

**"LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA  
DE CONSUMO EN EL BARRIO JERUSALÉN DE LA CIUDAD DE  
BOGOTA, ESTRATOS 0 Y 1"**

**ESPERANZA BARACALDO MOYANO  
JANETH GOMEZ FRAILE  
ZOILA MOLINA LANDAETA**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE INSTITUCIONES DE SERVICIO  
Chía, Cundinamarca  
MARZO 31 DE 2003**

**"LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA  
DE CONSUMO EN EL BARRIO JERUSALÉN DE LA CIUDAD DE  
BOGOTA, ESTRATOS 0 Y 1"**

**Autoras**

**ESPERANZA BARACALDO MOYANO  
JANETH GOMEZ FRAILE  
ZOILA MOLINA LANDAETA**

**Asesor**

**JUAN GUILLERMO HOYOS DIEZ  
Profesor de Economía**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE INSTITUCIONES DE SERVICIO  
Chía, Cundinamarca  
MARZO 31 DE 2003**

## **PAGINA DE ACEPTACIÓN**

## **PAGINA DE DEDICATORIA**

A nuestras familias, que con su maravilloso apoyo y estímulo hicieron posible la culminación de otro peldaño más en nuestra vida profesional.

## **PAGINA DE AGRADECIMIENTO**

Estamos profundamente agradecidas con:

Dios, nuestra institución educativa, profesores directivos y todas aquellas personas que nos prestaron su apoyo, conocimientos, dedicación y estímulos, con lo cual hicieron posible el logro de este sueño tanpreciado para cada una de nosotras.

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>TABLA DE CONTENIDO .....</b>	<b>4</b>
<b>1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2. FORMULACION DEL PROBLEMA.....</b>	<b>11</b>
<b>3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>3.1. OBJETIVO GENERAL.....</b>	<b>12</b>
<b>3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....</b>	<b>12</b>
<b>4. JUSTIFICACION Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>4.1. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>4.2. DELIMITACIÓN.....</b>	<b>14</b>
<b>5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>15</b>
<b>5.1. MARCO ANTROPOLÓGICO – FILOSÓFICO .....</b>	<b>15</b>
<b>5.2. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>17</b>
<b>Primeros Principios.....</b>	<b>19</b>
<b>Las economías domésticas como pequeñas fábricas.....</b>	<b>20</b>
<b>Invertir en nosotros mismos.....</b>	<b>22</b>
<b>Los hijos como bienes de consumo duradero .....</b>	<b>24</b>
<b>El matrimonio y la importancia de las ganancias del intercambio .....</b>	<b>25</b>
<b>5.3. MARCO CONCEPTUAL.....</b>	<b>26</b>
<b>6. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>31</b>

<b>7. HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>32</b>
<b>8. POBLACION Y MUESTRA .....</b>	<b>33</b>
<b>8.1. POBLACIÓN .....</b>	<b>33</b>
<b>8.2. MUESTRA.....</b>	<b>33</b>
<b>9. FUENTES DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>35</b>
<b>10. PROCESAMIENTO DE LA INFOMACION .....</b>	<b>36</b>
<b>EN EL GRÁFICO OBSERVAMOS QUE LA FAMILIA MONOPARENTAL TIENE UN PROMEDIO DE GASTOS BAJO Y ADEMÁS PRESENTA LA MENOR VARIANZA CON RESPECTO A LOS DEMÁS TIPOS DE FAMILIA. LA FAMILIA NUCLEAR PRESENTA LA MAYOR VARIANZA PERO EL MENOR PROMEDIO DE GASTOS CON RESPECTO A LAS DEMÁS. SE OBSERVA QUE TIENE UNA DISTRIBUCIÓN ASIMÉTRICA. LA FAMILIA EXPANDIDA PRESENTA EL MAYOR PROMEDIO DE GASTOS Y UNA DISTRIBUCIÓN SIMÉTRICA.....</b>	<b>65</b>
<b>TABLAS CRUZADAS .....</b>	<b>65</b>
<b>GASTOS .....</b>	<b>69</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>78</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>86</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>87</b>





## **1. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN**

**"LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONOMICA  
DE CONSUMO EN EL BARRIO JERUSALÉN DE LA  
CIUDAD DE BOGOTA, ESTRATOS 0 Y 1"**

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

Durante el siglo veinte los sectores de la economía mundial se han visto afectados por el impacto y desarrollo que ha tenido el sector servicios. Desde aproximadamente 1945 (al finalizar la segunda Guerra Mundial), los servicios han aumentado gradualmente su participación, pasando de un 33% de ocupación en campos laborales a un 75% aproximadamente para la década de los 90. Esta tendencia, indica que el gasto en servicio ha aumentado más rápidamente que el gasto en artículos de consumo lo cual es apreciable por la participación que tiene este sector dentro de la economía mundial, aportando al PIB de las naciones un porcentaje altamente representativo, el cual varía según el auge desarrollado por cada país.

Desde finales del siglo XIX los establecimientos bancarios han sido protagonistas principales en la vida nacional, cumpliendo una tarea esencial para el ahorro, la inversión y la financiación, a favor del crecimiento personal, familiar, empresarial y comunitario de la nación.

De acuerdo con las etapas y características de la economía colombiana la banca ha tenido circunstancias diferentes, pero siempre en constante evolución, unas veces bajo la total administración del estado y, en otras, con predominio de capitales privados nacionales, internacionales y mixtos.

De igual manera se conoce el comportamiento por trimestre del comercio de los grandes almacenes minoristas e hipermercados en el mercado nacional en cuanto a las ventas, inventarios y empleo. Se realizó un tamaño de 120 fuentes, empresas de comercio al por menor e hipermercados con ingresos superiores o iguales a 7.000 millones de pesos de 1997 y/o 2000 ó más empleados.

En el cuarto trimestre del 2000, las ventas realizadas por los grandes almacenes e hipermercados mayoristas, llegaron a \$2.833 miles de

millones de pesos. A precios constantes de 1997, estas ascendieron a \$ 1.964 miles de millones de pesos, es decir 4.88% superiores a las que se registraron en igual periodo del año anterior.

Una mayor demanda de productos perecederos respecto al año anterior explica en parte este comportamiento.

Según la actividad comercial de las empresas consultadas, los mayores aporte a la variación total de las ventas estuvieron a cargo de los almacenes no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco (6.48 puntos).

Al analizar el comportamiento por grupos de mercancías especializadas se destacan el aporte a las ventas realizadas por: "productos textiles y prendas de vestir", "muebles y electrodomésticos", y "muebles y equipos para oficina". Estos 3 grupos de mercancías, aportaron 4.52 puntos porcentuales positivos a la variación total.

### **Acumulado en lo corrido del año.**

Durante el año 2000, las ventas realizadas por los grandes almacenes e hipermercados minoristas ascendieron a \$9453 miles de millones de pesos. A precios constantes de 1997, significaron un incremento de 5.32% respecto a las realizadas durante 1999.

Lo anterior, es resultado principalmente de aporte positivo que realizaron los almacenes no especializados (5.10 puntos). Así mismo, por grupos de mercancías, se deben destacar los aportes realizados por " productos textiles y prendas de vestir", "muebles y electrodomésticos", "alimentos y bebidas no alcohólicas" y "muebles y electrodomésticos", " alimentos y bebidas no alcohólicas" y " muebles y equipos para oficina". Estos 4 grupos de mercancías aportaron en conjunto 4.77 puntos porcentuales positivos a la variación total de las ventas del periodo.

### **Análisis por grupos de mercancías.**

En el último trimestre del año 2000, las ventas minoristas estuvieron constituidas principalmente por "alimentos y bebidas no alcohólicas" (30.07%), "productos textiles y prendas de vestir" (17.32), "productos farmacéuticos" (9.55%) y "productos de aseo personal" (6.45%). Estos

4 grupos de mercancías concentraron el 71.39% de las ventas nominales de este periodo.

Durante este trimestre, solo 4 grupos de mercancías especializadas presentaron reducción en sus ventas reales comparadas con igual trimestre de año anterior. En efecto, las ventas "libros, papelería y revistas", se redujeron en -9.62%, las de "artículos de ferretería" en -2.68%, las de " repuestos y accesorios para vehículos automotores" en -1.86% y las de "alimentos y bebidas no alcohólicas" en -0.91%. Según los comerciantes, la reducción en las ventas en este último grupo de mercancías impidió un mejor cierre de año.

### **Generación de Empleo.**

Las 74.854 personas ocupadas en promedio entre octubre y diciembre de 2000, representaron una disminución de 2.59% en el empleo generado por los grandes almacenes e hipermercados comparado con un igual periodo de 1999. El comportamiento se explica básicamente por la reducción de 1.94% en el personal de nomina (permanente y temporal directo), cuya contribución fue de 1.81 puntos porcentuales negativos a la variación total de la ocupación.

A pesar del incremento en las ventas en el ultimo trimestre del año el empleo que generaron las grandes cadenas de almacenes no se reactivó en la misma proporción.

En el ultimo trimestre de 2000 la vinculación del personal ocupado por las grandes almacenes e hipermercados, se distribuyó en 93.87% en personal de nomina (permanente y temporal contratado directamente por la empresa), el 6.09% vinculado a través de agencias de empleo temporal y el 0.3% restante a propietarios, socios y familiares.

Los grandes almacenes e hipermercados ocuparon 72.389 empleados durante el 2000, es decir se presentó una reducción del 4.73% respecto al mismo periodo del año anterior cuando contrataron 75.979 personas. Para este periodo la mayor participación en el empleo ocupado se presentó en el personal de nomina (permanente y temporal contratado directamente por la empresa) con un 93.41%. Le sigue la categoría de personal temporal por agencias 6.56% y por ultimo la categoría de socios, propietarios y familiares 0.04%.

Todas las categorías de empleo en el 2000 disminuyeron. Las variaciones mas negativas mas significativas se presentaron en el personal de nomina -4.93% y en los socios, propietarios y familiares - 33.55%, que en un conjunto aportaron 4.64 puntos porcentuales negativos a la variación total del empleo.

Dentro de la cultura de consumo globalizado, como es la que enmarca al nuevo siglo, el conocimiento de los factores que inciden de manera representativa en él, ha llevado al estudio y posterior aplicación de los trabajos que en esta materia ha adelantado el premio Nobel de economía Gary Becker, considerado como uno de los principales propulsores del desarrollo del pensamiento económico contemporáneo.

A lo largo de su obra, este economista destaca el comportamiento humano bajo premisas fundamentales como el problema de la asignación del tiempo, el concepto del capital humano, interacciones sociales y caracterización de las preferencias; así como la visión de la familia como factor económico de consumo y dentro de ella la concepción de los hijos como unidades o productos tangibles incorporados en el seno de la familia para incrementar la utilidad de las uniones entre hombres y mujeres que regulan su actividad sexual para brindar mejores niveles de calidad de vida a todos los miembros de la familia.

Factores que solo es posible interrelacionar con nuestra idiosincrasia a partir de un manejo de la cultura e instituciones que influyen en las decisiones de compra de nuestra sociedad.

## **2.2. FORMULACION DEL PROBLEMA**

1. ¿Por qué las familias compran ciertos bienes y servicios?
2. ¿Cómo afecta el estado civil de los jefes de hogar la demanda de bienes y servicios dentro de la economía colombiana?
3. ¿La edad de los jefes de hogar influye en sus decisiones de compra?
4. ¿Influye la edad y el estado civil de los jefes de hogar en la asignación del monto del gasto destinado a la demanda de bienes y servicios en la economía colombiana?

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Establecer los aspectos que determinan el comportamiento del consumo de las familias del barrio Jerusalén, ubicado en la localidad 19 "Ciudad Bolívar" de la ciudad de Bogotá D. C.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Definir las características de las viviendas ocupadas por las familias encuestadas, como un determinante asociado a su calidad de vida.
- Determinar la incidencia del nivel de educación de los jefes de hogar en las condiciones socioeconómicas de la familia.
- Establecer la relación entre la participación de la mujer en el mercado laboral, la conformación de las familias y la existencia de acuerdos al interior de las mismas, relacionados con el trabajo de quehaceres en el hogar.
- Identificar la distribución del gasto por tipo de familia y tipo de bienes demandados.

## **4. JUSTIFICACION Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

### **4.1. JUSTIFICACIÓN**

La familia se ha tomado en la teoría económica, formulada por Gary Becker, como una unidad económica de consumo que puede estar conformada por una o varias personas. Para los países occidentales la unidad familiar comprende la familia nuclear, formada por los padres y los hijos. En el caso específico de la población colombiana, es la familia extendida, que comprende un grupo mucho más grande de personas que muchas veces son sólo parientes lejanos. La manera en que se estructuran las familias en nuestra sociedad tiene importantes connotaciones para este estudio, ya que la unidad familiar cumple muchas funciones, incluyendo el apoyo económico y psicológico. Dentro de dichas comunidades, los miembros de una familia extendida juntarán sus recursos para financiar artículos de mayor precio.

La conducta de compra y las necesidades de los consumidores se guía en gran parte por las normas culturales. Casi siempre la cultura es el agente aglutinante entre los miembros de una misma sociedad. Una nación determinada puede ser de poca influencia comparada con el resto del mundo, pero muchas veces su herencia cultural hace que sus ciudadanos se sientan orgullosos y se autoestimen; al mismo tiempo, las culturas también pueden fomentar resentimiento, ansiedad, inclusive divisiones en su interior.

El conocimiento de la incidencia de las variables propias de este estudio en los hábitos de consumo de la población objetivo permitirá, a quienes lo utilicen, acceder a una fuente de información precisa de importante relevancia al momento de establecer ventajas competitivas y estrategias orientadas a identificar las nuevas tendencias según los cambios del entorno sociocultural de las comunidades que integran la demanda económica de bienes y servicios en nuestro país.

En una determinada cultura, los procesos de consumo se pueden describir mediante una secuencia de cuatro etapas: acceso, conductas de compra, características del consumo y disposición. Cada una de éstas

etapas está fuertemente influida por la cultura en que se desenvuelve el consumidor.

En Colombia no se ha efectuado una evaluación del comportamiento de las familias como unidad de consumo y que tenga en cuenta las etapas anteriormente enunciadas, razón por la cual se origina este estudio. Se elige la comunidad de Jerusalén como unidad representativa de la población de estratos 0 y 1 de la ciudad de Bogotá, con el fin de aportar al estudio los rasgos que identifican los hábitos de consumo típicos de sus moradores, como contribución objetiva para el mismo.

Una de las características que identifica a Ciudad Bolívar y, en particular a Jerusalén, es la gran diversidad cultural y la cantidad y variedad de organizaciones de base que se han creado en la lucha cotidiana por la búsqueda de sentido y calidad de vida. Esta característica le confiere mayor objetividad al estudio, ya que ésta es una comunidad compleja, un escenario de interacción entre sus habitantes, en donde conductas, espacios y relaciones confluyen en el tiempo. Esto hace que en el conjunto de las relaciones entre los procesos sociales y naturales cobren gran importancia la producción y el consumo.

#### **4.2. DELIMITACIÓN**

El presente estudio se circunscribe a las familias que conforman el barrio Jerusalén, ubicado en la localidad 19 "Ciudad Bolívar" de la ciudad de Bogotá D. C., pertenecientes a los estratos 0 y 1.



## **5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **5.1. MARCO ANTROPOLÓGICO – FILOSÓFICO**

En el curso de la historia, la imagen idea del hombre fue de un extremo al otro. Los pueblos naturales se consideran parientes de los animales y no muestran apenas el orgullo de ser hombre que se da en las civilizaciones, en las que los hombres se creen creaciones de un dios de aspecto humano. Esta sobrevaloración se derrumbó en el occidente cristiano con la teoría de la evolución de Darwin. Después se extendió una opinión según la cual el hombre no es más que un animal como cualquier otro, con la diferencia de que de momento domina. La verdad estará en el medio: nos parecemos sorprendentemente a nuestros más cercanos parientes biológicos, pero también poseemos unas características sorprendentes que nos convierten en los seres más extraordinarios de este planeta.

Transcurrieron millones de siglos hasta que se hubo desarrollado la base biológica para el ser inteligente humano. Transcurrieron millones de años hasta que surgió el hombre moderno. Pasaron milenios hasta que de las culturas paleolíticas surgiera la civilización actual. La formación de cada nuevo hombre significa recorrer a toda prisa esas diversas evoluciones. En ninguna especie animal duran tanto la infancia y la juventud como en el hombre. Casi un tercio de nuestra vida está determinado por un proceso de aprendizaje intensivo durante un crecimiento corporal relativamente lento: somos, ante todo, un animal discente y para aprender todo lo que necesitamos para sobrevivir se necesita, ante todo, tiempo. Para sobrevivir en un ambiente cada vez más complicado se precisa un proceso de aprendizaje intensivo de decenios de duración, en el que se transmite el saber de una generación a otra.

