

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS
MENCIÓN EN PROYECTOS DE INVERSIÓN**



**EL NIVEL DE VIDA DE LAS FAMILIAS QUE HACEN USO DE
CRÉDITO EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN LA CIUDAD
DE TINGO MARÍA**

TESIS

Para optar al Grado Académico de

**MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS
MENCIÓN: PROYECTOS DE INVERSIÓN**

CHRISTOPHER IVAN PAREDES SANCHEZ

Tingo María – Perú

2017

DEDICATORIA

A mis padres Iban Paredes Sánchez y Ayda Clotilde Sánchez Ríos de Paredes, por el sacrificio compartido, para inculcarme por la senda del estudio y el trabajo, a ellos os dedico este sacrificio académico y profesional.

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento al Econ. Daniel Guzmán Rojas, asesor de la presente investigación, a los docentes de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, por su invaluable contribución académica.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	ixx
ABSTRACT	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.1.1. Contexto	1
1.1.2. El problema de investigación	3
1.1.2.1. Descripción	3
1.1.2.2. Explicación	5
1.1.2.3. Predicción	5
1.1.3. Interrogantes	5
1.1.3.1. Interrogante general	5
1.1.3.2. Interrogantes específicas	5
1.2. Justificación	6
1.2.1. Teórica	6
1.2.2. Práctica	6
1.3. Objetivos	7
1.3.1. Objetivo general	7
1.3.2. Objetivos específicos	7
1.4. Hipótesis y modelo	7
1.4.1. Hipótesis	7
1.4.2. Variables e Indicadores	7
1.4.3. Modelo	9
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	10
2.1. Clase de investigación	10
2.2. Tipo de investigación	10
2.3. Nivel de investigación	10
2.4. Población y muestra	10
2.4.1. Población	10
2.4.2. Muestra	10
2.5. Unidad de análisis	11

2.6.Métodos	11
2.7.Técnicas	12
2.7.1.Sistematización bibliográfica	12
2.7.2.Encuesta	12
2.7.3.Análisis estadístico.....	12
CAPÍTULO 3. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	13
3.1.Teorías	13
3.1.1.La teoría Clásica	13
3.1.2.El ciclo de vida de Modigliani	14
3.1.3.El nivel de pobreza.....	17
3.1.4.La exclusión social.....	21
3.1.5.Empleo	22
3.1.6.Educación	23
3.1.7.Vivienda	23
3.1.8.Salud	24
3.1.9.Hipótesis del ingreso permanente.....	25
3.1.10.Diversos enfoques y teorías del capital humano	26
3.2.Marco conceptual.....	31
CAPÍTULO 4. RESULTADOS.....	39
4.1.Resultados descriptivos	39
4.1.1.Nivel de vida de las familias de Tingo María.	39
4.1.2.Utilidad económica de la inversión de las familias de Tingo María.....	40
4.1.3.Consumo familiar de las familias de Tingo María.	41
4.1.4.Créditos en entidades financieras de las familias de Tingo María.	42
4.1.5.Edad del jefe de familia de las familias de Tingo María.	43
4.1.6.Estado laboral del jefe de familia de las familias de Tingo María	44
4.1.7.Nivel de estudios del jefe de familia de las familias de Tingo María	45
4.1.8.Miembros de familia de las familias de Tingo María	46
4.1.9.Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras.	47
4.2.Verificación de hipótesis	48
4.2.1.Modelo econométrico.....	48
4.2.1.1.Prueba general de los β :	51

4.2.1.2.Prueba individual de los β_i	52
4.2.1.3.Análisis marginal de las variables	53
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	55
5.1.Correlación entre variables	55
5.2.Concordancia con trabajos anteriores.....	56
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES	57
BIBLIOGRAFÍA.....	59
ANEXOS	62
Anexo 1. <i>Encuesta socioeconómica a las familias en la ciudad de Tingo María</i>	63
Anexo 2. <i>Datos tabulados de la encuesta socio económica a las familias en la</i> <i>ciudad de Tingo María</i>	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ingreso mensual promedio familiar de la ciudad de Tingo María	4
Tabla 2. Nivel de vida de las familias.....	39
Tabla 3. Utilidad económica de la inversión.....	40
Tabla 4. Consumo familiar.....	41
Tabla 5. Créditos en entidades financieras	42
Tabla 6. Edad del jefe de familia.....	43
Tabla 7. Estado laboral del jefe de familia	44
Tabla 8. Nivel de estudios del jefe de familia	45
Tabla 9. Miembros de familia.....	46
Tabla 10. Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras.....	47
Tabla 11. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary.....	48
Tabla 12. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary.....	49
Tabla 13. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary.....	50
Tabla 14. Modelo de elección discreta Probit.	50
Tabla 15. Análisis marginal de las variables (elasticidades)	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ciclo de vida de Franco Modigliani: Ingreso, consumo y ahorro.....	15
Figura 2. Ciclo de vida de Franco Modigliani: Endeudamiento, ahorro y jubilación.....	15
Figura 3. Evolución de los rendimientos obtenidos en función de la inversión realizada en educación	29
Figura 4. Nivel de vida de las familias	39
Figura 5. Distribución de probabilidad de la utilidad económica de la inversión	40
Figura 6. Distribución de probabilidad del consumo familiar	41
Figura 7. Distribución de probabilidad de créditos en entidades financieras....	42
Figura 8. Distribución de probabilidad de la edad del jefe de familia	43
Figura 9. Género del jefe de familia	44
Figura 10. Distribución de probabilidad del nivel de estudios del jefe de familia	45
Figura 11. Distribución de probabilidad de los miembros de familia	46
Figura 12. Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras.....	48
Figura 13. Distribución de Probabilidad R2	51
Figura 14. Distribución de Probabilidad Normal Estándar	52

RESUMEN

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Tingo María que tiene como hipótesis: La utilidad económica de la inversión y el consumo familiar de los hogares que solicitan préstamos de las entidades financieras son las causas principales que determinan el nivel de vida de las familias de la ciudad de Tingo María.

Tomando el método de muestreo aleatorio simple se ha procedido a determinar el tamaño de muestra mínima de 385 familias que hacen uso de una entidad financiera, siendo posible la estimación del modelo probabilístico de respuesta dicotómica por lo que sus parámetros fueron estimados por el método de máxima verosimilitud, posteriormente se sometieron a pruebas estadísticas y econométricas, obteniéndose los siguientes resultados: Se ha llegado a contrastar la hipótesis planteada y existen otras variables que explican el nivel de calidad de vida tales como; el crédito en entidades financieras, la edad y el nivel de estudios del jefe de familia.

Palabras clave: Familia, Ingreso, nivel de vida, ingreso familiar, actividad comercial.

ABSTRACT

The present research work took place in the city of Tingo Maria, with the following hypothesis: the economic utility of the family inversion and consumption in homes which solicit loans from financial institutions are principle causes that determine the standard of living of families in the city of Tingo Maria.

Using the simple random sampling method, a minimum sample size of 385 families that use financial institutions was taken; making possible the estimation of a dichotomous response probability model. The parameters were estimated using the maximum likelihood method and then submitted to statistical and econometric tests. The following results were obtained: the proposed hypothesis was contrasted and other variables exist which explain the standard of living, such as the credit in financial entities, the age, and the level of studies of the head of family.

Keywords: Family, income, standard of living, family income, commercial activity

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Contexto

Calidad de vida es un concepto que hace alusión a varios niveles de generalización pasando por sociedad, comunidad, hasta el aspecto físico y mental, por lo tanto, el significado de calidad de vida es complejo, contando con definiciones desde sociología, ciencias políticas, medicina, estudios del desarrollo, etc.

La calidad de vida se evalúa analizando cinco áreas diferentes. Bienestar físico (con conceptos como salud, seguridad física), bienestar material (haciendo alusión a ingresos, pertenencias, vivienda, transporte, etc.), bienestar social (relaciones personales, amistades, familia, comunidad), desarrollo (productividad, contribución, educación) y bienestar emocional (autoestima, mentalidad, inteligencia emocional, religión, espiritualidad).

Un indicador comúnmente usado para medir la calidad de vida es el Índice de Desarrollo Humano (IDH), establecido por las Naciones Unidas para medir el grado de desarrollo de los países a través del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), cuyo cálculo se realiza a partir de las siguientes variables:

1. Esperanza de vida.
2. Educación, (en todos los niveles).
3. PBI per cápita.

El término nivel de vida hace referencia al nivel de bienestar material que un individuo o grupo aspira o puede lograr obtener. Esto comprende no

solamente los bienes y servicios adquiridos individualmente, sino también los productos y servicios consumidos colectivamente como los suministrados por el servicio público y los gobiernos.

Un nivel de vida determinado por un grupo como un país, debe ser examinado críticamente en términos de sus valores constituyentes. Si el valor medio incrementa con el tiempo, pero a la vez, los ricos se vuelven más ricos y los pobres más pobres, el grupo puede no estar colectivamente en mejores condiciones.

Varios indicadores cuantitativos pueden ser usados como medida, entre los cuales se encuentran la expectativa de vida, el acceso a comida nutritiva, seguridad en el abastecimiento de agua y la disponibilidad de servicios médicos y todos los complementos unitarios de una comunidad juvenil.

En el Perú, el nivel de vida de las familias que hacen uso de las entidades financieras dependen, tanto, de factores macroeconómicos como microeconómicos, así como de aspectos propiamente de la familia.

Los factores macroeconómicos, que tiene una relación directa o indirecta se encuentra plasmada con variables como la actividad económica de la localidad, regional, nacional e internacional; así como, por el comportamiento de las inversiones, políticas económicas adoptado por el gobierno, por la estabilidad política y social, y entre otros. Las variables microeconómicas, que afectan son: El crecimiento económico y financiero de las entidades, la tasa de interés, los productos crediticios que ofrece, por la oferta y demanda crediticia, y otras.

Mientras, las condiciones propiamente del agente, ha sido un factor relevante para que una entidad financiera tome decisiones de manera oportuna y eficiente. Como por citar: Si la familia tiene un historial crediticio negativo, por tanto, en gran medida no tiene acceso a algún producto crediticio, pero si el resultado es contrariamente, por tanto, si está sujeto a

crédito. A parte de ello, otro factor tiene que ver con el giro de negocio y su utilidad neta, tipo de empleo, consumo, ahorro y entre otros.

El Perú, es un país muy atractivo en cuanto a inversión, por lo que: “La inversión extranjera directa (IED) es la colocación de capitales de largo plazo en un país extranjero. Este tipo de inversiones brinda beneficios de muchas formas: Se reduce el riesgo para los propietarios (se diversifican sus créditos e inversiones), se difunden prácticas óptimas de administración de empresas, se transfiere tecnología, se fomenta la competencia, se crea más trabajo (y se capacita más a los empleados), se generan más impuestos para el país, entre otros beneficios.

Las IED aportan a la economía un mayor crecimiento, más divisas y renta por habitante. En el año 2012, el flujo de IED (monto de inversión que ingresa al país en el año respectivo) alcanzó la cifra de \$ 12240 millones, cifra 11 veces mayor al flujo del año 2001. Por otro lado, el stock de IED (acumulado de todas las IED hasta la fecha) asciende a \$ 63448 millones en el año 2012, monto que se ha quintuplicado desde el año 2001. También, la participación de la IED en el PBI se ha triplicado en el mismo período, pasando de alrededor del 2% en el año 2001 a significar el 6% del producto en el 2012. La mayoría de estos montos de inversión (casi el 90%) van destinados a proyectos en los siguientes 5 sectores: minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía”.

1.1.2. El problema de investigación

1.1.2.1. Descripción

La distribución del ingreso al igual que la pobreza es uno de los problemas que siempre ha estado en la historia de la humanidad. La situación de la pobreza es una situación de restricción de libertad que proviene de reacciones económicas, sociales, culturales y políticas, que produce la exclusión de las oportunidades para desempeñarse en la vida de acuerdo a las potencialidades humanas, a la vocación de la personas y, en general, la exclusión de maneras de vivir, consideradas valiosas por la sociedad y por los individuos.

Las regiones con mayor pobreza en el Perú que se encuentran entre el 55% y el 66% son: Huancavelica, Apurímac, Huánuco, Ayacucho y Puno, todas en la sierra sur del país. Con respecto a la pobreza extrema a nivel nacional bajó a 9.8% en el año 2010 y está concentrada en la sierra rural (28.5%), en la selva rural (17.8%), mientras que en la costa solo afecta al 2% de la población y al 2.5% en las áreas urbanas.

En la provincia de Leoncio Prado afronta problemas de pobreza, debido a que más del 43.7% de la población es pobre y el 11% es extremadamente pobre, con un ingreso de S/ 5.40 y S/ 2.70 diario respectivamente. Reflejando casi el 10% de la población que carece de un empleo digna para salir adelante con su familia. Debido a que se dedican a actividades ilícitas.

Tabla 1. *Ingreso mensual promedio familiar de la ciudad de Tingo María*

Ingreso familiar (En soles)	N° de Familias	% de Familias
[150.00 - 1881.25[71	52%
[1881.25 - 3612.50[47	36%
[3612.50 - 5343.75[7	5%
[5343.75 - 7075.00[6	4%
[7075.00 - 8806.25[2	1%
De 8806.25 a más	3	2%
Total	136	100%

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, mayo 2012.

Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez

Las familias de la ciudad de Tingo María, posee un nivel de ingreso entre los S/ 150 a más de S/ 8806.25 soles, aproximadamente. El nivel de ingreso promedio que perciben dichas familias es de S/.2300.00 nuevos soles. El 50% de ellos poseen un nivel de ingresos a lo sumo de S/.1800.00 nuevos soles y los 50% restantes, superior ha dicho monto. Con mayor frecuencia las familias perciben un nivel de ingreso de S/.1440.00 nuevos soles, aproximadamente. Los ingresos que perciben dichas familias, se deben a las diversas actividades que realizan una gran parte de dichas familias.

1.1.2.2. Explicación

En la ciudad de Tingo María, la utilidad económica de las inversiones (negocio o ahorro), que realizan los hogares y el consumo de las familias, son factores que explican el comportamiento del nivel de vida de las familias que hacen uso de crédito en las entidades financieras, por lo que, el dinero destinado a la inversión a través del tiempo ha contribuido a generar un mayor bienestar económico en dichas familias y ha ido suavizando su nivel de consumo durante el horizonte de tiempo.

