

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



INFORME FINAL

**“ANÁLISIS DEL NIVEL DE INGRESO FAMILIAR EN LOS HOGARES DEL
DISTRITO DE RUPA RUPA 2014”**

Tesis para optar el título de:

ECONOMISTA

Presentado por:

Marco Antonio García Ramírez

**Tingo María-Perú
2015**

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la vida y cuidarme cada día, por permitirme lograr uno de mis objetivos profesionales.

A mi madre ... por su inmenso amor, comprensión, cuidado; por el valor mostrado para salir adelante y los ejemplos de disciplina, respeto y perseverancia.

A mis hermanos el cariño y por la confianza depositada en mí.

AGRADECIMIENTO

- A Dios por guiarme en cada paso durante mis estudios universitarios.
- A mis padres, por el esfuerzo realizado y por confiar siempre en mí.
- A mis profesores:...por las enseñanzas y el apoyo brindado en mi formación profesional.
- A mi asesor ... por su tiempo brindado en la corrección y asesoría durante el desarrollo de mi tesis.
- A mis amigos: ... por su gran amistad, consejos y los conocimientos transmitidos.

ÍNDICE TEMÁTICO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
RESUMEN	8
SUMMARY	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. Planteamiento del problema	10
1.1.1.Contexto.....	10
1.1.2.El problema	12
1.1.2.1.Descripción.	12
1.1.2.2.Explicación.....	13
1.1.2.3.Predicción	14
1.1.3.Interrogantes	14
1.1.3.1.General	14
1.1.3.2.Específicos.....	14
1.2. Justificación	15
1.3. Objetivos.....	15
1.3.1.General	15
1.3.2.Específicos.....	15
1.4. Hipótesis y modelo.....	16
1.4.1.Hipótesis	16
1.4.2. Variables e indicadores:	16
1.4.3. Modelo:.....	18
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA.....	19
2.1. Método de investigación	19
2.1.1. Método deductivo	19
2.1.2. Método analítico descriptivo	19
2.2. Nivel de investigación: explicativo.....	19
2.3. Técnicas	20
2.3.1. Análisis bibliográfico:	20
2.3.2. La Encuesta:.....	20

2.3.3. Análisis estadístico y econométrico:	20
2.4. Población y muestra	20
2.4.1. Unidad de análisis	20
2.4.2. Muestra.....	21
 CAPÍTULO III: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	 22
3.1. Nivel de ingreso familiar.....	22
3.1.1. Teoría del ingreso permanente para el consumo	22
3.1.2. Teoría del ciclo de vida.....	23
3.1.3. Teoría del ingreso absoluto	24
3.1.4. Teoría del ingreso relativo	25
3.1.5. El enfoque neoclásico	27
3.1.6. Teorema de Stolper-Samuelson.....	31
3.1.7. Enfoques teóricos aplicados a la realidad nacional.....	31
3.2. El aprendizaje	36
3.3. Factores socioeconómicos	37
3.3.1. Variables de identificación	38
3.3.2. Sexo	38
3.3.3. La edad	40
3.4. Mercado laboral	40
3.4.1. Concepto	40
a) <i>Población en edad de trabajar</i>	41
b) Población Económicamente activa	41
c) PEA Subempleada:	42
d) PEA Adecuadamente Empleada:	42
3.4.2. Demanda del mercado laboral.....	42
a. Demanda agregada.....	43
b. Flexibilidad laboral.....	43
3.4.3. Oferta de trabajo.....	44
3.4.4. Equilibrio del mercado laboral	44
3.4.5. Características del mercado laboral	45
3.4.6. Eficiencia en el mercado laboral.....	46
3.5. Capital humano:.....	47

3.5.1. Concepto	47
3.5.2. Teoría del capital humano:	48
3.6. Salarios.....	52
3.6.1. Concepto	52
3.6.2. Clases de salarios	53
3.6.3. Aspecto teórico.....	53
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	55
4.1. Características de las variables independientes	55
4.1.1. Clase de trabajo	55
4.1.2. Tipo de trabajo.....	55
4.1.3. Experiencia laboral	55
4.1.4. Variables de control: Edad, género, nivel educativo y carga familiar.....	56
4.2. Comportamiento del ingreso familiar	58
4.3. Contrastación de hipótesis.....	58
4.2.1. Hipótesis y modelo	58
4.2.1.1.Hipótesis:	58
4.2.1.2.Modelo:	58
4.2.2. Contrastación	59
4.2.2.1.Modelo	59
4.2.2.2.Pruebas de bondad de ajuste	60
4.2.2.3.Efectos marginales	69
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	71
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA	75

ÍNDICE DE CUADRO, FIGURA Y GRÁFICOS

Cuadro 01: Evolución de la población en edad de trabajar (PET) y población económicamente activa (PEA), durante los años 2 004-2 009.....	111
Cuadro 02: Perú: distribución de la PEA ocupada por rango de ingresos, departamento Huánuco (%) 2001- 2012	122
Cuadro 03: Huánuco-población económicamente actica (PEA) ocupada 2004-2012 (porcentaje)	133
Figura 01: Hipótesis del ciclo de vida en el consumo y ahorro.....	233
Figura 2: Curva de demanda del mercado laboral	422
Figura 03: Curva de oferta del mercado laboral	444
Figura 04: Curva de equilibrio del mercado laboral con exceso de oferta.....	455
Figura 05: Curva de equilibrio del mercado laboral con exceso de demanda	455
Figura 06: Distribución de ingresos de ciclo vital.....	522
Cuadro 04: Clase de trabajo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa	555
Cuadro 05: Tipo de trabajo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa	555
Cuadro 06: Comportamiento de la experiencia laboral del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa.....	555
Cuadro 07: Edad del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa.....	566
Cuadro 08: Género del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa	566
Cuadro 09: Nivel educativo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa.....	577
Cuadro 10: Carga familiar del Jefe del hogar de la ciudad de Tingo María.....	57
Cuadro 11: Comportamiento del ingreso familiar de las familias de la ciudad de Tingo María	58
Cuadro 12: Modelo del ingreso económico en los hogares del distrito de Rupa Rupa.....	60
Gráfico 01: Distribución de t-Students teórica	61
Gráfico 02: Distribución de F-Fisher teórico	64
Cuadro 13: Contraste de heterocedásticidad sin productos cruzados de las variables independientes.....	66
Gráfico 11: Distribución de Chi-Cuadrado.....	67
Cuadro 14: Contraste de heterocedásticidad con productos cruzados de las variables independientes.....	677
Gráfico 12: Distribución de Chi-Cuadrado.....	69

RESUMEN

La presente tesis, fue realizada en el Perú. El objetivo principal de la investigación es, “Identificar el impacto de las clases de trabajo, tipos de trabajo y la experiencia laboral en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014”.

Con los datos obtenidos de fuente primaria en base de encuesta mediante el método del muestreo aleatorio simple, realizada en el distrito de Rupa Rupa, se procedió a regresionar el modelo para contrastar la hipótesis: “Las clases de trabajo, tipos de trabajo y la experiencia laboral influyen significativamente en la determinación del nivel del ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa”, mediante el uso de método de mínimos cuadrado ordinarios se concluyó que si son causas que lo determinan.

Los resultados nos muestran que; si el Jefe del hogar posee la clase de empleo como dependiente entonces esto genera que sus ingresos aumentan en 26% más de los que son independientes, así como si se encuentra empleado entonces la posibilidad de recibir el 25% de sus ingresos más los que no se encuentran empleados. A medida que el Jefe del hogar vaya adquiriendo más experiencia entonces sus ingresos mejorarán en 28%, pero una vez que haya adquirido determinada experiencia entonces no contribuirá a aumentar más sus ingresos y decae en 4%. Y si el jefe del hogar es del sexo femenino entonces los ingresos que percibe es de 23% menor a los que si fuera masculino así como el nivel educativo; si alcanzó el nivel secundario entonces la posibilidad de mejorar sus ingresos económicos es de 23%, superior no universitario en 65% y superior universitario en 62% respecto a los demás.

PALABRAS CLAVES: Clase de empleo, tipo de empleo, experiencia laboral, nivel educativo e ingreso familiar.

SUMMARY

This thesis was done in Peru. The main objective of the research is "Identify the impact of the kinds of work, types of work and work experience in the differentiation of their household income in the district of Rupa Rupa. 2014"

With the data obtained from primary source based survey by the method of simple random sampling, conducted in the district of Rupa Rupa, we proceeded to regress the model to test the hypothesis: "The kinds of work, types of work and experience labor significantly influence the determination of the level of family income in households Rupa Rupa District ", using ordinary least square method was concluded that if they are causes that determine it.

The results show that; if the head of household has the kind of employment as a dependent so it generates its revenues increase by 26% more than those who are independent, and if it is then used the opportunity to receive 25% of their income over those who do not They are employed. As the Head of Household you gain more experience then your income will improve by 28%, but once acquired certain experience then not contribute to further increase their income and declines by 4%. And if the head of household is female then the earnings is 23% less than that if men and the educational level; if the secondary level reached then the possibility of improving their income is 23%, not 65% higher college and university in top 62% on the other.

KEYWORDS: Class of employment, type of employment, work experience, education level and family income.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Contexto

Para el 21 de octubre del 2007 día del censo la fuerza laboral del país, medida por la población económicamente activa (PEA) de 14 años a más ascendía a 10.6 millones de trabajadores lo que significa una tasa de crecimiento anual de 2.8%, superior al crecimiento de la población en edad de trabajar que es de 2.2%.resaltan dos fenómenos importantes a partir del análisis de censo de 2007: Un mayor dinamismo en el crecimiento de la oferta laboral femenina con relación a la masculina (4.3% versus 2.4%) y un mayor crecimiento de la oferta laboral urbano respecto a lo rural (3.4% versus 0.8%).

El censo registra que el 53.4% del incremento absoluto del empleo en el periodo intercensal, de 3.5 millones de personas ocupadas. Fue cubierto por hombres 46.6% por mujeres el crecimiento de la PEA ocupada-es decir, del número de personas que tienen empleo-es ligeramente más alto (3%) que el del conjunto de la oferta laboral (2.8%), tanto en hombres como en mujeres; estas últimas mantienen una mayor tasa relativa de inserción en el empleo que los hombres. Asimismo, el empleo urbano creció más que el rural, que parece estar estancado. Como la población desempleada disminuye durante el período intercensal, excepto en el área rural, ese mayor crecimiento del empleo puede derivarse, en parte, de los efectos del crecimiento económico sucesivo de los últimos cinco años.

El crecimiento económico también está relacionado con el empleo, aunque la relación es distinta que aquella con la pobreza. Las estimaciones de la elasticidad empleo-producto señalan que, si bien es cierto que ambas variables económicas están asociadas directamente (mayor crecimiento está asociado a mayor empleo), el empleo es menos sensible que la pobreza ante variaciones en el producto nacional bruto. Con respecto al desempeño de los ingresos laborales en Lima Metropolitana, estos promedios aumentaron de 1 193 nuevos soles en el año 2 004 a 1 361 nuevos soles en el año 2 009, medidas ambas

Cifras a soles del año 2 009. También, el sector privado con empresas de 50 a más trabajadores presentó el mayor promedio de ingreso laboral (2 440 nuevos soles). Acerca de la distribución de los ingresos laborales en Lima Metropolitana en el año 2 009, se encontró que estos se distribuyen de manera muy desigual. Así, el 60% de la población más pobre solo concentra el 24.7% del total de ingresos laborales, mientras que el 20% más rico concentra al 56.4% de estos ingresos. Pese a ello, los ingresos laborales han venido aumentando sostenidamente en los últimos nueve años en todos los rubros cuando se descomponen por sexo, nivel educativo, grupo ocupacional, rama de actividad, categoría ocupacional y tamaño de la empresa.

Cuadro 01: Evolución de la población en edad de trabajar (PET) y población económicamente activa (PEA), durante los años 2 004-2 009.

Años	PET (D+C)	PEA (D=A+B)	Ocupados (A)	Desocupados (B)	Inactivos (C)
2 004	19 431 244	13 926 326	13 232 818	693 508	5 504 918
2 005	13 954 882	19 793 563	13 258 900	695 982	5 838 681
2 006	20 287 986	14 558 802	13 930 698	628 104	5 729 184
2 007	15 107 280	20 528 746	14 447 453	659 827	5 421 466
2 008	21 042 544	15 504 614	14 853 975	650 639	5 537 930
2 009	21 526 102	15 950 982	15 316 129	634 853	5 575 120
Var. Absoluta (2009/2004)	2 094 858	2 024 656	2 083 311	58 655	70 202
Var. % (2009/2004)	10.8	14.6	15.8	8.5	1.3
Crecimiento promedio anual	2.1	2.8	3.0	1.8	0.3

Fuente: INEI- Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continúa 2004 y 2009.

Según cifras del 2 009, la Población en Edad de Trabajar (PET) bordeaba los 21.5 millones de personas, de los cuales el 48.6% está constituido por la PET masculina y un 51.4% por la PET femenina, lo cual demuestra que hay una participación similar entre ambos grupos. La tasa de actividad a nivel nacional es de 74%, siendo significativamente mayor en el caso de los hombres (82.9%) con respecto a la tasa de actividad de las mujeres (65.8%), tal como se analiza en el gráfico 01 más adelante. La desocupación ha disminuido en el último quinquenio, hoy en día hay más de 58 mil personas que se han integrado al mercado laboral, haciendo que la tasa de variación porcentual del total de

desocupados se reduzca entre el 2004 y el 2009 en 8.5%. Sin embargo, tal como se observa en el Informe Anual del Empleo 2008 existe cierta inelasticidad con respecto a la población inactiva que en el último quinquenio ha tenido un crecimiento de 1.3%, a diferencia de la evolución de la PET que fue del orden del 10.8%.

1.1.2. El problema

1.1.2.1. Descripción.

Como podemos apreciar en el cuadro 02 los ingresos en departamento de Huánuco han ido incrementándose cada años si analizamos el año 2001 las personas que tienen ingresos menos de S/. 500 soles existiendo una variación de 22.2%, con respecto al año 2014 según estos resultados podemos analizar que ingreso de la familias en el departamento de Huánuco ha ido incrementándose de año en año y podemos decir que las personas cuenta ahora con mayores ingreso ya que el año 2001 el año base del análisis fue de 58.7% (201 654 personas), el año 2014 fue de 36.5% (451046 personas).

Cuadro 02: Perú: distribución de la PEA ocupada por rango de ingresos, departamento Huánuco (%) 2001- 2014

AÑOS	sin ingreso	menos de S/.500	De S/. 500 - S/. 999	De S/. 1000 - S/. 1449	De S/. 1500 mas	PEA Ocupado
2001	26.9	58.7	9	2.8	2.6	343533
2002	32.3	56.3	7.4	3	0.9	376025
2003	32.5	58.3	5.1	3.2	1	377506
2004	32.6	55.8	6.2	4.4	0.9	392571
2005	30.6	57.2	7.3	3.6	1.3	395866
2006	28.5	57	7.7	4.1	2.7	405071
2007	23.7	57.1	10.7	4.7	3.9	405224
2008	23.2	50.9	15.5	5.3	5.1	411579
2009	22.4	49.4	16.6	6.5	5.2	422081
2010	20.9	49.1	17	5.8	7.1	424118
2011	23.2	41.6	18.6	8.1	8.5	429231
2012	22.4	39.8	17.8	9.4	10.5	431172
2013	23.3	36.8	19.7	9.5	11.8	430211
2014	21	36.5	21.5	9.2	11.5	451.046

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, continua 2014. Metodología actualizada.

Según estos datos podemos decir que las personas ocupada con ingresos han ido incrementados también podemos hacer un análisis de las personas que sus ingresos son de S/. 1500 a más el año 2001 las personas con ingreso de S/.1500 a más fue 2.6% con respecto al 2008 fue de 5.1% existiendo una variación de 2.5%, cifra que indica el incremento del ingreso familiar en el departamento de Huánuco durante estos 7 años con respecto al año 2014 fue de 11.8% existiendo una variación de 9.2% durante estos 13 años de según el cuadro 02 donde podemos concluir que las personas con ingreso de S/. 1500 a más fue incrementando durante los últimos 10 años y que las personas sin ingreso ha ido disminuyendo en un 5.9% estos últimos 13 años (2001-2014).