Durante los primeros meses de vida, las influencias ambientales intervienen directamente en la estructura en desarrollo del cerebro. La nutrición deficiente durante la gestación y los primeros años de vida puede tener graves consecuencias para el desarrollo mental, pero también influencias externas menos notables intervienen en la formación del hombre en desarrollo: somos sobre todo seres sociales en aprendizaje.

Las diferencias externas entre hombre y mujer son resultado de una larga colaboración entre los sexos. El punto de partida fue la división del trabajo para establecer mejores condiciones para la supervivencia de la descendencia común. La pareja se mantenía merced a la cada vez más intensa sexualidad del Homo sapiens. De una relación, al principio poco estable, dentro de un grupo de 20 a 50 individuos de hombres primitivos, cristalizó con el tiempo aquel estable triángulo social que se convirtió en componente de toda sociedad humana y con ella de la cultura: la relación entre la mujer, el hombre y la descendencia común, la familia.

Las reglas de convivencia estuvieron dictadas durante mucho tiempo por las meras exigencias de la supervivencia. Pero más tarde, cuando los hombres comenzaron a intuir la relación entre la relación sexual, embarazo y nacimiento, cuando nuevas armas y herramientas permitían una vida más confortable, los puntos de vista culturales influyeron crecientemente en las normas y los usos de la convivencia. En lugar de los grupos de hombres con sus unidades familiares prototípicas, aparecieron relaciones más variadas entre los sexos y las generaciones. Sobre todo la lengua hizo posible una mejor preparación de los niños para su papel futuro en las agrupaciones, cada vez mayores, de familias y clanes. Hoy, los hombres viven con una gran variedad de formas de conducta, de costumbres familiares y de formas de gobierno.

Es cierto que el hombre no es el único ser vivo que vive en sociedad. Pero ninguna de las especies animales de vida social forma grupos que sean tan variables y capaces de adaptación como la más primitiva de las hordas humanas.

El éxito con el que la humanidad eliminó modos de conducta fijados genéticamente y los sustituyó por ritos y tabúes de cimentación cultural (que se pueden cambiar en caso de necesidad), se hace patente en la asombrosa libertad de decisión con la que pueden dar forma a su conducta hombres y mujeres. A la búsqueda de diferencias típicamente sexuales, no fundadas culturalmente, más allá de las puramente reproductivas, los investigadores apenas hallaron un puñado de conductas típicamente masculinas o típicamente femeninas.

La reproducción sexual había sido durante millones de años una estrategia evolutiva de enorme éxito. En el curso del desarrollo de los vertebrados se desarrolló una tendencia hacia un cuidado más intensivo de la descendencia que culminó en los primates: las hembras invertían

cada vez más tiempo en la crianza de cada vez menos descendientes. Este cuidado intenso de las crías alcanzó en el hombre su punto culminante que hizo que la sexualidad humana fuera tan diferente de la de otros seres vivos: la larga infancia y la vida en terreno abierto, peligroso, eran dificultades que los grupos de hombres primitivos podían superar mejor si también los miembros machos se ocupaban de cuidar a las crías. Al principio fueron sobre todo exigencias biológicas las que fomentaron las diferencias corporales. Pero en las últimas decenas de miles de años habrá sido una elección de compañero basada en criterios culturales.

A diferencia de los primeros ascendientes simioscos del hombre actualmente es la vista la que tiene el papel principal en el sexo. Este traslado hacia la vista fue paralela a un cambio en las regiones cerebrales involucradas: en lugar de los ritos nupciales fijos e instintivos se desarrolló la compleja y variable conducta sexual humana, en la que participan tanto las regiones cerebrales antiguas como los centros de pensamiento más recientes. Esta colaboración hace posible tanto la profundidad emocional entre hombre y mujer como el mero deseo sexual.

## **5.2. MARCO TEÓRICO**

Contribuciones de Gary Becker, selección de trabajos que representan su enfoque económico. Trabajos que son la bases del enfoque que Becker da al comportamiento humano, otros dedicados a la familia, el matrimonio y la fecundidad.

El supuesto minimalista de partida de Becker le ha permitido estudiar la persistente discriminación racial y de sexos en el mercado de trabajo; la inversión en capital humano; el delito y su correspondiente castigo; el matrimonio, el divorcio y la cantidad y calidad de los hijos; la adicción a las drogas y otras dimensiones de la sociedad.

Becker publicó *The Economics of Discrimination*, en el que trató de ajustar, introduciendo una preferencia por la discriminación en la función de utilidad de empleadores y empleados, el modelo competitivo de los mercados de trabajo en los que se observaban persistentes diferencias en los salarios por razón de color y sexo. En otro libro, *Human Capital*, estudiaba la formación del capital humano mediante la escolarización, el aprendizaje en el puesto de trabajo y la formación

profesional. Esta teoría de las diferencias en la distribución individual de la renta fue ya anunciada por Richard Cantillon y Adam Smith.

Otro tema que trató Becker fue el de la delincuencia, trató a los delincuentes como personas racionales que calculan a la par la utilidad de las recompensas y los costes de su profesión, que tienen una preferencia positiva por el riesgo y que descuentan el futuro. Este criterio había sido explorado por Jeremy Bentham.

En su obra *A Treatise on the Family*, Becker retornó a los padres y a los hijos. En esta obra, después de descartar el supuesto habitual de que la familia era una unidad de consumo de una sola persona, explicó la conducta cooperativa dentro de la familia sobre la base de las funciones de utilidad de sus miembros. Modelizó la familia como una unidad de producción multipersonal. La familia produce una utilidad conjunta y sus factores productivos son el tiempo, las habilidades y el conocimiento de sus diferentes miembros. Becker se sirve de la teoría de la familia para predecir la elección del cónyuge, el aumento de la tasa de divorcios con la ocupación de la mujer fuera del hogar, así como otros fenómenos como la monogamia y la poligamia.

Con su economía de la familia, Becker estuvo en disposición de modelizar la opción de los padres en lo referente a su descendencia; la opción entre la cantidad y calidad de los hijos cuando la riqueza aumenta; el efecto de las familias de un solo cónyuge, del divorcio, del empleo femenino y del tamaño de las familias, y las repercusiones que tiene sobre los hijos el nivel de educación de la madre.

Con la ayuda de la teoría del capital humano y la escasez del tiempo, ha sido capaz de modelizar la formación de los gustos, la adicción constructiva y destructiva, la publicidad como un bien y como un mal, etc. E incluso ha irrumpido en la relación directa entre el precio, por una parte, y las colas de espera y la demanda, por otra.

Ha modelizado al adicto como un ser racional. Una persona puede ser racional e infeliz si su tiempo y sus preferencias por el riesgo conducen a la adquisición de un capital de adicción, el cual mengua con el tiempo. Utiliza este capital no sólo para explicar una permanente adicción no bien recibida, sino también por esos períodos que aparecen cuando la adicción queda interrumpida por una temporada. Por el contrario, las adicciones constructivas, son asimismo explicadas por la contribución del consumo actual a la acumulación o restablecimiento de un capital de

adicción. Son constructivas porque tiene como producto asociado la acumulación o restablecimiento de otras clases de capital humano deseado, como es el trato social agradable o el cuidado de la salud.

En su libro *Economic Approach to Human Behavior*, Becker destaca las que considera que son las premisas fundamentales del enfoque económico de la conducta humana: la conducta maximizadora, las preferencias estables y el equilibrio de mercado.

### **Primeros Principios**

Muchas actividades realizadas por individuos o familias no son lo que parecen ser. Que una familia vaya a comer a un restaurante o que lea un buen libro, no son para Becker simples actividades de consumo, sino que son respectivamente producción de alimentos e inversión en actividades de vocabulario. Para ser interpretadas éstas premisas, es necesaria una reformulación de la teoría económica de la conducta familiar que incorpore a la teoría del consumo las teorías de la producción y de la inversión.

Dos ideas son fundamentales para la teoría económica de Becker sobre la familia. La primera tiene que ver con el tiempo, el cual se convierte en un factor productivo escaso y en el recurso fundamentalmente escaso de la economía doméstica. El tiempo constituye también una nueva restricción para los comportamientos de las economías domésticas; los agentes deben resolver un problema de asignación del tiempo más complejo entre el ocio y el trabajo. La segunda idea se refiere a ver a las personas como activos o bienes duraderos, incorporado en nosotros mismos está nuestro capital humano.

Muchas actividades vistas como no económicas por naturaleza son realmente problemas económicos. No hay razón alguna que impida a los economistas extender las fronteras de la economía y aplicar los instrumentos de la teoría económica a la esfera de actividades ajenas al juego del mercado. El desarrollo de este imperialismo económico, en especial en las áreas de matrimonio y fertilidad, la discriminación y la conducta delictiva, es otra significativa contribución de Becker a la economía moderna.

## **Las economías domésticas como pequeñas fábricas**

Desde La Riqueza de las Naciones de Adam Smith, el consumo ha sido considerado como la última fase del proceso económico, que tiene como objetivo último la actividad económica, la maximización de la utilidad por los consumidores. No es necesaria una transformación ulterior de estos bienes para que los consumidores deriven utilidad.

La teoría de Becker introduce una nueva categoría de bienes (bienes básicos) como argumento de las funciones de utilidad de los consumidores, los bienes básicos como los únicos bienes generadores de utilidad. Los bienes básicos son bienes que no se compran ni venden en el mercado, sino que son producidos por los consumidores utilizando el tiempo y los bienes comprados en el mercado como factores de producción. No tienen precios explícitos dado que no hay mercados explícitos para ellos, pero se le asignan los precios sombra (los precios basados en los costes de producción caseros).

Las familias sólo derivan utilidad de los bienes de mercado de un modo indirecto.

Las economías domésticas (individuos o familias) son consideradas como unidades productivas o pequeñas fábricas. No son sólo empresas, sino también economías domésticas las que producen bienes y servicios. Son las economías domésticas las que controlan la producción de aquellos bienes que directamente entran en las funciones de utilidad de los consumidores. Las economías domésticas tienen entonces que tomar dos clases de decisiones: cómo producir al mínimo coste y cómo consumir para lograr el máximo nivel de utilidad.

Los bienes de mercado no son bienes finales, son bienes intermedios desde el punto de vista de las familias porque consumirlos requiere tiempo. El tiempo es un factor productivo en el mercado (mercado de trabajo) y en las actividades ajenas al mercado (actividades caseras). El tiempo es un factor productivo con una oferta fija con la implicación inmediata de que tiene un precio explícito en las actividades de mercado y precio sombra en aquellas actividades que no son de mercado. El tiempo representa una restricción temporal para los consumidores, lo que demuestra que el tiempo no dedicado a trabajar en el mercado laboral no es ocio sino tiempo empleado en actividades ajenas al mercado (dedicado a producir bienes básicos). Becker definió una nueva variable escala en la maximización de la utilidad. La renta total o

íntegra (máxima renta monetaria que una familia puede lograr cuando dedica todo el tiempo y otros recursos a obtener ingresos) la que aparece como el pertinente elemento limitativo de los recursos que limita las elecciones de la familia.

El precio apropiado para un bien no es su precio de mercado. El precio total, de un bien esta determinado por varios factores: precio del tiempo, de las intensidades de tiempo y de bienes de mercado, del precio de estos bienes y del estado de la tecnología de la economía doméstica. Las diferencias existentes en estos factores dará como resultado diferencias en el precio efectivo de un mismo bien. El precio del tiempo no es igual para todo el mundo, cambia a lo largo de la semana, con el nivel y la composición de la renta. Las empresas pueden reducir el precio efectivo de un determinado bien sin bajar su precio de mercado, sólo ofreciéndole al consumidor más facilidades para consumir (reducir la cantidad de tiempo que se dedica a consumir el bien o reducir el coste del tiempo dedicado a su compra).

Para que el consumo sea óptimo, la relación marginal de sustitución entre dos bienes básicos debe igualar al cociente de sus precios totales y la producción óptima requiere que la relación marginal de sustitución técnica entre el tiempo y los bienes de mercado sea igual a sus precios relativos. De esta forma, un incremento de los salarios nos lleva a dos tipos de efectos sustitución: el primero es el efecto de sustitución convencional, el cual hace que las economías domésticas tengan que sustituir tiempo por bienes en la producción de cada bien básico. El segundo tipo es la sustitución que se crea como consecuencia de los cambios en los precios relativos totales de las actividades ajenas al mercado que el aumento en los salarios normalmente origina. Una subida de los salarios incrementa el precio íntegro relativo de los bienes intensivos en tiempo, lo cual conduce a un efecto sustitución. Esto cambia la composición óptima de la producción familiar. Ambos efectos sustitución se refuerzan entre sí lo que conduce a un declive en el tiempo total dedicado a consumir y a un aumento en el tiempo empleado a trabajar en el mercado laboral.

Los efectos de un aumento de la renta difieren según el origen de la misma. Un aumento en las rentas derivadas del capital no produce el mismo efecto que un aumento en las rentas salariales, ya que en el primer caso no existe de por medio ningún cambio en los precios totales. Los cambios de las variables ambientales (edad, educación, clima, etc.) afectan a las funciones de producción de las economías

domésticas que a su vez producen cambios en la conducta familiar a través de la renta y los efectos sustitución.

El modelo de Becker tiene aplicación en campos tales como la oferta de trabajo, la división del trabajo por razón de sexo, el impuesto sobre la renta, la tecnología de las economías domésticas y el cálculo de las elasticidades de la renta y explica por qué los ricos prefieren bienes poco intensivos en tiempo, por qué son más bien las mujeres y no los hombres las que suelen ir al supermercado, por qué los consumidores tienen a comprar bienes de consumo duraderos que ahorran trabajo o contratan servicio doméstico cuando alcanzan niveles salariales más altos o por qué los maridos trabajan menos horas a medida que sube el sueldo de sus esposas, entre otras circunstancias cotidianas. Gracias a Becker, las familias y otros aspectos ordinarios de la conducta familiar pueden ser ahora endogenizados y relacionados con las diferencias entre precios y rentas.

### **Invertir en nosotros mismos**

Los consumidores llevan a cabo actividades productivas y actividades de inversión. Inversión en nuestro capital humano. Aparte de los talentos y virtudes heredadas, la gente incrementa su capital humano invirtiendo en ella misma (escolaridad, formación en el puesto de trabajo, protección de la salud, adquisición de información acerca del entorno económico). Es la personificación lo que distingue el capital humano del que no lo es.

La inversión en capital humano supone una transferencia de recursos del presente al futuro. En el modelo de Becker, las economías domésticas resuelven un problema de optimización intertemporal cuando maximizan una función de utilidad intertemporal sujeta a dos funciones de producción por periodo (una de bienes de consumo y la otra de capital humano), la ley del movimiento del stock del capital humano, una nueva restricción temporal por periodo y una restricción presupuestaria de bienes. La nueva restricción temporal significa que el tiempo tiene que ser distribuido entre las diversas actividades del mercado de trabajo, las actividades de consumo y la inversión en capital humano.

En este modelo la gente debe comparar el valor actual de los costes marginales de la inversión en capital humano con el valor actual de las ganancias futuras. Sólo vale la pena invertir en capital humano si el valor actual de los beneficios es tan grande como el valor actual de los



costes. La naturaleza compensatoria de los ingresos de inversiones previas es la idea fundamental de la teoría del capital humano. Este modelo de inversión en capital humano puede ayudar a explicar por qué la cantidad de tiempo empleado en la inversión en capital humano tiende a declinar con la edad y por qué la gente impaciente es proclive a invertir menos en capital humano.