Las utilidades económicas de la inversión, en la ciudad han contribuido generalmente a los sectores como del comercio, transporte y servicios a dinamizar la economía de la localidad. Mientras la proporción de sus ingresos destinados al consumo, ha sido un factor clave para suavizar la dinámica del ahorro y de una mejoría de toda la familia económicamente.

1.1.2.3. Predicción

Si el nivel de vida de las familias que hacen uso (solicitan prestamos) de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, experimentará un empeoramiento a través del tiempo, si la utilidad económica de sus negocios invertidos sean negativas y que el consumo no sea suficiente para la familia determinada.

1.1.3. Interrogantes

1.1.3.1. Interrogante general

- ¿Cuál es el efecto de la utilidad económica de la inversión y el consumo familiar sobre el nivel de calidad de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María?

1.1.3.2. Interrogantes específicas

- ¿De qué manera influye la utilidad económica de la inversión en el nivel de vida de las familias que solicitan prestamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María?

- ¿Qué incidencia tiene el consumo familiar en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María?
- ¿De qué manera, otro factor influye en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María?
- ¿Cuál es el comportamiento del nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, en cuanto al género y nivel de educación del jefe de familia?

1.2. Justificación

1.2.1. Teórica

- a. Nos permitió generar reflexiones y debate académico sobre el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, por lo que debiéndose ser contrastado o rechazado la teoría económica, con los resultados respectivos y proponer soluciones.
- b. Se ha pretendido motivar a los estudiantes de pre-grado, maestría y doctorado, a que se tome en cuenta el problema del nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, llevándose así a la reflexión y proposiciones de nuevos modelos o enfoques, con el fin de disminuir o disipar la baja calidad de vida de la población.

1.2.2. Práctica

- a. El desarrollo de la presente investigación, nos ayudó a resolver problemas de las familias más carentes en servicios básicos, educación, salud y alimentación. Estas estrategias, contribuirán al desarrollo económico de las regiones y por tanto del país.
- b. Esta investigación, nos ha servido como soporte para el estudio de nuevas investigaciones, tomándose como parte referencial para el desarrollo de nuevas técnicas, ya sea, identificándose las nuevas posibles causas y sus efectos del nivel de vida.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Analizar el efecto de la utilidad económica de la inversión y el consumo familiar sobre el nivel de calidad de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la influencia y el impacto de la utilidad económica de la inversión en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.
- Determinar la influencia y el impacto que tiene el consumo en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.
- Identificar y analizar qué factores influyen en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.
- Describir y analizar el comportamiento del nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, en cuanto al género y nivel de educación del jefe de familia.

1.4. Hipótesis y modelo

1.4.1. Hipótesis

La utilidad económica de la inversión y el consumo familiar de los hogares que solicitan préstamos de las entidades financieras son las causas principales que determinan el nivel de vida de las familias de la ciudad de Tingo María.

1.4.2. Variables e Indicadores

Variable dependiente

Y = Nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras.

Indicadores:

Y_1 = Hijos en colegio privado.

Y_2 = Familia se atiende en un centro de salud.

Y_3 = Propietario de vivienda.

Y_4 = Tiene equipos de línea blanca en el hogar.

Y_5 = Tiene electricidad.

Y_6 = Tiene agua potable.

Y_7 = Tiene Teléfono.

Y_8 = Tiene Internet.

Y_9 = Ahorra.

$$Y^* = Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 + Y_6 + Y_7 + Y_8 + Y_9$$

$$Y = \begin{cases} 1 & Y^* \geq \text{Mediana}(0, 30) \\ 0 & Y^* < \text{Mediana}(0, 30) \end{cases}$$

Variables Independientes:**Variable independiente (x_1):**

X_1 = Utilidad económica de la inversión.

Indicadores:

X_{11} = Ingreso familiar promedio.

Variable independiente (X_2):

X_2 = Consumo familiar.

Indicadores:

X_{21} = Consumo familiar mensual.

Variable independiente (X_3):

X_3 = Créditos en entidades financieras.

Indicadores:

X_{31} = Monto de créditos en entidades financieras.

Variable independiente (X_4):

X_4 = Edad del jefe de familia.

Indicadores:

X_{41} = Edad del jefe de familia.

Variable independiente (X₅):

X₅= Estado laboral del jefe de familia.

Indicadores:

X₅₁= Estado laboral del jefe de familia.

$$X_5 = \begin{cases} 1 & \text{Empleado} \\ 0 & \text{Desempleado} \end{cases}$$

Variable independiente (X₆):

X₆= Nivel de estudios del jefe de familia.

Indicadores:

X₆₁= Nivel de estudios del jefe de familia.

$$X_6 = \begin{cases} 1 & \text{Sin estudios} \\ 2 & \text{Primaria} \\ 3 & \text{Secundaria} \\ 4 & \text{Técnico} \\ 5 & \text{Superior} \\ 6 & \text{Posgrado} \end{cases}$$

Variable independiente (X₇):

X₇= Miembros de familia.

Indicadores:

X₇₁= Número de miembros de familia.

1.4.3. Modelo

El modelo queda expresado en su forma funcional, como sigue:

$$\text{Prob} \left[\hat{Y}_i = 1 \right] = f \left(\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X_{1i} + \hat{\beta}_2 X_{2i} + \hat{\beta}_3 X_{3i} + \hat{\beta}_4 X_{4i} + \hat{\beta}_5 X_{5i} + \hat{\beta}_6 X_{6i} + \hat{\beta}_7 X_{7i} \right) + \hat{\mu}_i \text{-----} \quad (1)$$

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

2.1. Clase de investigación

La investigación es Científica, fáctica y aplicada, se busca conocer la realidad, para determinar los orígenes de un grupo de variables a través de la delimitación de relaciones causales.

2.2. Tipo de investigación

La investigación es transversal, porque se analizó la calidad de vida de las familias que hacen uso de las entidades financieras en la ciudad de Tingo María en un tiempo estático.

2.3. Nivel de investigación

El nivel de investigación es explicativa porque se trata de la causalidad existente entre la variable dependiente (efecto) respecto a las variables independientes (causas).

2.4. Población y muestra

2.4.1. Población

El estudio del trabajo de investigación, se encuentra constituida todas las familias que hacen uso de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, desconociendo el número total.

2.4.2. Muestra

Tomando en consideración como unidad de análisis a las familias que hacen uso de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María, procederemos a calcular el tamaño de muestra mínima (n), tomándose en consideración la siguiente fórmula:

$$n \geq \frac{z_{\alpha/2}^2 pq}{e^2} \text{-----} (2)$$

Dónde:

$Z_{\alpha/2}$ = Representa el punto crítico de la distribución normal estandarizada teórica con un valor α .

α = Representa el nivel de significancia, o llamado también error tipo I (rechazar una hipótesis nula sabiendo que es verdadero) y es asignado de acuerdo al investigador.

p = Representa la probabilidad de éxito.

$q \equiv 1 - p$ = Representa la probabilidad de fracaso.

e = Representa el margen de error, es la distancia existente entre el estadígrafo y su verdadero parámetro.

Reemplazando:

$\alpha = 0.05$, entonces, $Z_{0.025} = \pm 1.96$

$p = 0.5$ (tomando en consideración probabilidad con la cual se obtiene la máxima variabilidad, ya que, no se cuenta con investigación similar existente).

$q \equiv 1 - 0.5 \Rightarrow q = 0.5$

$e = 0.05$

$$n \geq \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2} \Rightarrow n \geq 385$$

2.5. Unidad de análisis

La unidad de análisis son las familias que hacen uso de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.

2.6. Métodos

El método utilizado fue el hipotético-deductivo, ya que, se cuenta con la base teórica suficiente para la hipótesis de la investigación y se cuenta con los datos estadísticos suficientes para su contrastación, llegando a las conclusiones plasmados en las interrogantes planteadas, conllevando a generar un aumento al stock de conocimientos de la presente investigación.

2.7. Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para obtener la información fueron:

2.7.1. Sistematización bibliográfica

Mediante esta técnica se realizó una recopilación completa de la información existente sobre el tema a estudiar, utilizando: libros, tesis, revistas, etc., lo cual nos servirá para el análisis de los problemas existentes.

2.7.2. Encuesta

Para obtener datos de fuente primaria se ha realizado un cuestionario dirigido a las familias que solicitan préstamos a entidades financieras de la ciudad de Tingo María, procediéndose a seleccionar a través del método de muestreo aleatorio simple con población infinita o desconocida con el fin de aproximarnos al propósito de la investigación.

2.7.3. Análisis estadístico

Con esta técnica hemos elaborado las tablas y figuras descriptivas de los indicadores de las variables (independientes y dependiente), que sirvió como soporte para analizar la regresión no lineal que fueron estimados sus parámetros por el método de máxima verosimilitud y finalmente se sometieron estos últimos a prueba de hipótesis y de bondad de ajuste que sirvieron para la contratación de la hipótesis planteada.

CAPÍTULO 3

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

3.1. Teorías

3.1.1. La teoría Clásica

La economía clásica tiene como áreas de interés el foco de atención que son los grupos o clases de individuos. La economía clásica (llamada economía política) estudia lo que determina los salarios recibidos por los trabajadores en general más que lo que cada trabajador individual recibe; o que ocasiona que la tasa de ganancia suba o baje, más que los factores que ocasionan la ganancia de una empresa particular, etc.

Otro interés de los clásicos es en la generación e incremento de la riqueza general o de las naciones, lo que ahora se le conoce como crecimiento económico. El aumento en la riqueza era conceptualizado debido a la generación de lo que desde los tiempos de los fisiócratas los llamaba plusvalía. Por ejemplo, el resultado de la producción agrícola es generalmente superior a la semilla usada, esa cantidad extra es plusvalía e implica que la riqueza ha aumentado. Esa generación de plusvalía es percibida como dependiente no solo con los factores de producción, sino de una multitud de fenómenos y elementos tales como las formas de organización e intercambio de los mismos, tanto al nivel empresarial como social.

El famoso ejemplo de la fabricación de alfileres de Adam Smith muestra como una nueva forma de organización de la producción de la producción lleva a una producción superior o extra a la obtenida a la anterior, sin uso de recursos, trabajo y bienes de capital, etc. Adicionalmente a partir de los clásicos el cómo el gobierno se aproxime a las actividades productivas, por ejemplo permitiendo o restringiendo la libertad de comercio,

no puede ser ignorado en el análisis económico. (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007, págs. 32-35).

3.1.2. El ciclo de vida de Modigliani

Esta teoría está basada en el consumo y el ahorro de las personas a lo largo de su vida. Esta teoría reveló que los adultos tienden al ahorro con mayor incidencia que los jóvenes y adultos mayores. La teoría contribuye al desarrollo de diversos sistemas de seguridad social; abarcando temas de salud pública, de desempleo, de planes de pensiones, jubilaciones y muchas más con el fin de proteger a los miembros de una sociedad mediante el aseguramiento de condiciones de vida dignos y al mismo tiempo; intentar corregir desequilibrios de dinero y prever diversas oportunidades de riqueza.

Por su parte Franco Modigliani instaura la teoría del ciclo vital que señala que el consumo depende más bien de todo el ciclo vital del individuo y no solo de su renta en un periodo determinado, puesto que el consumidor ajusta su ahorro de forma que contempla todo el periodo esperable de vida teniendo en cuenta los periodos en los que sus ingresos pueden estar debajo de sus gastos, como es el caso de las personas mayores con situación de infortunio momentáneo como desempleo, etc.

Todo esto impacta en la modificación de consumo a futuro pues se debe tener en cuenta que va haber importantísimos cambios que van afectar en los próximos años a la función de consumo y al mismo tiempo, a su estudio. Tal es el caso de los diversos cambios demográficos a ocurrir, pues la población mayor de sesenta años representará la tercera parte de la población según datos proporcionados por la OMS y de acuerdo con estudios elaborados por el IMSS, predominarán mujeres y simultáneamente, son ellas las que menos cuentan con seguridad social en México. Además, conforme datos estadísticos del INEGI las mujeres viven más que los hombres; lo que convierte a esto en una problemática mayor.

A todo esto es considerable obligatorio educar a la población desde la niñez hacia una representación de la teoría del ciclo de vida de Franco Modigliani con la finalidad de tener una vejez saludable, digna y productiva;

ahorrando grandes cantidades cuando se es trabajador activo, o también conocido como vida activa para aprovechar esta riqueza en la edad madura.

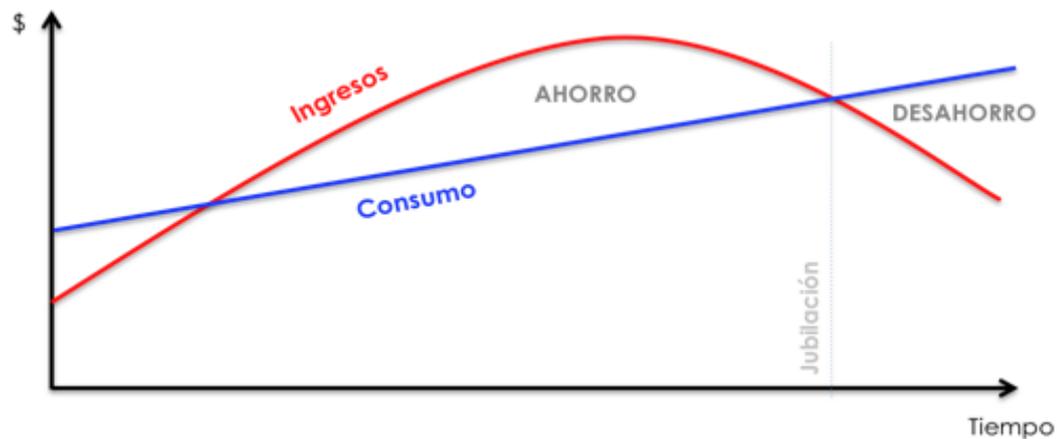


Figura 1. *Ciclo de vida de Franco Modigliani: Ingreso, consumo y ahorro*

Esta teoría, empieza con la observación que cada individuo cumple un ciclo de vida respecto a sus ingresos: cuando nace, no percibe ingresos, luego trabaja y finalmente jubila.

Los individuos intentan suavizar su consumo, para lo cual ahorran y desahorran durante su ciclo de vida, para tener un consumo parejo (C_0), a lo largo de su existencia.