1.1.2.2. Explicación

Durante el 2014, la PEA ocupada en Huánuco significó el 96.9% de la PEA total de Huánuco y ello representó el 2.8% de la PEA ocupada del país. En dicho año, Huánuco se posicionó como el décimo segundo departamento en el país con mayor tasa de ocupación.

Cuadro 03: Huánuco-población económicamente activa (PEA) ocupada 2004-2014 (porcentaje)

AÑOS	Población económicamente activa(PEA) ocupada	(PEA) Población Económicamente Activa	Población Económicamente activa (PEA) % Ocupada
2004	392 571	407 286	96.3871
2005	395 866	411 397	96.2248
2006	405 070	415 981	97.3771
2007	405 224	414 859	97.6775
2008	411 578	423 629	97.1553
2009	422 080	433 156	97.443
2010	424 118	437 918	96.8487
2011	429 231	441 177	97.2922
2012	431 172	444 883	96.9181
2013	439 211	452 633	97.0347
2014	450 966	459 654	98.1099

Fuente: Elaboración Propia con Datos del INEI – Encuesta Nacional ENAHO, 2007 – Datos Actualizado

Es nos da conocer que el 96.9% de la población económicamente activa de Huánuco está ocupada cuenta con un empleo, con relación al año 2004 que el porcentaje fue de 96.3% se puede apreciar que existiendo un incremento en el PEA ocupado con respecto al año 2014 quiere decir que hay menos población desempleado. Según sectores económicos, al año 2012, el 52.9% de la PEA ocupada de Huánuco se concentró en las actividades de agricultura, pesca y minería; el 11.9% en comercio; el 5.6% en transportes y comunicaciones; otro 5.6% en otros servicios; y el 4.4% en construcción entre los principales.

1.1.2.3. Predicción

Durante los últimos 13 años la población económicamente activa ocupada ha ido en aumento y esto conlleva a que los ingresos también se vayan incrementando cada año en la actualidad son menos las personas que tienen ingresos menores a los S/ 500 soles con respecto a años anteriores (2001) ahora la población cuenta con un ingreso familiar de S/. 1500 a más y esto nos indica que el nivel de ingresos de las familias en la región sea incrementando siendo superior a años anteriores según los cuadros 02 y 03 y así podemos concluir que seguirá incrementándose las personas ocupadas con ingresos y así el nivel de ingreso familiar seguirá también incrementándose cada año.

1.1.3. Interrogantes

1.1.3.1. General

¿Cuál son los efectos de la clase, tipo de trabajo y la experiencia laboral sobre la diferenciación del ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa 2014?

1.1.3.2. Específicos

a.) ¿Cuáles son las características del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014?

- b.) ¿Cómo influye las clases de trabajo en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014?
- c.) ¿Cómo influye los tipos de trabajo en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014?
- d.) ¿Cuál es el impacto de la experiencia laboral en la diferenciación del nivel ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014?
- e.) ¿Qué propuestas se harían para mejorar la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el mercado laboral del distrito de Rupa Rupa 2014?

1.2. Justificación

La relevancia de la presenta investigación se centra en la aplicación del modelo de MINCER para el mercado laboral del distrito de Rupa Rupa 2014. Se busca identificar las relaciones del empleo y sus particularidades en un escenario donde se pone como condición el cumplimiento del capital humano (educación). La importancia radica, entonces, en conocer implícitamente cuán significativo es la educación en las relaciones contractuales del mercado laboral distrital.

Los resultados de la investigación serán de gran utilidad para los gobiernos local y regional, puesto que de esta manera se podrá definir el impacto de las decisiones de inversión en las condiciones de empleo de los habitantes del distrito y su relación con su ingreso familiar. Por otro lado, servirá como una herramienta de consulta académica para analizar el cumplimiento de los diversos enfoques microeconómicos en un caso práctico.

1.3. Objetivos

1.3.1. General

Identificar el impacto de las clases de trabajo, tipos de trabajo y la experiencia laboral en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa “2014”.

1.3.2. Específicos

- a) Determinar las características del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014.

- b) Evaluar la influencia de las clases de trabajo en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014.
- c) Evaluar la influencia de los tipos de trabajo en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014.
- d) Determinar el impacto de la experiencia laboral en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014.
- e) Formular propuestas que se harían para mejorar la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el mercado laboral del distrito de Rupa Rupa 2014.

1.4. Hipótesis y modelo

1.4.1. Hipótesis

Las clases de trabajo, tipos de trabajo y la experiencia laboral influyen significativamente en la determinación del nivel del ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa 2014.

1.4.2. Variables e indicadores:

Variable dependiente (IF)

IF = Nivel de ingreso familiar

Indicadores:

IF₁ = Salario del jefe del hogar

IF₂ = Otros ingresos familiares

Variable independiente (CT)

CT = Clases de trabajo

Indicadores:

CT₁ = Empleado dependiente

CT₂ = Empleado independiente

Variable independiente (EL)

EL = Tipos de trabajo

Indicadores:

EL₁ = Empleado contratado

EL₂ = Empleado nombrado

EL₃ = Desempleado

Variable independiente (EXL)

EXL = Experiencia laboral

Indicador:

EXL₁ = Años de experiencia laboral

Variable independiente (Z)

Z = Variables de Control

Indicadores:

X₄₁ = Edad, sexo, grado de instrucción

Operacionalización de las variables

Nivel de ingreso familiar

NIF = Nivel de ingreso familiar (en nuevos soles)

Clases de trabajo

$$CT_i = \begin{cases} 1 & \text{Dependiente} \\ 0 & \text{Independiente} \end{cases}$$

Tipos de trabajo

$$EL_i = \begin{cases} 1 & \text{Desempleado} \\ 0 & \text{Está empleado} \end{cases}$$

Experiencia laboral

EXP = Años de experiencia laboral

Edad

E = Edad del jefe de familia

Sexo

$$\text{Sexo}_i = \begin{cases} 1 & \text{Femenino} \\ 0 & \text{Masculino} \end{cases}$$

Grado de instrucción

$$GI1_i = \begin{cases} 1 & \text{Primaria} \\ 0 & \text{Otro caso} \end{cases}$$

$$GI2_i = \begin{cases} 1 & \text{Secundaria} \\ 0 & \text{Otro caso} \end{cases}$$

$$GI3_i = \begin{cases} 1 & \text{Superior no universitario} \\ 0 & \text{Otro caso} \end{cases}$$

$$GI4_i = \begin{cases} 1 & \text{Superior universitario} \\ 0 & \text{Otro caso} \end{cases}$$

1.4.3. Modelo:

$$\ln IF_i = \beta_1 + \beta_2 CT_i + \beta_3 EL_i + \beta_4 \ln EXP_i + \beta_5 \ln EXP_i^2 + \beta_6 \text{Sexo}_i + \beta_7 GI2_i + \beta_8 GI3_i + \beta_9 GI4_i + \mu_i$$

Donde:

β_1 = Es el parámetro del intercepto, es un valor dado que expresa el nivel de ingreso, sumiendo que las otras variables independiente no tiene ningún efecto.

β_2 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable CT para explicar a IF.

β_3 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EL para explicar a IF.

β_4 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EXP para explicar a IF.

β_5 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EXP² para explicar a IF.

β_6 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable SEXO para explicar a IF.

β_7 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI2 para explicar a IF.

β_8 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI3 para explicar a IF.

β_9 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI4 para explicar a IF.

μ_i = Es la variable estocástica y recoge otras variables independientes no presentes en el modelo.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Método de investigación

2.1.1. Método deductivo

El método deductivo es el razonamiento que parte de un marco general de referencia hacia algo particular. Este método se utilizará para inferir de lo general a lo específico, de lo universal a lo individual.

Este método será utilizado en el proyecto de tesis del análisis del ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa 2014.

2.1.2. Método analítico descriptivo

Estudia un fenómeno o problema desde el todo hacia las partes, es decir analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo. Entonces diríamos que su proceso es sintético-analítico.

El método descriptivo se aplica cuando se plantea la necesidad primordial de producir conocimientos, eventos y hechos. Es decir, el método descriptivo tiene el propósito de decir como son y cómo se manifiestan los hechos o fenómenos.

2.2. Nivel de investigación: explicativo

El estudio explicativo va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas.

Está dirigido a responder a las causas de los eventos, físico y sociales, dando a conocer porque ocurre un fenómeno, proceso o hecho en qué condiciones se da éste o porque dos o más variables ésta relacionadas. Es un diseño más estructurado que los exploratorios y descriptivos y de hecho implica los propósitos de la investigación (exploración, descripción y correlación) además de proporcionar un “sentido de entendimiento” del fenómeno estudiado.

2.3. Técnicas

Tomando en cuenta que este trabajo se realizó sólo con datos de las fuentes secundarias, utilizamos las siguientes técnicas:

2.3.1. Análisis bibliográfico:

Se va a utilizar la bibliografía más actualizada posible, que comprende libros, trabajos de investigación, documentos oficiales, publicaciones periódicas e Internet. Para un manejo sistemático se utilizaron fichas bibliográficas, principalmente de transcripción.

2.3.2. La Encuesta:

Esta técnica es prácticamente indispensable para la obtención de datos importantes, lo utilizaremos como base un cuestionario escrito, de modo que los encuestados puedan responder de manera precisa, marcando una alternativa o escribiendo una breve respuesta.

2.3.3. Análisis estadístico y econométrico:

Esta técnica nos permitirá explicar los cuadros estadísticos, pero sobre todo para las operaciones de regresión y el análisis de resultados. El análisis de regresión fue de primer orden para la demostración de hipótesis el análisis econométrico es el modelo económico y este se transformará en modelo econométrico cuando se han añadido las especificaciones necesarias para su aplicación empírica. Es decir, cuando se han definido las variables (endógenas, exógenas) que explican y determinan el modelo, los parámetros estructurales que acompañan a las variables, las ecuaciones y su formulación en forma matemática, la perturbación aleatoria que explica la parte no sistemática del modelo, y los datos estadísticos.

2.4. Población y muestra

2.4.1. Unidad de análisis

Son todas las familias del distrito de Rupa Rupa.

2.4.2. Muestra

La muestra es parte de la población y está formada por las familias en el ámbito de estudio.

El porcentaje de la población preliminar a considerarse, está determinada por la siguiente fórmula.

$$n \geq \frac{z^2 p \cdot q N}{e^2 (N - 1) + z^2 p \cdot q}$$

N = Tamaño de la población (familias)

p = Probabilidad de éxito de obtener información

q = Probabilidad de fracaso de obtener información

z = 1.96 (valor en tabla al 95% de confianza)

e = Margen de error

n = Tamaño de muestra

Con estos datos:

N = 12,563

Z = 1.96

p = 0.97 (referencia: 0.9692 es la tasa de empleo en Huánuco)

q = 0.03 (referencia: 0.0308 es la tasa de desempleo en Huánuco)

e = 0.019

Tenemos:

$$n \geq \frac{(1.96)^2 (0.97)(0.03)(12563)}{(0.019)^2 (12563 - 1) + (1.96)^2 (0.97)(0.03)} \Rightarrow n \geq 302$$

n ≥ 302 familias.

CAPÍTULO III: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.

3.1. Nivel de ingreso familiar

3.1.1. Teoría del ingreso permanente para el consumo

Formulada por Friedman en 1957, se basa en la idea de que el consumo y el ahorro no son función del ingreso corriente, sino de dos tipos de ingresos:

- El ingreso permanente, definido como el ingreso futuro esperado.
- El ingreso transitorio o no esperado, de naturaleza estocástica.

Ante un incremento de la renta, la persona discernirá si se trata de un aumento permanente o transitorio. Para Friedman, un incremento transitorio de la renta no influye en el consumo corriente, y por lo tanto, se ahorra casi en su totalidad, aumentando la riqueza del individuo, y consecuentemente su consumo futuro. El mismo razonamiento es válido en términos agregados. Shocks exógenos a una economía, como un incremento de los términos de intercambio, favorecerían, bajo esta hipótesis el ahorro total.

El análisis de este tema parte de la teoría de los ciclos de la "vida para el consumo y el ahorro: La familia percibe un flujo de ingresos durante su vida, que se extiende por varios períodos o años y por tanto, necesita seleccionar una trayectoria de consumo a través de su vida que sea consistente con sus ingresos a lo largo de este mismo lapso. En cualquier período dado, la familia puede consumir menos o más que su ingreso en tal período. Si consume menos y ahorra más, con el tiempo, ese ahorro se usará para pagar un consumo más amplio en algún período futuro. Si consume más, se ve obligada a desahorrar en el período actual y, como resultado, su consumo futuro se reducirá.

Dichas decisiones, generalmente se basan en las expectativas sobre los ingresos futuros y los intereses que podrán ganar sobre su ahorro. Por tanto, este proceso de toma de decisiones posee un carácter intertemporal, ya que se supone que las familias pesan sus decisiones de consumo cuidadosamente. (Larraín B. & Jeffrey D., 2002, pp. 405-406).

3.1.2. Teoría del ciclo de vida

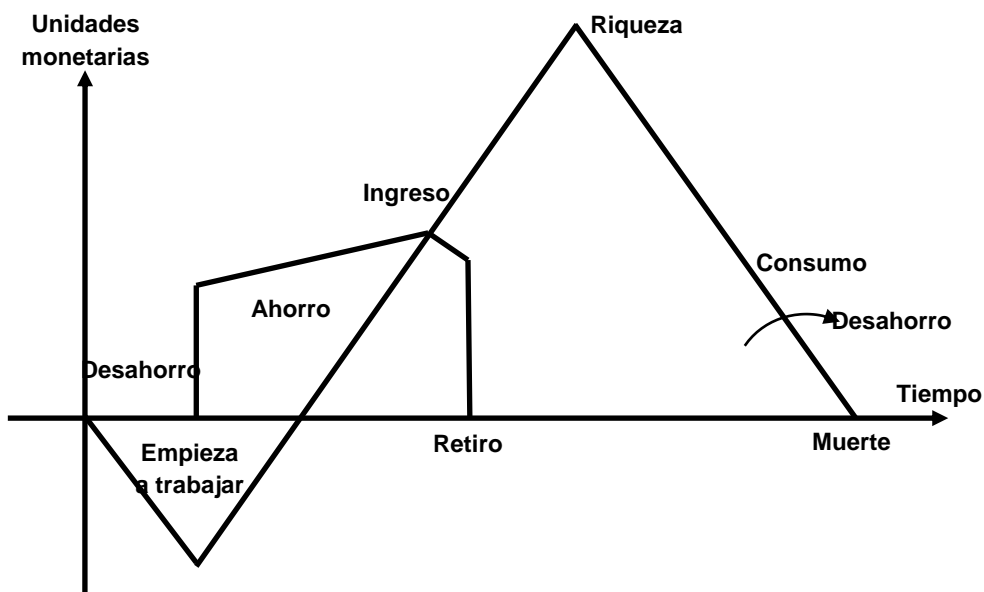
La Teoría del ciclo de vida fue desarrollada por Franco Modigliani durante la década de 1950, y trata de modelizar los hábitos de consumo de las personas a lo largo de su vida.

En su hipótesis, Modigliani observa que el individuo trata de mantener un nivel de consumo estable durante toda su vida. Como sus ingresos no son constantes, deberá llevar a cabo diversos comportamientos con el fin de reducir el impacto en su consumo.

Así, por ejemplo, es probable que durante nuestra juventud necesitemos endeudarnos porque nuestro nivel de ingresos no sea suficiente, mientras que durante el período central de nuestra vida éste sea superior a nuestros gastos, de forma que nos permita hacer crecer nuestros ahorros. Serán estos ahorros los que nos van a ayudar a jubilarnos manteniendo en cierta manera un nivel similar de consumo, es decir, conservando nuestra calidad de vida.

Esta teoría viene a decirnos que las personas distribuimos nuestros ingresos de tal forma que intentamos compensar períodos donde éstos son más elevados con otros donde son más escasos y durante los cuales nos vemos obligados a “desahorrar”.