Ver al gente como valores resultantes de un capital inicial heredado y de una secuencia de inversiones a lo largo del tiempo, tiene implicaciones importantes:

- Una de ella se refiere al grado de heterogeneidad de los trabajadores y las correspondientes diferencias en sus retribuciones. Las diferencias en los ingresos suelen reflejar diferencias en la productividad que reflejan diferencias en los esfuerzos inversores realizados por la gente en el pasado. Becker presta gran atención a la educación como factor clave para explicar las diferencias en los ingresos, apoya la idea de que un nivel de educación más alto se correlaciona con ingresos más altos.
- Los procedimientos contables clásicos subestiman la verdadera riqueza de los gastos familiares de educación, sanidad y otros. Parte de lo que la contabilidad nacional considera como actividades de consumo es un esfuerzo de inversión que contribuirá a impulsar la producción futura.
- Interacción entre los mercado financieros y el capital humano. Las personas cuyo único activos es ellas mismas sufrirán una restricción de liquidez, una consecuencia de gran relevancia para la inversión en educación, generando discrepancias entre beneficios privados y sociales.
- Efecto del proceso productivo en sí sobre la productividad del trabajador. La igualdad entre la productividad marginal física y el salario real ya no se mantiene. Hay una sustitución de la condición convencional de la maximización del beneficio por la igualdad entre el valor actual de los ingresos y el valor actual de los gastos. Las tasas de bajas y despidos mantienen una correlación inversa con la cantidad de formación específica. La rotación de empleados será más baja en las empresas que proporcionen formación específica.

El enfoque que le da Becker al capital humano tiene importantes consecuencias para la distribución de la renta, la configuración de los perfiles edad/ingresos y para los efectos de la especialización sobre la cualificación profesional.

## **Los hijos como bienes de consumo duradero**

En el análisis de Becker, a los hijos se les ve como bienes de consumo duradero, los cuales proporcionan a los padres una serie de valiosos servicios a lo largo del tiempo. También suponen, a lo largo del tiempo, una serie de costes materializados en bienes adquiridos en el mercado y en tiempo de los padres. Todo esto hace que el tener hijos sea una decisión económica, una decisión de inversión. Los padres deben comparar el valor actual de los servicios que les prestarían los hijos con el valor actual de los costes que estos hijos generarían.

El enfoque que Becker le da a la fecundidad permite correlacionar el tamaño de la familia con variables económicas de forma que el tamaño óptimo de la misma se puede expresar como el resultado de un programa de maximización de la utilidad donde los padres escogen entre los hijos y todos los demás bienes. Se puede expresar la demanda de bebés en términos del precio de los niños en relación con otros bienes y del tamaño del presupuesto de los padres. El precio de los niños diferirán de una clase de padres a otra.

Un aspecto importante del comportamiento de la demanda de hijos es el papel que juega la renta de los padres en la determinación del tamaño de la familia. Se espera que los hijos sean bienes normales, pero la realidad es diferente: las familias más pudientes tienden a tener menos hijos. Existen dos explicaciones, utilizando el marco del pensamiento de Becker, para este comportamiento: la hipótesis del coste de tiempo femenino y la de la interacción cantidad-calidad. En ambas, el precio efectivo de los hijos crece con la renta, lo que produce un efecto sustitución lo bastante fuerte como para neutralizar el efecto renta.

*Hipótesis del coste de tiempo femenino:* cuando los salarios cambian están presentes dos efectos de signo contrario. Un cambio (subida) en el salario encarece más a los hijos que a otros bienes, lo cual conduce a un efecto sustitución negativo sobre los hijos. Pero este aumento hace a los padres más pudientes y provoca un efecto de renta positivo. El efecto total sobre la demanda de hijos sería incierta. Una subida del salario de la madre es probable que produzca un fuerte efecto sustitución dado que el precio del tiempo de la madre es un componente importante del precio de los hijos.

*Hipótesis de la interacción cantidad-calidad:* los padres no sólo tienen en cuenta el número, sino también la calidad de sus hijos. La cantidad y calidad de los hijos interactúan de tal modo que incluso una subida pura de la renta incrementaría el precio efectivo de los hijos, produciéndose un fuerte efecto de sustitución sobre la cantidad de ellos. Las familias con mayores rentas quieren hijos de más alta calidad, lo que hace subir el precio sombra del número de hijos y provoca un efecto sustitución inicial en contra del número de hijos y a favor de la calidad y de otros bienes.

Otro análisis económico de la fertilidad, de Barro y Becker, muestra cómo la fertilidad en economías abiertas depende positivamente del tipo de interés real del mundo, del grado de altruismo y del crecimiento de las probabilidades de supervivencia de los niños y negativamente de la tasa de progreso técnico y de la tasa de crecimiento de la seguridad social.

### **El matrimonio y la importancia de las ganancias del intercambio**

En las modernas economías existe una gran variedad de mercados a través de los cuales los agentes pueden asignar sus escasos recursos. No todos los mercados son explícitos, entre los cuales se encuentra el mercado del matrimonio, en el que la gente compete para conseguir el mejor compañero o compañera. Cuando en el mercado del matrimonio existe una asignación de equilibrio, los hombres y las mujeres se asignan unos a otros o permanecen solteros o solteras en espera de mejores oportunidades futuras.

Cuando la gente decide casarse, divorciarse o permanecer soltera, actúa como si maximizara sus funciones de utilidad, sujetas a restricción presupuestaria y a su restricción temporal. Los participantes del mercado del matrimonio actúan bajo incertidumbre debido a la imperfecta información que poseen acerca de la utilidad que pueden esperar de su futuro compañero o compañera. Cuando dos personas se unen para conformar una pareja, lo hacen no solo por el simple vínculo de asociación emocional sino porque esperan el incremento del patrimonio inicial con el transcurrir de los años. De no ser así, las personas tomarán la decisión de divorciarse.

El enfoque de Becker endogeniza las decisiones de matrimonio y divorcio en términos de preferencia, precios y rentas y vinculando el estado civil de la producción hogareña a la fecundidad, a la

conurrencia, al mercado de trabajo y a la distribución de la renta. Para Becker, el matrimonio no es simplemente una cuestión de atracción física o de factores culturales o institucionales; es un problema económico. Cuando se escoge al compañero o a la compañera ideal, la gente se comporta como si se tratara de maximizar la renta total en términos esperados producida por la unión matrimonial. Otro factor determinante en el incremento de la ganancia esperada es la complementariedad entre el tiempo de la pareja y los bienes del mercado.

Las personas solteras no pueden producir cantidades a pequeña escala de la combinación óptima de los factores productivos equivalentes a los que logra alcanzar la pareja casada. Esta complementariedad entre factores productivos está básicamente causada por el deseo de invertir en hijos propios. Esto explica porque los hogares compuestos por un hombre y una mujer son más eficientes que los integrados por uno de los dos.

La ganancia del matrimonio para cualquier miembro de la pareja está también positivamente correlacionada con sus ingresos, con la diferencia relativa entre sus respectivos salarios y con el nivel de las variables ajenas al mercado y que aumentan la productividad (belleza, inteligencia, educación). El análisis de Becker predice que una subida de las rentas del capital (necesariamente) y una subida de los salarios (posiblemente) incrementa el incentivo para contraer matrimonio.

### **5.3. MARCO CONCEPTUAL**

**Hogar:** El DANE define el hogar como “una persona o grupo de personas, que pueden o no tener vínculos de consanguinidad, que ocupan la totalidad o parte de una vivienda, comparten las comidas y reconocen como la autoridad a una sola persona(jefe de hogar)”.

**Tipología de los hogares:** Los hogares pueden tipificarse según el parentesco de sus miembros o según el ciclo de vida.

Según el parentesco: se clasifican en familiares y no familiares.

**Hogares Familiares:** son aquellos integrados por personas relacionadas entre sí en un primer o segundo grado de consanguinidad, adopción o matrimonio, incluyendo las uniones consensuales cuando son

estables. Estos hogares, a su vez, pueden clasificarse en función de la conformación del núcleo familiar primario (se define como la familia constituida exclusivamente de alguna de las siguientes formas: la pareja sin hijos, la pareja con uno o más hijos que viven en el mismo hogar y el padre o la madre con uno o más hijos solteros que viven en el mismo hogar) y según las relaciones de consanguinidad de los miembros del hogar con el jefe.

- **Hogares Monoparentales ó Incompletos y Hogares Biparentales ó completos:** se define por la presencia o ausencia del cónyuge, del jefe del hogar.
- **Hogares Nucleares:** conformados por el núcleo familiar primario exclusivamente.
- **Hogares Extensos:** integrados por un núcleo familiar primario y por "otros parientes".
- **Hogares compuestos:** conformados por un núcleo familiar primario o extenso más "otros no parientes".

Según el ciclo de vida: este influye en las necesidades, expectativas y posibilidades de la familia y sus etapas son:

- **Etapas Inicial:** parejas jóvenes, sin hijos, donde la mujer tiene menos de 35 años de edad.
- **Etapas I:** conocida como "etapa de constitución". En esta etapa están los hogares donde el hijo mayor del jefe tiene menos de 12 años de edad.
- **Etapas II:** es la etapa intermedia. Cobija los hogares donde el hijo mayor del jefe tiene entre 12 y 18 años.
- **Etapas III:** se conoce como "etapa consolidada" y agrupa hogares donde el hijo mayor del jefe, que aún vive en el mismo hogar, tiene 19 años ó más.
- **Etapas IV:** algunos acostumbran llamar esta etapa con el nombre de "nido vacío". Incluye las parejas adultas donde la cónyuge es mayor de 35 años, que no han tenido hijos, o cuyos hijos no viven en el mismo hogar.<sup>1</sup>

**Renta Familiar Bruta Disponible (renta corriente):** total de los recursos ingresados por los hogares que, una vez cubiertos los gastos

---

<sup>1</sup> MISION SOCIAL - DNP – ICF, Los Riesgos y las Estrategias de las Familias Colombianas. Noviembre 29 de 2001, pagina 35 – 37.

(como intereses por capitales prestados) y descontados los impuestos sobre la renta y cotizaciones sociales, está efectivamente disponible para ser consumido o ahorrado.

**Ciclo de Vida:** proposición según la cual el consumo depende de la renta esperada durante el periodo de vida o renta permanente.

**Consumo:** utilización de los productos y depende de la distribución previa al acto de consumir. El consumo depende, indirectamente, de las necesidades humanas y se divide en dos tipos de consumo: productivo e improductivo.

*Consumo Productivo:* utilización de productos en la producción de otros productos.

*Consumo Improductivo:* utilización de productos para satisfacer directamente necesidades humanas. El producto desaparece del circuito económico.

**Mercado Explícito:** son mercados en los que se determinan los precios explícitos por la interacción de la oferta y la demanda.

**Capital Físico:** capital producido o capital elaborado por el hombre (se introducen todos los recursos productivos) tales como fabricas, equipos e infraestructura. Entre otras pueden pertenecer al Estado, al sector empresarial o a personas naturales. Este flujo de capital generalmente influye en los activos que forma parte de rubro financiero y económicos de los ejercicio de contabilidad.

**Capital Humano:** comprende la inversión en educación, salud y nutrición de la población. La mano de obra es uno de los aspectos fundamentales a contemplar cuando se examina la inversión de este tipo de capital: el estado de salud de los individuos determina la capacidad de las personas para trabajar, de la misma forma como las habilidades y el nivel de educación recibido determinan las utilidades que se derivan de su trabajo.

**Capital Social:** relacionado con el conjunto de reglas, normas, obligaciones, compromisos y confianza que se encuentran presentes en las relaciones y estructuras sociales, así como los arreglos institucionales de la sociedad que hace posible a sus miembros alcanzar sus metas comunitarias e individuales. Este tipo de capital se puede percibir en los diferentes niveles de complejidad de las instituciones sociales, desde la familia y la comunidad hasta en las normas y reglas que soportan las instituciones formales de mercado, el sistema político y la sociedad civil.

El capital social juega un papel fundamental tanto en la sostenibilidad del desarrollo como en el tamaño y densidad de las redes institucionales y sociales; es un hecho el tipo de interacciones interpersonales, afectan de manera significativa los dos aspectos mencionados anteriormente.

**Capital Natural:** serie de activos proporcionados por el medio ambiente tales como el suelo, la atmósfera, los bosques, minerales, aguas, humedales, así como cualquier otro tipo de recurso natural.

**Comunidad:** conjunto de personas, organizaciones o Estados que poseen intereses comunes y desarrollan una acción social inspirada en sentimientos subjetivos de los participantes, los cuales a partir de intereses comunes desean construir un todo.

**Estructura:** distribución del orden de las partes, la armadura que constituye las bases para sostener a todo el conjunto.

**Gestión:** pasos, acciones necesarias para la consecución de un objetivo planeado. Se relaciona con los trámites necesarios y las solicitudes en la ejecución de un propósito, el cual no puede desarrollarse por sí mismo.

**Impacto:** efecto que una acción produce sobre algo. Hay diferentes tipos de impacto: social, ambiental, entre otros y sus consecuencias pueden ser negativas o positivas.

**Sociedad:** asociación determinada por acciones orientadas por intereses racionales, que conviven y se relacionan bajo unos acuerdos o leyes objetivas comunes.

**Territorio:** porción de espacio, referente geográfico definido por características específicas y determinado por un uso del espacio especial.

**Mercancía:** Todo objeto susceptible de satisfacer necesidades humanas (valor de uso) y de ser cambiado (valor de cambio) por otro u otros, tanto directa como indirectamente (a través de su equivalente monetario). El valor de cambio de las mercancías tiene su expresión monetaria en el precio.

**Acceso:** acceso físico o económico al producto o servicio que tiene el consumidor.

**Conducta de compra:** cómo se toma la decisión de compra en el mercado exterior.

**Características del consumo:** factores que guían los patrones de consumo.

**Disposición:** disposición que hace el consumidor del producto (en términos de reventa, reciclaje, etc.).

**Cultura:** conjunto de símbolos aprendidos, compartidos, obligatorios, relacionados entre sí, cuyos significados dan un conjunto de orientaciones para los miembros de la sociedad. Estas orientaciones, en conjunto, dan soluciones a problemas que todas las sociedades deben resolver si es que quieren seguir siendo viables.



## **6. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación será de carácter correlacional, explicativa y descriptiva. Correlacional debido a que su propósito es determinar las variables más importantes que influyen en las decisiones de compra de los habitantes del barrio Jerusalén, se estudiará cómo una variable afecta a las demás. Explicativa porque se tratará de explicar el porqué se presentan éstas situaciones y se tratan de responder los diferentes comportamientos económicos de la familia como unidad económica de consumo y descriptiva porque permite hacer una descripción detallada de la información recopilada en el trabajo de campo.

## **7. HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

Con el propósito de dar respuesta al problema y a los objetivos de investigación planteados en el presente estudio, se proponen las siguientes hipótesis de trabajo:

- ♦ El número de hogares monoparentales y unipersonales son mayores que los hogares nucleares, lo cual implica una mayor responsabilidad económica para el jefe de hogar, frente a sus dependientes, con incidencia relevante en el nivel de calidad de vida de las familias.
- ♦ El incremento de la participación femenina en el mercado laboral incide en el tamaño de las familias, reflejado por un número menor de hijos en el hogar, mejorando la distribución del gasto por grupo de bienes demandado.
- ♦ La modalidad de familia extendida o compuesta se asocia no solo a la dependencia sino también a la presencia o ausencia de lazos familiares de la familia de origen, por tanto, en los emigrantes será menor esta tipología así como en los grupos de mayor escolaridad.

## 8. POBLACION Y MUESTRA

### 8.1. POBLACIÓN

La población objeto de la investigación estará constituida por las familias del barrio Jerusalén, ubicado en la localidad 19 "Ciudad Bolívar" de la ciudad de Bogotá D. C.

### 8.2. MUESTRA

Para efectos de la recolección de la información se tomará una muestra de los habitantes del barrio Jerusalén. El tamaño de la muestra ha sido estimado utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

Donde:

n = tamaño necesario de la muestra

Z = margen de confiabilidad

S = desviación estándar de la población

E = error de estimación de la media de la muestra respecto a la población

N = tamaño de la población

La formula para calcular la desviación estándar de la muestra es:

$$S = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{X})^2}{n - 1}}$$

Donde:

S = desviación estándar

$x_i$  = valor de cada una de las mediciones

$\bar{X}$  = media de la muestra de mediciones

n = tamaño de la muestra

$\bar{X} = 43,66$

n = 30 encuestas

$$S = \sqrt{\frac{3.416,5}{30 - 1}} = \sqrt{\frac{3.416,5}{29}} = \sqrt{117,81} = 10,85$$

n = tamaño necesario de la muestra

Z = 2,58

S = 10,85

E = 0,66

N = 100.000

$$n = \frac{\frac{S^2}{E^2}}{\frac{1}{Z^2} + \frac{S^2}{N}} = \frac{(10,85)^2}{\frac{(0,66)^2}{(2,58)^2} + \frac{(10,85)^2}{100.000}}$$

$$n = \frac{111,9364}{\frac{0,4356}{6,6564} + \frac{111,9364}{100.000}} = \frac{111,9364}{0,0654 + 0,0011}$$

$$n = \frac{111,9365}{0,0665} = 1.683 \text{ encuestas}$$

**NOTA:** A solicitud de los directores de la investigación, vamos a realizar 120 encuestas en el Barrio Jerusalén.

## **9. FUENTES DE INFORMACIÓN**

La información necesaria para la investigación se obtendrá directamente de las familias que conforma la comunidad del barrio Jerusalén. Para ello se utilizará la herramienta de encuestas.