La trayectoria de ingresos del trabajo, descrita en la Figura 2, es creciente hasta alcanzar un máximo, luego desciende moderadamente hasta la jubilación, para caer a cero cuando el individuo se jubila.

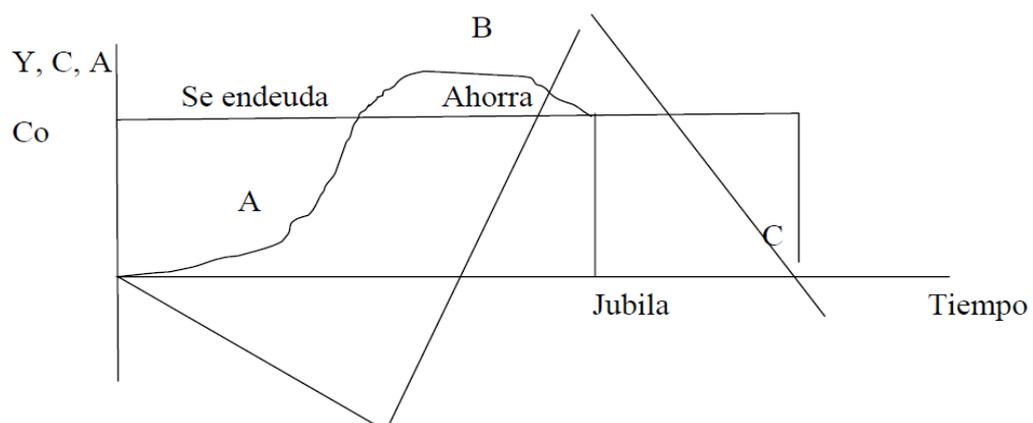


Figura 2. *Ciclo de vida de Franco Modigliani: Endeudamiento, ahorro y jubilación*

El área A corresponde a la acumulación de deuda, debido ha que el ingreso está por debajo de su consumo promedio C_0 . La recta hacia abajo muestra el total de activos, que en este caso son pasivos. Cuando el individuo empieza a trabajar, recibe ingresos, paga deudas y ahorra, acumulando activos. Este ahorro se gasta después que se jubila. Esta teoría asume que al final de su existencia, el individuo consume todos sus ahorros y termina sin activos.

Si la tasa de interés es cero, el área B del gráfico (ahorro), debe ser igual a la suma de las áreas A y C. Si la tasa de interés es positiva, la suma de los valores presentes de ésas áreas debería ser cero.

Si el individuo quiere consumir C_0 igual a su restricción presupuestaria inter temporal, podemos encontrar ese valor:

$$C_0 = r.A_t + r \sum \frac{Y_{t,s} - T_s}{1+r} \text{-----}(3)$$

De esta manera, el individuo irá ajustando A_t en los períodos futuros, de tal forma de mantener constante el consumo.

De Gregorio, concluye que este análisis se puede utilizar para analizar el ahorro y el consumo agregado de la economía, y evaluar el impacto de los factores demográficos sobre el ahorro. Si la población no crece, la gente tiene el mismo perfil de ingresos y la cantidad en cada grupo de edad es la misma, la figura no solo representa la evolución del consumo en el tiempo, sino que además corresponde a una fotografía de la economía. En este caso, en el agregado, el ahorro es cero puesto que $A + C = B$. Lo que unos ahorran, otros lo des ahorran o se endeudan.

Gracias a esta teoría, se puede también analizar el impacto del crecimiento de la población o de la productividad.

Se puede sugerir que la teoría que Modigliani aporta a las nuevas corrientes de la economía surge como consecuencia del consumo autónomo y de la renta permanente puesto que Modigliani explica que el consumo depende del ciclo vital del individuo y no solo de la renta en un periodo

determinado, y en consecuencia el consumidor ajusta su ahorro de forma que contempla todo el periodo esperable de vida teniendo en cuenta los periodos en los que sus ingresos pueden estar debajo de sus gastos, como es el caso de las personas mayores con situación de infortunio momentáneo como desempleo. (Camacho Marquez, 2010, págs. 35-39).

3.1.3. El nivel de pobreza

La pobreza es reflejo de un déficit en el stock de capital o en el flujo de ingresos que tiene una persona u hogar. Ello implica una limitación en el acceso a ciertos servicios básicos y/o a los recursos necesarios para acceder a la compra de bienes mínimos necesarios para cubrir las necesidades alimentarias, de salud, educación, vestimenta, vivienda y transporte de los miembros de un hogar

La pobreza es un fenómeno complejo que abarca un amplio espectro de las dimensiones del bienestar humano, característica que la ha convertido en un desafío metodológico permanente para sus estudiosos.

El interés por comprender mejor la "multidimensionalidad de la pobreza" se ha manifestado, por una parte, en la búsqueda de marcos conceptuales apropiados para su análisis y, por otra, en el desarrollo de nuevas metodologías que sirvan para la cuantificación del fenómeno y la formulación y el seguimiento de las políticas públicas desarrolladas para su superación. Ahora bien, al trasladar la "multidimensionalidad de la pobreza" al ámbito de la medición, surgen diversos desafíos ya que la mayor riqueza de una aproximación multidimensional radica precisamente en la posibilidad de analizar las distintas dimensiones por separado, oportunidad que no se aprovecha cuando se resume la información en un índice único.

Los dos métodos más reconocidos de medir la pobreza, el del ingreso y el de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) apuntan a identificar las situaciones en las que el nivel de vida es inferior a estándares socialmente aceptables. Sin embargo, no debe esperarse una correspondencia absoluta entre éstos. Se sabe que la cuantificación de pobreza está sujeta a situaciones de coyuntura que puedan afectar el ingreso de las familias en

plazos relativamente cortos, mientras que el segundo tipo de indicadores tiene un carácter mucho más estructural. (Jordán & Martínez, Pobreza y precariedad urbana en América Latina y el Caribe. CEPAL., 2009, pág. 18).

La pobreza es una condición en la cual una o más personas tienen un nivel de bienestar inferior al mínimo socialmente aceptado. En una primera aproximación, la pobreza se asocia con la incapacidad de las personas para satisfacer sus necesidades básicas de alimentación. Luego, se considera un concepto más amplio que incluye la salud, las condiciones de vivienda, educación, empleo, ingresos, gastos, y aspectos más extensos como la identidad, los derechos humanos, la participación popular, entre otros. (INEI, 2000, pág. 1).

Según el INEI (2000), las principales definiciones de pobreza son:

Pobreza total: Comprende a las personas cuyos hogares tienen ingresos o consumo per cápita inferiores al costo de una canasta total de bienes y servicios mínimos esenciales.

Pobreza extrema: Comprende a las personas cuyos hogares tienen ingresos o consumos per cápita inferiores al valor de una canasta mínima de alimentos.

Línea de pobreza total: Es el costo de una canasta mínima de bienes (incluido los alimentos) y servicios.

Línea de pobreza extrema: Es el costo de una canasta mínima de alimentos.

Brecha de la pobreza: Es la diferencia promedio entre los ingresos de los pobres y el valor de las líneas de pobreza. La brecha puede estar referida a la pobreza extrema o a la pobreza total.

Severidad de la pobreza: Este es un indicador de desigualdad entre los pobres, cuya medición es compleja. Es el valor promedio de los cuadrados de las diferencias entre los ingresos de los pobres y la línea de la pobreza.

Población con necesidades básicas insatisfechas: Es aquella que tiene por lo menos una necesidad básica insatisfecha. En otra sección se analizan estas necesidades

Métodos de medición

1. Métodos de ingresos. Desde su origen, la medición de la pobreza ha estado ligada a la noción de subsistencia, es decir, a la capacidad de satisfacer las necesidades humanas más elementales. Uno de los pioneros de esta perspectiva metodológica para la cuantificación de la pobreza, Seebohm Rowntree, definió en 1901 a las familias pobres como aquellas cuyos ingresos no eran suficientes para obtener lo mínimo necesario para mantener tan solo la eficiencia física. Este enfoque metodológico suele denominarse de "pobreza absoluta" y su característica principal es la de establecer una línea de pobreza que indica el costo de satisfacción de un conjunto de necesidades que en cualquier sociedad podrían considerarse esenciales. Es así como las líneas de pobreza empleadas por los países de América Latina corresponden fundamentalmente a una aproximación desde el enfoque de la "pobreza absoluta" aunque existan diferencias en las aplicaciones. (grupo Río & Rowntree, 2006, págs. 12-19).

Dentro de este marco metodológico, la CEPAL al igual que otras entidades internacionales trabaja en base al Método de Línea de Pobreza, el que clasifica a una persona como "pobre" cuando el ingreso por habitante de su hogar es inferior al valor de la "línea de pobreza" o monto mínimo necesario que le permitiría satisfacer sus necesidades esenciales. Las líneas de pobreza, expresadas en la moneda de cada país, se determinan a partir del valor de una canasta de bienes y servicios, empleando el método del "costo de las necesidades básicas".

El método se basa en la estimación del costo de una canasta básica de alimentos, la que es específica para cada país y zona geográfica y depende de las pautas culturales propias. Esta canasta de alimentos abarca los bienes necesarios para cubrir las necesidades nutricionales

de la población, tomando en consideración los hábitos de consumo, la disponibilidad efectiva de alimentos, sus precios relativos, entre otros. A este valor se lo denomina "línea de indigencia".

A la canasta básica de alimentos se agrega el monto requerido por los hogares para satisfacer las necesidades básicas no alimentarias, a fin de calcular el valor total de la "línea de pobreza". Para ello, se multiplica la línea de indigencia por un factor constante (dos para las zonas urbanas). (Jordán & Martínez, Pobreza y precariedad urbana en América Latina y el Caribe. CEPAL., 2009, págs. 19-20).

- 2. El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI).** Éste método, analiza la pobreza mediante la incidencia de carencias básicas en la población, en aspectos tales como la vivienda, el acceso al agua potable y al saneamiento y la educación. Para ello, el principal referente es el método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). (Ferés & Mancero, 2001, pág. 306).

El enfoque multidimensional del método NBI tiene semejanzas y diferencias con la medición de la pobreza a partir del ingreso de los hogares. Las semejanzas vienen porque el ingreso de los hogares constituye, en buena medida, un indicador sintético de múltiples aspectos del bienestar, por su intermedio es posible satisfacer necesidades en diversos ámbitos. Pero existen al menos dos diferencias importantes entre el método NBI y el del ingreso. La primera es que, en tanto el ingreso da cuenta de la capacidad de satisfacer necesidades, los indicadores de carencias críticas revelan si las necesidades han sido efectivamente satisfechas o no. La segunda diferencia tiene que ver con el comportamiento de los indicadores en el tiempo: mientras la pobreza por ingresos está condicionada por los vaivenes coyunturales de la economía, la satisfacción de las carencias básicas suele caracterizarse por un progreso lento pero constante. Este hecho surge de la inversión generalmente regular en infraestructura y la expansión de los servicios sociales básicos, que forman parte habitual del uso de los recursos

públicos. Los indicadores relacionados con las condiciones de la vivienda y sus criterios de insatisfacción son los siguientes (Ferés & Mancero, 2001, págs. 307-309):

- Calidad de la vivienda: viviendas con piso de tierra (áreas urbanas y rurales).
- Instalación de agua en el hogar: tubería fuera de la vivienda (áreas urbanas), o fuera de la vivienda y de la propiedad (áreas rurales).
- Fuente de agua: cualquiera excepto red pública (áreas urbanas), o río, quebrada, lluvia, etc. (áreas rurales).
- Servicio sanitario: no disponer de servicio higiénico (áreas urbanas y rurales).
- Sistema de eliminación de excretas: cualquiera excepto inodoro conectado a red de alcantarillado (áreas urbanas), o conectado a alcantarillado o fosa séptica (áreas rurales).
- Electricidad: no disponer de electricidad, sea pública o privada (áreas urbanas y rurales).
- Hacinamiento: tres o más personas por dormitorio (áreas urbanas y rurales).

3.1.4. La exclusión social

Este nuevo fenómeno diferente a la pobreza tradicional de escasez de recursos tiene su raíz en lo que ocurrió, primero, en Francia y, más tarde, en el resto de la Unión Europea. (López Aranguren, 2005, pág. 187).

En Francia se comenzó a hablar de excluidos en los años 70 para referirse a la parte de la población carentes de protección de la Seguridad Social: minusválidos, ancianos no válidos por sí mismos, niños víctimas de abusos, toxicómanos, delincuentes, familias monoparentales y personas marginales. Es lo que en palabras de López-Aranguren, define como “inadaptación social”, un excluido es un inadaptado marginal o asocial.

Diccionario de Sociología (Giner et al., 1998): “Proceso social de separación de un individuo o grupo respecto a las posibilidades laborales,

económicas, políticas y culturales a las que otros sí tienen acceso y disfrutan”.

En definitiva, el concepto de exclusión social ha experimentado una serie de avances y matizaciones en su conceptualización a lo largo del tiempo, y en síntesis, se puede expresar como el proceso mediante el cual una persona o un grupo de la sociedad se ve aislada y relegada de los derechos que el resto de la población disfruta. Estos derechos tienen un carácter multidimensional, tal y como han manifestado diferentes autores, afectando a distintos campos: empleo, educación, salud, renta y riqueza cultura, etc.

3.1.5. Empleo

El empleo es uno de los factores más importantes en los procesos de exclusión. Esto se explica desde dos puntos de vista: uno, la importante función económica que ejerce sobre el individuo, es una fuente de ingresos necesarios para el consumo, para la satisfacción de necesidades y para la vida en sociedad (participar en actividades como la educación, la información, la vida social y el ocio). (Toharia, 1998, pág. 299).

Por otro lado, el empleo también tiene funciones sociales y psicológicas de suma importancia. Tener un empleo confiere a una persona el status de persona productiva que contribuye a la sociedad con su trabajo y sus impuestos, también implica el reconocimiento social del empleado y el trabajo juega un rol importante en el desarrollo de la vida de un individuo. (Toharia, 1998, pág. 301).

Además, el tener un empleo aumenta los círculos de relaciones sociales del trabajador más allá de las relaciones familiares y vecinales. Por tanto, dada la relevancia del empleo, el problema de la exclusión social viene determinado por:

- El desempleo de larga duración, medido a través de la tasa de paro de 12 o más meses.

- La precariedad en el empleo, consecuencia de sucesivos contratos temporales.