Figura 01: Hipótesis del ciclo de vida en el consumo y ahorro



A través de esta sencilla teoría se pueden llegar a obtener datos de consumo y ahorro agregados de una determinada economía, así como estudiar dichos datos en función de la evolución de la demografía y la productividad de un país o región.

De esta forma, el nivel de ahorro de una economía será superior si la mayor parte de su población está dentro de una franja de edad “madura”, o caerá sustancialmente en regiones con una pirámide de población en la que la mayor parte de las personas se encuentren fuera de su vida laboral.

Por otro lado, el ahorro será creciente si, a raíz de una mayor productividad, nuestros ingresos se incrementan y por tanto, a nuestra jubilación, necesitaremos un mayor nivel de ahorro acumulado para mantener un poder adquisitivo similar al que tenemos hoy en día. (Larraín B. & Jeffrey D., 2002, pp. 417-418).

3.1.3. Teoría del ingreso absoluto

Keynes daba a conocer que las variables como el consumo y el ingreso tenían relación directa aunque no sean proporcionalmente.

A sugerencia de los profesionales en economía de la época se trató de reestructurar introduciendo variables objetivas y subjetivas. También se hizo notar que variables distintas del ingreso desplazaban la función del consumo hacia arriba.

Larrain, Sachs, & Sachs (2006, pp. 420) sostiene que: “Keynes planteó originalmente la teoría de que el consumo colectivo guardaba proporción directa, aun cuando no proporciona, con el nivel corriente del ingreso colectivo disponible tanto a corto como a largo plazo”.

Para Keynes, el ahorro se determina fundamentalmente por el nivel absoluto del ingreso corriente, como una función lineal del mismo:

$$S = sY \text{-----} (1)$$

Donde: S=ahorro, s=propensión media a ahorrar e Y=ingreso corriente.

3.1.4. Teoría del ingreso relativo

Esta teoría que tuvo en James Duesenberry a su principal exponente, la consideraba muy por encima de la teoría del ingreso absoluto, enlazando a las relaciones no proporcional y proporcional del consumo colectivo y el ingreso disponible colectivo. “Según Duesenberry, el ambiente social en el que uno vive influye grandemente sobre las decisiones de consumo y ahorro. Así, un individuo que dispone de un ingreso dado, consume más si vive en un vecindario rico que si vive en uno pobre”.

En el primer caso, el ahorro, y no el consumo, es el factor de ajuste de una disminución del ingreso. Incluso las personas estarían dispuestas a desahorrar si la caída del ingreso fuera importante. Respecto del segundo factor, se explica que la utilidad del consumidor depende de la relación entre su consumo y el de aquellos a los que imita social y culturalmente. De acuerdo con estas hipótesis, el ahorro no estaría determinado por el ingreso absoluto de las personas, sino por su ingreso relativo, en el marco de la distribución total de la renta. Bajo estos supuestos, la tasa de ahorro agregado debería aumentar ante una mejora en la distribución del ingreso, mientras no se vería afectada por incrementos en la renta per cápita, ya que ésta elevaría los hábitos de consumo de toda la población.

Duesenberry (1978). Desarrolló una teoría del consumo basada en dos hipótesis del ingreso relativo:

Primera Hipótesis.- reconoció que los consumidores se interesan en su consumo con respecto al consumo de otros; esto es, intentan mantenerse al mismo paso de los “JONES”. Este fenómeno significa que la propensión promedio a consumir depende de la posición del consumidor en la distribución del ingreso. Si un consumidor gana una cantidad superior al ingreso promedio, consumirá una proporción menor de su ingreso. Si el consumidor gana una cantidad inferior al ingreso promedio, consumirá una mayor proporción de su ingreso. Así, la propensión promedio a consumir baja a medida que aumenta el ingreso. A medida que aumenta la posición del ingreso relativo de una persona su consumo aumentará menos que proporcionalmente, y la propensión marginal a consumir

es menor que la propensión promedio a consumir ($PMC < PPC$). Sin embargo, a medida que aumenta el ingreso, si la distribución del mismo no cambia no existe razón para esperar cambios en la propensión promedio a consumir debido a que la posición del ingreso relativo no cambia; esto es, la propensión marginal de largo plazo a consumir es constante, y $PMC = PPC$. A medida que el ingreso aumenta, la gente aumentará el consumo en proporción al ingreso a fin de mantener su consumo con relación a otros.

Segunda Hipótesis.- es que los consumidores se interesan en su consumo con relación a niveles de consumo realizado en períodos anteriores. Una vez que un consumidor alcanza un nivel de consumo, las disminuciones en el consumo son más difíciles que las disminuciones en el ahorro. Así, el consumo depende del nivel actual del ingreso con relación a su pico anterior.

Supongamos que el ingreso baja en el corto plazo durante una recesión económica. Los consumidores reducirán el consumo lo menos posible y reducirán agudamente el ahorro; a medida que el ingreso baja la propensión promedio a consumir sube. Cuando comienza la recuperación, el consumo y el ahorro de nuevo aumentan a medida que el ingreso sube a su anterior pico; a medida que el ingreso sube la propensión promedio a consumir baja. En el corto plazo el pico del ingreso anterior excede al ingreso actual y la propensión marginal a consumir es menor que la propensión promedio a consumir $PMC < PPC$; existe una relación proporcional entre el consumo y el ingreso.

A medida que el ingreso real se incrementa a lo largo de la función de consumo de largo plazo CLP a (Y/P) , el consumo real aumenta proporcionalmente a (C/P) . Si el ingreso real descendiera entonces en un periodo de recesión, la gente reducirá el consumo real lo menos posible a lo largo de la función consumo de corto plazo, CCP, y reduciría agudamente el ahorro real. En la recuperación, a medida que el ingreso real vuelve al pico anterior, (Y/P) , el consumo real aumenta en forma no proporcional de regreso a (C/P) , a lo largo de CCP. Una vez que se alcanzan los niveles de los picos pasados del consumo real, al ahorro real y el ingreso real, los aumentos en el ingreso real a (Y/P) de nuevo aumentarán el consumo real proporcionalmente a (C/P) a lo largo de CLP

mientras la distribución del ingreso real no cambie y la gente conserve sus niveles de consumo real relativo. Si el ingreso real de nuevo disminuye en un periodo de recesión de (Y/P) , entonces el consumo real disminuye en forma proporcional a lo largo de $C'CP$ en el corto plazo. En la recuperación, el consumo real aumenta de nuevo a lo largo de $C'CP$ hasta alcanzar a (C/P) . Después de la recuperación, ulteriores incrementos en el ingreso real por encima de (Y/P) significan que el consumo real aumenta proporcionalmente a lo largo de CLP . (Turnovsky, 1997, p. 234).

3.1.5. El enfoque neoclásico

Durante el siglo XX el paradigma neoclásico pasa a dominar la teoría económica restándose importancia a las ideas clásicas sobre la distribución funcional del ingreso. Estas ideas perdieron aún más relevancia cuando se descubrió que no es posible en realidad clasificar los rendimientos de los diferentes factores en categorías definidas “funcionalmente” de salarios, renta e intereses. Así, la distribución funcional pasó a constituir una consecuencia de la teoría de los precios en la medida que la interacción entre la oferta y demanda por factores productivos determina los precios de los factores y origina las participaciones relativas.

Asimismo, crecimiento y distribución se disociaron. Las economías crecían en función del progreso técnico y de la acumulación de capital físico a través de tecnologías de retornos constantes a escala, independientemente de la distribución del ingreso entre los factores productivos.

Al perder relevancia la distribución funcional el énfasis se trasladó a la distribución personal de los ingresos. Esta es la distribución del ingreso a las personas y familias y forma la base de todos los estudios sobre desigualdad social.

De todas formas, la escuela neoclásica ofrece el enfoque teórico tradicional para el estudio de la distribución funcional del ingreso. En dicha teoría los precios están determinados por la interacción de la oferta y la demanda. La participación

de los salarios, la renta y los beneficios en el ingreso nacional dependen de las productividades marginales de los factores de producción.

Así, las participaciones relativas de los factores dependen de las relaciones tecnológicas que están dadas. El salario de mercado será aquel que haga que el exceso de demanda del mercado laboral sea cero.

Para ilustrar mejor el análisis de la participación de los factores en el modelo neoclásico utilizaremos una función de producción simple del tipo Cobb Douglas. A partir de dicha función mediante un proceso de optimización se determinan los respectivos pagos a los factores productivos.

Sea la siguiente función del tipo Cobb Douglas:

$$Y = AK^\alpha H^\beta L^{1-\alpha-\beta} \text{-----} (2)$$

Donde Y representa al producto o valor agregado, K es el stock de capital físico, H es el trabajo formal asalariado y L representa el trabajo informal no calificado. Como dicha función es homogénea de grado uno, entonces, por el Teorema de Euler, cada factor de producción debería ser remunerado de acuerdo a su productividad marginal.

Sean r, ρ y w las respectivas remuneraciones de los factores de producción citados anteriormente. Así r es la ganancia por explotación del capital, ρ remuneración al personal formal asalariado y w el ingreso al personal independiente no calificado. Si se iguala la productividad marginal de cada factor a su remuneración se sigue que las participaciones relativas en el producto están dadas por los respectivos coeficientes de la función de producción. Esto es:

$$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{rK}{Y} = \alpha$$

$$\frac{\partial Y}{\partial H} = \frac{\rho H}{Y} = \beta$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{wL}{Y} = 1 - \alpha - \beta$$

Para que esta teoría sea exactamente correcta debe haber perfecta competencia en los mercados de trabajo y de productos con costos de información bastante mínimos. De no ocurrir esto podría haber factores que reciban un monto mayor a su producto marginal.

Cabe señalar que esta es la formulación más simple posible, en donde la función de producción es una sola para todo el conjunto de la economía, retornos constantes a escala y elasticidades de sustitución unitaria entre los factores de producción.

Mediante esta formulación simple de la producción es imposible que existan cambios en las participaciones relativas de los factores, puesto que dependen de las relaciones tecnológicas representadas por los coeficientes de la función de producción. La participación de un factor se mantiene constante cuando sube su precio ya que este aumento provoca una disminución compensatoria en su contratación. ((MTPE), 2004, pp. 5-6).

El enfoque neoclásico con cambios en la participación relativa de los factores

Una forma de considerar cambios en la participación relativa de los factores productivos es postulando un marco multisectorial, en la función Cobb Douglas anterior que admita la existencia de distintas tecnologías a lo largo de la economía. Así, la función de producción en el sector i de la economía puede ser representada como:

$$Y_i = AK_i^\alpha H_i^\beta L_i^{1-\alpha-\beta} \text{ ----- (3)}$$

La participación de cada factor de producción en el producto del sector i está dada ahora por las respectivas expresiones (donde p_i es el precio del producto del sector i).

$$\frac{\partial Y}{\partial K_i} = \frac{rK_i}{P_i Y_i} = \alpha_i$$

$$\frac{\partial Y}{\partial H_i} = \frac{\rho H_i}{P_i Y_i} = \beta_i$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L_i} = \frac{wL_i}{P_i Y_i} = 1 - \alpha_i - \beta_i$$

La participación agregada de los factores de producción está ahora dada por la suma ponderada de las participaciones a nivel sectorial:

$$\frac{\partial Y}{\partial K} = \sum_i \frac{\partial Y}{\partial K_i} \lambda_i$$

$$\frac{\partial Y}{\partial H} = \sum_i \frac{\partial Y}{\partial H_i} \lambda_i$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = \sum_i \frac{\partial Y}{\partial L_i} \lambda_i$$

Donde corresponde a la participación del producto del sector i dentro del producto total de la economía:

$$\lambda_i = \frac{P_i Y_i}{\sum_j P_j Y_j}$$

Existe dos maneras de cambiar la participación de los factores productivos mediante esta nueva formulación de la producción a nivel sectorial. Una primera forma es el cambio intersectorial, la otra vía es el cambio intrasectorial.

Para que ocurra un cambio intersectorial deberá ocurrir cambio en los coeficientes, lo que la participación del factor, aun cuando se mantengan constantes las tasas de participación sectorial. Este cambio se denomina intersectorial o entre sectores.

Los fuertes cambios que ocurren en la estructura productiva de las economías a lo largo del tiempo, con énfasis consecutivos en la agricultura, la industria y los servicios, sugiere que este tipo de efecto ha debido jugar un papel importante en las modificaciones observadas en las participaciones relativas de los factores de producción a lo largo del tiempo o en muestras transversales de países de diferente nivel de desarrollo.

También es posible el desarrollo de cambios de las participaciones relativas al interior de los sectores productivos, producto esta vez de cambios tecnológicos

que ocurren al interior de estas agrupaciones. Este tipo de cambios recibirá el nombre de intrasectoriales, puesto se producen al interior de los sectores de producción. ((MTPE), 2004, pp. 7 y 8).

3.1.6. Teorema de Stolper-Samuelson

Es posible estudiar el cambio en la participación de los factores productivos en un contexto de economía abierta con comercio exterior sin restricciones. Esto se logra gracias al uso del teorema de Stolper Samuelson.

Se asume comercio mutuamente beneficioso entre dos países, dos factores productivos (trabajo y capital) y dos bienes (uno intensivo en trabajo y el otro intensivo en capital). El Teorema afirma que, en un contexto de comercio exterior libre, un aumento en el precio de un bien resultará en un aumento en el precio real (con respecto a los precios de ambos bienes) del factor que es usado intensivamente por ese bien, y en una reducción en el precio del otro factor. Esta situación alteraría la participación relativa de los factores productivos en la economía.

Así, el comercio internacional-o la apertura de una economía-debe tener efectos importantes sobre la distribución funcional del ingreso, favoreciendo al factor relativamente abundante y perjudicando a los dueños del factor relativamente escaso, por lo que debe ser un asunto conflictivo. ((MTPE), 2004, p. 8).

3.1.7. Enfoques teóricos aplicados a la realidad nacional.

La teoría neoclásica citada líneas arriba se encuentra limitada por la importancia que puede tener en países como el nuestro fuerzas ajenas al modelo que expliquen la determinación de los precios. Los supuestos neoclásicos no consideran los monopolios estructurales, las regulaciones estatales, etc. De esta forma, la teoría neoclásica adolece de severas limitaciones, ya que hay suficientes pruebas de que los resultados dependen de los supuestos en que éstos descansan, lo que restringe la validez de sus conclusiones.

Webb, Richard (1975) construye un modelo que explica la distribución funcional del ingreso por factores tecnológicos. El modelo tiene dos sectores: uno

moderno, con alta capacidad de capital y presencia urbana y un sector tradicional pobre intensivo en mano de obra, que a su vez se divide en dos subsectores: uno urbano tradicional, complemento al moderno y uno rural tradicional, que es a su vez el más grande y más pobre.

La premisa principal de Webb es la existencia de un dualismo tecnológico: la coexistencia de los dos sectores anteriormente mencionados. Existe, en el modelo de Webb, una creciente diferencia en las remuneraciones de los sectores moderno y tradicional. Esta sería una característica propia de los países subdesarrollados que no se observa en las economías capitalistas desarrolladas ni en las economías socialistas.

Webb formula varias explicaciones a la excesiva diferencia entre las remuneraciones del sector moderno y del sector tradicional. En el sector moderno existen altos niveles de calificación y fuertes niveles de sindicalización, características que no aparecen en el sector tradicional y que estaría causando la diferencia de salarios entre los sectores mencionados. El nivel alto de calificación es consecuencia de la alta intensividad de capital del sector moderno. Las técnicas intensivas en capital generan empleos con altos salarios, por las “altas calificaciones” que exigen las tecnologías modernas. Las empresas ofrecen altos salarios, en parte para poder contratar personas cuidadosas y dignas de confianza, y en parte para lograr un mayor sentido de responsabilidad. Los altos salarios también se justificarían porque reducen la inestabilidad en el trabajo.

Sin embargo, para Webb el alto poder de la fuerza de trabajo del sector moderno no sólo se deriva de la sindicalización sino también del poder político. Este poder se origina de la presencia urbana, de la susceptibilidad para la organización y el potencial disruptivo.

Por otra parte el sector urbano tradicional está estrechamente ligado al sector moderno. Este sector tiene un alto grado de dependencia comercial con el sector moderno. Pero la relación no es de competencia sino más bien complementaria. Este sector está conformado por los empleados de las pequeñas empresas no registradas, los independientes, los empleados domésticos.