Para la elaboración del marco teórico se recurrirá a las fuentes bibliográficas disponibles en bibliotecas, principalmente los estudios realizados por el premio Nobel de Economía Gary Becker sobre el tema.

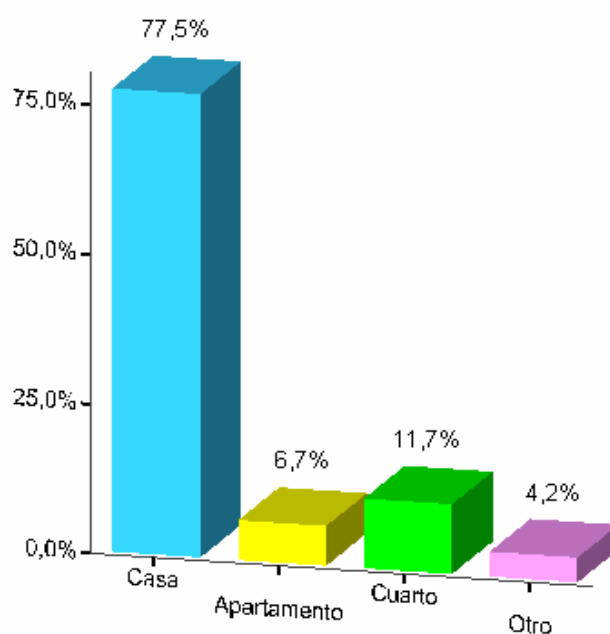
## 10. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

Una vez obtenida la información se procede a procesarla mediante el uso del programa estadístico SPSS.

### ANALISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES

TIPO VIVIENDA

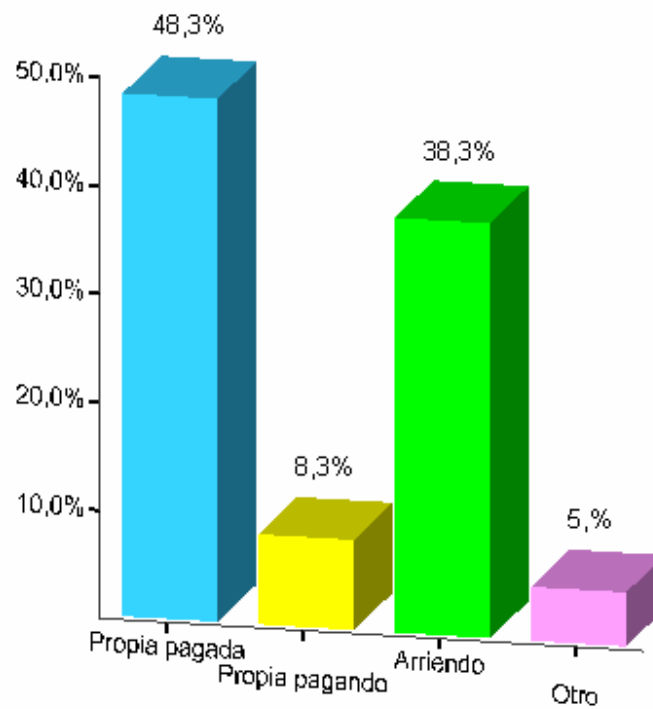
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Casa	93	77,5	77,5	77,5
	Apartamento	8	6,7	6,7	84,2
	Cuarto	14	11,7	11,7	95,8
	Otro	5	4,2	4,2	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



Según el tipo de vivienda se tiene que la mayoría de los hogares encuestados viven en casa o cuarto, representados por el 77.5% y 11.7% respectivamente.

### DATOS HOGAR

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Propia pagada	58	48,3	48,3	48,3
	Propia pagando	10	8,3	8,3	56,7
	Arriendo	46	38,3	38,3	95,0
	Otro	6	5,0	5,0	100,0
Total		120	100,0	100,0	



Se observa que el 48,3% de los hogares encuestados viven en vivienda propia totalmente pagada y un 38,3% viven en arriendo o subarriendo.

### DATOS HOGAR \* TIPO VIVIENDA Crosstabulation

		TIPO VIVIENDA				
			Casa	Apto	Cuarto	Otro
DATOS HOGAR	Propia pagada	Count	57	1		
		% of Total	47,5%	,8%		
	Propia pagando	Count	7		2	1
		% of Total	5,8%		1,7%	,8%
	Arriendo	Count	28	6	8	4
		% of Total	23,3%	5,0%	6,7%	3,3%
	Otro	Count	1	1	4	
		% of Total	,8%	,8%	3,3%	
	Total	Count	93	8	14	5
		% of Total	77,5%	6,7%	11,7%	4,2%

De los 120 hogares encuestados el 47.5% tienen casa propia totalmente pagada, el 23.3% viven en casa arrendada y tan sólo un 5.8% están pagando su casa.



**DATOS HOGAR \* TIPO VIVIENDA Crosstabulation**

			TIPO VIVIENDA				Total
			Casa	Apto	Cuarto	Otro	
DATOS HOGAR	Propia pagada	Count	57	1			58
		% within DATOS HOGAR	98,3%	1,7%			100,0%
	Propia pagando	Count	7		2	1	10
		% within DATOS HOGAR	70,0%		20,0%	10,0%	100,0%
	Arriendo	Count	28	6	8	4	46
		% within DATOS HOGAR	60,9%	13,0%	17,4%	8,7%	100,0%
	Otro	Count	1	1	4		6
		% within DATOS HOGAR	16,7%	16,7%	66,7%		100,0%
Total		Count	93	8	14	5	120
		% within DATOS HOGAR	77,5%	6,7%	11,7%	4,2%	100,0%

De los hogares que tienen su vivienda totalmente pagada, el 98.3% corresponden a casas y el 1.7% son apartamentos.

El 70% de las viviendas que se están pagando corresponden a casas, y un 20% a cuartos.

De las viviendas en arriendo se tiene que el 60.9% son casa y el 17.4% son cuartos.

El 66.7% de otro tipo de vivienda corresponde a cuartos.

Se puede concluir que el tipo de vivienda más utilizado por los hogares encuestados es la casa y el cuarto.

### DATOS HOGAR \* TIPO VIVIENDA Crosstabulation

			TIPO VIVIENDA				Total
			Casa	Apto	Cuarto	Otro	
DATOS HOGAR	Propia pagada	Count	57	1			58
		% within TIPO VIVIENDA	61,3%	12,5%			48,3%
	Propia pagando	Count	7		2	1	10
		% within TIPO VIVIENDA	7,5%		14,3%	20,0%	8,3%
	Arriendo	Count	28	6	8	4	46
		% within TIPO VIVIENDA	30,1%	75,0%	57,1%	80,0%	38,3%
	Otro	Count	1	1	4		6
		% within TIPO VIVIENDA	1,1%	12,5%	28,6%		5,0%
	Total	Count	93	8	14	5	120
		% within TIPO VIVIENDA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

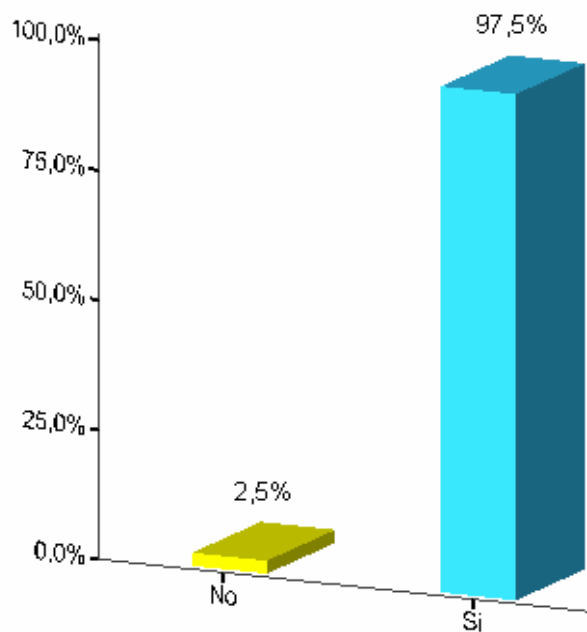
De los hogares encuestados que viven en casas, el 61.3% tienen casa propia totalmente pagada y el 30% viven en arriendo.

De las personas que viven en apartamento, el 12.5 % son propietarios y el 75% viven en arriendo.

## SERVICIOS PÚBLICOS

### ENERGIA ELECTRICA

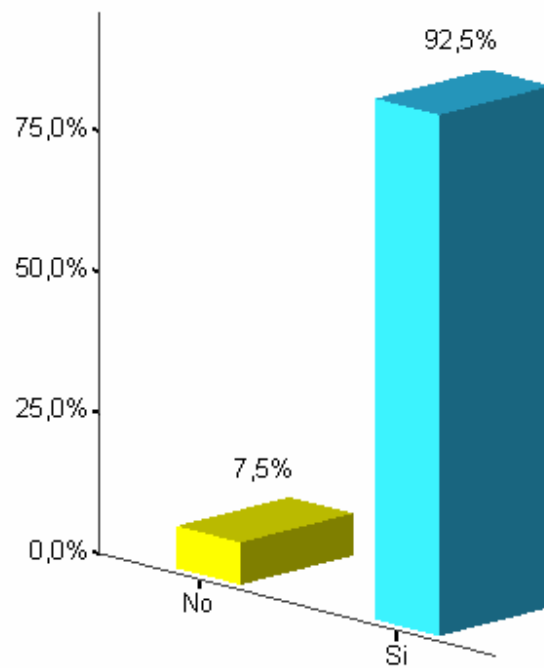
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	3	2,5	2,5	2,5
	Si	117	97,5	97,5	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La energía eléctrica es un servicio de gran cobertura pues cubre un 97.5% de los hogares encuestados.

#### ACUEDUCTO

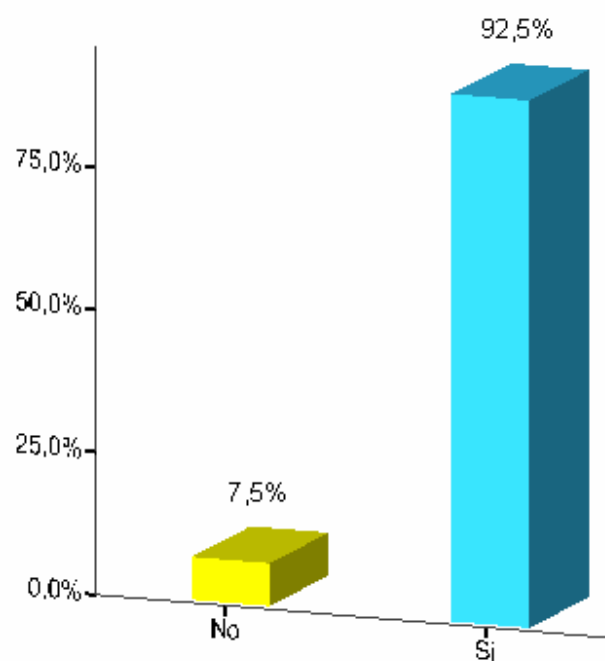
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	9	7,5	7,5	7,5
	Si	111	92,5	92,5	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La cobertura del servicio de acueducto en los hogares encuestados es del 92.5%.

#### ALCANTARILLADO

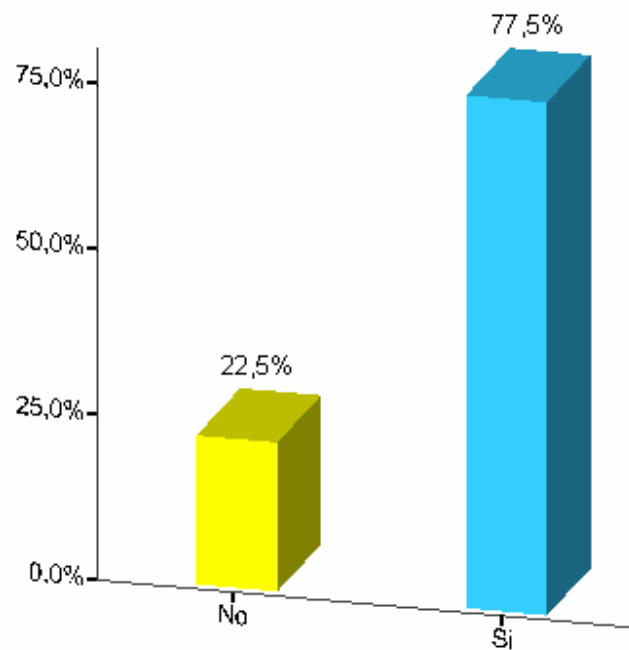
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	9	7,5	7,5	7,5
	Si	111	92,5	92,5	100,0
Total		120	100,0	100,0	



El servicio de alcantarillado en los hogares encuestados alcanza el mismo 92.5% de cobertura que el servicio de acueducto.

#### TELEFONO

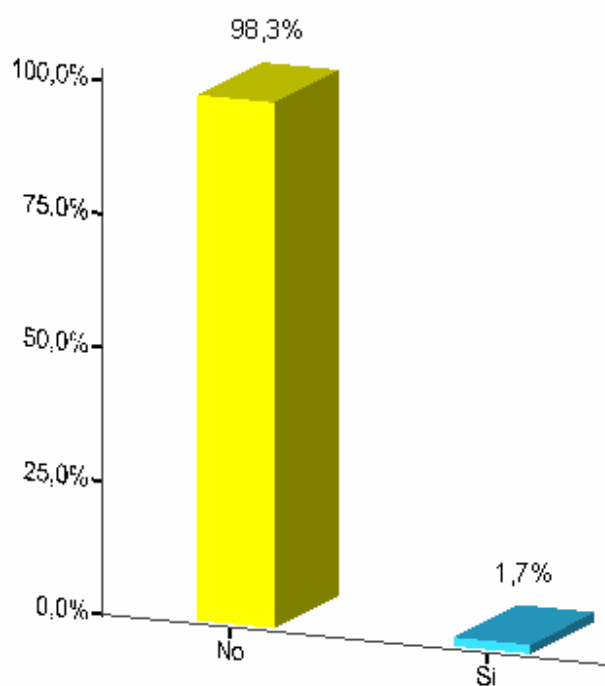
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	27	22,5	22,5	22,5
	Si	93	77,5	77,5	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La mayoría de los hogares encuestados (77.5%) cuenta con servicio de teléfono y un 22.5% carece de él. Se puede ver que tiene menor cobertura en relación con los servicios de energía eléctrica, acueducto y alcantarillado

#### NINGUNO

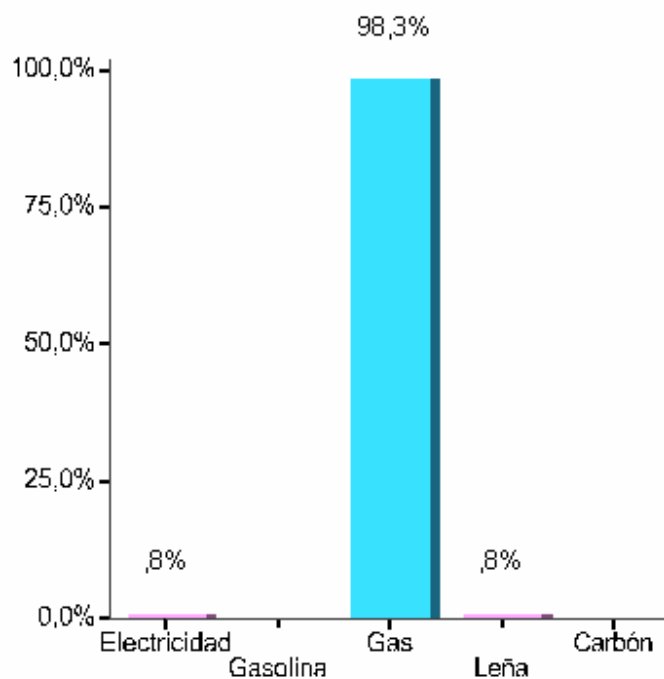
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	118	98,3	98,3	98,3
	Si	2	1,7	1,7	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



Tan sólo un 1.7% de los hogares encuestados no tienen servicios públicos, por lo tanto la mayoría cuenta con por lo menos alguno de ellos.