En el primer caso, el desempleo de larga duración, revela síntomas y posibles riesgos de entrar en procesos de histéresis, con las consecuencias tan negativas que puede acarrear: unas, estrictamente económicas, como el paro estructural (que induce a convertir a un individuo en irrelevante para el mercado), obsolescencia de conocimientos, problemas de adaptación a las nuevas demandas de factor trabajo, reducción de ingresos y de renta disponible, gastos para el estado, pérdida de producción potencialmente utilizable y, otras de carácter social, pérdida de autoconfianza, desaliento, tristeza, depresión y otros tantos problemas inherentes a cada persona. (Zubero, 2006, pág. 310).

3.1.6. Educación

Es importante la obtención de una buena educación y de adquirir cualificaciones valoradas en el mercado, ya que con una mayor probabilidad se encontrará empleo, y por ende, se acabará logrando una mayor integración económica y social y, un mayor nivel de bienestar. El término de exclusión educativa se refiere tanto al analfabetismo y la carencia de estudios como a las dificultades en el acceso al sistema educativo, dificultades para mantenerse en él y, al abandono del sistema antes de llegar al final del ciclo obligatorio. (Vila, 2005, págs. 3-11).

3.1.7. Vivienda

La razón fundamental por la que se incluye este factor se basa en la consideración de éste como un Bien Preferente. “Se considera que todo el mundo tiene derecho a una vivienda digna”. Una persona que disponga de una vivienda digna que no grave excesivamente su economía ha resuelto casi el 50% de su integración social. Por el contrario, el no tener resueltas las necesidades de alojamiento coloca al individuo o familia en situación de riesgo de exclusión por motivo de vivienda. (Vila, 2005, pág. 15).

Dentro de la exclusión por razones de vivienda encontramos el caso más extremo, los sin techo, que carecen de refugio, recursos y lazos

necesarios para salir de esa situación. En otros casos, la exclusión proviene de la infravivienda, situaciones de deterioro que llega a ser objeto de calificación como ruinoso, la vivienda no adaptada a condiciones diversas de minusvalía, o la vivienda en que viven hacinadas familias. Por último, aparece la escasez de oferta de vivienda a precios asequibles para muchos jóvenes.

Por tanto, la exclusión por motivo de vivienda tiene cuatro componentes fundamentales:

- Accesibilidad: se define como la posibilidad de disponer de una vivienda cuyo precio (hipoteca o alquiler) no suponga un porcentaje excesivo de los ingresos de la unidad de análisis.
- Habitabilidad: relación con el cumplimiento de ciertos niveles mínimos de calidad y de equipamiento estructural que permita calificar a la vivienda de digna (construcción segura, agua corriente, electricidad, calefacción si se necesita, saneamiento, etc.).
- Adecuación: implica que las condiciones de la vivienda han de estar en relación con las necesidades de las personas que viven en ella (no hacinamiento, acceso a minusvalías y a personas mayores, etc.).
- Estabilidad: hace referencia a la posibilidad de mantener el uso y disfrute de la vivienda frente al ejercicio de los derechos de propiedad (no procesos de desahucio y expulsión ante situaciones de ruina).

3.1.8. Salud

Este factor, como parte de un conglomerado de factores que inciden sobre el bienestar de un individuo, tiene su génesis en la consideración de la misma como Bien Preferente o Social, al igual que en los casos anteriores. “Entendemos por salud, superadas las concepciones estrictamente biologicistas unidimensionales de ausencia de enfermedad vigentes hasta no hace mucho tiempo, como una concepción integral y ecológica tridimensional de satisfacción de necesidades bio-psico-sociales que se traducen en un buen funcionamiento del organismo”. (Giménez Rodríguez, 2006, págs. 519-542).

3.1.9. Hipótesis del ingreso permanente

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 consumo también se divide en permanente y transitorio, siendo este último aleatorio. El consumo permanente es una fracción c de ese ingreso, que puede definirse como una relación entre la renta corriente o del periodo y una proporción de la renta obtenida el año anterior. De este modo,

$$Y^P = \lambda Y_t + (1 - \lambda) Y_{t-1} \text{-----} (4)$$

Dónde: Y^P es el ingreso permanente λ es una fracción $0 < \lambda < 1$ que representa la parte de la renta que se considera como permanente. El valor de λ depende de la estabilidad de la renta de las personas. A ingresos más uniformes corresponden valores de λ más próximos a 1, Y_t es la renta corriente y Y_{t-1} es la renta del periodo anterior. (Aníbal, 2004, pág. 45).

$$C = cY^P = c\lambda Y_t + c(1 - \lambda) Y_{t-1} \text{-----} (5)$$

La hipótesis de la renta permanente implica que la propensión marginal a consumir de corto plazo ($c\lambda$) es menor que la propensión marginal a consumir de largo plazo (c), y esta última es igual a la propensión media de largo. La razón por la que la propensión marginal a consumir de

corto plazo es menor, radica en el hecho de que los individuos no están seguros de la naturaleza del incremento total de la renta; cual componente es permanente y cual es transitorio. Las notorias implicancias de esta teoría para la estimación del consumo agregado, son igualmente válidas para el ahorro.

Una función de ahorro bajo la hipótesis del ingreso permanente, podría proponerse de la siguiente manera:

$$S = s_1 Y^{tr} + s_2 Y^P \text{ ----- (6)}$$

Dónde: s_1 , es la propensión media y marginal a ahorrar del ingreso transitorio; s_2 , propensión media y marginal a ahorrar del ingreso permanente; Y^{tr} , ingreso transitorio; Y^P , ingreso permanente; $s_1 > s_2$ y $s_1 + s_2 = 1$.

Definido el ingreso permanente como en la ecuación (4), existen propensiones medias y marginales al ahorro que dependen de los dos tipos de ingreso de los agentes económicos. Bajo esta hipótesis, en el largo plazo, las propensiones tenderían a la convergencia. (Aníbal, 2004, págs. 50-51).

3.1.10. Diversos enfoques y teorías del capital humano

1. Teorías

Con el cambio de milenio, se asiste a un conjunto de alteraciones de carácter tecnológico que han venido a modificar la economía mundial. Estas alteraciones potenciadas, esencialmente, por la aparición de los ordenadores personales, de los teléfonos móviles y del internet, han tenido como consecuencia una transformación radical del área empresarial.

Las alteraciones económicas o sociales que se han venido a sentir, en los últimos años, se deben a la economía del conocimiento, la cual es subyacente a cambios cualitativos y cuantitativos que llevaron a la transformación de la estructura, de la técnica y de la realidad empresarial en un todo. Siendo así, la sociedad industrial ha sido sobrepasada, por una nueva sociedad que se basa en una economía

más competitiva y eficiente. La característica principal de esta nueva sociedad se basa en el “riesgo e incertidumbre”, en donde abundan las alteraciones constantes, que en cualquier momento pueden revolucionar la organización económica y social vigente. Este clima de cambio permanente, entre otras consecuencias, ha contribuido a aumentar la preocupación, por parte de los individuos, por su formación permanente, con el objetivo de adaptarse con mayor facilidad a las necesidades de un mercado de trabajo emergente, cada vez más caracterizado por la búsqueda de capital humano cualificado, menoscabando al capital físico.

El capital humano cualificado sirve, fundamentalmente, para que la economía actual pueda evolucionar y consolidarse, y es resultado, principalmente, de la educación/formación que los individuos adquieren a lo largo de su vida. Es en este caso donde surge el concepto de economía de la educación, que aunque ya haya sido abordado varias décadas atrás, sólo muy recientemente (sobre todo a partir de la década de 60) ha conquistado un espacio legítimo, como una de las ramas de la ciencia económica. (Vieira, 2002, pág. 35).

2. Teoría del capital humano

La Teoría del Capital Humano, constituye una de las más importantes contribuciones para el estudio de la Economía de la Educación, dado que representa un marco importantísimo para la comprensión racional de la inversión en educación y formación, y para la apreciación de la rentabilidad económica y social de esa inversión. (Vieira, 2002, pág. 37)

La construcción de esta teoría tuvo por base el trabajo de 3 grandes pensadores, principalmente THEODORE SCHULTZ (1961), que abordó esta temática, aunque de forma poco formal, JACOB MINCER (1958) y GARY BECKER (1964), quienes fomentaron el desarrollo consistente y más sistemático de la Teoría del Capital Humano, que tiende a la explicación de la dinámica resultante de “toda la movilización voluntaria

de recursos escasos que posibiliten el aumento de la capacidad productiva del individuo". (Vieira, 2002, pág. 38).

Esta teoría es considerada por SAN SEGUNDO (2001), como una teoría de la búsqueda de la educación o formación, dado que encara el proceso educativo como una inversión. Siendo así, los individuos invierten en educación, dado que esperan, a través de esa inversión, un incremento futuro, tanto de sus habilidades y capacidades productivas como de sus rendimientos salariales, una vez que, según el modelo neoclásico, los factores productivos son remunerados de acuerdo con su productividad marginal, que en el caso de un individuo más cualificado, será mayor. En este sentido, el montante del coste directo realizado por un individuo en educación, así como el coste de oportunidad que él soporta por el hecho de frecuentar un nivel educativo pos-obligatorio, en lugar de estar trabajando, deberá ser compensado por los mayores beneficios y rendimientos que obtenga en el futuro. En opinión de OROVAL y ORIOL (1998), es precisamente por este motivo, por lo que "el stock de conocimientos que un individuo acumula es considerado como capital", y en este caso, capital humano.

Con intención de comprender mejor, la teoría del capital humano y las decisiones de inversión en educación y formación tomadas por el individuo, debe ser considerado ante todo, el momento en que éste acaba su formación escolar básica y obligatoria y se debe tomar una decisión que lo puede conducir por dos caminos distintos: u opta por entrar en el mercado de trabajo y así, iniciar su carrera profesional, comenzando a disfrutar de un rendimiento salarial relativo al ejercicio de sus funciones, u opta por continuar su formación educativa, encaminándose, principalmente hacia una carrera universitaria. Esta segunda opción llevará al individuo a incurrir en dos tipos de coste, que ya fueron antes mencionados: el coste directo, que corresponde al montante monetario que el individuo gasta en libros, transporte escolar, tasa de inscripción, fotocopias, estipendios, entre otros, y el coste de oportunidad, esto es, el tiempo que el individuo dedica a la formación

educativa que, por norma general, es mayor que el coste directo, y que resulta del hecho de no haber obtenido rendimientos salariales durante ese periodo de tiempo. Optando, el individuo, por invertir en educación, el coste de oportunidad que tendrá que soportar, deberá ser compensado en el futuro con el aumento de su calidad de vida, con la realización de una actividad profesional, que le pueda dar un mayor grado de satisfacción personal y, con la obtención de un mayor nivel de rendimiento salarial.

Considerando las ventajas que podrán resultar de una carrera académica más amplia, el individuo deberá efectuar un análisis coste-beneficio del uso racional de su tiempo y de los restantes recursos que posee, para poder maximizar su utilidad y bienestar económico y social, OROVAL & ORIOL (1998) sostienen que el individuo debe de convertirse en un homo economicus. Siguiendo la lógica de la teoría del capital humano, BECKER asume que cada individuo estaría dispuesto a sacrificar una parte de sus recursos, sea tiempo o dinero, si eso le permitiese la obtención de mayores recursos financieros y/o satisfacción personal en el futuro. (Vieira, 2002, pág. 39).

La base de la teoría del capital humano puede ser analizada a través de la interpretación del Figura 3, que expone la relación entre los rendimientos y la edad, de acuerdo con el número de años de escolaridad:

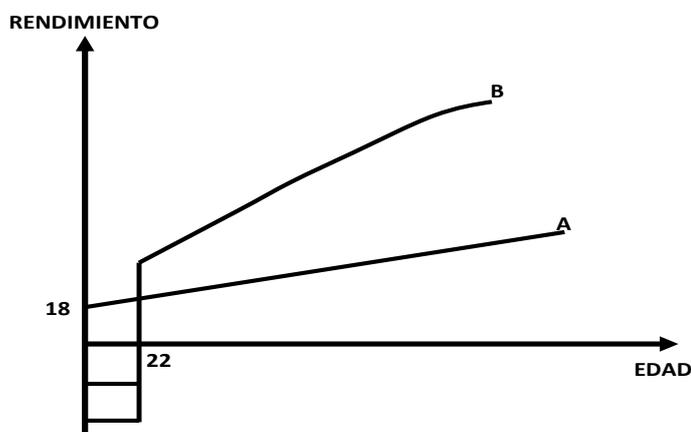


Figura 3. *Evolución de los rendimientos obtenidos en función de la inversión realizada en educación*

A través del análisis del gráfico puede ser estudiada la evolución del perfil de los rendimientos obtenidos por un individuo (B) que tomó la decisión de continuar sus estudios después de la enseñanza básica obligatoria y gratuita, bien como la evolución del perfil de los rendimientos obtenidos por un individuo (A) que decidió incorporarse al mercado de trabajo, no apostando por invertir en educación pos-obligatoria.

3. Teoría de los filtros

Esta teoría, tal y como sucede con la teoría del capital humano, se basa en la demanda de educación, que tiene su formulación y desarrollo en la década de 70. Los mayores responsables por la aparición de esta teoría fueron, básicamente, MICHAEL SPENCE (1973), JOHN ARROW (1973) y JOSEPH STIGLITZ (1979).

A pesar de las divergencias entre las teorías de los filtros y la del capital humano, ambas consideran que los individuos invierten en educación, teniendo como base las expectativas de maximización de sus probabilidades de obtener, en el futuro, un mayor nivel de rendimiento. Según el punto de vista de la teoría del capital humano, cuanto mayor sea el nivel de escolaridad del individuo, mayor será su capacidad productiva, dependiendo de este factor la selección de los individuos más cualificados para ocupar los cargos mejor remunerados. Sin embargo, de acuerdo con la teoría de los filtros, las diferencias de oportunidades de empleo y rendimientos generados por los individuos, no tienen necesariamente que ser un reflejo de la productividad de los mismos en función de los años de escolarización, sino, el reflejo de la productividad innata de los mismos en función de los títulos académicos y diplomas, que funcionan como un instrumento de selección y señalización, para poder seleccionar a los individuos que, probablemente, posean una mayor valía potencial. (Vieira, 2002, pág. 40).