El sector rural tradicional es el más grande y a la vez el más pobre. En su mayoría está conformada por agricultores pobres que viven de la subsistencia, en donde los ingresos son mínimos. En la agricultura de exportación el valor agregado por trabajador es bastante bajo. Además es difícil conseguir excedentes ya que para extraerlos se necesitan grandes unidades de producción.

Debido a su gran tamaño, este sector está atrapado dentro de un estado de pobreza. El alto número de personas involucradas en este sector diluyen el impacto de las transferencias redistributivas provenientes de la población urbana. El bajo nivel agregado por trabajador limita el alcance de una mejora en el nivel de vida de las familias rurales a través de la redistribución del ingreso dentro de este sector.

Sin embargo, para Webb el panorama no es tan sombrío para este sector ya que el gobierno dispone de un mayor número de instrumentos de política para aumentar los ingresos rurales que para los del sector urbano tradicional. ¿Cómo se explica esto?, según Webb en el sector rural tradicional si es posible el crecimiento autónomo del producto y del ingreso porque el mismo sector consume buena parte de su propio producto y porque el comercio exterior le crea oportunidades para exportar y sustituir importaciones. De esta forma, las políticas dirigidas a ampliar la capacidad productiva son un medio de aumentar el ingreso rural.

Con respecto a la redistribución del ingreso, para Webb este se da, como ya se dijo anteriormente, en forma vertical mas no en forma horizontal como necesitaría darse considerando una sociedad tan dualista como la nuestra. Al decirse que la redistribución se da en forma vertical implica que el ingreso pasa en poca proporción del sector moderno (sector en donde se genera la mayor parte del ingreso) al sector menos favorecido y más bien permanece embotellado dentro del sector moderno (es decir, sólo se distribuye dentro de éste).

Una sociedad tan dualista como la nuestra necesita más transferencias horizontales que verticales. Las diferencias horizontales se cumplen

principalmente a través de la política fiscal y de precios. Pero por razones políticas, administrativas y sociológicas son las más difíciles de dar.

Otro interesante modelo aplicado a la realidad nacional es el presentado por Defilippi (1993). Basado en el modelo de Figueroa, desarrolla también un modelo de dos sectores: 1) empresas capitalistas, 2) unidades campesinas artesanales.

Las empresas producen el bien agrícola (el capital circulante lo constituyen las semillas que ellos mismos producen) y maximizan beneficios (diferencia entre ingresos menos costos).

Los campesinos en cambio maximizan utilidades de acuerdo al ingreso medio de su parcela y al ocio que pueden consumir. En este modelo el campesino sólo consume ocio si es que su ingreso medio es mayor a su salario de subsistencia.

Defilippi presenta la siguiente ecuación en donde se muestran los sectores que participan en el ingreso nacional:

$$Y_N = G + sL_c + vL_a \text{ ----- (4)}$$

Donde:

Y_N = Ingreso nacional

G = Masa de ganancias de los capitalistas.

L_c = Empleo asalariado

L_a = autoempleo

Según la hipótesis de Defilippi el aumento en la población haría que la participación en el ingreso nacional de los obreros y campesinos caigan y que la demanda de trabajadores en el sector capitalista crezca menos que proporcionalmente al aumento de trabajadores en el autoempleo. Es decir, el crecimiento de la fuerza laboral tendrá un efecto mucho más pronunciado en L_a que en L_c creciendo el autoempleo en mayor medida.

Por otra parte, como los capitalistas no participan en la fuerza laboral y según su racionalidad tienen mayores ganancias cuando pagan menos salarios (producto

de un aumento en la oferta laboral) su participación en el ingreso nacional aumentará a medida que los otros sectores disminuyan.

De esta forma la distribución funcional del ingreso dependerá principalmente del salario y del empleo del sector capitalista. Estrella, Jorge (1985) basándose la teoría de Kalecki sobre ciclos y participación relativa de las remuneraciones en el ingreso nacional, analiza una relación entre los ciclos económicos de la economía peruana y la distribución funcional del ingreso. Según este modelo la participación de los salarios en el valor agregado están determinados por el grado monopólico, la composición industrial del valor agregado y las relaciones entre los precios de las materias primas y los costos menos los salarios por unidad de producción.

De esta forma, un aumento en el grado de participación monopólica o en el precio de las materias primas en relación con el salario por unidad producida hará caer la participación de los salarios e el valor agregado.

Cuando se está en auge el grado del monopolio cae (esto a su vez debido a que en auge entran más empresas al mercado) y caen el precio de las materias primas haciendo que aumente la participación de los salarios en la economía.

Antes de llegar al ritmo del deterioro del dinamismo de la economía las remuneraciones reducen su participación en el ingreso nacional debido, entre otras cosas, al aumento de los precios de los alimentos.

En la etapa depresiva cae la relación salario / ganancia debido a la caída de la actividad económica y aumento de los precios generado por las expectativas inflacionarias por parte de los capitalistas y asalariados y por un aumento en el grado de monopolio (por la quiebra de empresas más pequeñas).

En la recuperación aumenta la participación de las ganancias en el ingreso nacional y esto a su vez sirve como fuente de financiamiento de nuevas inversiones. ((MTPE), 2004, pp. 9-12).

3.2. El aprendizaje

Para Gordon Bower y Ernest Hilgard (1997), el aprendizaje se refiere al cambio en la conducta o en el potencial de conducta de un sujeto en una situación dada como producto de sus repetidas experiencias en esa situación, siempre que el cambio conductual no pueda explicarse con base en sus tendencias de respuestas innatas, su maduración o estados temporales (como la fatiga, la intoxicación alcohólica, los impulsos, etcétera).

Desde la psicología educativa, el aprendizaje ha sido abordado por dos grandes perspectivas. La primera corresponde a las teorías que se sustentan en el paradigma conductista, las cuales plantean al aprendizaje como un producto generado desde el exterior. Así, para los seguidores de esta corriente, las modificaciones en los estímulos causan el aprendizaje, Pérez (2008). La segunda gran perspectiva está constituida por las teorías cognitivas, las cuales destacan el aspecto subjetivo y mentalista del aprendizaje. “Piensan sus constructores que el individuo no es puramente reactivo, sino que, muy al contrario, es desde el interior de donde sale la iniciativa en relación con el mundo”. Pérez (2008).

Gracias a los aportes de la corriente cognitiva apareció el movimiento constructivista, Díaz y Hernández (1998), según el cual los estudiantes parten de un conjunto de conocimientos y motivaciones; es decir, su conocimiento interno previo, para adquirir el conjunto propuesto por los supervisores del aprendizaje: el conocimiento externo, Pinto y García (2006). Además, los constructivistas plantean que, para aprender de manera más efectiva, se requiere del contacto y la colaboración de otros individuos; en consecuencia, destacan que los agentes culturales son fundamentales para alcanzar esa construcción personal denominada aprendizaje, Solé y Coll (1998).

Sobre la base de una perspectiva orientada a la educación superior, Mario de Miguel (2005), señala que “uno de los hallazgos más consistentes en relación con el aprendizaje es que se trata de un proceso de construcción individual y social, que el estudiante debe regular y por el que tiene que responsabilizarse”. Es decir, promueve la idea de un aprendizaje autónomo. Por su parte, John Biggs (2006) propone cuatro condiciones que generarían un aprendizaje de calidad en el

estudiante universitario: una base de conocimientos bien estructurada, un contexto motivacional adecuado, actividad por parte del estudiante y la interacción con otros.

Con el fin de considerar la estrecha relación que existe entre el aprendizaje y el rendimiento académico: “en términos educativos, el rendimiento académico es un resultado, ordinariamente un resultado del aprendizaje”, Tourón (1984). Ello se debe a que el rendimiento académico se suele expresar mediante calificaciones, cuantitativas o cualitativas; es decir, notas, que, de ser consistentes y válidas, serán el reflejo de un determinado aprendizaje o del logro de unos objetivos preestablecidos.

3.3. Factores socioeconómicos

Los estudios que acuden a metodologías descriptivas (Instituto de Investigaciones Educativas de la Universidad Simón Bolívar 1978), correlacionales, García (1989) o el análisis multivariado de la varianza, Gonzáles, Álvarez, Cabrera y Bethencourt (2007), confirman que no existe una relación importante entre el rendimiento académico universitario y las variables socio – económicas. Igualmente, el estrato social (nivel o clase socio – económicos) del estudiante no ha mostrado ser significativo en las investigaciones regresionales que miden el desempeño académico en asignaturas universitarias de la disciplina económica, Harbury y Szreter (1968), o el rendimiento en cursos de matemáticas empresariales, Castellanos et. al. (1998).

En cuanto a la composición del hogar del estudiante, según García (1989) determinó que el rendimiento de los estudiantes y sus circunstancias personales y familiares (estado civil y número de hijos) no presentan diferencias significativas. En cambio, Di Gresia, Porto y Ripani (2002) en una investigación regresional, determinó que influían positivamente sobre el rendimiento académico un estado civil casado(a) o viudo(a). En sentido contrario, el rendimiento era afectado de modo negativo cuando el estado civil con la pareja era de convivencia, separación o divorcio.

Por otro lado, las investigaciones econométricas han encontrado que el apoyo de la familia para el financiamiento de los estudios universitarios influye de modo positivo sobre el rendimiento, Krieg y Uyar (1997), y Di Gresia at. al. (2002). Igualmente, la condición de becado afecta positivamente el rendimiento, Di Gresia at. al. (2002), aunque las becas que reciben los hijos de funcionarios y profesores o los hermanos de estudiantes tienden a generar un impacto negativo sobre el rendimiento, Valdivieso at. al. (2004).

3.3.1. Variables de identificación

Para Tejedor (2003), las variables de identificación más importantes son la edad y el sexo del estudiante. Adicionalmente, en el extranjero, es posible encontrar investigaciones que consideran la raza como variable de identificación. No obstante, el intenso mestizaje racial de la sociedad peruana dificulta la incorporación de esa variable en estudios cuantitativos.

3.3.2. Sexo

Vale aclarar que los estudiosos sobre rendimiento académico suelen considerar al sexo del estudiante como un indicador de su género. Sin embargo, parte importante de los científicos sociales contemporáneos consideran que el género es una construcción social compleja que va más allá de las diferencias biológicas entre ambos sexos. Por ello, al evaluar las diferencias en rendimiento entre hombre y mujer, en un sentido de identificación, es más pertinente especificar al sexo como la variable de análisis.

En el ámbito de la educación superior, la mayoría de las investigaciones sobre el rendimiento académico apuntan a un mayor éxito entre las mujeres, Tejedor (2003). En especial, cuando se trata de explicar, mediante metodologías econométricas, la cantidad de materias aprobadas por año o el rendimiento promedio acumulado. En el Perú, Manuel Torres, Rosario Lajo, Emma Campos y Marcelino Riveros (2007), en un estudio para relacionar el rendimiento académico de los alumnos con la percepción de la calidad académica de sus docentes, encontraron diferencias significativas en función del sexo, de modo tal que las mujeres tenían calificaciones promedio más elevadas que los varones.

También se ha encontrado que las mujeres tienden a presentar un mejor rendimiento en determinadas carreras. Así, Hakkinen (2004) estimó que las mujeres tenían notas más altas en los exámenes finales de la carrera de Educación Secundaria y que acumulaban más créditos que los hombres en las carreras de Ingeniería, Ciencias Sociales y Ciencias del Deporte. Por otro lado, Porto et al. (2004) y Girón y González (2005), respectivamente, han encontrado que las mujeres aprueban más materias y presentan un mayor rendimiento general en programas de Economía.

Sin embargo, luego de estudiar el rendimiento en el nivel de asignaturas, la investigación educativa ha identificado que existen cursos en los cuales los hombres tienden a mostrar mejores resultados que las mujeres. Por ejemplo, en los trabajos regresionales de Harbury y Szreter (1968) y de Ballard y Johnson (2004), se encontró que los hombres mostraban mejor rendimiento en cursos de Economía que las mujeres. De modo similar, Attiyeh y Lumsden (1971) y Crowley y Wilton (1974) determinaron que el rendimiento en evaluaciones de Economía era mayor en los hombres.

Los resultados de O'Malley y Stranahan (2002) también indicaron que el sexo femenino incidía negativamente sobre el desempeño académico en cursos introductorios de Economía, aunque de manera indirecta y compleja. Concretamente, concluyeron que los perfiles Femeninos Intuitivo – Subjetivo y Femenino – Intuitivo – Objetivo tuvieron un desempeño académico inferior al de aquellos con otras combinaciones sexo/personalidad.

Conviene mencionar que existen estudios que encontraron que el sexo no era una variable significativa para explicar el rendimiento en evaluaciones de Economía, Ziegert (2000), y Shanahan y Meyer (2003). Igualmente se ha determinado que el sexo no influye en las calificaciones de cursos de Contabilidad, Buckless et al. (1991) y Mooi (1994), de Introducción a las Finanzas; Didia y Hasnat (1998) y de Estadística para Negocios y Economía, Krieg y Uyar (1997).

3.3.3. La edad

Los resultados derivados del análisis de la relación la variable edad y el rendimiento pueden pensarse, en cierta forma, contradictorias. “Por una parte parece claro que, en cada curso, los alumnos más jóvenes son los que obtienen mejores tasas de rendimiento y mejores calificaciones y por otra, parece igualmente claro que los mejores rendimientos van asociados a los alumnos de los últimos cursos, es decir, los alumnos de mayor edad”, Tejedor (2003).

En la práctica, diversas investigaciones han concluido que la edad, como una medida de madurez mental, contribuye a un mayor rendimiento. En efecto, Didia y Hasnat (1998) encontraron que la edad sobre el desempeño en un curso universitario de Introducción a las Finanzas, aunque de modo marginal. Por su parte, Di Gresia at. al. (2002) determinaron que la mayor edad influía positivamente sobre la cantidad de materias aprobadas de los estudiantes de universidades públicas argentinas. A su vez, Hakkinen (2004) estimó que, en las carreras de Ingeniería y Ciencias Sociales, los estudiantes que ingresaban a la universidad entre los 21 y 23 años tenían un mejor rendimiento que quienes comenzaban sus estudios entre los 18 y 20 años.

En cambio, Harbury y Szreter (1968) identificaron una ventaja marginal de la juventud sobre el desempeño académico universitario en asignaturas de la disciplina económica. En otras investigaciones la edad no fue una variable significativa, Attiyeh y Lumsden (1971), García (1989), y Castellanos at. al. (1998).

3.4. Mercado laboral

3.4.1. Concepto

Se denomina mercado de trabajo o mercado laboral al mercado en donde confluyen la demanda y la oferta de trabajo. El mercado de trabajo tiene particularidades que lo diferencian de otro tipo de mercados (financiero, inmobiliario, de commodities, etc.) ya que se relaciona con la libertad de los trabajadores y la necesidad de garantizar la misma. En ese sentido, el mercado de trabajo suele estar influido y regulado por el Estado a través del derecho

laboral y por una modalidad especial de contratos, los convenios colectivos de trabajo. (De la Torre Garcia , 2010)

Desde fines del siglo XIX los Estados de todo el mundo han dictado leyes laborales para regular los mercados de trabajo y proteger a los trabajadores. Este conjunto de normas se denomina derecho laboral. Las normas del derecho laboral tienen la característica general de ser de aplicación obligatoria, sin poder ser renunciadas, a menos que las condiciones de trabajo sean más beneficiosas para el trabajador (principio pro operario).

Para abordar más el tema del mercado laboral definiremos los siguientes términos:

a) Población en edad de trabajar

La población en edad de trabajar constituye el universo de estudio del módulo de empleo de la Encuesta Nacional de Hogares y sobre este grupo poblacional se establece la caracterización y análisis conceptual.

La población en edad de trabajar representa la mano de obra potencial existente en una sociedad. Sin embargo, no existe consenso absoluto en su definición. En general, se denomina así a la población de jóvenes y adultos comprendidos entre los 15 y 59 años, que representan a la gran masa de población activa (ocupados y desocupados) y no activa. La utilidad de este concepto es relativa, por cuanto los límites de edad inferior y superior son convencionales que no necesariamente considera lo que ocurren la realidad.