#### COCINA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Electricidad	1	,8	,8	,8
	Gas	118	98,3	98,3	99,2
	Leña	1	,8	,8	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

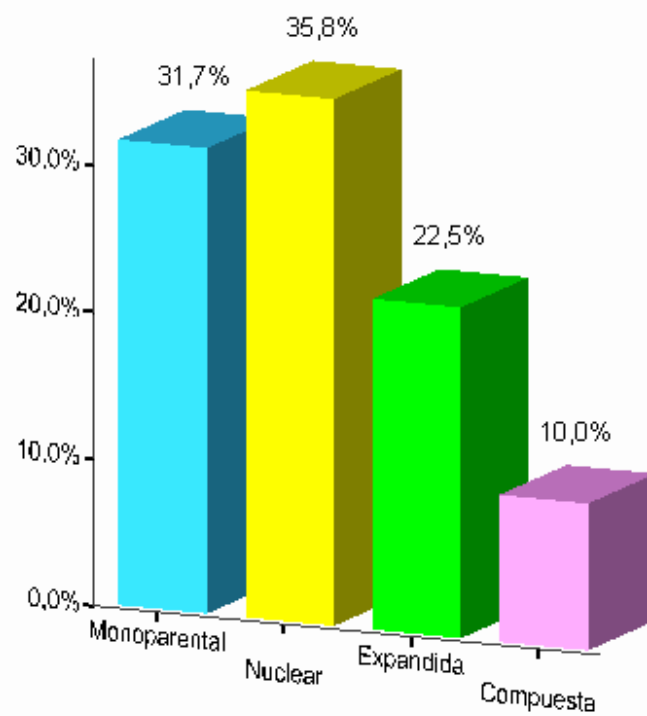


Se observa que los hogares encuestados cocinan principal y casi exclusivamente con gas. Tan sólo algunas cocinan con leña y electricidad.

#### TIPO FAMILIA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Monoparental	38	31,7	31,7	31,7
	Nuclear	43	35,8	35,8	67,5
	Expandida	27	22,5	22,5	90,0
	Compuesta	12	10,0	10,0	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

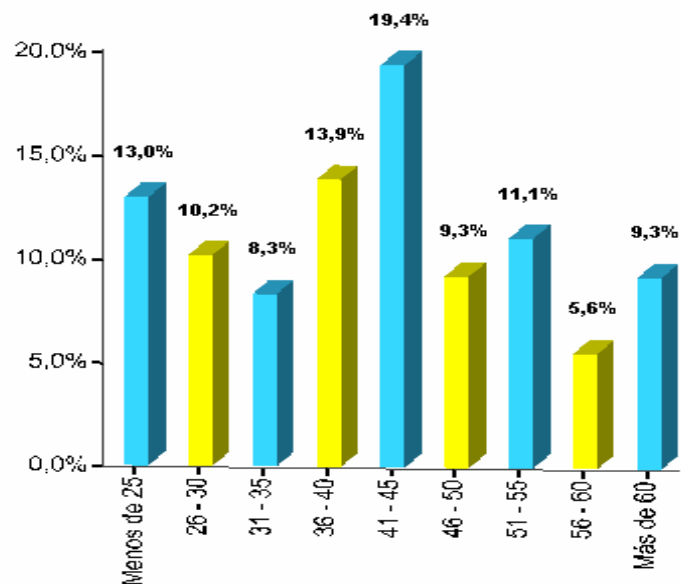




La mayoría de los hogares encuestados corresponden a familias nucleares y monoparentales y tan sólo un 10% son familias compuestas.

### EDAD ESPOSO

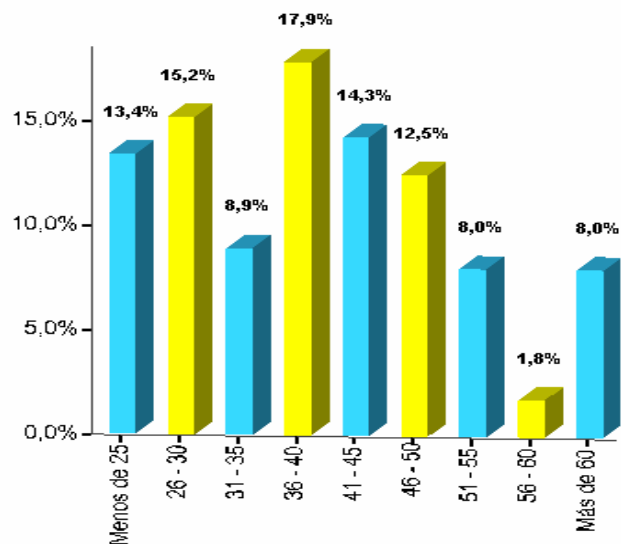
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	14	11,7	13,0	13,0
	26 - 30	11	9,2	10,2	23,1
	31 - 35	9	7,5	8,3	31,5
	36 - 40	15	12,5	13,9	45,4
	41 - 45	21	17,5	19,4	64,8
	46 - 50	10	8,3	9,3	74,1
	51 - 55	12	10,0	11,1	85,2
	56 - 60	6	5,0	5,6	90,7
	Más de 60	10	8,3	9,3	100,0
	Total	108	90,0	100,0	
Missing	System	12	10,0		
Total		120	100,0		



Se observa que el 19% de los esposos están entre los 41 y 45 años, 14% están entre 36 y 40 años y 13% tienen menos de 25 años.

### EDAD ESPOSA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	15	12,5	13,4	13,4
	26 - 30	17	14,2	15,2	28,6
	31 - 35	10	8,3	8,9	37,5
	36 - 40	20	16,7	17,9	55,4
	41 - 45	16	13,3	14,3	69,6
	46 - 50	14	11,7	12,5	82,1
	51 - 55	9	7,5	8,0	90,2
	56 - 60	2	1,7	1,8	92,0
	Más de 60	9	7,5	8,0	100,0
	Total	112	93,3	100,0	
Missing	99	8	6,7		
Total		120	100,0		

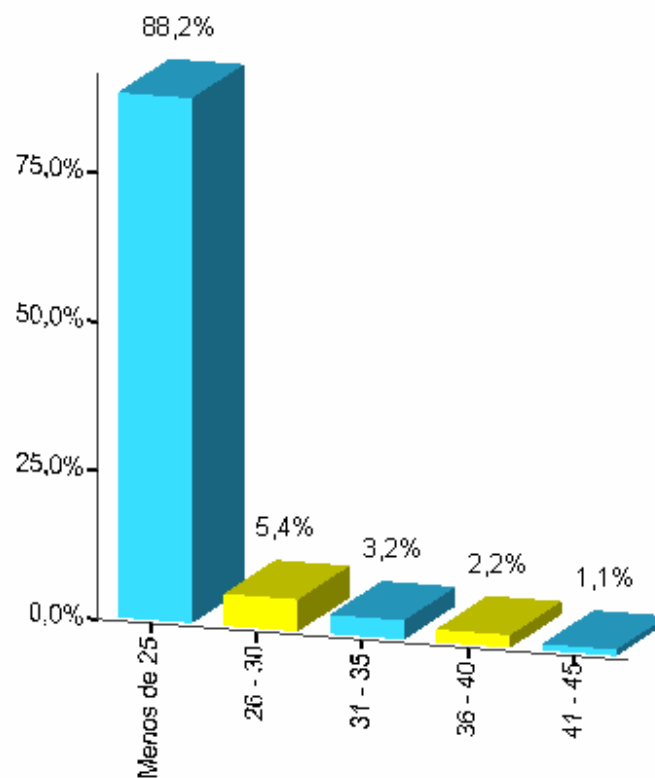


El 18% de las esposas encuestadas están entre los 36 y 40 años; el 15% en un rango de 26 a 30 años, el 14% entre los 41 y 45 años y un

13% son menores de 25 años. Se puede decir que en relación con los esposos las mujeres son más jóvenes.

#### EDAD HIJOS

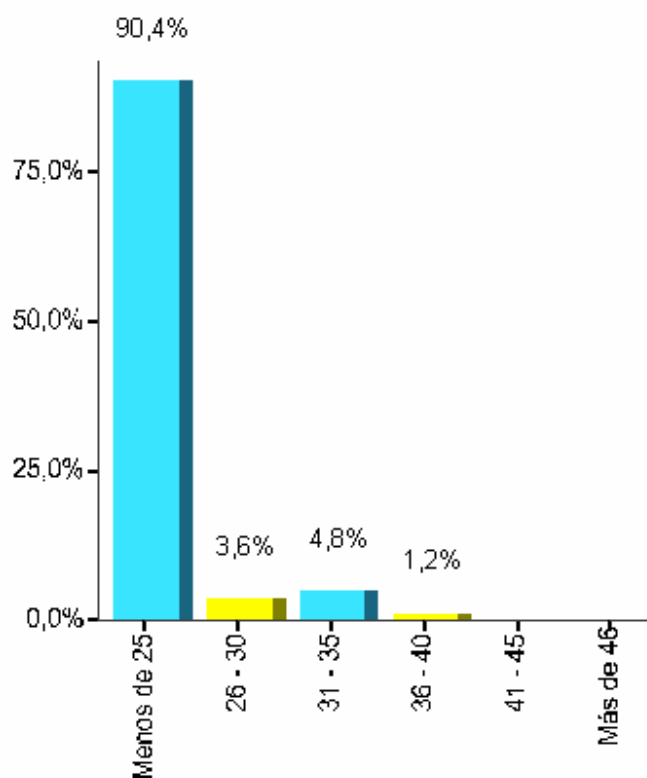
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	82	68,3	88,2	88,2
	26 - 30	5	4,2	5,4	93,5
	31 - 35	3	2,5	3,2	96,8
	36 - 40	2	1,7	2,2	98,9
	41 - 45	1	,8	1,1	100,0
	Total	93	77,5	100,0	
Missing	99	27	22,5		
Total		120	100,0		



La mayoría de los hijos varones (88%) tienen menos de 25 años, le sigue el grupo de 26 a 30 años con un 5.4%.

#### EDAD HIJAS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	75	62,5	90,4	90,4
	26 - 30	3	2,5	3,6	94,0
	31 - 35	4	3,3	4,8	98,8
	36 - 40	1	,8	1,2	100,0
	Total	83	69,2	100,0	
Missing	99	37	30,8		
Total		120	100,0		



La mayoría de las hijas (90%) tienen menos de 25 años, le sigue el grupo de 31 a 35 años con un 4.8%.

#### EDAD HIJOS CASADOS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	4	3,3	26,7	26,7
	26 - 30	7	5,8	46,7	73,3
	31 - 35	2	1,7	13,3	86,7
	36 - 40	1	,8	6,7	93,3
	Más de 46	1	,8	6,7	100,0
	Total	15	12,5	100,0	
Missing	99	105	87,5		
Total		120	100,0		

#### EDAD HIJAS CASADAS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 25	2	1,7	16,7	16,7
	26 - 30	6	5,0	50,0	66,7
	31 - 35	2	1,7	16,7	83,3
	36 - 40	2	1,7	16,7	100,0
	Total	12	10,0	100,0	
Missing	99	108	90,0		
Total		120	100,0		

Como se puede ver son muy pocos los hijos e hijas que están casados. Y la mayoría de ellos se encuentran entre los 26 y 30 años, tanto para hombres como para la mujeres

**DPTO ESPOSO**

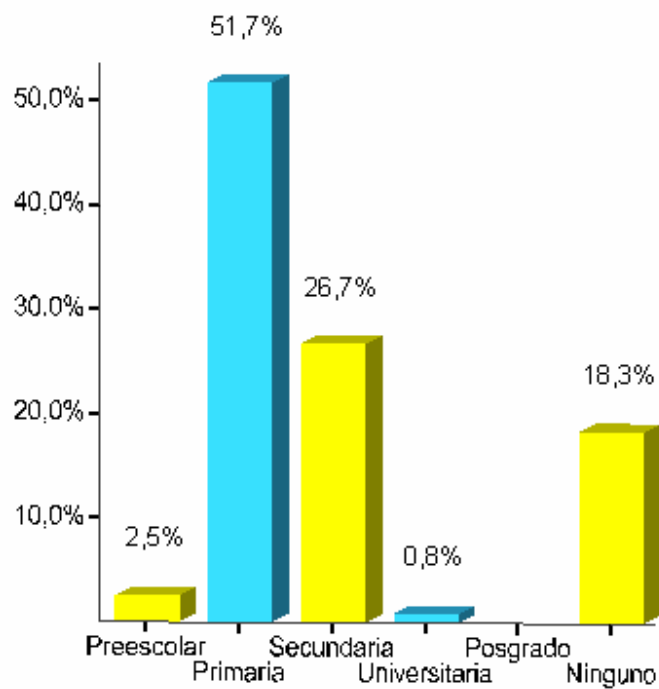
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ANTIOQUI	7	5,8	6,9	6,9
	BOYACA	11	9,2	10,8	17,6
	CALDAS	3	2,5	2,9	20,6
	CAQUETA	1	,8	1,0	21,6
	CAUCA	1	,8	1,0	22,5
	CUNDINAM	44	36,7	43,1	65,7
	HUILA	2	1,7	2,0	67,6
	META	1	,8	1,0	68,6
	SANTANDE	6	5,0	5,9	74,5
	TOLIMA	26	21,7	25,5	100,0
	Total	102	85,0	100,0	
Missing	99	18	15,0		
Total		120	100,0		

**DPTO ESPOSA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ANTIOQUI	7	5,8	6,9	6,9
	ARAUCA	1	,8	1,0	7,8
	BOYACA	12	10,0	11,8	19,6
	CALDAS	7	5,8	6,9	26,5
	CASANARE	1	,8	1,0	27,5
	CUNDINAM	47	39,2	46,1	73,5
	HUILA	3	2,5	2,9	76,5
	META	1	,8	1,0	77,5
	SANTANDE	7	5,8	6,9	84,3
	TOLIMA	14	11,7	13,7	98,0
	VALLE	2	1,7	2,0	100,0
	Total	102	85,0	100,0	
Missing	99	18	15,0		
Total		120	100,0		

### NIVEL EDUCATIVO ESPOSO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Preescolar	3	2,5	2,5	2,5
	Primaria	62	51,7	51,7	54,2
	Secundaria	32	26,7	26,7	80,8
	Universitaria	1	,8	,8	81,7
	Ninguno	22	18,3	18,3	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

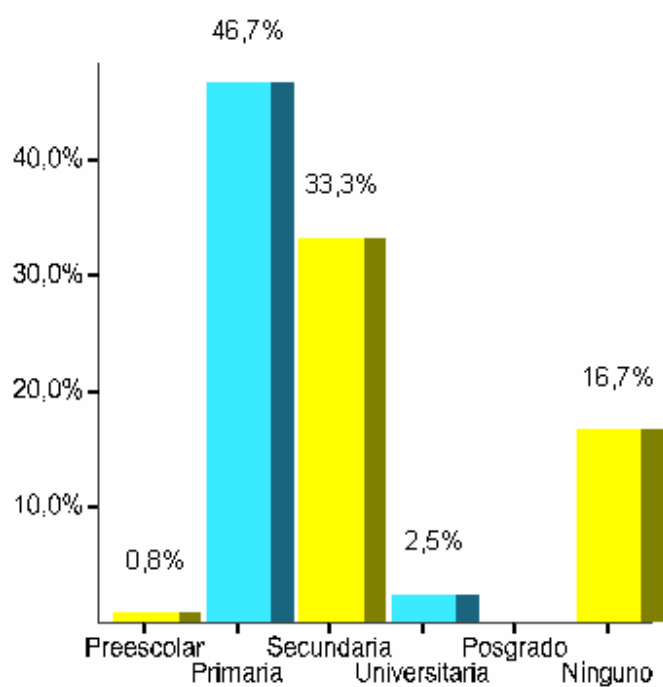


El 51.7% corresponde a los esposos que tienen un nivel primaria de educación, le sigue el grupo de secundaria correspondiente a un 26,7 %



### NIVEL EDUCATIVO ESPOSA

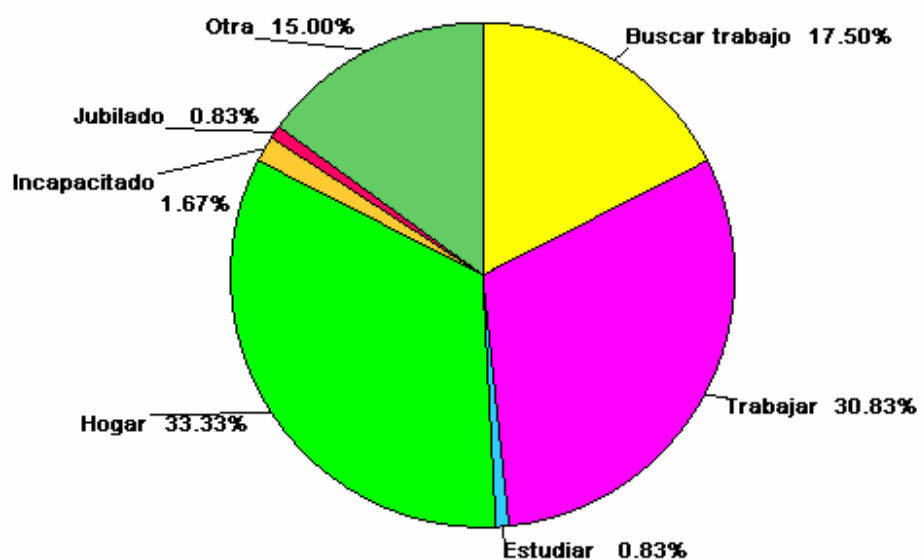
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Preescolar	1	,8	,8	,8
	Primaria	56	46,7	46,7	47,5
	Secundaria	40	33,3	33,3	80,8
	Universitaria	3	2,5	2,5	83,3
	Ninguno	20	16,7	16,7	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La mayoría de las esposas han alcanzado el nivel primaria de educación (46%) aunque es menor que el número de hombres con este mismo nivel. En secundaria representan un 33% superando al número de hombres.