Aquí no se puede hablar de productividad, sino de productividad potencial, la cual, a partida, será mayor en un individuo que posee un título académico, que en aquel que apenas frecuentó la enseñanza obligatoria. Siendo así, y debido a la falta de información del mercado laboral acerca de las verdaderas capacidades de los individuos, la educación y más concretamente las titulaciones y diplomas, funcionan como una señal, un instrumento de selección para el mercado de trabajo; se trata de una forma de identificar el capital humano que constituye un importante instrumento de selección, principalmente en lo que se refiere a los procesos de reclutamiento de las empresas. (Vieira, 2002, pág. 41).

Según Spence (1973), la inversión en educación es utilizada como una señal de productividad en un mercado de trabajo con información incompleta. Debido, precisamente, a la falta de información, las titulaciones educativas son tan importantes para la identificación de las personas a nivel profesional, sirviendo así, para identificar a aquellos individuos que, en principio, serán los más aptos para el desempeño de una determinada función. Los individuos más instruidos, aquellos que poseen las más altas titulaciones académicas o de mayor alcance, serían los que preservan más facilidad para integrarse en la organización de la empresa y los que menos necesidad de formación profesional tendrían para desarrollar sus funciones.

Sin embargo y de forma general, las conclusiones a que llegan la teoría del capital humano y la teoría de los filtros son semejantes, esto es, cuanto mayor sea el nivel educativo, mayores serán el rendimiento salarial y el desarrollo económico. (Vieira, 2002, pág. 43).

3.2. Marco conceptual

En 1954 se publicó el informe de un Comité de Expertos sobre la Definición y Medición Internacional del Nivel de Vida, de conformidad con la resolución 4.4 B (XIV) del Consejo Económico y Social, en la que se pedía al Secretario que convocara, con la cooperación de la Organización Internacional del Trabajo

y otros organismos especializados interesados, "un pequeño grupo de expertos encargado de preparar un informe sobre los métodos más satisfactorios para definir y evaluar el nivel de vida y sus variaciones en los diversos países, teniendo en cuenta la conveniencia de permitir comparaciones en el plano internacional".

El Comité de Expertos hizo una distinción entre las expresiones "standard", "norma" y "nivel" de vida y circunscribió su examen al concepto del "nivel de vida", que definió como las condiciones reales en que vive un pueblo. El Comité llegó a la conclusión de que el modo más satisfactorio de medir los niveles de vida en el orden internacional sería proceder a la medición de aspectos o partes claramente delimitados de las condiciones generales de vida que pudieran representarse cuantitativamente y que reflejasen objetivos generalmente aceptados de la política social y económica en el orden internacional. Esferas separadas tales como la salud, la nutrición, la vivienda, las condiciones de empleo y la educación se consideraron como "componentes" del nivel de vida, y se propuso expresar estos. Componentes por medio de medidas o "indicadores" estadísticos concretos, teniendo en cuenta la disponibilidad y comparabilidad internacional de los datos. ONU-FAO (1961).

El nivel de vida está determinado por la cantidad de bienes que una persona tiene a su disposición. Por bienes se entienden el ingreso y la riqueza; para simplificar propongo emplear como denominación única la palabra «opulencia». Entonces, el nivel de vida se identifica con el nivel de opulencia y el tiempo libre, mientras que la deseabilidad del sistema se determina por la libertad de elección y por la calidad de vida. La tarea de un gobierno no concluye cuando ha logrado un nivel de vida aceptable; le resta preocuparse todavía por el grado de deseabilidad del sistema. Farrell, M.D.M.D. (2001).

Popularmente, «el nivel de vida» suele identificarse con el ingreso disponible. Si la gente tiene más dinero para gastar (después de descontar la inflación), se asume que está mejor. Sin embargo, esta visión solo tiene en cuenta el consumo privado, pues ignora el hecho de que muchas de las cosas

que hacen que la gente salga mejor librada son consumidas colectivamente. Estas cosas pertenecen a dos categorías.

Primero están los servicios públicos (educación, salud, pensiones, limpieza de las calles, etc.), los cuales se pagan con impuestos. Estos servicios también contribuyen al bienestar. La comparación del ingreso disponible entre el Reino Unido y los Estados Unidos, por ejemplo, no daría una visión precisa de los estándares de vida relativos, puesto que en los Estados Unidos casi todos los servicios de salud son comprados privadamente, en tanto que en el Reino Unido se pagan con impuestos. Es claro que los servicios públicos tienen que incluirse en cualquier evaluación general.

En segundo lugar, también tienen que incluirse aspectos del bienestar que no se compran ni se venden, como por ejemplo el medio ambiente. La mayoría de la gente considera que su nivel de vida ha descendido si, siendo todo lo demás igual, el aire de su barrio se vuelve más contaminado o si el parque local es reemplazado por una carretera. Lo mismo pueden juzgar si las tasas de delincuencia aumentan o si disminuye su sensación de estar viviendo en una comunidad cohesionada y pacífica. Estas cosas obviamente guardan relación con el gasto público, puesto que los servicios de protección del medio ambiente, de policía y comunitarios son proporcionados por el gobierno, pero la correlación no es directa. Un mayor nivel de gasto público en medio ambiente no garantiza que la calidad aumente; esto depende del contrapeso de la tasa de degradación. Igualmente, las tasas de delincuencia no las determina el presupuesto para la policía. Así que los gastos públicos y estos factores «no comprados» están ligados, pero no son lo mismo.

El consumo colectivo de ambos tipos contribuye a lo que puede describirse como «la calidad de vida» (the quality of life). Este término suele usarse de manera imprecisa, para denotar los aspectos menos tangibles, quizá menos materiales, de los niveles de vida. Pero aquí lo usaremos estrictamente para referirnos a ese componente del nivel de vida que los individuos no pueden (o por lo menos no suelen) consumir en forma privada, empleando su ingreso disponible. En nuestra definición, la calidad de vida es simplemente la suma de

todas las cosas que la gente consume colectivamente, ya sea a través del gasto público o sea porque no son comprables de ninguna manera. Parte de la calidad de vida, como el nivel de delincuencia, ciertamente es intangible o no material; pero parte (como el número de árboles que hay en un barrio) sí es perfectamente material, solo que no es comprada individualmente.

Reconocer que lo que hace que la gente salga mejor librada es el consumo tanto individual como colectivo, nos permite formular una definición muy sencilla del nivel de vida. El nivel de vida es igual al ingreso disponible real más la calidad de vida. (Con «real» da a entender el nivel de ingreso disponible expresado en función de la cantidad de bienes y servicios que puede comprar, teniendo en cuenta la inflación. Esta definición se aplicará también a la expresión. «Bienestar» y a la noción de lo «bien librada» que salga una persona; «consumo» lo limitaremos a usos más específicos). De esto se desprende que solamente si tanto el ingreso disponible como la calidad de vida están subiendo o bajando, será claro lo que está pasando con los niveles de vida. Si hay divergencia, la consecuencia será incierta. Jacobs, M. (1996).

El nivel de vida se refiere a la posibilidad de las personas de obtener bienes y servicios en mayor cantidad. Así, una persona que tiene a su alcance ropa, coches, información, películas de cine, parques de atracciones, bicicletas, más ropa... etc., puede decirse que tiene un nivel de vida alto. Para obtener todas estas cosas sólo se precisa una cosa: tener dinero.

Podemos relacionar el nivel de vida con el nivel de renta. A mayor renta, mayor nivel de vida. Porque, cuanto más dinero se tenga, mayores son las posibilidades en esta vida.

En el mundo en el que vivimos, globalizado y comercializado, las personas pueden consumir todos los productos. De, N. (2013).

El bienestar puede ser reflejado en las condiciones de vida, sin embargo, no se puede atribuir la medición a un solo indicador. El bienestar es un concepto dinámico y multidimensional, por esta razón, no existe un nivel de bienestar máximo y absoluto, aún en las sociedades más desarrolladas. El

concepto de bienestar se encuentra atado a cuestiones como la cultura, las tradiciones y el recorrido histórico de la sociedad; entonces las necesidades pueden evolucionar, algunas desaparecer y otras pueden surgir como respuesta a los cambios propios de la sociedad; en consecuencia, el bienestar es multidimensional debido a su vinculación directa con la infinita existencia de necesidades humanas.

En muchas ocasiones la evolución positiva del bienestar se encuentra ligada a un proceso de crecimiento económico-productivo, esto se da debido al incremento del nivel de ingreso y consumo; sin embargo, ésta no es la única causa de mejoras en el bienestar. De hecho, si el crecimiento económico se concentra en un grupo poblacional pequeño, es muy probable que las desigualdades se ahonden y que las oportunidades de acceso a bienes servicios de calidad se restrinjan solo para aquellos que han sido beneficiados por dicho crecimiento. En este sentido, al crecimiento económico se debe adicionar políticas de distribución y redistribución del ingreso de manera que los niveles de consumo sean más equitativos entre todos los sectores de la población. Así mismo se debe promocionar políticas de empleo generadoras de riqueza permita continuar con este círculo virtuoso. Serrano, A. (2013).

Al analizar las condiciones de vida y bienestar de las personas, el acceso y las condiciones de vivienda son dos de los indicadores que usualmente se analizan. Pues, la vivienda ocupa un lugar muy importante entre las necesidades de la población. La tenencia de una vivienda, constituye un mecanismo de estabilidad y protección a las familias; mejoramiento de los estándares sociales; inversión duradera y transable. Boletín OCSA (2015).

La desigualdad observada en las condiciones de vida de la población es más acusada entre los pobres, los que alcanzan un menor nivel de estudios, los trabajadores no cualificados o los que tienen un contrato temporal, los extranjeros no europeos, los separados y divorciados o, también, los que declaran gozar de un mal estado de salud general. Lechuga, L. (n.d)

En un estudio reciente realizado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello para estudiar y

tipificar las condiciones de vida de la Ciudad de Caracas, a partir de la data censal obtenida en el año 2001, fue posible observar cómo en efecto el ingreso es una variable importante para tipificar las condiciones de vida de la población. No obstante, aun cuando presenta una alta correlación positiva, no constituía la variable más relevante ni con mayor poder de discriminación dentro del conjunto de variables consideradas para expresar las diferencias en las condiciones de vida de la población caraqueña, entre las cuales destacaron el tipo de vivienda, los servicios conexos a la misma, el equipamiento, el porcentaje de menores y la educación.

Algo similar ocurre con el hacinamiento (que constituye una de las cinco Necesidades Básicas consideradas por el método NBI) definido a través del número de personas por cuarto para dormir, el cual aparece correlacionado con las variables precedentes pero muestra bajo poder de discriminación. En este sentido, resultó mucho más útil la variable de hacinamiento en cuartos de baños ya que este tipo de instalación dentro de las viviendas requiere un mayor esfuerzo de construcción e infraestructura. Pobreza, L. (n.d).

En la actualidad, las sociedades modernas resuelven la satisfacción de sus necesidades humanas a través de la familia, la sociedad civil, los estados y los mercados. Una forma de relación entre estas cuatro instituciones es el dinero. Visto de este modo, el sistema financiero nace como respuesta a la demanda de recursos productivos para financiar decisiones de inversión y de consumo de estas instituciones que se interrelacionan entre sí, transando distintas actividades, bienes o servicios en los que poseen ventajas competitivas.

Las instituciones financieras ofrecen una amplia gama de servicios, entre los que el ahorro y los créditos son vitales para su funcionamiento: mediante una tasa de interés se atrae el “ahorro” de aquellos sujetos económicos que dada su renta, planes de consumo, ahorro e inversión aparecen con capacidad para ahorrar recursos, concediéndolos en forma de “préstamos” (créditos), mediante otra tasa de interés a sujetos económicos que no disponen de dinero “presente” para satisfacer necesidades de financiamiento. La diferencia entre

ambas tasas determina las ganancias que obtiene el banco por ofrecer estos servicios. Zúñiga, M. (2004).

Álvarez - Uribe, M.C.2010., menciona que la Inseguridad Alimentaria en el hogar se asocia de forma significativa con las condiciones socioeconómicas del hogar y del jefe del hogar, ya que en los hogares donde se halló mayor probabilidad de inseguridad alimentaria, fue en aquellos con casa propia pero que la estaban pagando o los que tenían posesión de la vivienda pero sin título, los que manifestaron que los ingresos solo alcanzaban para cubrir los gastos mínimos y en los que no alcanzan para cubrir los gastos mínimos, en los que manifestaron sentirse pobres y en los que vivían hacinados. Perder el empleo por parte del jefe del hogar, atrasarse en el pago de los servicios públicos 4 meses o más, disminuir el gasto en alimentación y haberse gastado los ahorros, también incremento esta probabilidad.

Existe evidencia que establece una asociación positiva entre el acceso a productos financieros, la riqueza y calidad de vida de los hogares, en especial de los hogares pobres; encontrando relación entre la riqueza del hogar medida a través de los ingresos del hogar o la posesión de vivienda propia y la inclusión financiera de los hogares.

Como conclusión se encuentra que los principales determinantes del acceso a productos financieros son el nivel de ingreso o riqueza, la educación y la estabilidad en términos laborales. Rodríguez – Raga. S. (2016).

Durante el período 1994-1997, la economía peruana tuvo una evolución favorable en sus principales indicadores macroeconómicos. Estas cifras estarían mostrando los resultados de la aplicación del programa de estabilización y de reformas estructurales que buscaron sembrar las bases de una estructura productiva competitiva. Paralelamente, si bien se han destinado importantes recursos (a los programas sociales) y se han conseguido mejoras en los indicadores que miden el bienestar de los hogares, es posible observar que la sociedad muestra ciertas debilidades en este aspecto. Las críticas apuntan a que el desarrollo favorable de los indicadores sociales es lento y en algunas zonas escaso.

La evolución favorable de la economía es de conocimiento general, conociéndose poco de los logros de la unidad económica más pequeña de la sociedad, el hogar. Las familias han desempeñado muchos papeles en los últimos años, han llegado a ser capaces de mitigar los efectos de una caída en los ingresos o de un desempleo compartiendo recursos, han tomado decisiones con relación a quiénes y cuántos de sus miembros deben ingresar al mercado laboral, etc. En suma, han mostrado recursos, más allá de los estrictamente económicos, que les han permitido mitigar crisis y dificultades. Alfageme, P. A. (1997).