En América Latina, estos límites son definidos en función a las características del mercado laboral de cada país; así, en la mayoría de ellos, la población en edad activa, se determina tomando en consideración solo la edad mínima. En el caso del Perú, se considera como Población en Edad de Trabajar a la población de 14 y más años de edad, entendida como la población con capacidad para desempeñar funciones productivas.

b) Población Económicamente activa

En términos de mercado laboral, la población económicamente activa representa el grupo de proveedores u oferentes de servicios laborales, algunos de los

cuales han logrado que sus servicios sean utilizados (ocupados), mientras que otros buscan activamente un empleo (desocupados); es decir, algunos han encontrado quien demande sus servicios, mientras que los otros no, aun cuando todavía los siguen ofreciendo.

c) PEA Subempleada:

Trabajadores cuya ocupación no es adecuada cuantitativa ni cualitativamente (por horas: menos de 35 horas a la semana; por ingresos: menores al mínimo de referencia).

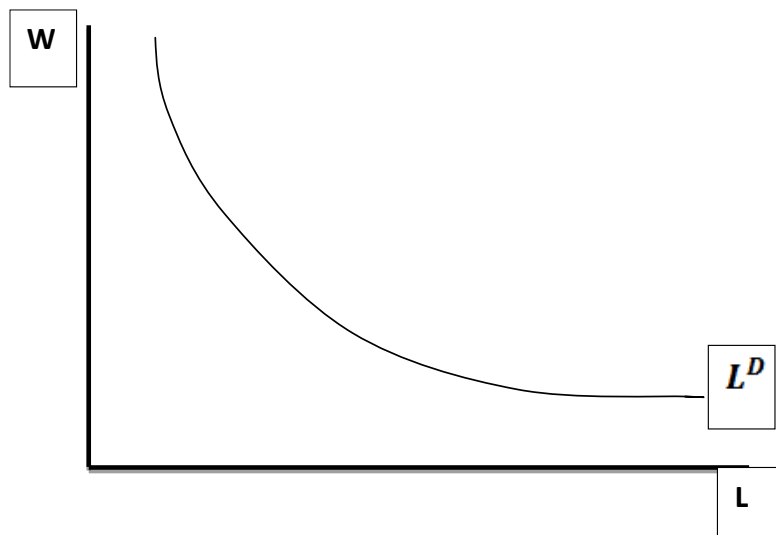
d) PEA Adecuadamente Empleada:

Compuesta en el Perú por dos grupos, trabajadores que laboran 35 horas o más a la semana y reciben ingresos por encima del ingreso mínimo de referencia; y los que laboran menos de 35 horas semanales y no desean trabajar más.

3.4.2. Demanda del mercado laboral

La demanda de trabajo está compuesta por las empresas o empleadores, que compran servicios, (solicitud de trabajo por parte de las empresas) tiene pendiente negativa respecto al salario.

Figura 2: Curva de demanda del mercado laboral



Cuanto más bajos sean los salarios reales más trabajo demandarán las empresas.

a. Demanda agregada

La demanda agregada muestra la relación inversa entre la demanda total de bienes y servicios y el nivel de precios de una economía. Como sabemos, la demanda agregada está compuesta de los distintos tipos de gasto agregado: el consumo, la inversión, el gasto del gobierno y las exportaciones netas. (KRUGMAN , 1953)

La demanda de trabajo depende de los diversos determinantes de la demanda agregada (expectativas empresariales, nivel de renta, tipos de interés, política fiscal, competitividad...) la demanda de trabajo depende del ciclo económico. (Josep, 2008)

El salario no es sólo coste laboral para las empresas, sino fuente de renta (de consumo, de demanda agregada el salario tiene una influencia compleja en la demanda de trabajo (efectos positivos y negativos de un aumento salarial)

Los incrementos de la demanda agregada no sólo aumentan el empleo sino que pueden generar inflación: la falta de competencia e innovación en determinados sectores productivos puede hacer que los aumentos de demanda presionen al alza sobre los precios sin incrementar el PIB real y el empleo. (Josep, 2008)

b. Flexibilidad laboral

Ajuste (de forma poco costosa) del uso de la fuerza de trabajo (cantidad de empleo, funciones realizadas: flexibilidad cuantitativa y/o cualitativa) a las circunstancias cambiantes de la demanda y la producción.

Control sobre la fuerza de trabajo: conseguir el comportamiento adecuado de la mano de obra de cara a la mejora de la productividad (mediante formas coercitivas de control, incentivos negociados o discrecionales, participación de los trabajadores, identificación con la empresa).

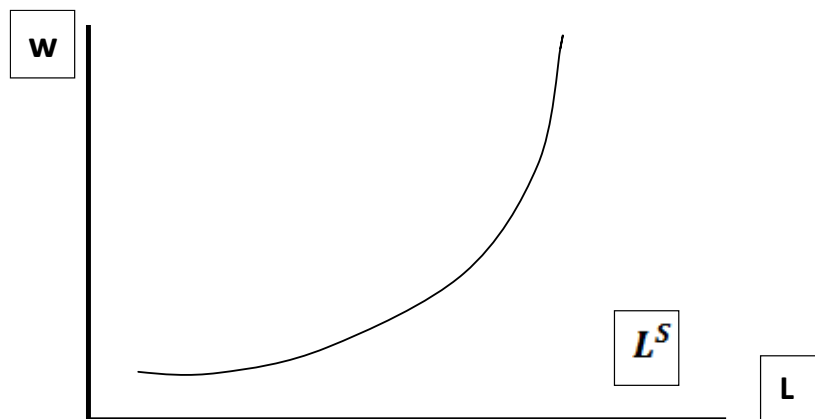
La gestión empresarial de la mano de obra está condicionada por la posición de la empresa en el mercado y en la estructura productiva, por las normas institucionales (acción sindical, legislación) y por la cultura de gestión laboral, de forma que se definen condiciones de trabajo y salariales diferenciadas para distintos puestos de trabajo (segmentación de la demanda de trabajo: dentro de

la empresa, entre empresas del mismo sector, entre sectores). (Muñoz Flores, 2013).

3.4.3. Oferta de trabajo

La oferta de trabajo se compone por los trabajadores, quienes venden su servicio; la oferta de trabajo tiene pendiente positiva respecto al salario, cuanto más elevados sean los sueldos, la gente querrá trabajar más.

Figura 03: Curva de oferta del mercado laboral



Cuando más altos sean los salarios, más personas ofertaran sus servicios a las empresas

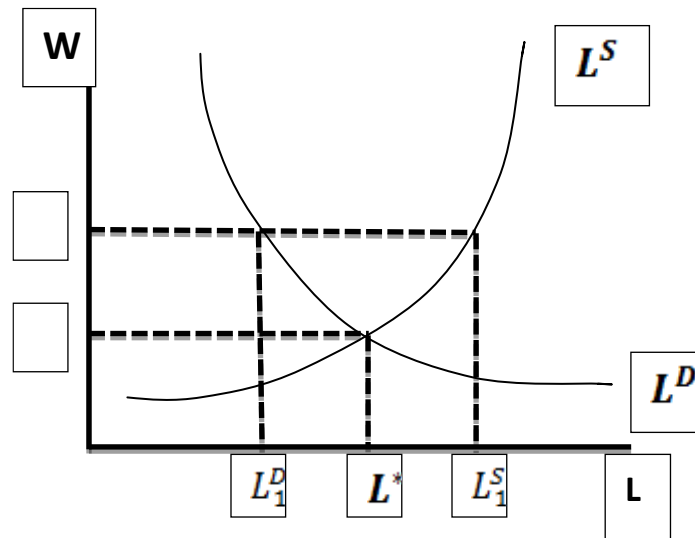
3.4.4. Equilibrio del mercado laboral

El equilibrio en el mercado de trabajo viene determinado por el punto de cruce de las curvas de oferta y demanda. La interacción de ambas determina los salarios en el mercado laboral, aquél donde los individuos intercambian servicios. (Blacutt Mendoza, 2006)

Hoy en día, la oferta y demanda de trabajo se puede comparar con la compra y venta de productos, ya que a medida que la oferta aumenta, la demanda baja su precio, en este caso el salario y viceversa; los trabajadores prefieren trabajar cuando el salario es alto y las organizaciones prefieren contratar cuando el salario es bajo, pero a su vez exigiendo altas competencias.

Asimismo la formación profesional es un factor primordial tomado en cuenta por las empresas para la contratación de personal, junto con las habilidades necesarias, exigen la experiencia en el campo de trabajo.

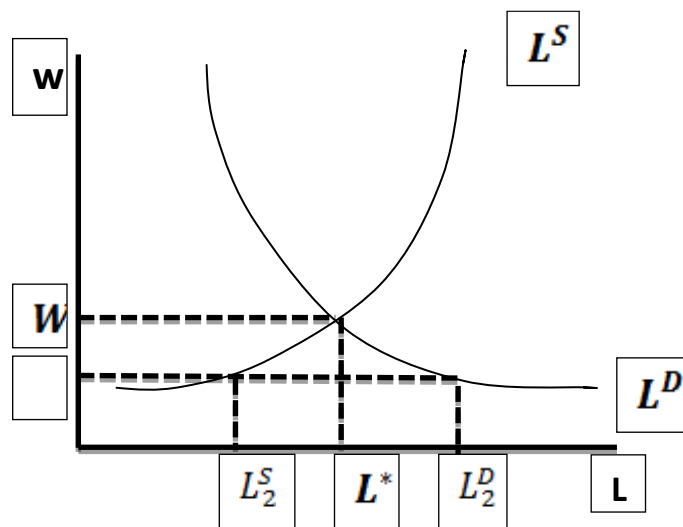
Figura 04: Curva de equilibrio del mercado laboral con exceso de oferta



$W_1 \Rightarrow$ Exceso de oferta de trabajo \Rightarrow Reducción del salario \Rightarrow Equilibrio:

W^*, L^* (menor oferta, mayor demanda)

Figura 05: Curva de equilibrio del mercado laboral con exceso de demanda



$W \Rightarrow$ Exceso de demanda de trabajo Aumento del salario

W^*, L^* (mayor oferta, menor demanda).

Para los clásicos, el mercado siempre está en equilibrio porque el salario se ajusta como para equilibrar la oferta a la demanda de trabajo.

3.4.5. Características del mercado laboral

- Incremento de la presencia de la mujer en más sectores profesionales.

- Aumento de la producción, pero reducción de los puestos de trabajo.
- Aparición de nuevas profesiones.
- El sector servicios es el que ocupa más personas.
- Aumento de las pequeñas empresas en grandes núcleos urbanos, a consecuencia de una descentralización productiva.
- Fuerte competencia entre empresas.
- Aumento de la mecanización, uso generalizado de robots y automatismos industriales.
- Implicación de las personas trabajadoras en el funcionamiento de la empresa, cada vez se valora más la capacidad de organización y la iniciativa.
- Necesidad de aprender y adaptarse a cambios tecnológicos en muchas profesiones u oficios.
- Reducción de la jornada laboral.
- Aumento de oportunidades laborales dónde se trabaja con información, gráficos, datos, estudios.

3.4.6. Eficiencia en el mercado laboral

Eficiencia en el mercado laboral significa un mercado flexible que permita que el trabajador se desempeñe en varios trabajos según su interés., la eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son esenciales para garantizar que los trabajadores se encuentren asignados de modo eficaz para la economía y cuenten con incentivos que influyan en que den su mejor esfuerzo en el trabajo. Los mercados laborales, por lo tanto, deben tener la flexibilidad de cambiar trabajadores de una actividad económica a otra rápidamente y a bajo costo, así también permitir que las fluctuaciones salariales sean dables sin mucha desorganización social.

Asimismo, los mercados laborales eficientes deben garantizar incentivos para los empleados y esfuerzos encaminados a promover la meritocracia en el lugar de trabajo, y éstos deben proporcionar equidad de género en el entorno de los negocios”.

3.5. Capital humano:

3.5.1. Concepto

El capital humano es un término usado en ciertas teorías económicas del crecimiento para designar a un hipotético factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad, del grado de formación y de la productividad de las personas involucradas en un proceso productivo. (Becker, el Capital Humano, 1984)

A partir de ese uso inicialmente técnico, se ha extendido para designar el conjunto de recursos humanos que posee una empresa o institución económica. Igualmente se habla de modo informal de "mejora en el capital humano" cuando aumenta el grado de destreza, experiencia o formación de las personas de dicha institución económica.

En las instituciones educativas se designa al "conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y talentos que posee una persona y la hacen apta para desarrollar actividades específicas.

Esta teoría se sustenta en una doble interpretación y fundamentación. La primera de carácter economicista: la productividad del trabajador está en función de la educación recibida. La mayor especialización (vía sistema educativo formal), vía trabajo (no formal) aumenta la productividad y se ve compensada por los salarios más altos. La segunda de carácter asignacionista: la educación tiene fundamentalmente funciones de asignación. Las calificaciones escolares proporcionan un criterio de selección personal a los empresarios. La educación tiene efectos no cognitivos influye en la actitud y comportamiento de los trabajadores. (Iglesias Garrido, 2005)

El concepto de capital humano fue esbozado a mediados del siglo pasado a partir del estudio sociológico realizado por Theodore Schultz y Gary Becker. De acuerdo con el trabajo de estos autores y otros estudios posteriores, gran parte

del crecimiento económico de las sociedades occidentales podía explicarse si se introducía una variable llamada capital humano, correlacionada con el nivel de formación especializada que tenían los agentes económicos o individuos de una sociedad. (Iglesias Garrido, 2005)

La investigación sobre el capital humano empezó con la cuestión de por qué en las sociedades occidentales los obreros tenían una productividad más alta. La respuesta parecía ser que se debía a las diversas innovaciones tecnológicas que se habían llevado a cabo, pues para estos autores la automatización producida por estas innovaciones tecnológicas en la producción industrial provocarían un aumento de los puestos de trabajo intelectuales en detrimento de los puramente físicos, considerados como los de mayor riesgo para el trabajador. (Iglesias Garrido, 2005)

3.5.2. Teoría del capital humano:

La teoría del capital humano nació oficialmente como un intento de explicar la parte del crecimiento de la renta o el producto nacionales que no podía atribuirse en los cálculos a los factores tradicionalmente considerados (nuevas tierras cultivadas, nuevo capital fijo y nuevas incorporaciones de mano de obra). La diferencia, se decía, debía provenir de la nueva calidad del trabajo, de su mayor productividad, y ésta debería ser atribuida a nuevas inversiones realizadas en el trabajo mismo: salud, experiencia, migraciones y, sobre todo educación. (Falgueras, 2001).

Marshall, se aleja de la teoría de Smith, quien consideraba la capacitación y la formación para el trabajo como una forma de acumulación de capital; sin embargo, Marshall, reconoce que el adiestramiento si produce unos beneficios que según él, se los apropia el trabajador; para nuestro caso lo importante es considerar la forma como este autor reconoce la importancia del adiestramiento como fuente de una mayor productividad en el trabajo, genera unos excedentes y crecimiento de la economía, sin importarnos quién se apropie de ellos y asumiéndolos como un componente de benéfico social. (Ramirez Ospina, 2003)

De la teoría clásica, se deriva la escuela Marginalista y de esta surge la teoría del capital y el crecimiento que da origen a la escuela del crecimiento, cuyo primer exponente es Theodore Schultz (1959), quien refiriéndose al miedo que

los economistas tienen al concepto de inversión en hombres, afirma: “son pocos los que han considerado a los seres humanos como capital, pero entre ellos hay tres nombres distinguidos. (Ramirez Ospina, 2003)

Adam Smith, filósofo y economista, incluyó como parte del capital todas las capacidades adquiridas y útiles de todos los habitantes de una nación. Así lo hizo también H. Von Thunen, quien añadió que la aplicación del concepto de capital al hombre ni le degrada ni estorba su libertad y dignidad; antes al contrario, la falta de aplicación de ese concepto resultaba especialmente perniciosa en las guerras; pues en ellas con tal de salvar un cañón se sacrifica, sin pensarlo dos veces en una batalla, a cien seres humanos que se encuentran en la plenitud de sus vidas.