### DEDICACION PRINCIPAL ELLA

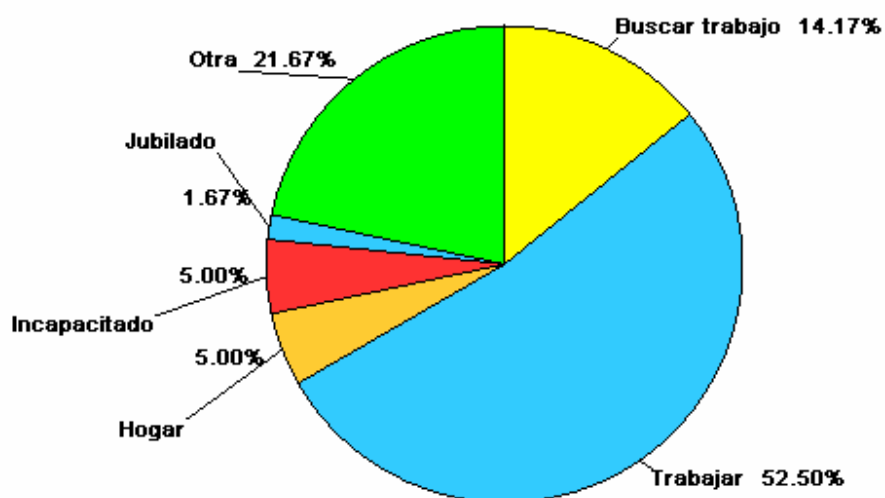
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buscar trabajo	21	17,5	17,5	17,5
	Trabajar	37	30,8	30,8	48,3
	Estudiar	1	,8	,8	49,2
	Hogar	40	33,3	33,3	82,5
	Incapacitado	2	1,7	1,7	84,2
	Jubilado	1	,8	,8	85,0
	Otra	18	15,0	15,0	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La mayoría de mujeres se han dedicado principalmente a trabajar y a los oficios del hogar, tan sólo 17,5 % están buscando trabajo.

### DEDICACION PRINCIPAL EL

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buscar trabajo	17	14,2	14,2	14,2
	Trabajar	63	52,5	52,5	66,7
	Hogar	6	5,0	5,0	71,7
	Incapacitado	6	5,0	5,0	76,7
	Jubilado	2	1,7	1,7	78,3
	Otra	26	21,7	21,7	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



El 53% de los esposos están trabajando y sólo un 14% están actualmente buscando trabajo.

# OCUPACION ELLA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Agricultura	15	12,5	12,5	12,5
	Construcción	1	,8	,8	13,3
	Docencia	1	,8	,8	14,2
	Salud	1	,8	,8	15,0
	Hogar	22	18,3	18,3	33,3
	Sector financiero	1	,8	,8	34,2
	Sector Servicios	3	2,5	2,5	36,7
	Sector industrial	1	,8	,8	37,5
	Otra actividad	69	57,5	57,5	95,0
	Ganadería	1	,8	,8	95,8
	Comercio	4	3,3	3,3	99,2
	Transporte	1	,8	,8	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

**OCUPACION EL**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Agricultura	14	11,7	11,7	11,7
	Construcción	13	10,8	10,8	22,5
	Docencia	1	,8	,8	23,3
	Salud	1	,8	,8	24,2
	Hogar	8	6,7	6,7	30,8
	Jubilado	2	1,7	1,7	32,5
	Sector financiero	1	,8	,8	33,3
	Sector Servicios	2	1,7	1,7	35,0
	Sector industrial	7	5,8	5,8	40,8
	Otra actividad	50	41,7	41,7	82,5
	Ganadería	1	,8	,8	83,3
	Recolección de frutos	1	,8	,8	84,2
	Extracción de madera	1	,8	,8	85,0
	Artesanías	1	,8	,8	85,8
	Comercio	10	8,3	8,3	94,2
	Transporte	7	5,8	5,8	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

**TIEMPO TRABAJO HOGAR EL**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Completo	23	19,2	19,2	19,2
	Parcial	17	14,2	14,2	33,3
	Compartido	32	26,7	26,7	60,0
	Ninguno	48	40,0	40,0	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

**TIEMPO TRABAJO HOGAR ELLA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Completo	33	27,5	27,5	27,5
	Parcial	15	12,5	12,5	40,0
	Compartido	29	24,2	24,2	64,2
	Ninguno	43	35,8	35,8	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

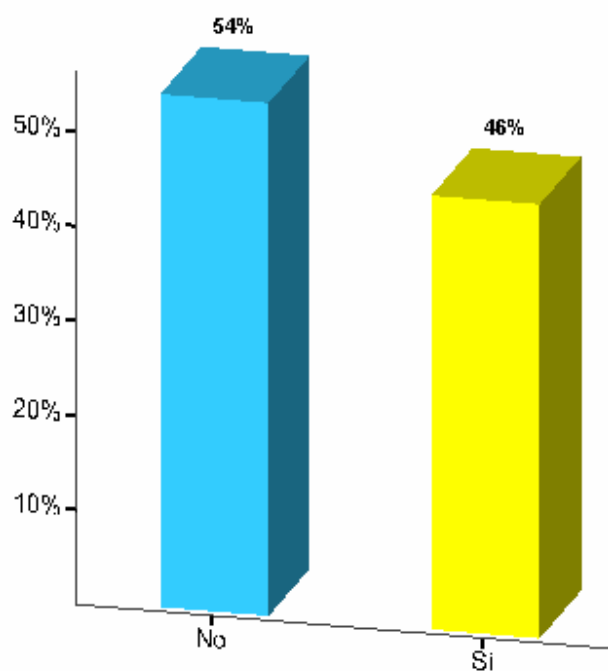
**TIEMPO TRABAJO HOGAR HIJOS**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Completo	9	7,5	7,5	7,5
	Parcial	13	10,8	10,8	18,3
	Compartido	42	35,0	35,0	53,3
	Ninguno	56	46,7	46,7	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

La mayoría de las mujeres ocupan tiempo completo a las labores del hogar, tan sólo un 19% de las hombres están completamente involucrados a dichas labores. Una cuarta parte de los hogares comparten las labores domésticas.

**ACUERDO PAREJA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	65	54,2	54,2	54,2
	Si	55	45,8	45,8	100,0
	Total	120	100,0	100,0	



La mayoría de los hogares no tienen un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y el trabajo doméstico sin remuneración.

#### PREPARACION ACTUAL ELLA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Jardín	1	,8	,8	,8
	Primaria	7	5,8	5,8	6,7
	Secundaria	10	8,3	8,3	15,0
	Tecnológico	1	,8	,8	15,8
	Pregrado	1	,8	,8	16,7
	Especialización	1	,8	,8	17,5
	Otros	99	82,5	82,5	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

#### PREPARACION ACTUAL EL

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Primaria	8	6,7	6,7	6,7
	Secundaria	8	6,7	6,7	13,3
	Tecnológico	1	,8	,8	14,2
	Pregrado	1	,8	,8	15,0
	Especialización	1	,8	,8	15,8
	Otros	101	84,2	84,2	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

#### PREPARACION ACTUAL HIJOS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Jardín	7	5,8	5,8	5,8
	Primaria	21	17,5	17,5	23,3
	Secundaria	26	21,7	21,7	45,0
	Tecnológico	4	3,3	3,3	48,3
	Pregrado	4	3,3	3,3	51,7
	Especialización	1	,8	,8	52,5
	Otros	57	47,5	47,5	100,0
	Total	120	100,0	100,0	

Son muy pocos los pares que están invirtiendo actualmente en su propia educación. La mayoría de los hogares invierte en la educación de sus hijos que generalmente son de jardín primaria o secundaria.

#### ANALISIS DESCRIPTIVO DEL GASTO



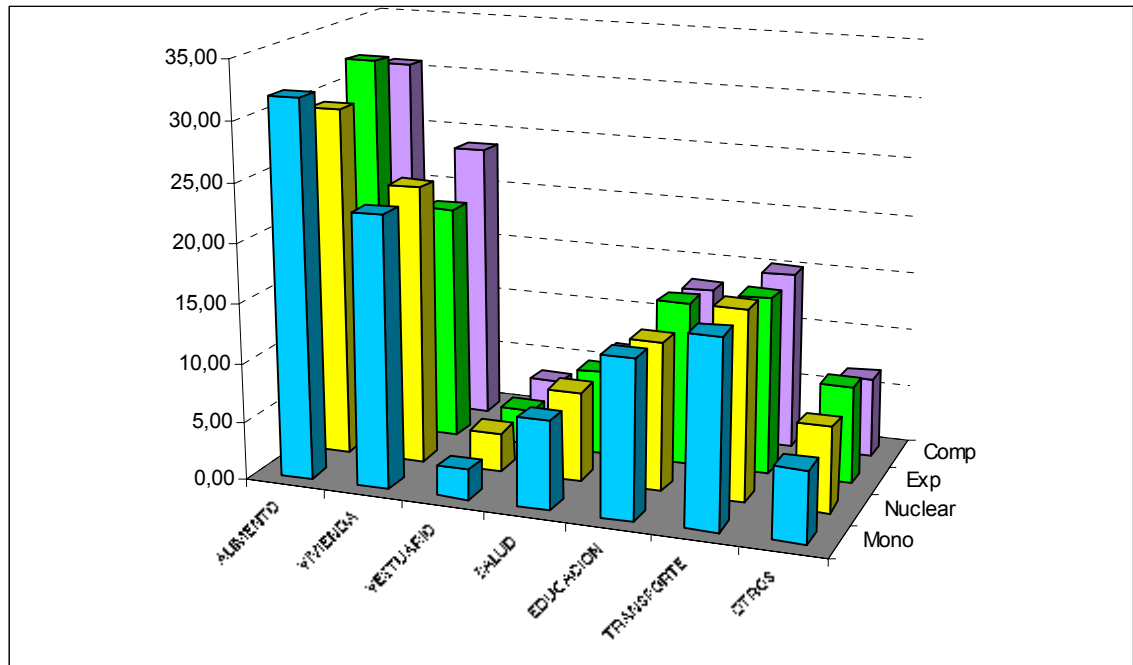
### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
TOTAL GASTOS	120	253333,00	1111667	527847,9	164550,58
GASTO ALIMENTOS	120	100000	350000	160274,92	58065,65
GASTOS VIVIENDA	120	40000	350000	117579,40	54534,02
VESTUARIO Y CALZADO	120	2083	41667	15416,05	8253,33
MEDICINA	120	5000	300000	39439,39	36044,85
EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO	120	15000	300000	72738,18	57347,12
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	120	50000	814000	84158,33	78239,88
OTROS GASTOS	120	7000	500000	38241,64	53628,24
Valid N (listwise)	120				

En la tabla se presenta una descripción de cada tipo de gasto con sus respectivos valores mínimos, máximos y promedios. Se agrega además el valor de la desviación estándar, de donde se observa la mayor desviación para el gasto en alimentos y la menor para el gasto en vestuario y calzado.

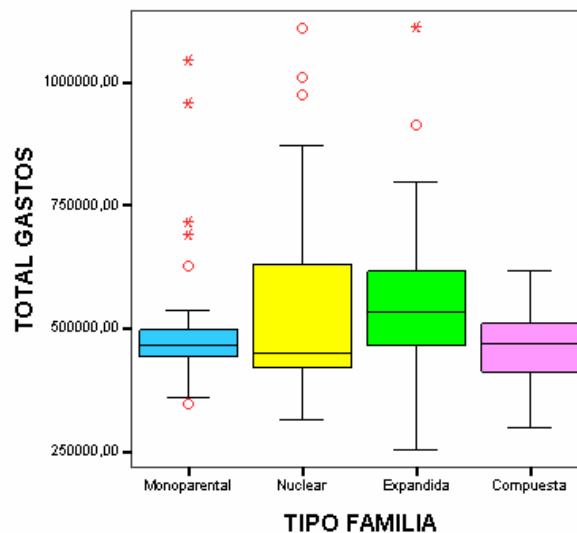
### DISTRIBUCIÓN DEL GASTO POR TIPO DE FAMILIA Y CLASE DE GASTO

TIPO FAMILIA	N	PORCENTAJE						
		ALIMEN	VIVIEN	VESTU	SALUD	EDUCA	TRAN	OTROS
Mono	38	31,82	22,96	2,51	7,43	13,37	15,88	6,02
Nuclear	43	29,62	23,61	3,29	7,65	12,58	16,08	7,17
Exp	27	32,40	20,12	3,00	7,20	13,96	15,04	8,28
Comp	12	30,90	23,84	3,46	6,63	13,19	15,24	6,74
Total	120	31,07	22,64	2,99	7,38	13,20	15,70	7,01



La mayoría de los gastos de los hogares están destinados a alimentación y vivienda. En alimentos gastan más las familias expandidas y la que menos gasta es la nuclear. En vivienda la que menos gasta es la familia expandida. En general no se presentan grandes diferencias de la inversión entre los tipos de familias.

#### BOX PLOT TIPO DE FAMILIA VS GASTO



En el gráfico observamos que la familia monoparental tiene un promedio de gastos bajo y además presenta la menor varianza con respecto a los demás tipos de familia. La familia Nuclear presenta la mayor varianza pero el menor promedio de gastos con respecto a las demás. Se observa que tiene una distribución asimétrica. La familia expandida presenta el mayor promedio de gastos y una distribución simétrica.

## TABLAS CRUZADAS

Para evaluar en qué medida dos variables se encuentran asociadas (covarian juntas) se realizan pruebas típicamente de asociación para medir relación.

Normalmente cuando se utiliza el término relación se refiere a situaciones de influencia, es decir aquellas en las que una de las variables que se relaciona puede ser considerada dependiente de la otra, llamada independiente.

Cuando se quiere medir la asociación entre variables nominales, se utiliza la prueba *Chi Cuadrado de Pearson*. Sin embargo, la unidad en que se expresa esta prueba no es muy precisa, por esta razón es muy recomendable utilizar la prueba *V de Cramer*.

Para este estudio se presume que la edad es una variable que influye en el nivel educativo. Las pruebas se realizaron para la esposa y el esposo respectivamente:

#### EDAD ESPOSA \* NIVEL EDUCATIVO ESPOSA Crosstabulation

Count

		NIVEL EDUCATIVO ESPOSA					Total
		Prees	Prim	Sec	Univ	Ning	
Edad	Menos de 25		3	10	1	1	15
	26 - 30		7	7	2	1	17
	31 - 35		6	4			10
	36 - 40		12	7		1	20
	41 - 45	1	7	5		3	16
	46 - 50		8	3		3	14
	51 - 55		6	3			9
	56 - 60		1			1	2
	Más de 60		6			3	9
	Total	1	56	39	3	13	112

#### Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,599	,152
	Cramer's V	,299	,152
N of Valid Cases		112	

- Not assuming the null hypothesis.
- Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Al aplicar la prueba de Cramer se observa que el nivel de significancia es mayor de 0.05 (en este caso 0.152) lo cual indica que la edad de la esposa no influye en su nivel educativo.