CAPÍTULO 4

RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos

4.1.1. Nivel de vida de las familias de Tingo María.

Tabla 2. Nivel de vida de las familias

Nivel de vida de las familias	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo nivel de vida	145	37.7	37.7
Alto nivel de vida	240	62.3	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: encuesta socioeconómica realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

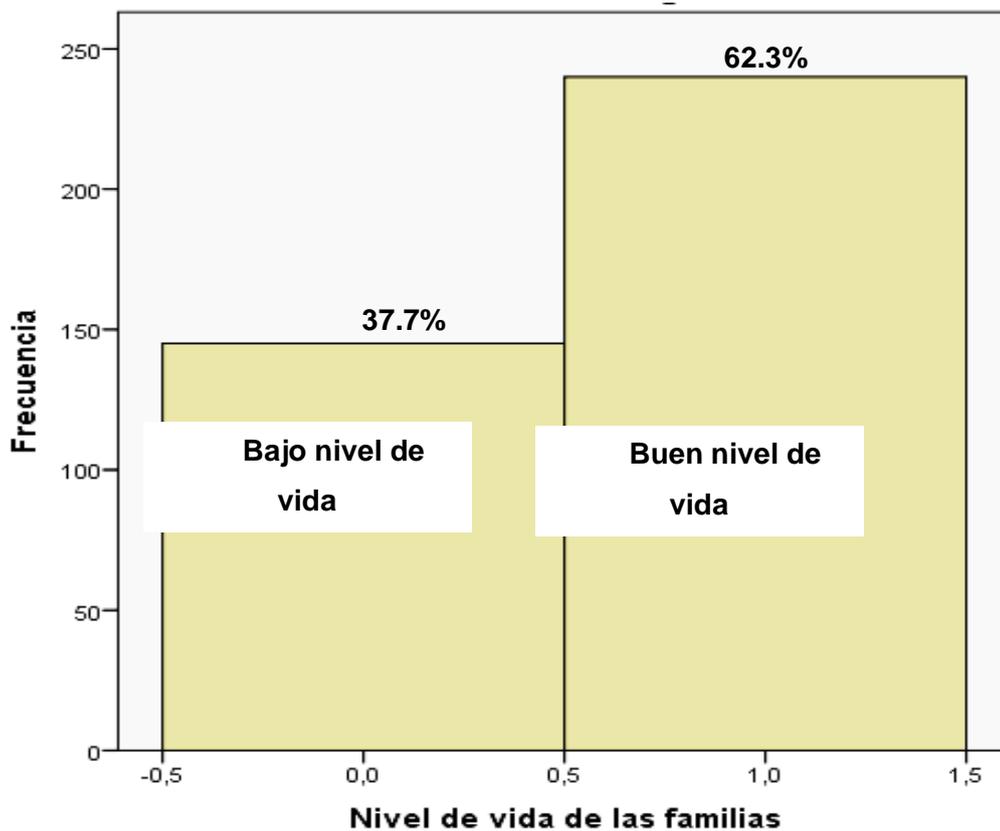


Figura 4. Nivel de vida de las familias

El 62.3% de las familias tienen buen nivel de vida, y 37.7% tienen bajo nivel de vida.

4.1.2. Utilidad económica de la inversión de las familias de Tingo María

La utilidad económica de la inversión puede ser utilizada por las familias para invertir en un negocio propio, de terceros o ahorrar en una entidad financiera. La utilidad económica de la inversión resulta del ingreso familiar mensual menos el consumo familiar mensual.

Tabla 3. Utilidad económica de la inversión

Utilidad económica de la inversión (soles)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
< = 1,640	346	89.9	89.9
1,641 - 3,280	29	7.5	97.4
3,281 - 4,920	5	1.3	98.7
4,921 - 6,560	3	0.8	99.5
6,561 a +	2	0.5	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

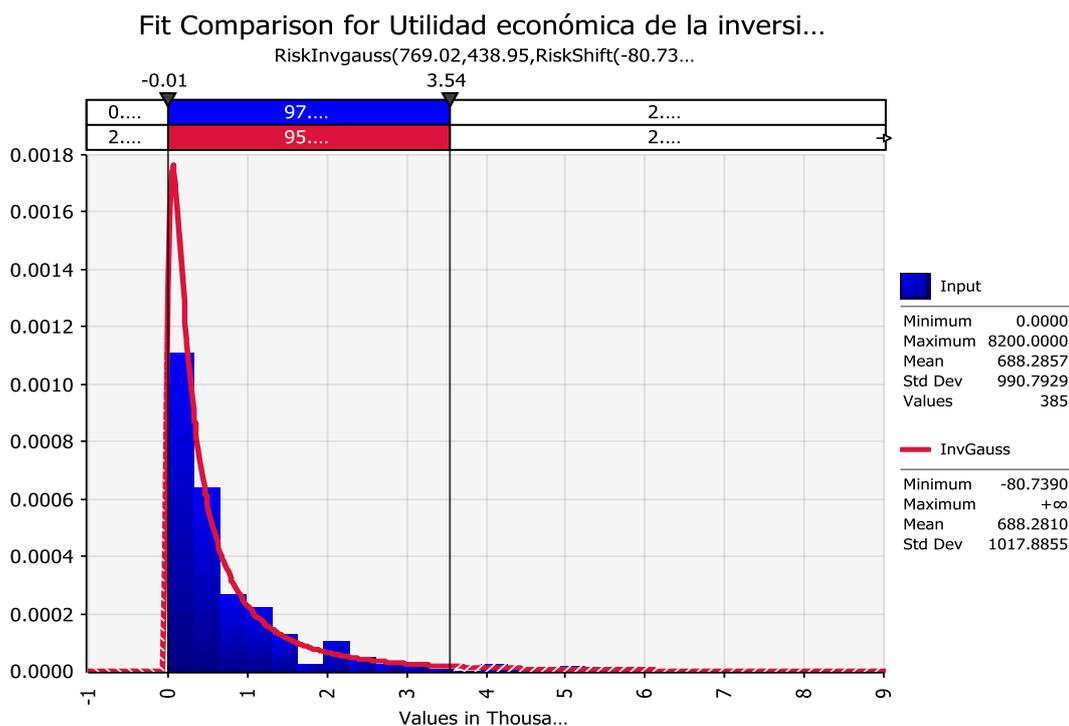


Figura 5. Distribución de probabilidad de la utilidad económica de la inversión

Los datos de la utilidad de la inversión siguen una distribución de probabilidad de Gauss inversa, es por eso que el mayor porcentaje de las familias están concentradas a la izquierda, es decir, el 89.9% de las familias tiene una utilidad de la inversión menor o igual a 1,640 soles, el 7.5% tienen una utilidad de la inversión entre 1,641 y 3,280 soles, y solo el 2.6% tienen una utilidad superior a 3,280 soles.

4.1.3. Consumo familiar de las familias de Tingo María.

Tabla 4. Consumo familiar

Consumo familiar (soles)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
< = 1,280	299	77.7	77.7
1,281 - 2,460	54	14.0	91.7
2,461 - 3,640	18	4.7	96.4
3,641 - 4,820	7	1.8	98.2
4,821 a +	7	1.8	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

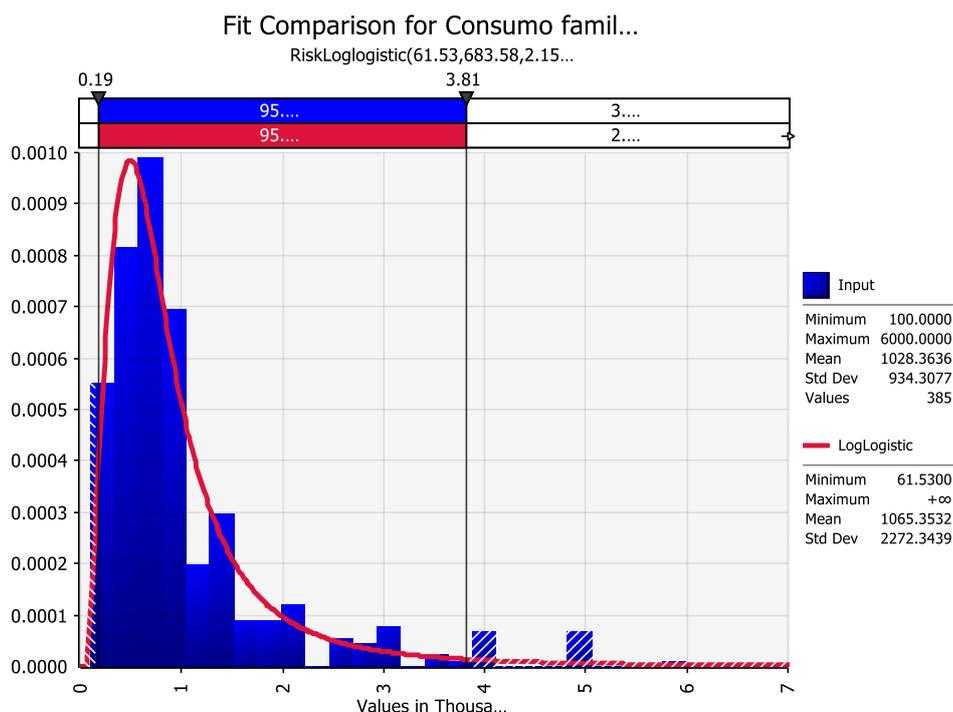


Figura 6. Distribución de probabilidad del consumo familiar

Los datos del consumo familiar siguen una distribución de probabilidad Log-Logística, es por eso que el mayor porcentaje de las familias están concentradas a la izquierda, es decir, el 77.7% de las familias

tiene un consumo menor o igual a 1,280 soles, el 14% tienen una utilidad de la inversión entre 1,281 y 3,640 soles, el 4.7% tienen una utilidad de la inversión entre 3,641 y 4,820 soles, y solo el 3.6% tienen una utilidad superior a 4,820 soles.

4.1.4. Créditos en entidades financieras de las familias de Tingo María.

Tabla 5. *Créditos en entidades financieras*

Créditos en entidades financieras (soles)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<= 32,000	378	98.1	98.1
32,001 - 64,000	4	1.0	99.1
64,001 - 96,000	1	0.3	99.4
96,001 - 128,000	1	0.3	99.7
128,001 a +	1	0.3	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.

Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

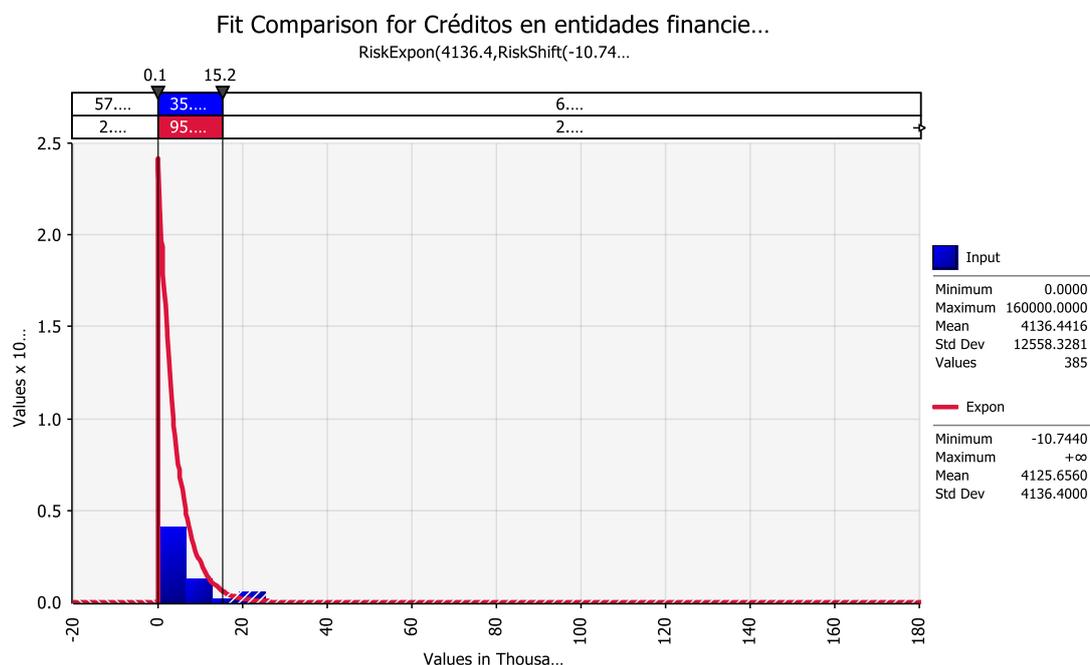


Figura 7. *Distribución de probabilidad de créditos en entidades financieras*

Los datos del créditos en entidades financieras siguen una distribución de probabilidad Exponencial, es por eso que el mayor porcentaje de las familias están concentradas a la izquierda, es decir, el 98.1% de las familias tiene un crédito en entidades financieras menor o

igual a 32,000 soles, y solo el 1.9% tienen una utilidad superior a 32,000 soles.