El motivo es que: “la compra de un cañón produce un desembolso de fondos públicos, mientras que los seres humanos se obtienen gratis mediante un decreto de alistamiento” (Thunen 1875). También, Irving Fisher presentó con claridad y lógica un concepto de capital que lo incluye todo (Fisher 1906). “Pese a esto, la corriente del pensamiento principal ha sostenido que no es práctico ni apropiado aplicar a los seres humanos el concepto de capital.

Marshall, cuyo gran prestigio explica en gran medida la aceptación de esta visión, sostenía que aunque es incontestable que desde un punto de vista matemático y abstracto los seres humanos son capitales, si se los tratara así en los análisis prácticos se perdería el contacto con el mercado. En consecuencia, la inversión en seres humanos se ha incorporado pocas veces al núcleo formal de la economía, a pesar que muchos economistas, Marshall incluido, han puesto de manifiesto su relevancia en alguno de sus escritos”. (Iglesias Garrido, 2005)

A. Capital humano como factor de producción:

Desde la época de Adam Smith, se ha reconocido la importancia de la formación para lograr mejores resultados en el trabajo, es así, como en la parte I del primer tomo de La Riqueza de las Naciones, refiriéndose a las desigualdades que resultan de la naturaleza de los empleos, reconoce cinco causas que influyen para que en unos empleos sea mayor que en otros la ganancia pecuniaria.

La segunda causa mencionada por Smith es, “la facilidad y poco coste, o la dificultad y gastos para aprenderlos”; en la sustentación de este planteamiento compara a un hombre educado con una costosa máquina, y afirma: “Un hombre educado a expensas de mucho trabajo y tiempo, en cualquiera de aquellos oficios que requieren una destreza y pericia extraordinaria, debe compararse a una de estas costosas máquinas.”

Smith, eleva la educación y la formación para el trabajo a la categoría de capital, el cual debe recibir una renta mayor en la medida que las capacidades superiores resultantes del proceso de formación contribuyan al logro de un mayor producto, si el dueño de la máquina recibe una renta por el capital invertido en ella; de la misma forma el dueño del conocimiento o la pericia extraordinaria, debe recibir una renta por el capital invertido en el proceso de adquisición de esas capacidades y pericias extraordinarias. (Ramirez Ospina, 2003).

B. Planteamiento de MINCER (Educación)

Este modelo, formulado por Jacob Mincer en su obra “Schooling, experience and earnings” en 1974 dentro de la teoría del capital humano, tiene como objetivo, en su expresión más sencilla, explicar la cantidad y variación de los ingresos salariales obtenidos por los individuos por medio de la inversión realizada por dicho individuo en educación formal y representada por el número de años empleados en la formación educativa.

El supuesto fundamental en que se basa es que cada individuo decide invertir en su formación hasta hacer máximo el valor actual de la totalidad de ingresos futuros esperados. Es decir, una persona decide seguir estudiando, en lugar de incorporarse al mercado laboral porque espera obtener mayores ingresos en el futuro.

Las cuatro hipótesis simplificadoras que se necesitan para el análisis previo a la obtención del modelo son:

1º: Los individuos únicamente invierten en educación. (Posteriormente Mincer completa su teoría incorporando la inversión en experiencia y formación laboral).

2º: Sólo se considera como coste educativo el denominado coste de oportunidad, es decir, los ingresos perdidos por continuar estudiando y no incorporarse al mercado de trabajo.

3º: Cada individuo comienza su vida laboral inmediatamente después de terminada su educación formal.

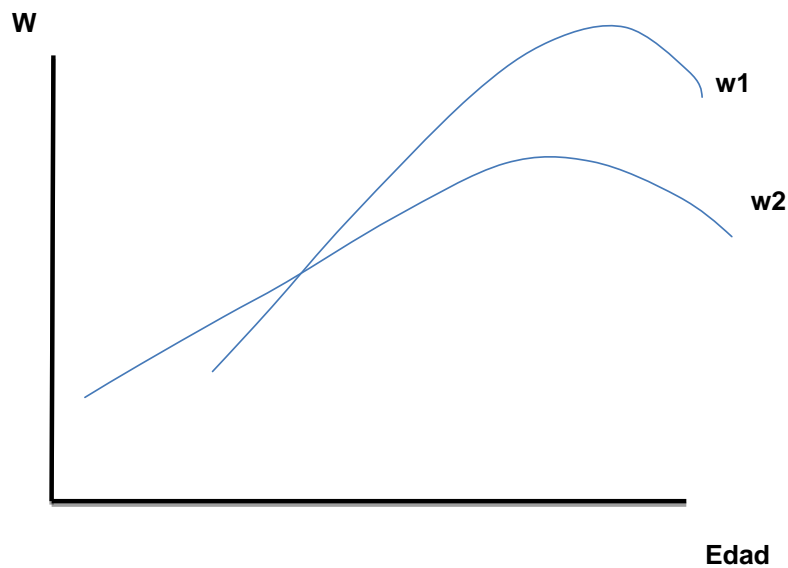
4º: La duración de la vida laboral de cada individuo es de "n" años, cualquiera que sea el nivel educativo alcanzado.

Por tanto, los individuos, una vez cubierta la enseñanza obligatoria, tomarán la decisión de, o bien comenzar a trabajar, o bien continuar "S" años más estudiando, dejando de percibir los posibles ingresos que le pudieran corresponder. (MICER, 1974)

Si denominamos $Y(S)$ al ingreso anual constante de un individuo con "S" años adicionales de estudio, $Y(0)$ representará el coste de oportunidad del mismo durante esos años de estudio. Suponiendo que el individuo toma su decisión siguiendo el criterio, anteriormente definido, de maximización del valor actual de las ganancias futuras, la tasa de descuento "r" que iguale el valor actual de la corriente constante de ingresos con el valor actual de los costes considerados, será la que la economía financiera denomina tasa de rendimiento interna de la inversión y representa una medida de la ganancia obtenida por la inversión en educación. (MICER, 1974)

En el modelo Mincer supone que el crecimiento de los ingresos permanece durante todo el periodo laboral del individuo. Sabemos que las habilidades y la experiencia aumentan los ingresos, pero al mismo tiempo podemos pensar que en los últimos años de vida laboral se produce un deterioro de la productividad del individuo. Por este motivo se encuentra que generalmente los ingresos de ciclo vital se comporten bajo una distribución con forma de U invertida, tal y como se muestra en la figura 05, donde se consideran dos individuos con niveles de educación diferentes y en consecuencia con una senda de salarios distinta. El individuo 1 posee un nivel educativo superior al individuo 2, de ahí que obtenga mayores salarios a lo largo de su ciclo vital, sin embargo comienza a percibirlos más tarde porque dedica esos años a la educación (MICER, 1974)

Figura 06: Distribución de ingresos de ciclo vital



Cuando distinguimos los trabajos según las habilidades requeridas, las implicaciones que la formación tiene sobre la productividad son distintas. Para los trabajos que requieren mayores habilidades adquiridas, la productividad crece más rápidamente, mientras que para los trabajos que requieren labores manuales el crecimiento de la productividad es menor. Por tanto, los individuos más formados suelen tener niveles de productividad que crecen más rápidamente, y la experiencia es más relevante en los trabajos que requieren más formación. (MICER, 1974).

3.6. Salarios

3.6.1. Concepto

Precio del trabajo efectuado por cuenta y orden de un patrón. El concepto del salario ha evolucionado con el progreso y hoy constituye uno de los problemas más complejos de la organización económica y social de los pueblos. Los desequilibrios de salarios son capaces de provocar las más graves perturbaciones (huelgas, alzamientos, revoluciones, etc.). Más de los dos tercios de la población mundial dependen, para su existencia, de las rentas que el trabajo por cuenta ajena les proporciona.

Constituye salario todo lo que implique retribución de servicios, sea cual fuere la forma o denominación que se le dé. Es salario por tanto, no solo la remuneración ordinaria, fija o variable, sino todo lo que reciba el trabajador en

dinero o en especie como contraprestación directa del servicio (primas, bonificaciones, etc.).

No son salario, las sumas que ocasionalmente recibe el trabajador (gratificaciones o primas adicionales, excedentes de las empresas de economía solidaria, gastos de representación, etc.), Tampoco constituyen salario: prestaciones sociales, propinas, o viáticos accidentales, entre otros.

3.6.2. Clases de salarios

a) En dinero o en especie

En dinero, debe estipularse en moneda nacional, en caso de ser en moneda extranjera, el trabajador puede exigir su equivalente en moneda nacional.

Constituye salario en especie toda aquella parte de la remuneración ordinaria y permanente que el trabajador reciba en contraprestación del servicio, como alimentación, habitación o vestuario que el empleador suministra al trabajador o a su familia.

b) Ordinario o extraordinario

El salario ordinario es el que percibe el trabajador como remuneración por los servicios prestados dentro de su jornada ordinaria de trabajo. El extraordinario, es el que implica remuneración del trabajo ejecutado en días de descanso obligatorio o de horas extras o suplementarias trabajadas.

c) Fijo o variable

Cuando se pacta por unidad de tiempo se denomina fijo. Por unidad de obra o a nivel de ventas es considerado variable.

d) Nominal y real

El nominal es el valor monetario de la retribución del trabajo. El real, es cuando al salario nominal se le deflacta.

3.6.3. Aspecto teórico

Precio del trabajo efectuado por cuenta y orden de un patrono. El concepto del salario ha evolucionado con el progreso y hoy constituye uno de los problemas más complejos de la organización económica y social de los pueblos. Los desequilibrios de salarios son capaces de provocar las más graves

perturbaciones (huelgas, alzamientos, revoluciones, etc.). Más de los dos tercios de la población mundial dependen, para su existencia, de las rentas que el trabajo por cuenta ajena les proporciona.

A. Teorías acerca de los salarios

A través de los tiempos han surgido diferentes tesis alrededor de los salarios, todas ellas han resultado imperfectas e insuficientes para resolver el problema, a continuación examinaremos estas teorías.

B. Teoría de los ingresos

La planteó Adam Smith en su obra la riqueza de las naciones en 1776, en ella considera los salarios dependientes de la riqueza. Considera que la demanda de mano de obra, esto es, la mayor ocupación de trabajadores, aumenta en la medida en que los patronos o empleadores obtienen aumentos en sus ingresos. Para Smith sin embargo, el factor más importante de la elevación de los salarios no lo constituye la cuantía de la riqueza nacional, sino el continuo aumento de esa riqueza. (Smith, 1776)

C. Teoría del fondo de salarios

John Stuart Mill en su obra Principios de Economía Política (1848), sostuvo que los salarios dependían fundamentalmente de la oferta y la demanda de trabajo. Para él, el trabajo era una mercancía como cualquier otra, sujeta a la ley de la oferta y la demanda, que se ofrecía y se adquiría en el mercado, en el cual la oferta hacía el número de obreros en condiciones de trabajar, en tanto que la demanda la formulaban los dueños del capital. (Stuar Mill, 1848)

D. Teoría de la productividad marginal

La tesis de John Bates Clark, pretende establecer la relación existente entre los salarios y la productividad del trabajo. Esta relación se encuentra regida por la ley de los rendimientos decrecientes, que dice que, si uno o varios de los factores de la producción (tierra, capital, trabajo) se incrementan, mientras los otros permanecen constantes, la productividad unitaria de los factores variables tiende a incrementarse hasta cierto punto, a partir del cual comienza a decrecer. (Clark Bates, 1982).

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Características de las variables independientes

4.1.1. Clase de trabajo

Cuadro 04: Clase de trabajo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Clase de trabajo	N° de Familias	% de Familias
Dependiente	120	38
Independiente	198	62
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

El 38% de los Jefes del hogar poseen una clase de trabajo de forma dependiente y el 62% son independiente. Lo que nos muestra es que existe un gran sector que se dedica al comercio y servicios.

4.1.2. Tipo de trabajo

Cuadro 05: Tipo de trabajo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Tipo de trabajo	N° de Familias	% de Familias
Empleado	296	93
Desempleado	22	7
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

El 93% de los Jefes del hogar se encuentran empleados y el 7% desempleados, por lo que se encuentra asociado a un sector dinámico.

4.1.3. Experiencia laboral

Cuadro 06: Comportamiento de la experiencia laboral del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Experiencia (Años)	N° de Familias	% de Familias
Menor a 5	95	30
5-10	72	23
10-15	61	19
15-20	29	9
20-25	17	5
De 25 a más	44	14
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

En promedio los Jefes del hogar poseen 13 años de experiencia laboral, lo que nos indica que no existe de posibilidades de mejora económica ya que una vez adquirido suficiente experiencia y vaya adquiriendo cada vez más esto no contribuye a una mejora económica. El 50% de ellos tienen experiencias menor o igual a 10 años y los restantes mayor y con frecuencia también es de 10 años.

4.1.4. Variables de control: Edad, género, nivel educativo y carga familiar

Cuadro 07: Edad del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Edad (Años)	N° de familias	% de familias
Menor a 25	41	13
25-30	48	15
30-35	49	15
35-40	47	15
40-45	39	12
De 45 a más	94	30
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

La edad promedio que poseen los Jefes del hogar es de 39 años, así como el 50% de ellos tienen menor igual a dicha edad y el 50% restante mayor a ello y con mayor frecuencia su edad es de 40 años.

Cuadro 08: Género del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Género	N° de familias	% de familias
Masculino	148	47
Femenino	170	53
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

Casi el 50% de los Jefes del hogar son del género femenino, estos resultados nos dan a conocer que existe una gran cantidad de familias que no están constituidas como debería de ser, muchos de ellos existe la ausencia del padre, mermando los mayores ingresos económicos. Además estos ingresos percibidos son explicados por ello que se desenvuelve mayormente como empleo independiente.

Cuadro 09: Nivel educativo del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Nivel educativo	N° de familias	% de familias
Sin instrucción	13	4
Primaria	57	18
Secundaria	127	40
Superior no universitario	37	12
Superior universitario	84	26
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

Existe un alto porcentaje (52%) de que los Jefes del hogar tengan un nivel educativo hasta secundaria, lo que hace que las oportunidades de trabajo sean pocos por el simple hecho de que no tengan una carrera técnica o universitaria con el fin de desarrollarse con empleo especializado. La economía que absenta el distrito de Rupa Rupa son de servicios, comercio y turismo, siendo en ello que gran parte de los Jefes del hogar se encuentren empleados ahí, por lo que la otra parte se encuentra en el sector público que compone la ciudad.

Cuadro 10: Carga familiar del Jefe del hogar del distrito de Rupa Rupa 2014

Carga familiar	N° de familias	% de familias
1	7	2
2	26	8
3	67	21
4	83	26
5	73	23
6	33	10
De 7 a más	29	9
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

En promedio los hogares del distrito de Rupa Rupa, tienen como 4 miembros de la familia como carga familiar, corroborando ésta cantidad con el promedio nacional, como que también con frecuencia es ésta cantidad de personas, además el 50% de ellos es menor o igual a la cantidad y los 50% restantes son mayores. El resultado de la mejora económica de los hogares del distrito de Rupa Rupa, se vuelve más difícil para aquellas familias que tengan mayores a 3 personas; ya que, conlleva a tener un buen empleo con buenos niveles remunerativos suficientes.

4.2. Comportamiento del ingreso familiar

Cuadro 11: Comportamiento del ingreso familiar de las familias del distrito de Rupa Rupa 2014

Ingreso (En nuevos soles)	N° de familias	% de familias
Menor a 800	96	30
800-1,500	118	37
1,500-2,500	72	23
2,500-3,500	20	6
3,500-5,000	4	1
De 5000 a más	8	3
Total	318	100

Fuente: Encuesta hecha a familias de Tingo María, 2015.

Los jefes del hogar, en promedio poseen S/. 1500 soles como ingresos totales, siendo una cantidad de dinero no suficiente para solventar los diversos gastos existentes, pero vale indicar que solo existe el 10% de las familias que sus ingresos superar los S/. 3500 soles y siendo un monto regularmente aceptable. El 50% de ellos perciben ingresos menores o iguales a los S/. 1200 soles y los 50% restantes mayor a dicho monto, pero con frecuencia tienen ingresos de S/. 1000 soles.