**EDAD ESPOSO \* NIVEL EDUCATIVO ESPOSO Crosstabulation**

Count

		NIVEL EDUCATIVO ESPOSO					Total
		Preesc	Prim	Secun	Univ	Ning	
Edad	Menos de 25	1	6	6		1	14
	26 - 30		4	6	1		11
	31 - 35		5	3		1	9
	36 - 40	1	10	4			15
	41 - 45		14	5		2	21
	46 - 50		5	2		3	10
	51 - 55		7	3		2	12
	56 - 60	1	4	1			6
	Más de 60		4	1		5	10
Total		3	59	31	1	14	108

### Test de prueba

### Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,629	,098
	Cramer's V	,314	,098
N of Valid Cases		108	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Al igual que en el caso anterior, el nivel de significancia es mayor de 0.05 (en este caso 0.098) lo cual indica que la edad del esposo no influye en su nivel educativo.

Se presume además que el tipo de familia es una variable que influye en el acuerdo de la pareja con respecto a la distribución de tiempo entre un trabajo con salario y el trabajo doméstico sin remuneración. La prueba realizada muestra los siguientes resultados:

### IPO FAMILIA \* ACUERDO PAREJA Crosstabulation

Count

		ACUERDO PAREJA		Total
		No	Si	
TIPO FAMILIA	Monoparental	21	17	38
	Nuclear	21	22	43
	Expandida	14	13	27
	Compuesta	9	3	12
Total		65	55	120

### Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,149	,446
	Cramer's V	,149	,446
N of Valid Cases		120	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

En este caso el nivel de significancia también es mayor de 0.05 (0.446) lo cual indica que el tipo de familia no influye al efectuar un acuerdo de pareja con respecto a la distribución de tiempo entre un trabajo con salario y el trabajo doméstico sin remuneración.

## GASTOS

En la siguiente tabla se tiene el promedio de gastos por tipo de familia. Se desea evaluar la relación que hay del tipo de familia en los gastos de los hogares.

Como tenemos que relacionar una variable nominal (tipo de familia) con una variable cuantitativa (gastos) se tiene un índice alternativo al coeficiente de correlación de Pearson (en el caso de dos variables cuantitativas), el coeficiente de correlación de Eta. Este coeficiente no necesita que ambas variables sean cuantitativas. Una de ellas, la dependiente (gastos), sí debe serlo, puesto que se realizan operaciones algebraicas que solo son permisibles ante variables que sigan al menos una escala de intervalo.

El resultado obtenido por el calculo de Eta se encuentra entre 0 y 1. Cuanto mas cercano se encuentre de 0, menor es la influencia del tipo de familia sobre el gasto total y cuanto mas se acerque a 1 la variable

independiente (tipo familia) mayor será el grado de relación entre as dos.

### Report

#### TOTAL GASTOS

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	500109,8	38	142657,2
Nuclear	543409,9	43	187943,8
Exp	570118,3	27	171633,1
Comp	464813,4	12	87448,51
Total	527847,9	120	164550,6

### Test de prueba

#### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,896
		TOTAL GASTOS Dependent	,205

En este caso interesa el valor que Eta suministra con respecto al total de gasto como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que el total de gastos tiene un valor de 0.205 lo que sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

### TIPO DE GASTOS

#### GASTOS EN ALIMENTOS



### Report

#### GASTO ALIMENTOS

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	157170,26	38	47816,14
Nuclear	156143,95	43	59240,16
Ext	177998,15	27	69157,28
Comp	145031,67	12	54365,31
Total	160274,92	120	58065,65

### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,439
		GASTO ALIMENTOS Dependent	,176

Se muestra el valor Eta suministrado con respecto al gasto en alimentos como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que el gasto en alimentos tiene un valor de 0.176 lo que indica que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## GASTOS EN VIVIENDA

### Report

#### GASTOS VIVIENDA

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	112891	38	34946,32
Nuclear	127959	43	70311,13
Ext	109910	27	52423,45
Comp	112489	12	44986,01
Total	117579	120	54534,02

### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,380
		GASTOS VIVIENDA Dependent	,144

Interesa de nuevo el valor que Eta suministra con respecto al gasto en vivienda como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que los gastos en vivienda tiene un valor de 0.144 esto sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## GASTO EN VESTUARIO Y CALZADO

### Report

#### VESTUARIO Y CALZADO

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	12366,34	38	3821,82
Nuclear	17136,35	43	10017
Exp	16883,81	27	8235,34
Comp	15606,58	12	9762,85
Total	15416,05	120	8253,33

### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,336
		VESTUARIO Y CALZADO Dependent	,258

Se observa el valor Eta suministrado con respecto al gasto en vestuario y calzado como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que los gastos en vestuario y calzado tiene un valor de 0.258 esto sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## GASTO EN MEDICINA

### Report

#### MEDICINA

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	37543,91	38	25247,72
Nuclear	40063,34	43	34392,50
Ext	45390,99	27	54941,64
Comp	29814,86	12	7622,32
Total	39439,39	120	36044,85

### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,236
		MEDICINA Dependent	,120

De nuevo el valor que Eta suministra con respecto al gasto en medicina interesa como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que los gastos en medicina tiene un valor de 0.120 esto sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## GASTO EN EDUCACIÓN CULTURA Y ESPARCIMIENTO

### Report

#### EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIENTO

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	69493,25	38	42265,41
Nuclear	72392,37	43	69679,37
Ext	82981,74	27	63906,11
Comp	61204,96	12	30631,93
Total	72738,18	120	57347,12

#### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,300
		EDUCACION, CULTURA Y ESPARCIMIE Dependent	,111

El valor que Eta suministra con respecto al gasto en educación cultura y esparcimiento interesa como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que los gastos en educación cultura y esparcimiento tiene un valor de 0..111 esto sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

#### GASTO EN MEDICINA

#### Report

##### TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	79736,84	38	38448,76
Nuclear	93116,28	43	119832,07
Ext	82407,41	27	48185,75
Comp	70000,00	12	18090,68
Total	84158,33	120	78239,88

#### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,345
		TRANSPORT Y COMUNICACI Dependent	,096

En este caso interesa el valor que Eta suministra con respecto al gasto en medicina como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que los gastos en medicina tiene un valor de 0.096 lo que sugiere que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## OTROS GASTOS

### Report

#### OTROS GASTOS

TIPO FAMILIA	Mean	N	Std. Deviation
Mono	30907,84	38	22086,02
Nuclear	36598,83	43	34921,60
Ext	54546,27	27	99453,59
Comp	30666,64	12	22926,60
Total	38241,64	120	53628,24

### Directional Measures

			Value
Nominal by Interval	Eta	TIPO FAMILIA Dependent	,443
		OTROS GAST Dependent	,171

Se muestra el valor que Eta suministra con respecto a otros gastos como variable dependiente. El Test de prueba nos indica que otros gastos tiene un valor de 0.171 lo que indica que las dos variables no tienen ninguna relación, es de decir, ninguna de ellas aporta al conocimiento de la otra.

## **CONCLUSIONES**

Dadas las condiciones de inseguridad que se presentan en determinadas regiones del país, se ha ocasionado un fenómeno migratorio o de desplazamiento hacia los centros urbanos a fin de salvaguardar el bien máspreciado que poseen las personas: la vida.

En el caso del distrito capital, los asentamientos de éstos grupos de familias se realizan en las zonas periféricas de la ciudad, entre ellas Ciudad Bolívar, localidad donde esta ubicado el barrio Jerusalén, base de este estudio.

Becker cita en su principio de la conducta delictiva, que quien opta por ella espera maximizar su utilidad frente a la restricción o penalización a que ésta da lugar dentro del sistema judicial por el cual se rige la sociedad. Este hecho es producto de la diferencia entre las ganancias de las actividades legales e ilegales, lo cual explica por que actividades delictivas como el robo y el hurto son cometidas en su mayoría por personas pobres ya que su insuficiente educación y formación limitan enormemente las ganancias que pueden obtener de actividades legales.

La segunda idea del enfoque de Becker respecto al delito se relaciona con el precio (pena con la cual se castiga la actividad delictiva), que debe pagar quien infringe la ley de acuerdo con la categoría del mismo. Becker asegura que el castigo funciona bajo el principio de que disuade la incursión en el delito, centrando su análisis en aspectos de ordenamiento público que permiten medir la pérdida social, el daño moral frente a los parámetros de castigo establecidos, lo cual lo lleva a concluir que el "Bienestar Social de una comunidad aumenta si se utilizan las multas siempre que sea posible"; ya que la libertad condicional y el encarcelamiento gastan los recursos del estado mientras las multas no, ya que estas pueden ser utilizadas como compensación.

Otro resultado es que bajo ciertas condiciones, las autoridades podrían el costo de la delincuencia poniendo grandes multas con una baja probabilidad, lo que lleva a Becker a la conclusión de que la probabilidad optima de fallo condenatorio estaría cercana a cero. Es por esta razón por la cual ante el fenómeno de la invasión de predios en este sector y ante el contrabando del que son víctimas las empresas de servicios



públicos en estas zonas periféricas el gobierno distrital ha organizado campañas de legalización de predios y designación de subsidios de los estratos más altos para los servicios básicos de los más bajos, a fin de que los habitantes de este sector sean consecuentes con el pago por beneficios recibidos contribuyendo a escala menor con impuestos que al ser reinvertidos mejoren sus condiciones de vida y disminuyan los índices de morbilidad del sector.

Las autoridades a través de estas campañas de legalización de predios no solo busca generar la cultura del tributo a las arcas de la nación, sino también contrarrestar el daño causado a parte de la población víctima de urbanizadores piratas, que como anota Becker se valen del bajo nivel educativo de sus víctimas para ganar rentabilidad a través de la necesidad que estas tienen de contar con un techo donde vivir. Pese a ello las penas del sistema judicial y el nivel de corrupción presente en las instituciones, hace que este flagelo no tenga termino.

La información recogida en el formulario de encuesta "La Familia como unidad Económica de Consumo", permitió establecer el tipo de vivienda y las condiciones de disponibilidad de los servicios básicos con que cuentan las familias encuestadas para el presente estudio en el barrio Jerusalén.

En cuanto a tipo de vivienda, la casa es la mas utilizada (77.5%) dentro de las familias, seguido de los cuartos (11,7%) y de los departamentos (6.7%) encuestadas.

Del total de familias encuestadas el 48.3% tienen casa totalmente pagada. Este alto índice de propiedad se debe a la legalización de predios adelantado por la Secretaría de Hacienda Distrital. El 5.8% de la población restante se halla pagando una vivienda, mientras que en el sistema de arrendamientos la cobertura es del 38.3%, de los cuales el 23.3% de las familias habitan en casa, el 6.7% en cuartos, el 5% en departamentos y el 3.3% de esta población se halla en

Sub - arriendo. Información que se asocia con mejores condiciones de vida de la población y en particular en lo que esta representa para la comunidad infantil, y con el garante de habitar en un determinado tipo de vivienda que genere seguridad dentro del núcleo familiar.

La cobertura de servicios públicos para la población encuestada es del 98.3 % y solo el 1.7% carece de ellos (no cuentan con éstos servicios por hallarse fuera del plan de ordenamiento urbanístico), pese a ello, los

niveles de calidad de vida de los habitantes del sector no es óptima ya que, si bien es cierto que cuentan con una vivienda y servicios públicos en su mayoría, aspectos como el desempleo y el bajo nivel educacional, entre otros, hacen que tengan un ingreso restringido, el cual es destinado al cubrimiento de las necesidades básicas de alimentación y pago de servicios, relegando la demanda de otros bienes y servicios que podrían mejorar sus condiciones de vida, razón que se puede atribuir al estado migratorio de las comunidades, ya que constantemente están llegando nuevas familias víctimas de desplazamiento a éste barrio, considerado como uno de los centros de mayor concentración de desplazados que ingresan a los cinturones de pobreza ya establecidos.

Asociados al fenómeno de desplazamiento forzado que hace que solo una parte de los individuos que conforman las familias de origen emigren en busca de nuevas oportunidades, ya que los de mayor edad se rehusan a abandonar su tierra. La información recolectada permitió establecer que la composición de los hogares afecta la distribución del ingreso disponible para la asignación del gasto, estos grupos presentan una tipología de familia nuclear, en su mayoría monoparental, la que esta determinada principalmente por el sexo y la capacidad económica de los jefes de hogar, repercutiendo en el bajo nivel de bienestar alcanzado por las personas que las integran, y tan solo un 10% de la población se ha constituido como familias compuestas, ya que el hecho de que el lugar de origen de los jefes de hogar sea diferente al de lugar de residencia no esta asociado con la conformación de familias extendidas o compuestas. Se asocia a esta particularidad la influencia que ejerce la cultura rural (identidad de cada grupo) en la decisión de compra y distribución del ingreso de estas familias. Además es de considerar el choque cultural al cual se ven abocadas al pasar del campo a la ciudad, donde se cambian también las necesidades propias del campo por los requerimiento de la ciudad. En general, todos los tipos de familias encuestadas han priorizado sus necesidades de igual manera: invierten primero en alimentación, luego en vivienda, transporte, educación, salud y por último en vestuario.

Se establece que para esta población se ha condicionado el trabajo de la mujer fuera del hogar lo cual incide en la reducción de la tasa de natalidad, descenso que tiene origen en la creciente incorporación de la mujer a las fuentes de trabajo, la mayor amplitud de oportunidades de cultura y capacitación (ocupaciones que demandan su tiempo) y la necesidad de restringir el numero de hijos para conseguir un mejor nivel

económico, lo cual se manifiesta en un mayor número de parejas que ejercen el control natal; situación esta que influye en el desarrollo del nivel de cooperación de los demás miembros que conforman la familia en la realización del trabajo del hogar. Siendo más relevante la participación para los compañeros o esposos y para los hijos. Este abandono de las labores propias del hogar por parte de la mujer ha llevado a las familias a realizar acuerdos de cooperación referentes al trabajo doméstico. Aunque éstos acuerdos sólo se presentan en el 46% de la población encuestada, se percibe una tendencia al incremento de la realización de este tipo de acuerdos, en los que participan de manera completa las mujeres (23%), los hombres (32%) y los hijos (42%). Esta situación reafirma el modelo de comportamiento altruista de la familia desarrollado por Becker en la variable "Distribución del Tiempo Asignado a las Tareas del Hogar".

Frente a la ventaja competitiva que da a las personas la inversión en capital humano contemplado por **Becker**, a través de este estudio se observa en esta población que:

El mayor nivel de educación alcanzado por el hombre (51.7%) corresponde a básica primaria, seguido de un 26% que alcanza algún nivel de secundaria.

Para la mujer el 46% terminó básica primaria y solo el 33% tiene algún nivel de secundaria. Sin embargo, debido a las condiciones socioculturales propias del país, este concepto de capital humano debe ampliarse ya que no sólo comprende la inversión en educación.

La educación está ligada a factores de salud y nutrición de la población, ya que cuando se examinó la inversión en este tipo de capital, la mano de obra se asoció a los aspectos fundamentales a contemplar de manera conjunta con el estado de salud de los individuos, la cual determina la capacidad de las personas para trabajar, de la misma forma como las habilidades y el nivel de educación recibido determinan las utilidades que se derivan de su trabajo.

De acuerdo con lo expuesto en la teoría y teniendo como referencia las actividades registradas en la captura de datos de la encuesta, se establece la influencia del nivel educativo para la mujer en lo relacionado con aspectos del cuidado de la salud, sus actitudes frente al tipo de familia a conformar y tamaño ideal de esta.

De igual forma se asocia a su situación socio económica de las familias la cual determina la demanda de bienes y servicios, siendo el de salud el que menor índice refleja frente a los demás. Se toma la variable de inversión en salud como relevante por la importancia que esta tiene para el adecuado desarrollo de los hijos y la propia salud en el caso de la mujer, la cual se ve afectada por la sobrecarga de funciones que debe desempeñar dentro y fuera del hogar.

Es preocupante el descuido de la salud, como lo indican estudios adelantados por el ICBF que muestran el incremento de los niveles de desnutrición de la población infantil, lo cual repercute en el desempeño académico, ocasionando un decrecimiento en el desarrollo del país. La razón más evidente que refleja la encuesta a nivel de familias para la no demanda de los servicios de salud es el bajo nivel de ingresos que registran. Esta falta de dinero permite establecer una clara necesidad en la comunidad de mejorar la cobertura necesaria para reducir y prevenir los índices de morbilidad, la cobertura del servicio de salud de éstas familias depende del Estado, a través del Sisben.