4.1.5. Edad del jefe de familia de las familias de Tingo María.

Tabla 6. Edad del jefe de familia

Edad del jefe de familia (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
< = 26	106	27.5	27.5
27 – 33	146	37.9	65.5
34 – 40	101	26.2	91.7
41 – 47	18	4.7	96.4
48 – 54	9	2.3	98.7
55 – 61	3	.8	99.5
62 – 68	1	.3	99.7
69 a +	1	.3	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

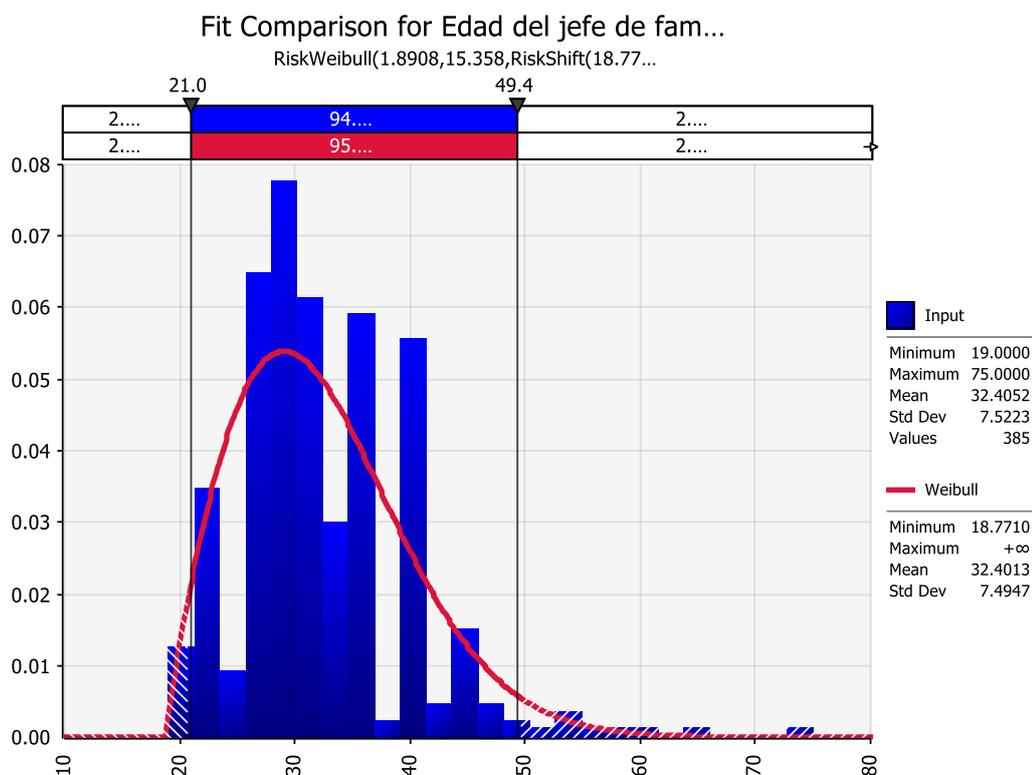


Figura 8. Distribución de probabilidad de la edad del jefe de familia

Los datos de los créditos en entidades financieras siguen una distribución de probabilidad Weibull, una parte del porcentaje de las edades están ligeramente concentradas a la izquierda, es decir, el 27.5% de los

jefes de familia tiene una edad menor o igual a 27.5 años, el 37.9% tienen edad entre 27 y 33 años, el 26.2% tienen edad entre 34 y 40 años, y solo el 8.3% tienen edad superior a 40 años.

4.1.6. Estado laboral del jefe de familia de las familias de Tingo María

Tabla 7. Estado laboral del jefe de familia

Estado laboral del jefe de familia	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desempleado	35	21.6	21.6
Empleado	127	78.4	100.0
Total	162	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

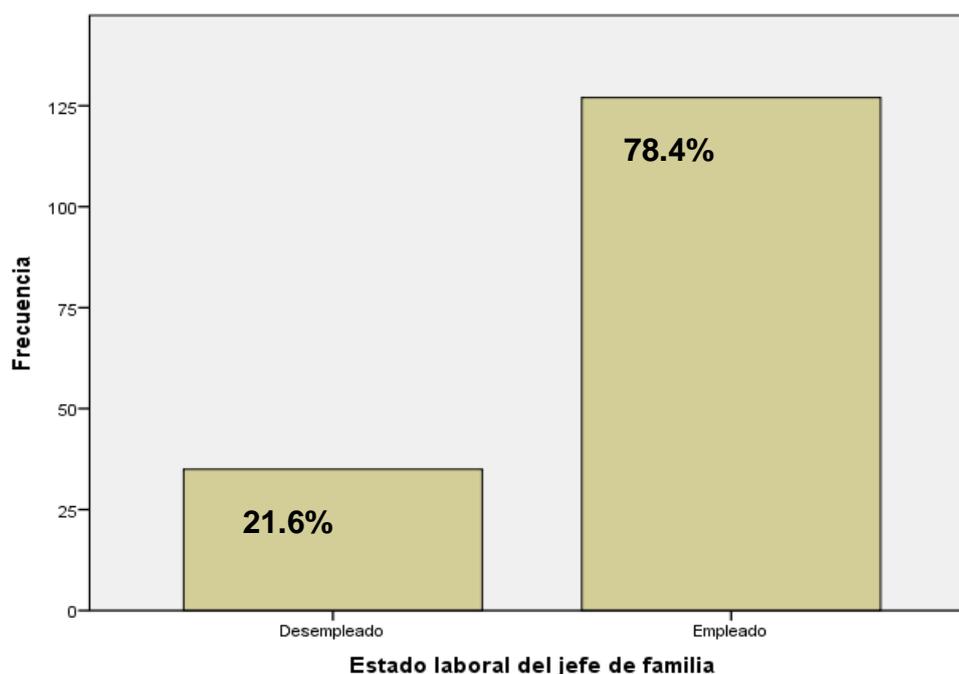


Figura 9. Género del jefe de familia

El 78.4% de los jefes de familia tienen trabajo, y 21.6% están temporalmente desempleados.

4.1.7. Nivel de estudios del jefe de familia de las familias de Tingo María

Tabla 8. Nivel de estudios del jefe de familia

Nivel de estudios del jefe de familia	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin estudios	16	4.2	4.2
Primaria	92	23.9	28.1
Secundaria	131	34.0	62.1
Superior técnico	63	16.4	78.4
Superior universitaria	74	19.2	97.7
Posgrado	9	2.3	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

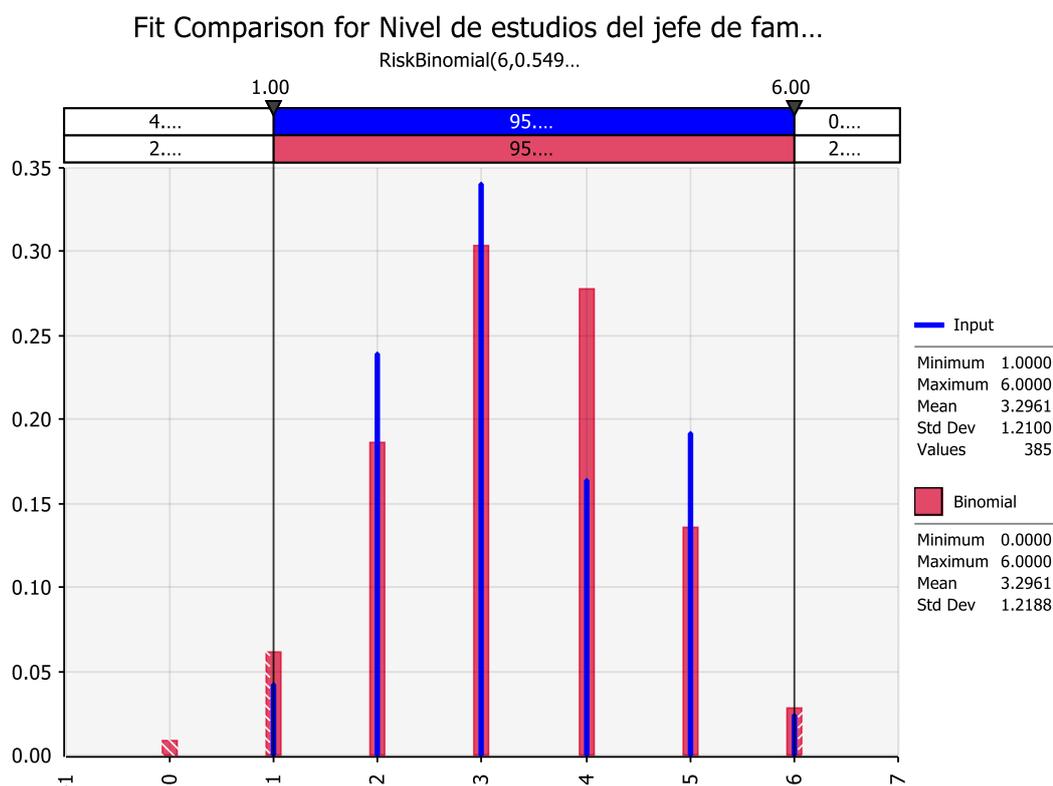


Figura 10. Distribución de probabilidad del nivel de estudios del jefe de familia

Los datos del nivel de estudios del jefe de familia siguen una distribución de probabilidad Binomial, en donde, el 4.2% de los jefes de familia no tiene estudios, el 23.9% tienen el nivel de educación primaria, el 34% tienen el nivel de educación secundaria, el 16.4% tienen el nivel de educación superior técnica, el 19.2% tienen el nivel de educación superior universitaria, y solo el 2.3% tienen el nivel de educación posgrado.

4.1.8. Miembros de familia de las familias de Tingo María

Tabla 9. *Miembros de familia*

Miembros de familia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
< = 3	133	34.5	34.5
4 - 5	180	46.8	81.3
6 - 7	55	14.3	95.6
8 - 9	11	2.9	98.4
10 - 11	5	1.3	99.7
14 a +	1	.3	100.0
Total	385	100.0	

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.
Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

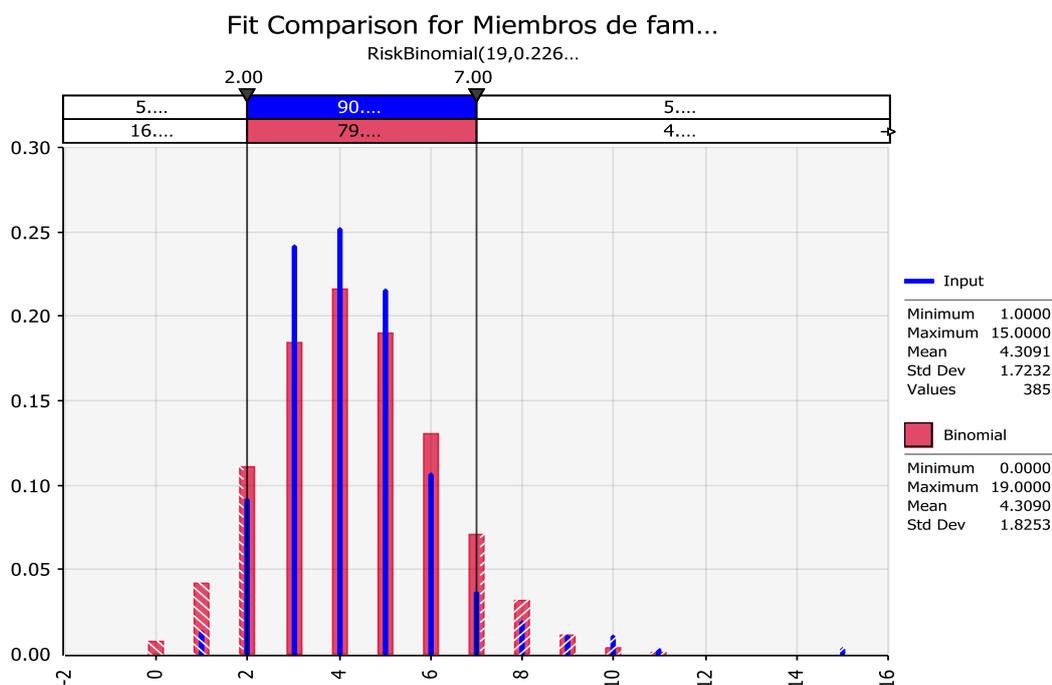


Figura 11. *Distribución de probabilidad de los miembros de familia*

Los datos de los miembros de familia siguen una distribución de probabilidad Binomial, ligeramente acumulada a la izquierda, en donde, el 34.5% de las familias tienen por lo menos 3 hijos, el 46.8% tienen entre 4 y 5 hijos, el 14.3% tienen entre 6 y 7 hijos, y solo el 4.4% tienen más de 7 hijos.

4.1.9. Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras.

Tabla 10. *Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras*

Nivel de estudios del jefe de familia	Género del jefe de familia		Total
	Femenino	Masculino	
Sin estudios	0.00%	1.20%	1.20%
Primaria	6.20%	12.30%	18.50%
Secundaria	5.60%	18.50%	24.10%
Superior técnico	3.70%	17.30%	21.00%
Superior universitaria	9.30%	21.60%	30.90%
Posgrado	0.00%	4.30%	4.30%
Total	24.70%	75.30%	100.00%

Fuente: Encuesta realizada en la ciudad de Tingo María, Junio 2012.

Elaborado por: Christopher I. Paredes Sánchez.

Los jefes de familia que más solicitan préstamos a las entidades financieras son los hombres (75.3%), mientras que solamente el 24.7% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras son mujeres.

Del 75.3% de jefes de familia hombres que solicitan préstamos a las entidades financieras, el 21.6% tienen nivel de educación superior universitaria (el mayor porcentaje), y del 24.7% de jefes de familia mujeres que solicitan préstamos a las entidades financieras, el 9.3% tienen nivel de educación superior universitaria (el mayor porcentaje).

Los jefes de familia que más solicitan préstamos a las entidades financieras son los que tienen un nivel de educación superior universitaria (30.9%), el 24.1% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras tienen un nivel de educación secundaria, el 21% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras tienen un nivel de educación superior técnico, el 18.5% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras tienen un nivel de educación primaria, el 4.3% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras tienen un nivel de educación posgrado, y solo el 1.2% de los jefes de familia que solicitan préstamos a las entidades financieras no tienen estudios.

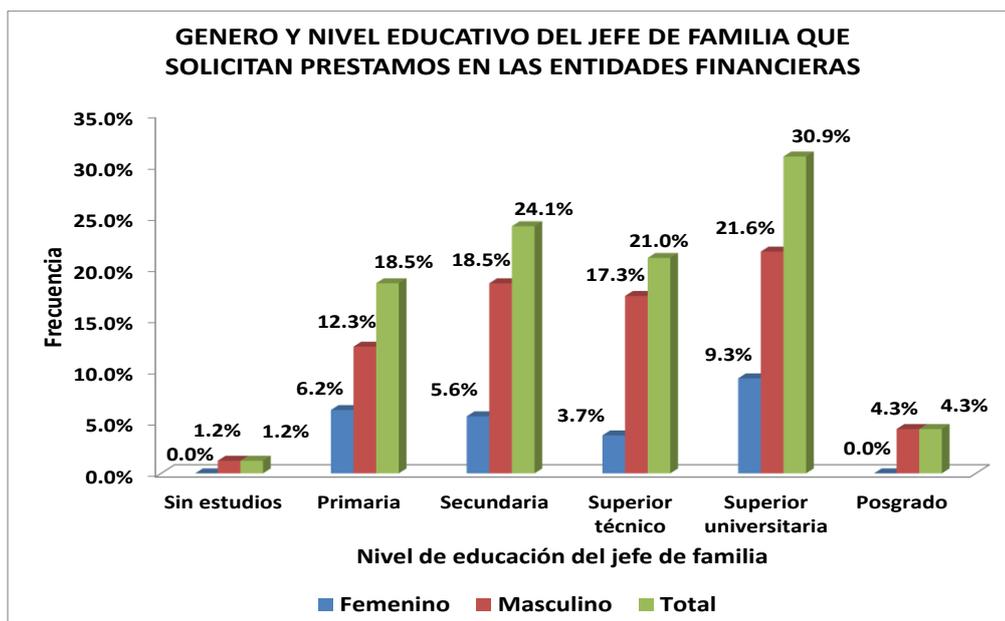


Figura 12. Género y nivel educativo del jefe de familia que solicitan préstamos en las entidades financieras

4.2. Verificación de hipótesis

4.2.1. Modelo econométrico

La variable dependiente es cualitativa dicotómica (variable latente o variable que no es directamente observable) y el modelo lineal de probabilidad (MLP) no es capaz de dar una respuesta adecuada a los problemas que presentan los procesos de elección dicotómica, por lo que utilizaremos los modelos de elección discreta (dicotómicas o binarias), también llamados modelos no lineales de elección discreta. Estos modelos de elección discreta pueden ser el Probit (Normal), logit (Logística) o Extreme Value (Gompit).