4.3. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Hipótesis y modelo

4.2.1.1. Hipótesis:

Las clases de trabajo, tipos de trabajo y la experiencia laboral influyen significativamente en la determinación del nivel del ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa 2014. Así nos muestra los resultados en el cuadro 12.

4.2.1.2. Modelo:

$$\text{Ln}F_i = \beta_1 + \beta_2 CT_i + \beta_3 EL_i + \beta_4 \text{Ln}EXP_i + \beta_5 \text{Ln}EXP_i^2 + \beta_6 \text{Sexo}_i + \beta_7 GI2_i + \beta_8 GI3_i + \beta_9 GI4_i + \mu_i$$

Donde:

β_1 = Es el parámetro del intercepto, es un valor dado que expresa el nivel de ingreso, sumiendo que las otras variables independiente no tiene ningún efecto.

β_2 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable CT para explicar a IF.

β_3 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EL para explicar a IF.

β_4 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EXP para explicar a IF.

β_5 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable EXP^2 para explicar a IF.

β_6 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable SEXO para explicar a IF.

β_7 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI2 para explicar a IF.

β_8 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI3 para explicar a IF.

β_9 = Es un parámetro y recoge el efecto de la variable GI4 para explicar a IF.

μ_i = Es la variable estocástica y recoge otras variables independientes no presentes en el modelo.

4.2.2. Contrastación

4.2.2.1. Modelo

El modelo que explica el nivel de ingreso familiar en los hogares del distrito de Rupa Rupa fue construido a partir de la regresión lineal múltiple, siendo propicio estimar sus parámetros por el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). La cual, se detalla a continuación:

Cuadro 12: Modelo del ingreso económico en los hogares del distrito de Rupa Rupa 2014

Dependent Variable: LNIF
 Method: Least Squares
 Date: 11/20/15 Time: 20:18
 Sample: 1 318
 Included observations: 318

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.198926	0.199235	31.11363	0.0000
CT	0.255715	0.074168	3.447761	0.0006
EL	0.246953	0.036272	6.808365	0.0000
LNEXL	0.283859	0.116426	2.438107	0.0077
LNEXL^2	-0.043715	0.005343	-8.181733	0.0000
SEXO	-0.233681	0.068842	-3.394454	0.0008
GI2	0.229778	0.091555	2.509726	0.0126
GI3	0.351892	0.126660	2.778248	0.0058
GI4	0.620918	0.104542	5.939405	0.0000
R-squared	0.761876	Mean dependent var	7.077622	
Adjusted R-squared	0.742766	S.D. dependent var	0.684267	
S.E. of regression	0.595444	Akaike info criterion	1.828874	
Sum squared resid	82.55171	Schwarz criterion	1.935347	
Log likelihood	-281.7910	Hannan-Quinn criter.	1.871400	
F-statistic	113.70363	Durbin-Watson stat	1.733840	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Este cuadro, nos refleja los resultados empíricos del modelo estimado, a partir del tamaño de muestra de 318 familias. Se regresionó, como variable dependiente el ingreso familiar (IF) en términos de logaritmos, respecto a las variables independientes; clase de trabajo (CT), tipo de trabajo (EL) y experiencia laboral (EXL) y como variables de control tenemos el sexo y el grado de instrucción (GI2, GI3 y GI4).

$$\text{LnIF}_i = 6.20 + 0.26\text{CT}_i + 0.25\text{EL}_i + 0.28\text{LnEXP}_i - 0.04\text{LnEXP}_i^2 - 0.23\text{Sexo}_i + 0.23\text{GI2}_i + 0.35\text{GI3}_i + 0.62\text{GI4}_i \quad (i=1,2,3,\dots,318 \text{ familias})$$

4.2.2.2. Pruebas de bondad de ajuste.

Las pruebas de bondad de ajuste, se encuentra plasmado en el test de relevancia individual, global y, detección de heterocedasticidad y de su respectiva corrección.

1. Prueba de relevancia individual:

Se plantea la siguiente hipótesis:

$H_0 : \beta_i = 0$ (Clase de trabajo, o tipo de trabajo, o experiencia laboral, o sexo, o grado de instrucción no influye en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa).

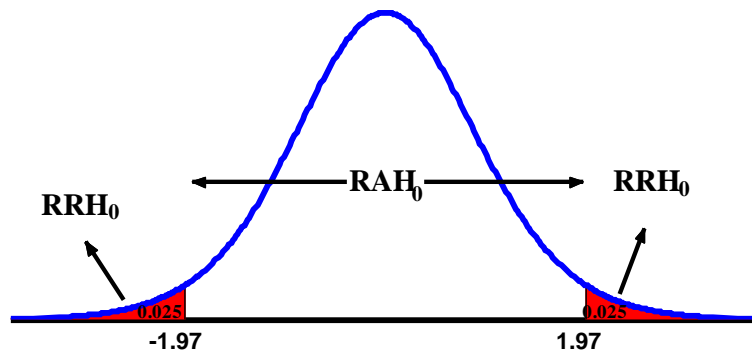
$H_a : \beta_i \neq 0$ (Clase de trabajo, o tipo de trabajo, o experiencia laboral, o sexo, o grado de instrucción influye en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa).

$\alpha = 0.05$ (Nivel de significancia).

$gl = n - k \Rightarrow gl = 318 - 9 \equiv 309$ (n =tamaño de muestra y k =número de parámetros del modelo de regresión).

$\pm t_{gl/\alpha/2} = \pm t_{309;0.025} \Rightarrow \pm t_{309;0.025} = \pm 1.97$ (Puntos críticos de la distribución t-Students teórico).

Gráfico 01: Distribución de t-Students teórica



$$t_c = \frac{\hat{\beta}_i - \beta_i}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_i)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_i - \beta_i}{SE(\hat{\beta}_i)} \text{ (T-Students calculado o del modelo y } \beta_i = 0 \text{)}$$

$2Pr ob[t \leq t_c / gl = n - k] \vee 2Pr ob[t \geq t_c / gl = n - k]$ (La probabilidad del t-Students calculado o del modelo).

Respecto a la variable clase de trabajo (CT):

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_2 - \beta_2}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_2)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_2 - \beta_2}{SE(\hat{\beta}_2)}$$

$$t_c = \frac{0.255715 - 0}{0.074168} \Rightarrow t_c = 3.447761 \text{ y } 2Pr ob[t \geq 3.44 / gl = 309] = 0.0006$$

Respecto a la variable tipo de trabajo:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_3 - \beta_3}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_3)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_3 - \beta_3}{\text{SE}(\hat{\beta}_3)}$$

$$t_c = \frac{0.246953 - 0}{0.036272} \Rightarrow t_c = 6.808365 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \geq 6.81/\text{gl} = 309] = 0.0000$$

Respecto a la variable experiencia laboral:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_4 - \beta_4}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_4)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_4 - \beta_4}{\text{SE}(\hat{\beta}_4)}$$

$$t_c = \frac{0.283859 - 0}{0.116426} \Rightarrow t_c = 2.438107 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \geq 2.44/\text{gl} = 309] = 0.0077$$

Respecto a la variable experiencia laboral al cuadrado:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_5 - \beta_5}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_5)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_5 - \beta_5}{\text{SE}(\hat{\beta}_5)}$$

$$t_c = \frac{-0.043715 - 0}{0.005343} \Rightarrow t_c = -8.181733 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \leq -8.18/\text{gl} = 309] = 0.0000$$

Respecto a la variable de control sexo:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_6 - \beta_6}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_6)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_6 - \beta_6}{\text{SE}(\hat{\beta}_6)}$$

$$t_c = \frac{-0.233681 - 0}{0.068842} \Rightarrow t_c = -3.394454 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \leq -3.39/\text{gl} = 309] = 0.0008$$

Respecto a la variable de control grado de instrucción nivel secundario:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_7 - \beta_7}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_7)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_7 - \beta_7}{\text{SE}(\hat{\beta}_7)}$$

$$t_c = \frac{0.229778 - 0}{0.091555} \Rightarrow t_c = 2.509726 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \geq 2.51/\text{gl} = 309] = 0.0126$$

Respecto a la variable de control grado de instrucción nivel superior no universitario:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_8 - \beta_8}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_8)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_8 - \beta_8}{\text{SE}(\hat{\beta}_8)}$$

$$t_c = \frac{0.351892 - 0}{0.126660} \Rightarrow t_c = 2.778248 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \geq 2.78/\text{gl} = 309] = 0.0058$$

Respecto a la variable de control grado de instrucción nivel superior universitario:

$$t_c = \frac{\hat{\beta}_9 - \beta_9}{\sqrt{\text{Var}(\hat{\beta}_9)}} \equiv t_c = \frac{\hat{\beta}_9 - \beta_9}{\text{SE}(\hat{\beta}_9)}$$

$$t_c = \frac{0.6918 - 0}{0.104542} \Rightarrow t_c = 5.939405 \text{ y } 2\text{Pr ob}[t \geq 5.94/\text{gl} = 309] = 0.0000$$

Comparando; cada variable independiente, se puede encontrar que el $t_c > t_{gl;a/2}$ o $-t_c < -t_{gl;a/2}$, por tanto, se rechaza la hipótesis nula, es decir, la clase de trabajo, o tipo de trabajo, o experiencia laboral, o sexo, o grado de instrucción influye en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa. O en términos de probabilidad, se encuentra evidencia de una relevancia estadísticamente significativa ($p < 0.05$).

2. Prueba de relevancia global:

Se plantea la siguiente hipótesis:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_9 = 0$ (Clase de trabajo, tipo de trabajo, experiencia laboral, sexo y el grado de instrucción no influyen en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa)

$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \dots \neq \beta_9 \neq 0$ (Clase de trabajo, tipo de trabajo, experiencia laboral, sexo y el grado de instrucción influyen en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa).

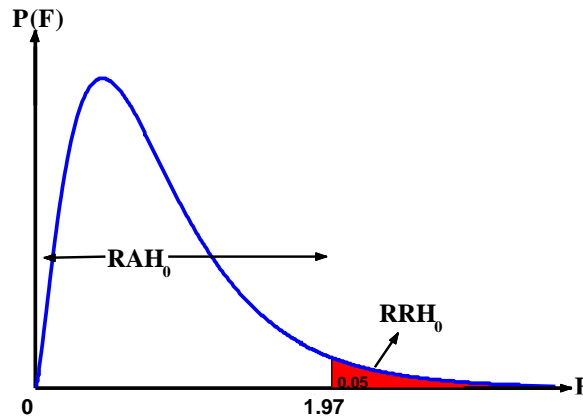
$\alpha = 0.05$ (Nivel de significancia).

$gl_1 = k - 1 \Rightarrow gl_1 = 9 - 1 \equiv 8$ (k =número de parámetros del modelo de regresión).

$gl_2 = n - k \Rightarrow gl_2 = 318 - 9 \equiv 309$ (n =tamaño de la muestra).

$F_{g_1;g_2;\alpha} = F_{8;309;0.05} \Rightarrow F_{8;308;0.05} = 1.97$ (Punto crítico de la prueba de F-Fisher teórico).

Gráfico 02: Distribución de F-Fisher teórico



$$F_c = \frac{SCR/k-1}{SCE/n-k} \Rightarrow F_c = \frac{CMR}{CME}$$
 (F-Fisher calculado o del modelo, SCR=suma de

cuadrados de la regresión, SCE=suma de cuadrados de los errores, CMR=cuadrado medio de la regresión y CME=cuadrado medio de los errores).

$Pr ob[F \geq F_c / g_1 = k - 1; g_2 = n - k]$ (La probabilidad del F-Fisher calculado o del modelo).

$F_c = 113.70363$ (F-Fisher calculado o del modelo) y en términos de probabilidad $Pr ob[F \geq 113.70 / g_1 = 8; g_2 = 309] = 0.000000$.

Comparando; el F-Fisher calculado o del modelo, respecto, al punto crítico de la tabla F-Fisher, se tiene que $F_c > F_{g_1;g_2;\alpha}$ ($113.70 > 1.97$), por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, es decir, clase de trabajo, tipo de trabajo, experiencia laboral, sexo y el grado de instrucción influyen en el ingreso económico de los hogares del distrito de Rupa Rupa. O términos de probabilidad, se encuentra evidencia de una diferencia estadística significativa ($p < 0.05$).

3. Prueba para detectar problemas de heterocedasticidad: test de White

Esta prueba, consiste en verificar si el modelo tiene problemas de heterocedasticidad, para la cual, parte del supuesto que; la varianza del error es una función lineal de los regresores originales del modelo, sus cuadrados y sus productos cruzados. Se plantea la siguiente prueba de hipótesis y se tiene los siguientes resultados:

Sea el modelo:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \mu_i$$

Para identificar el problema de heterocedasticidad, se estiman los residuos estimados ($\hat{\mu}_i$) por mínimo cuadrados ordinarios y se construye $\hat{\mu}_i^2$ que es una aproximación de la varianza del término de perturbación; donde se establecen las siguientes regresiones auxiliares:

Sin productos cruzados de las variables independientes:

$$\hat{\mu}_i^2 = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 X_{1i} + \hat{\alpha}_2 X_{2i} + \hat{\alpha}_3 X_{3i} + \hat{\alpha}_4 X_{1i}^2 + \hat{\alpha}_5 X_{2i}^2 + \hat{\alpha}_6 X_{3i}^2 + \hat{\varepsilon}_i$$

Con productos cruzados de las variables independientes:

$$\hat{\mu}_i^2 = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 X_{1i} + \hat{\alpha}_2 X_{2i} + \hat{\alpha}_3 X_{3i} + \hat{\alpha}_4 X_{1i}^2 + \hat{\alpha}_5 X_{2i}^2 + \hat{\alpha}_6 X_{3i}^2 + \hat{\alpha}_7 X_{1i} * X_{2i} + \hat{\alpha}_8 X_{1i} * X_{3i} + \hat{\alpha}_9 X_{2i} * X_{3i} + \hat{\varepsilon}_i$$

Hipótesis:

$H_0 : \alpha = 0$ (El modelo no presenta problemas de heterocedasticidad).

$H_a : \alpha \neq 0$ (El modelo presenta problemas de heterocedasticidad).

Cuadro 13: Contraste de heterocedasticidad sin productos cruzados de las variables independientes.

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	1.332284	Prob. F(9,308)	0.2192
Obs*R-squared	11.91596	Prob. Chi-Square(9)	0.2181
Scaled explained SS	20.43693	Prob. Chi-Square(9)	0.0154

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 11/21/15 Time: 09:16

Sample: 1 318

Included observations: 318

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.684631	0.252654	2.709763	0.0071
CT^2	0.064954	0.081552	0.796475	0.4264
EL^2	0.045670	0.150951	0.302548	0.7624
LNEXL^2	0.175980	0.120613	1.459045	0.1456
LNEXL	-0.473772	0.295017	-1.605913	0.1093
LNEXL^2^2	-0.006271	0.004416	-1.420105	0.1566
SEXO^2	-0.086718	0.076201	-1.138012	0.2560
GI2^2	0.048089	0.100684	0.477627	0.6333
GI3^2	-0.256634	0.139248	-1.842993	0.0663
GI4^2	-0.046723	0.115214	-0.405529	0.6854

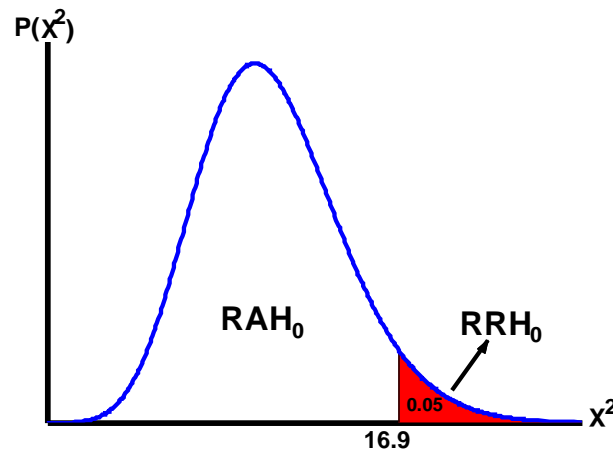
R-squared	0.037472	Mean dependent var	0.344519
Adjusted R-squared	0.009346	S.D. dependent var	0.657694
S.E. of regression	0.654613	Akaike info criterion	2.021397
Sum squared resid	131.9837	Schwarz criterion	2.139700
Log likelihood	-311.4021	Hannan-Quinn criter.	2.068648
F-statistic	1.332284	Durbin-Watson stat	2.054259
Prob(F-statistic)	0.219242		

$K = 10$ (Número de parámetros del modelo), entonces, $gl = K - 1 \Rightarrow gl = 9$

$\alpha = 5\%$ (Nivel de significancia)

$$X_{gl;\alpha}^2 = X_{9;0.05}^2 = 1.90$$

Gráfico 11: Distribución de Chi-Cuadrado.



$$\chi_C^2 = n * R^2 \Rightarrow \chi_C^2 = 11.91596 \text{ (Ver cuadro 13).}$$

Se concluye como, $\chi_C^2 < \chi_{9,0.05}^2$ ($11.92 < 16.9$), entonces, se acepta la hipótesis nula, es decir, el modelo no presenta problemas de heterocedasticidad, dicho de otro modo, no se encuentra evidencia estadísticamente significativa ($p > 0.05$).