La razón mas evidente que refleja la encuesta a nivel de las familias para la **NO** demanda de servicios de salud, es el bajo nivel de ingresos que registran. Esta falta de dinero permite establecer una clara necesidad en la comunidad de mejorar la cobertura del sisben, necesaria para reducir y prevenir los índices de mortalidad.

Según el nivel sociocultural prevaleciente dentro de esta población pocos jefes de hogar invierten en su educación, sin embargo si lo hacen en la educación de sus hijos los cuales en un 17.5% asisten a programas escolares de básica primaria, el 22% van a la secundaria y un 5.8% se hayan en el jardín, en cuanto a la educación universitaria se observo en el estudio que no existe incursión por parte de esta población en programas desarrollados por instituciones de educación a dicho nivel. La demanda de bienes y servicios dentro de la economía colombiana esta fuertemente ligada al nivel de ingresos de las personas. Se hace evidente que, dada la crisis económica que se ha vivido en la última década, la mayor parte de los ingresos que perciben los colombianos son destinados a la adquisición de bienes y servicios básicos (alimentos, vestido, vivienda), dejando en segundo plano los servicios de salud y educación e invirtiendo cada vez menos en recreación y cultura.

Frente a la ventaja competitiva que da a las personas la inversión en capital humano contemplada por Becker, como una forma de inversión mediante la cual los ingresos normalmente aumentan con la edad a una tasa decreciente se correlaciona este con el nivel de competencia o cualificación logrado mediante la inversión en programas de educación superior, aprendizaje en el puesto de trabajo de labores diferentes para las cuales ha sido inicialmente contratado. Becker determina que las personas más jóvenes cambia de trabajo con mas frecuencia y reciben más escolarización y formación en el puesto de trabajo que las personas de más edad, las personas mas capaces reciben más educación que las menos capaces, elevando sus niveles de productividad mediante el conocimiento de nuevas técnicas o perfeccionando las ya existentes; este aprendizaje lleva implícito un costo que esta determinado por el valor del tiempo asignado al aprendizaje, el desgaste de los equipos y los materiales utilizados en el<sup>2</sup>. A través de este estudio se observa en esta población que la mujer ha alcanzado un mayor nivel de educación que el hombre al tener mayor acceso a algún grado de educación secundaria (33% y 26· respectivamente).

De acuerdo a los niveles educativos de la población su participación en el mercado laboral se realiza en cargos meramente operativos, siendo las actividades más relevantes de ocupación para los hombres la agricultura (12%), la construcción (11%) y el comercio (8%), y para la mujer las labores de agricultura (13%), labores domesticas fuera de su hogar (18%) y el 58 % se dedican a trabajar en oficios varios.

Para objeto del presente estudio se identifica el fenómeno del nepotismo dentro de esta población, al cual Becker describe como discriminación, siendo esta también factor cuantitativo por poseer un precio. Dado que la gente tiene una preferencia por la discriminación, estará dispuestas apagar algo directamente "en forma de un precio más alto" o indirectamente "en forma de una renta menor".

La discriminación tendrá que reflejarse en los precios para los cuales Becker establece el concepto de coeficiente de discriminación y hace una distinción entre el individual y el del mercado. El coeficiente de discriminación de un agente económico (empleador, empleado o consumidor) es una medida monetaria que le permite diferenciar en

---

<sup>2</sup> FEBRERO RAMON, SCHWARTZ PEDRO. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona, paginas 75- 77.

una transacción los costos monetarios de los costos netos o verdaderos (esto es, netos de costos no pecuniarios o físicos). Dichos coeficientes son cuantificables en escala de valor monetario similares a los costos psicológicos, en que incurren las personas al ser parte de la discriminación.

Se dice que ocurre discriminación del mercado contra los miembros de un grupo **n**, quienes son sustitutivos perfectos en la producción para los miembros del grupo **b** (las diferencias de salarios y precios no son los únicos resultados posibles de la discriminación. Bajo ciertas condiciones la discriminación es dada a producir segregación en vez de diferencias en precios o salarios) del grado de competencia en el mercado de trabajo y en el de productos (es decir, las industrias competitivas son menos dadas a discriminar que las industrias monopolísticas).<sup>3</sup>

Parte de la idiosincrasia de nuestra sociedad lleva a las comunidades a ejercer un control social en el cual se margina a las colectividades de sectores periféricos como el de Ciudad Bolívar (ampliamente conocido como refugio de grupos al margen de la ley, con influencia sobre las comunidades que allí habitan); de hecho una persona de este sector, solo podría interactuar con otra de su mismo estrato en campos socioculturales, siendo rechazado por su condición en sitios donde alternan grupos de estratos medio y alto, siendo asociados con sospechosos o merodeadores en los sectores donde tratan de incursionar con productos o servicios. Lo que se puede observar en el estudio realizado donde las principales actividades realizadas durante el tiempo de la aplicación de la encuesta fueron, para la población masculina el desempeño laboral en un 53%, a la consecución de trabajo el 14%, en labores propias del hogar el 5%. En el caso de las mujeres la actividad principal se concentró en las labores propias del hogar en un 33%, de índole laboral en un 31%, a la búsqueda de trabajo el 18% y a actividades educativas el 1% principalmente.

Los emigrantes que llegan a este sector de la ciudad, se ven enfrentados a la frialdad de los grupos residentes, quienes los ven como amenaza para la estabilidad alcanzada en términos laborales y residenciales. Esta situación unida con los cambios que a nivel laboral ha experimentado la ciudad y que se iniciaron a mediados de los 80, cuando el país fue golpeado por el narcoterrorismo (hecho que produjo la migración de capitales extranjeros, golpeando fuertemente la economía), situación

---

<sup>3</sup> FEBRERO RAMON, SCHWARTZ PEDRO. La Esencia de Becker. Editorial Ariel, S.A. Barcelona, paginas 30, 31.

que se agravó con la apertura económica de los 90 para la cual la industria nacional no se encontraba preparada dado los bajos niveles de competitividad que registraba; y ante los cuales las empresas reaccionarían implantando tendencias administrativas como la reingeniería, la cual fue interpretada de manera errónea provocando la salida de personal y aumentando la carga laboral de quienes se quedaban sin que existiera aumento en la remuneración bajo el esquema de indicadores de eficacia. Otras empresas se declararon ilíquidas o se acogieron a la ley 550, todo esto contribuyó a que las tasas de desempleo se dispararan, fenómeno agravado por el bajo nivel de competencias laborales que reflejaban los bachilleres (y que dio origen a la reforma educativa, cuyo nuevo enfoque era desarrollar habilidades que le fueran útiles al momento de ingresar al entorno laboral) y a una separación entre el producto terminado de las universidades y las necesidades latentes de las empresas ante un mercado globalizado que exigía nuevas estrategias que garantizaran su continuidad y por ende su rentabilidad. Esto ocasionó una sobreoferta de mano de obra que incidió en la reducción del salario base, el cual en ocasiones llegó a estar por debajo del mínimo afectando el nivel de ingresos de las familias, lo que llevó a una contracción en la demanda de bienes y servicio en el mercado y a la vez un decrecimiento en los indicadores de calidad de vida de las personas.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Gilberto Arango Londoño en su libro Estructura Económica Colombiana Novena Edición (2001) cita que “En términos generales, la meta de una sociedad debe ser lograr aumentar el ingreso familiar promedio, pero al mismo tiempo lograr que el nivel de vida de los grupos más pobres aumente rápidamente”

## **RECOMENDACIONES**

Dentro del trabajo realizado, una de las recomendaciones principales es una inducción adecuada, la razón para sugerir una inducción previa a la aplicación de las encuestas esta en el limitante que se puede crear en cuanto a poder expandir los resultados de la muestra total de la población, ya que según concepto de los profesionales en materia de estadística consultados en la realización de este trabajo, el formulario carece de un diseño probabilístico y presenta incoherencias al manejar variables cuantitativas que para ser confrontadas deben relacionarse con otras de característica cuantitativa, lo cual no permite la elaboración tablas de cruce. Ya que es importante también el conocimiento de la forma como debe orientarse la aplicación del documento en el terreno; es decir se debe ilustrar bien a los encuestadores en cuanto a la captura de información en los formularios.

Para determinar que viviendas serán objeto de la encuesta se debe partir de el conocimiento de un concepto georeferencial, el cual es equivalente a hacer el diseño probabilístico que hace posible la expansión al total de la población que compone el barrio objeto de estudio.

Es importante el diseño (en caso de que no exista) o el dar a conocer el manual de diligenciamiento para respuestas correctas dando claridad a la escala de variables en que se deben dar o concertar las respuestas, esto aplica en el caso de la pregunta de la pregunta número 29 del formulario en la cual no se permite precisar el monto destinado a cada ítem de consumo.

Durante la aplicación del cuestionario se encontraron incoherencias en la formulación de las preguntas 18 y 19 referentes a las especificaciones del ingreso donde no es posible determinar con claridad de manera cuantificable el monto de este y cuyo conocimiento resulta relevante para la asignación del gasto, además de acuerdo al estudio y teniendo en cuenta el tipo de familia predominante en el estudio los ingresos aportados por los otros miembros del hogar son determinantes para confrontar con la información consignada en la pregunta 29.

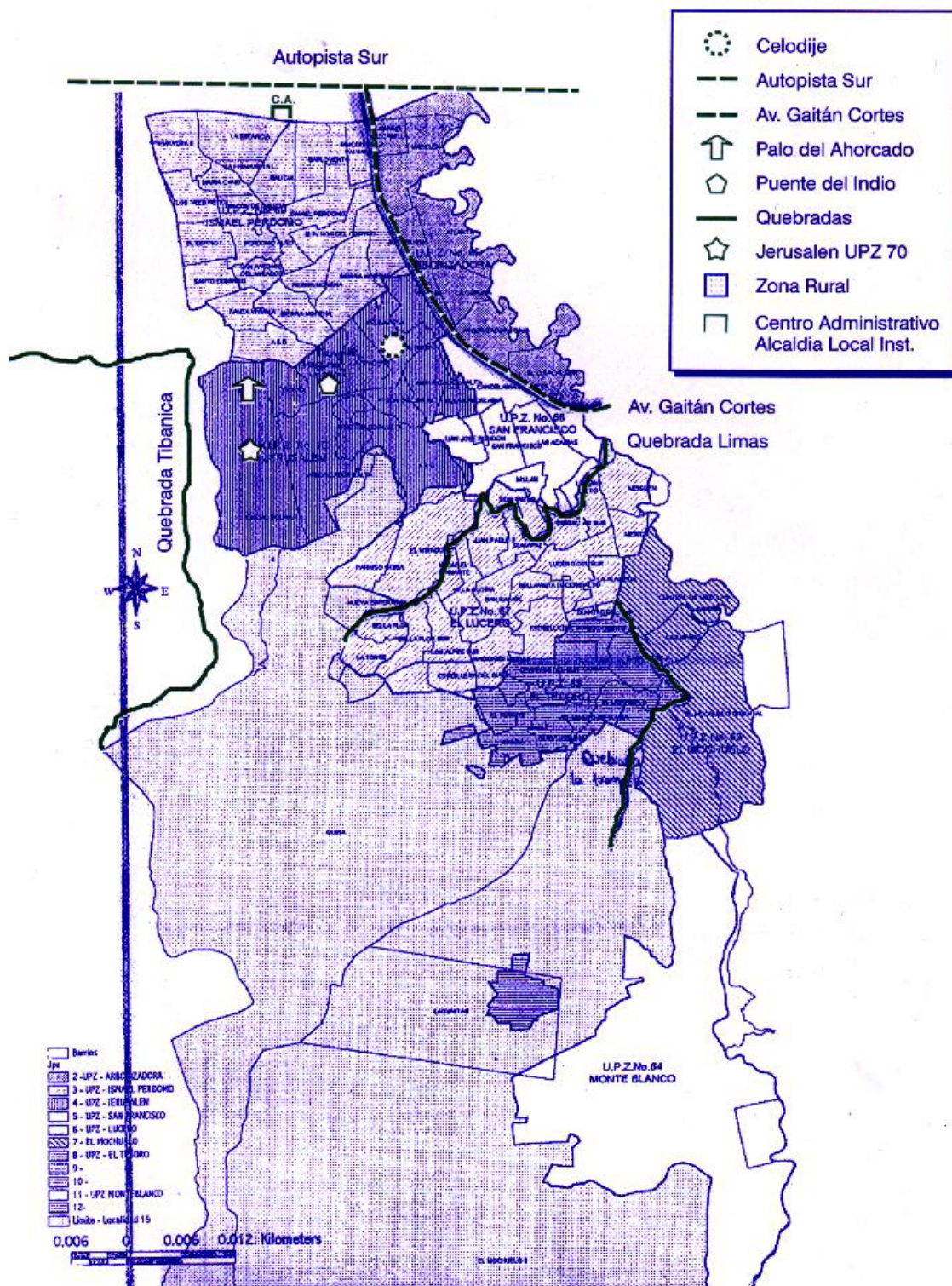


## **BIBLIOGRAFIA**

1. BERNAL, Cesar Augusto. Metodología de la Investigación para Administración y economía. Editorial Prentice House. 2.000, Bogotá.
2. FEBRERO, Ramón y Schwartz, Pedro. La Esencia de Becker. Editorial Ariel S. A. Barcelona.
3. GUTIERREZ, Libardo. El Saber Una Herramienta para el Desarrollo Social. Colección Impacto. Primer semestre de 2.001. Ciudad Bolívar.
4. HAAF, Gûnter. La Nueva Historia de Adán y Eva. Pagina 212 – 225. Circulo de Lectores S. A. 1.979, Barcelona.
5. KOTABE, Helsen. Marketing Global. Capitulo 4. Editorial Limusa. 2.002.
6. MISION SOCIAL - DNP – ICF, Los Riesgos y las Estrategias de las Familias Colombianas. Noviembre 29 de 2001, pagina 35 – 37.

**ANEXOS**

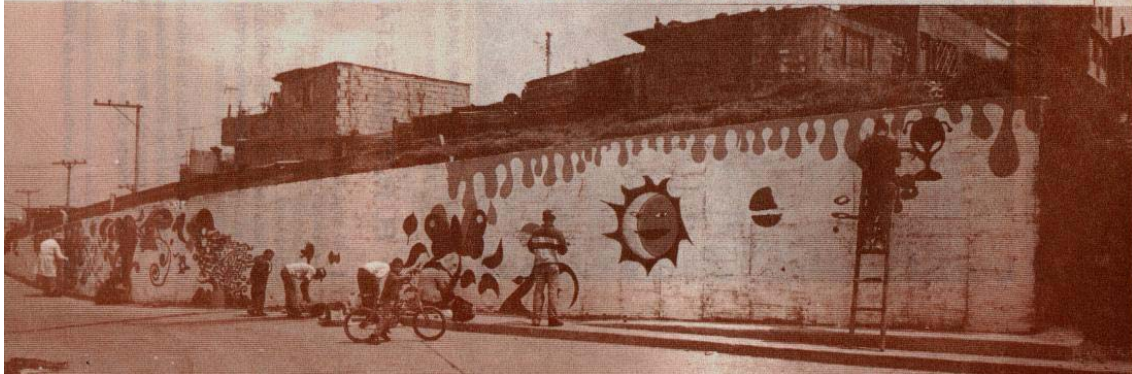








EL FUTURO ESTA EN LA PLANEACION



Potosí: El palo del ahorcado





*La participación de las comunidades en la transformación de su territorio*

*El saber...! una herramienta para el desarrollo social*



*Jerusalén, proceso en la comunidad que es parte del desarrollo de la localidad*



**Llueva, truene o relampaguee,**  
la comunidad siempre disfruta de las caminatas ecológicas  
que realiza la Alcaldía Local por diferentes reservas naturales  
del Distrito.



**¡FUERA ABAJOOO!,**  
Inversión de tiempo,  
dinero y trabajo  
que tarde o temprano es tumbado  
sin consideraciones  
por obstruir el espacio público  
que es de todos.

**¿Donde jugarán?**  
Los niños se adaptan a las  
condiciones  
para divertirse,  
pero es visible la necesidad  
de lugares  
de recreación  
en algunas partes  
de la Localidad.







La participación en los encuentros ciudadanos fue definitiva en muchos de los proyectos que se han llevado a cabo.