Cuadro 14: Contraste de heterocedasticidad con productos cruzados de las variables independientes.

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.897563	Prob. F(42,275)	0.6542
Obs*R-squared	38.33686	Prob. Chi-Square(42)	0.6325
Scaled explained SS	65.75109	Prob. Chi-Square(42)	0.0110

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 11/21/15 Time: 09:26

Sample: 1 318

Included observations: 318

Collinear test regressors dropped from specification

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.743342	10.59648	-0.447634	0.6548
CT	-0.857929	0.867111	-0.989410	0.3233
EL	5.638393	10.56266	0.533804	0.5939
LNEXL	-45.13338	1320.613	-0.034176	0.9728
LNEXL	15.13947	301.0701	0.050286	0.9599
LNEXL^2	-136.1068	2139.602	-0.063613	0.9493
SEXO	-0.241817	0.920052	-0.262830	0.7929
GI2	0.799073	1.166465	0.685038	0.4939
GI3	-0.861143	1.183182	-0.727819	0.4673

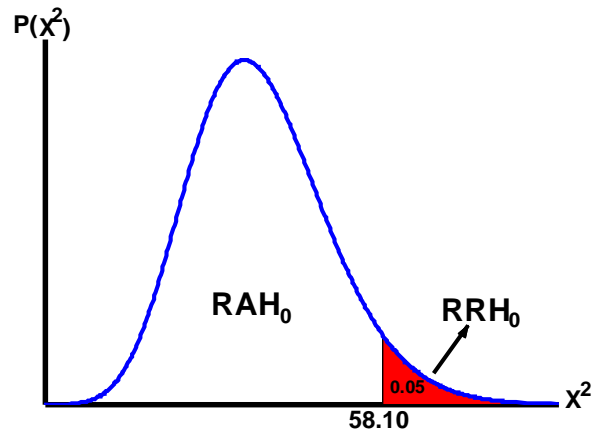
GI4	0.220764	1.352464	0.163231	0.8705
CT*LNEXL	0.642376	1.656180	0.387866	0.6984
CT*LNEXL	0.655564	2.149869	0.304932	0.7606
CT*LNEXL^2	-0.238493	0.220150	-1.083322	0.2796
CT*SEXO	-0.179280	0.182162	-0.984176	0.3259
CT*GI2	-0.082861	0.253514	-0.326849	0.7440
CT*GI3	-0.132364	0.342235	-0.386765	0.6992
CT*GI4	0.134461	0.270495	0.497092	0.6195
EL*LNEXL	4.157935	11.73265	0.354390	0.7233
EL*LNEXL	-9.463332	21.27892	-0.444728	0.6569
EL*LNEXL^2	-0.207636	0.962147	-0.215805	0.8293
EL*SEXO	0.171449	0.437528	0.391858	0.6955
EL*GI2	-0.010460	0.396711	-0.026366	0.9790
EL*GI3	-0.113376	0.655299	-0.173015	0.8628
EL*GI4	-0.083074	0.525964	-0.157947	0.8746
LNEXL*LNEXL	107.0010	2349.346	0.045545	0.9637
LNEXL*LNEXL^2	-23.07558	216.5374	-0.106566	0.9152
LNEXL*SEXO	-1.719479	1.460986	-1.176930	0.2402
LNEXL*GI2	0.913525	1.887524	0.483981	0.6288
LNEXL*GI3	-0.661149	2.825488	-0.233995	0.8152
LNEXL*GI4	1.756375	2.225618	0.789163	0.4307
LNEXL*LNEXL^2	86.36798	1022.429	0.084473	0.9327
LNEXL*SEXO	1.848456	1.958393	0.943863	0.3461
LNEXL*GI2	-1.517418	2.611169	-0.581126	0.5616
LNEXL*GI3	1.240795	3.219491	0.385401	0.7002
LNEXL*GI4	-1.963416	3.017692	-0.650635	0.5158
LNEXL^2	0.742664	4.929880	0.150645	0.8804
LNEXL^2*SEXO	0.211978	0.185718	1.141393	0.2547
LNEXL^2*GI2	-0.092785	0.226638	-0.409397	0.6826
LNEXL^2*GI3	0.062576	0.396841	0.157684	0.8748
LNEXL^2*GI4	-0.226026	0.280207	-0.806640	0.4206
SEXO*GI2	-0.038358	0.223502	-0.171624	0.8639
SEXO*GI3	0.165719	0.328331	0.504731	0.6142
SEXO*GI4	-0.060518	0.250797	-0.241303	0.8095
<hr/>				
R-squared	0.120556	Mean dependent var	0.344519	
Adjusted R-squared	-0.013759	S.D. dependent var	0.657694	
S.E. of regression	0.662203	Akaike info criterion	2.138670	
Sum squared resid	120.5910	Schwarz criterion	2.647375	
Log likelihood	-297.0486	Hannan-Quinn criter.	2.341850	
F-statistic	0.897563	Durbin-Watson stat	2.071165	
Prob(F-statistic)	0.654176			

$K = 43$ (Número de parámetros del modelo), entonces, $gl = K - 1 \Rightarrow gl = 42$

$\alpha = 5\%$

$$X_{gl;\alpha}^2 = X_{42;0.05}^2 = 58.10$$

Gráfico 12: Distribución de Chi-Cuadrado.



$$\chi_C^2 = n * R^2 \Rightarrow \chi_C^2 = 38.33686 \text{ (Ver cuadro 14)}$$

Como, $\chi_C^2 < \chi_{38;0.05}^2$ ($38.34 < 58.10$), entonces, se acepta la hipótesis nula, es decir, el modelo no presenta problemas de heterocedasticidad, en términos de probabilidad no se ha encontrado una diferencia estadísticamente significativa ($p > 0.05$).

4.2.2.3. Efectos marginales.

Tomando en consideración, el modelo y aplicando las derivadas parciales, se tiene:

$$\text{LnIF}_i = 6.20 + 0.26\text{CT}_i + 0.25\text{EL}_i + 0.28\text{LnEXP}_i - 0.04\text{LnEXP}_i^2 - 0.23\text{Sexo}_i + 0.23\text{GI2}_i + 0.35\text{GI3}_i + 0.62\text{GI4}_i$$

$$\frac{\Delta \text{LnIF}_i}{\Delta \text{CT}_i} = 0.26, \text{ si el Jefe del hogar posee la clase de empleo como}$$

dependiente entonces esto genera que sus ingresos aumentan en 26% más de los que son independientes.

$$\frac{\Delta \text{LnIF}_i}{\Delta \text{EL}_i} = 0.25, \text{ si el Jefe del hogar se encuentra empleado entonces la}$$

posibilidad de recibir el 25% de sus ingresos más los que no se encuentran empleados.

$$\frac{\partial \text{LnIF}_i}{\partial \text{LnEXP}_i} = 0.28, \text{ A medida que el Jefe del hogar vaya adquiriendo más}$$

experiencia entonces sus ingresos mejorarán en 28%.

$\frac{\partial \text{Ln}F_i}{\partial \text{LnEXP}_i^2} = -0.04$, Una vez que el jefe del hogar haya llegado a tener una determinada experiencia y si va obteniendo cada vez más desde ahí, entonces sus ingresos caen en 4%.

$\frac{\Delta \text{Ln}F_i}{\Delta \text{SEXO}_i} = -0.23$, Si el jefe del hogar es del sexo femenino entonces los ingresos que percibe es de 23% menor a los que si fuera masculino.

$\frac{\Delta \text{Ln}F_i}{\Delta \text{GI2}_i} = 0.23$, Si el Jefe del hogar posee el nivel educativo secundaria entonces la posibilidad de mejorar sus ingresos económicos es de 23% respecto los restantes.

$\frac{\Delta \text{Ln}F_i}{\Delta \text{GI3}_i} = 0.65$, si el Jefe del hogar su nivel educativo es de superior no universitario entonces sus posibilidades de ingresos económico aumenten en 65% respecto a los demás.

$\frac{\Delta \text{Ln}F_i}{\Delta \text{GI4}_i} = 0.62$, si el jefe del hogar posee un nivel educativo de superior universitario entonces sus posibilidades de ingresos económicos aumenten es de 62% respecto a los demás.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Ordoñez Sánchez, (1999), estudió los “Factores que determinan y condicionan los niveles de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014”, encontró que la actividad comercial y el grado de instrucción de las familias son los factores principales que determinan el nivel de ingreso en el distrito de Rupa Rupa. De acuerdo a los resultados de las pruebas de significación estadística, independientemente por cada sector de actividad económica, con el ingreso se llega a la conclusión que el sector privado es el que explica mejor el comportamiento del nivel de ingreso total. La cual corrobora con la presente investigación totalmente; ya que, en la actividad se encuentra la clase y tipo de empleo, y el grado de instrucción recoge en nuestra investigación la experiencia laboral así como el nivel educativo alcanzado por los Jefes del hogar.

Palomino Samaniego, (2011), desarrolló la investigación en: “Efectos del incremento de la remuneración mínima vital (RMV) sobre el empleo y los ingresos laborales”. En la evaluación de los efectos de la RMV sobre el mercado laboral local ha asumido, en una primera instancia, condiciones de competencia perfecta en la determinación de empleo e ingresos debido al gran número de MYPEs – desde la demanda de trabajo-, y al amplio grupo de trabajadores poco calificados –desde la oferta de trabajo”-. Encontró que la probabilidad de ser un informal competitivo es mayor a medida que se evalúan cluster de mayor probabilidad de pertenecer al sector informal. Esto indicaría que en empresas más pequeñas, a menores años de educación, o en situación de trabajo independiente, se generan más ingresos en el sector informal que en el formal. Comparando con el trabajo de investigación desarrollado, se puede corroborar mediante mayores ingresos generados a las empresas en el Perú, que el distrito de Rupa Rupa los Jefes del hogar que trabajan dependientemente generan mayores ingresos a sus familias que los independientes.

García Molto, (2011), investigó; “Satisfacción laboral y diferencias motivacionales y de personalidad en lesionados medulares con distintas situaciones de empleo”. Los factores de satisfacción y los factores de insatisfacción laboral expresados por los sujetos con empleo se corresponderán respectivamente con los factores

motivadores y de higiene propuestos por Herzberg. Los resultados muestran que; el grupo de estudio Promoción ambivalente / satisfactor en los sujetos empleados en empresa ordinaria y ambivalente en los sujetos empleados en centro especial de empleo. En el grupo de comparación Dirección y relaciones humanas y Promoción, tienen diferente valor asociado al lugar de trabajo. Dirección y relaciones humanas tiene un valor de ambivalente / insatisfactor en empresa ordinaria y de satisfactor en centro especial de empleo. En cuanto a Promoción, es tendente a satisfactor en empresa ordinaria y ambivalente / insatisfactor asociado a centro especial de empleo. Comparando con el presente trabajo, los resultados son distintos.

CONCLUSIONES

- El impacto de la clase de trabajo, tipo de trabajo y la experiencia laboral son positivas en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014, una vez adquirido cierta experiencia laboral ésta ya no contribuye a generar mayores ingresos.
- El nivel de ingreso familiar en promedio es de S/. 1500 soles como ingresos totales, siendo una cantidad de dinero no suficiente para solventar los diversos gastos existentes, además el 10% de las familias sus ingresos superan los S/. 3500 soles y siendo un monto regularmente aceptable. El 50% de ellos perciben ingresos menores o iguales a los S/. 1200 soles y los 50% restantes mayor a dicho monto, pero con frecuencia los hogares tienen ingresos de S/. 1000 soles.
- La influencia de la clase de trabajo dependiente en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014 aumentan en 26% más de los que son independientes.
- La influencia del tipo de trabajo de empleado en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014 la posibilidad es mayor en 25% de los que se encuentran no empleados.
- El impacto de la experiencia laboral en la diferenciación del nivel de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa 2014 es positiva; ya que, a medida que el jefe del hogar vaya adquiriendo más experiencia entonces sus ingresos mejorarán en 28%. Pero una vez que el jefe del hogar haya llegado a tener una determinada experiencia y si va obteniendo cada vez más desde ahí, entonces no contribuye a generar mayores ingresos, por tanto cae en 4%.
- Si el jefe del hogar es del sexo femenino entonces los ingresos que percibe es de 23% menor a los que si fuera masculino, a ello va acompañado a niveles de estudios alcanzados por ello, siendo primordial el mayor nivel para una mayor oportunidad de ser empleado.

RECOMENDACIONES

- La municipalidad provincial de Leoncio Prado, el Ministerio del Empleo y programas que ayudan a mejorar la calidad de vida en el Perú, deben de contribuir a generar las facilidades de empleo en el distrito; ya que, existe familias con pocas posibilidades de oportunidades en el sector laboral.
- Los programas del estado que facilitan a los hogares a crear sus propios negocios; deben de capacitar a las familias que tienen empleos independientes, con el fin de que mejoren sus ingresos económicos.
- Existe un alto porcentaje de familias con gran número de hijos esto hace que se disipe los ingresos percibidos por el jefe del hogar, la cual, se recomienda que el Ministerio de Salud debería concientizar a la población sobre el tema de planificación familiar.

BIBLIOGRAFÍA

- (MTPE), M. d. (2004). *Distribución funcional del ingreso*. Lima, Perú: Programa de estadísticas y estudios laborales-(MTPE).
- Adam, S. (1794). *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. Barcelona: Ediciones Orbis.
- De la Torre García, C. (2010). *Mercado laboral sostenible 2020 y responsabilidad social*. España: Universidad de Navarra.
- G.S., B. (1984). *El capital Humano*. Barcelona, España: Alianza editorial.
- García Molto, A. (2011). *satisfacción laboral y Diferencias motivacionales y de personalidad en lesionados medulares con distintas situaciones de empleo*. Lima, Perú: Departamento de economía, PUCP.
- Iglesias Garrido, J. (2005). *Capital Humano y señalización*. Barcelona: Alianza editorial.
- Krugman, P. R., & Wells, R. (1953). *Introducción a la Economía. Macroeconomía*. Princeton: Universidad de Princeton.
- Larraín B., F., & Jeffrey D., S. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Prentice Hall.
- Marx, K. (1867). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Micer, J. (1974). Schooling experience. *National Bureau of Economic Research* ., 23.
- Mill, J. S. (1848). *Principios de economía política: con algunas aplicaciones a la filosofía social*. México: Fondo cultura económica.
- Muñoz Flores, M. (2013). *La flexibilidad laboral y su impacto en la configuración de la subjetividad*. Santiago: Instituto de ciencias Alejandro Lipsschutz ICAL.

Ordoñez Sánchez, V. H. (1999). *Factores que determinan y condicionan los niveles de ingreso familiar en el distrito de Rupa Rupa*. Tingo María, Perú: CIUNAS.

Palomino Samaniego, J. A. (2011). *Efectos del incremento de la remuneración mínima vital sobre el empleo y los ingresos laborales*. Lima, Perú: Departamento de economía, PUCP.

Ramirez Ospina, D. (2003). *Capital HUmano como factor de crecimiento económico*. Bogotá: Electrónica gratuita.

Turnovsky, S. (1997). *Métodos de macroeconomía dinámica*. Estados Unidos de América: Instituto Tecnológico de Massachusetts.