Tabla 11. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary

Indicadores	Probit	Logit	Extreme Value
McFadden R-squared	0.4789	0.4777	0.4901
Akaike info criterion	0.7585	0.7603	0.7432
Schwarz criterion	0.8407	0.8424	0.8254
Hannan-Quinn criter.	0.7911	0.7928	0.7758
LR statistic	253.7253	253.0688	259.6259
Prob(LR statistic)	0.0000	0.0000	0.0000

Fuente: Elaborado por Christopher I. Paredes Sánchez – junio, 2012.

Tabla 12. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary

Variable	Probit	Logit	Extreme Value
C	0.0000	0.0001	0.0007
X1	0.0000	0.0000	0.0000
X2	0.0001	0.0003	0.0001
X3	0.0306	0.0495	0.0631
X4	0.0135	0.0203	0.0079
X5	0.0000	0.0000	0.0000
X6	0.0001	0.0002	0.0006
X7	0.1225	0.1622	0.0676

Fuente: Elaborado por Christopher I. Paredes Sánchez – junio, 2012.

- Y = Nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras
- X₁ = Utilidad económica de la inversión
- X₂ = Consumo familiar
- X₃ = Créditos en entidades financieras
- X₄ = Edad del jefe de familia
- X₅ = Estado laboral del jefe de familia
- X₆ = Nivel de estudios del jefe de familia
- X₇ = Miembros de familia

De los tres modelos ML – Binary, los mejores indicadores son del modelo econométrico ML – Binary Extreme Value, por ser el McFadden R-squared y el LR statistic más altos; así como, el Akaike info criterion, el Schwarz criterion y el Hannan-Quinn criter más bajos.

Los parámetros de las variables que tienden a cero (0) son:

1. El parámetro de Créditos en entidades financieras (X3) en los modelos Logit y Extreme Value.
2. El parámetro de Miembros de familia (X7) en los modelos Probit, Logit y Extreme Value.

Por lo tanto, en el modelo econométrico de elección discreta se excluye a la variable Miembros de familia (X7):

Tabla 13. Comparación de los modelo econométricos ML – Binary

Indicadores	Probit	Logit	Extreme Value
McFadden R-squared	0.4743	0.4740	0.4831
Akaike info criterion	0.7597	0.7602	0.7602
Schwarz criterion	0.8316	0.8320	0.8320
Hannan-Quinn criter.	0.7882	0.7887	0.7887
LR statistic	251.2750	251.1018	255.9381
Prob(LR statistic)	0.0000	0.0000	0.0000

Fuente: Elaborado por Christopher I. Paredes Sánchez – junio, 2012.

De los tres modelos ML – Binary, los mejores indicadores son del modelo econométrico ML – Binary Extreme Value, por ser el McFadden R-squared y el LR statistic más altos; así como, el Akaike info criterion, el Schwarz criterion y el Hannan-Quinn criter, más bajos.

Los parámetros de las variables que tienden a cero (0) son:

1. El parámetro de Créditos en entidades financieras (X3) en los modelos Logit y Extreme Value.
2. El parámetro de Miembros de familia (X7) en los modelos Probit, Logit y Extreme Value.

Esto quiere decir, que el modelo econométrico de elección discreta más adecuado el modelo de elección discreta Probit.

Tabla 14. Modelo de elección discreta Probit.

Variable	Probit	Logit	Extreme Value
C	0.0000	0.0000	0.0001
X1	0.0000	0.0000	0.0000
X2	0.0001	0.0003	0.0001
X3	0.0302	0.0471	0.0546
X4	0.0233	0.0256	0.0423
X5	0.0000	0.0000	0.0000
X6	0.0001	0.0003	0.0007

Fuente: Elaborado por Christopher I. Paredes Sánchez – junio, 2012.

- Y = Nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras
- X₁ = Utilidad económica de la inversión
- X₂ = Consumo familiar
- X₃ = Créditos en entidades financieras
- X₄ = Edad del jefe de familia
- X₅ = Estado laboral del jefe de familia
- X₆ = Nivel de estudios del jefe de familia
- X₇ = Miembros de familia

Las variables Género del jefe de familia (X5) y Miembros de familia (X7) han sido excluidas por ser no significativos para el modelo econométrico.

4.2.1.1. Prueba general de los β :

H₀: Los parámetros β son igual a cero (0).

H_a: Por lo menos dos (2) de los parámetros β son diferentes de cero (0).

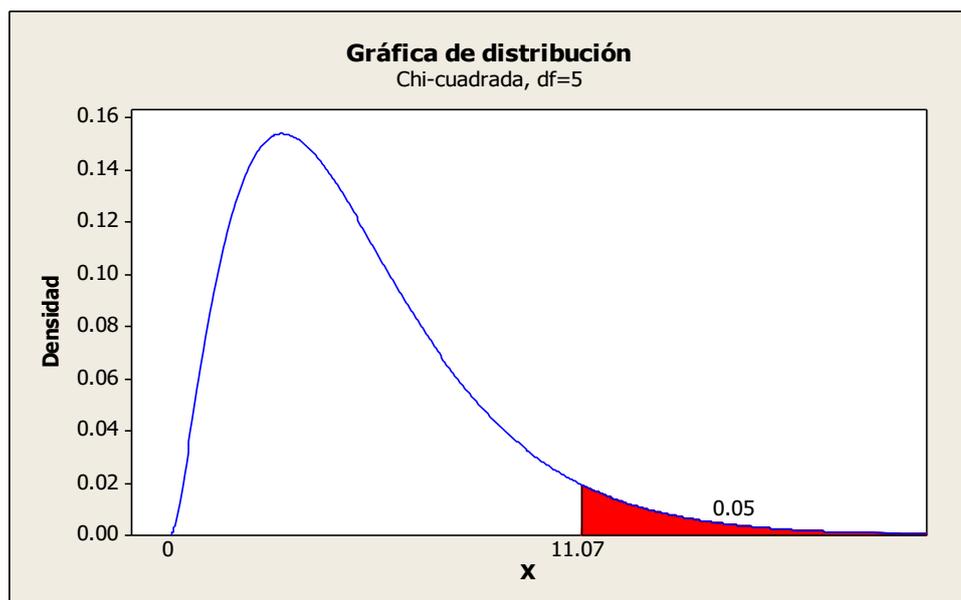


Figura 13. Distribución de Probabilidad R2

El valor de la probabilidad (Probability (LR stat) = 0.0000) del modelo es inferior al 5% del nivel de significancia, por lo tanto se acepta la H_a, es decir, por lo menos dos (2) de los parámetros β son diferentes de cero (0). El modelo es adecuado.

4.2.1.2. Prueba individual de los β_i :

$H_0: \beta_i = 0$

$H_a: \beta_i \neq 0$

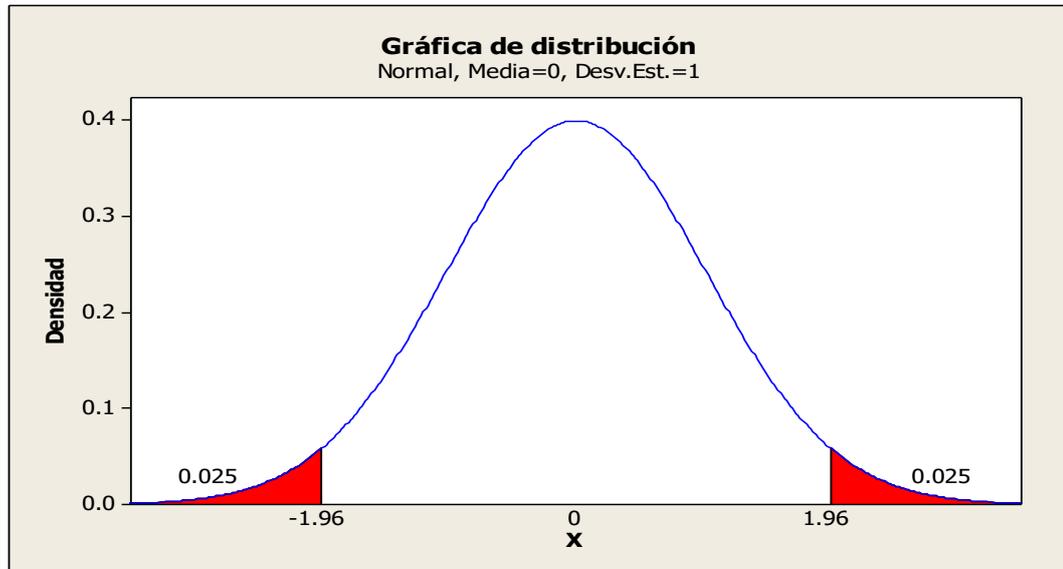


Figura 14. Distribución de Probabilidad Normal Estándar

El valor de la probabilidad (significancia) de:

- β_1 : La probabilidad del parámetro de intersección del eje $Y= 0.0100$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_1 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.
- β_2 : La probabilidad del parámetro $X_1= 0.0000$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_2 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.
- β_3 : La probabilidad del parámetro $X_2= 0.0168$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_3 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.
- β_4 : La probabilidad del parámetro $X_3= 0.0027$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_4 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.
- β_5 : La probabilidad del parámetro $X_4= 0.0065$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_5 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.

- β_6 : La probabilidad del parámetro $X_6= 0.0000$, es menor que el nivel de significancia del 5%, por lo tanto se acepta la H_a , es decir, $\beta_6 \neq 0$. El parámetro es significativo para el modelo.

4.2.1.3. Análisis marginal de las variables

Tabla 15. Análisis marginal de las variables (elasticidades)

\mathcal{E}_{X_1}	1.91%
\mathcal{E}_{X_2}	3.17%
\mathcal{E}_{X_3}	0.67%
\mathcal{E}_{X_4}	-0.82%
\mathcal{E}_{X_5}	19.41%
\mathcal{E}_{X_6}	9.56%

Fuente: Elaborado por Christopher I. Paredes Sánchez – junio, 2012.

A. Utilidad económica de la inversión

$$\varepsilon_{x_1} = 1.91\%$$

Cuando se incrementa la utilidad económica de la inversión (x_1) en 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras se incrementa en 1.91%.

B. Consumo familiar

$$\varepsilon_{x_2} = 3.17\%$$

Cuando se incrementa el consumo familiar (x_2) en 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras se incrementa en 3.17%.

C. Créditos en entidades financieras

$$\varepsilon_{x_3} = 0.67\%$$

Cuando se incrementa el monto del crédito en las entidades financieras (x_3) en 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras se incrementa en 0.67%.

D. Edad del jefe de familia

$$\varepsilon_{x_4} = -0.82\%$$

Cuando se incrementa la edad del jefe de familia (x_4) en 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras disminuye en 0.82%.

E. Estado laboral del jefe de familia

$$\varepsilon_{x_5} = 19.41\%$$

Cuando el jefe de familia (x_5) de las familias pasa de desempleado a empleado, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras aumenta en 19.41%.

F. Nivel de estudios del jefe de familia

$$\varepsilon_{x_6} = 9.56\%$$

Cuando se incrementa el nivel de estudios del jefe de familia (x_6) en un nivel educativo, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamo a las entidades financieras se incrementa en 9.56%.

CAPÍTULO 5

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Correlación entre variables

Los resultados nos muestra que la utilidad económica de la inversión, el consumo familiar, el crédito en entidades financieras, el estado laboral y el nivel de estudios del jefe de familia influyen positivamente (+) en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras; mientras que la edad del jefe de familia influyen negativamente (-) en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras.

La primera variable principal del nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras es el estado laboral del jefe de familia, cuando este pasa de desempleado a empleado, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras se incrementa 19.41%, lo cual concuerda con Serrano, A. (2013) quien menciona que el reflejo de las condiciones de vida de la familia se encuentra ligado con el crecimiento económico productivo, esto se debe al incremento del nivel de ingreso y el consumo.

La segunda variable principal del nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras es el nivel educativo del jefe de familia, cuando este último sube un nivel educativo, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras se incrementa 9.56%.

Las variables consumo familiar y la utilidad económica de la inversión tienen menor nivel de impacto en la variable nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras, cuando el primero se incrementa en un 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras se incrementa 3,17%; y cuando el segundo se incrementa en un 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras se incrementa 1.91%. Esto quiere decir, que ambas variables (consumo familiar y utilidad económica de la inversión) tienen que tener un equilibrio, es decir que el consumo y el ahorro para invertir deben

ser casi iguales, por cuanto, ambos tienen casi el mismo impacto en la variable nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras.

Como conclusión el presente trabajo de investigación encuentra que los principales determinantes del acceso a productos financieros son el nivel de ingreso o riqueza, la educación y la estabilidad en términos laborales, así como lo menciona Rodríguez – Raga. S. (2016).

En cuanto a la variable edad del jefe de familia, cuando la edad se incrementa en 10%, el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras disminuye en 0.82%. Esto quiere decir, que a más edad de las personas se cumple la Teoría del Ciclo Vital de Modigliani.

5.2. Concordancia con trabajos anteriores

María Martha Ramírez Ramos establece, que los factores que determinan el nivel de ingreso familiar en la ciudad de Tingo María, son las variables: nivel educativo, actividad económica, sexo y estado civil.

El presente tesis se demuestra que la utilidad económica de la inversión, el consumo familiar, el crédito en entidades financieras, el estado laboral y el nivel de estudios del jefe de familia influyen positivamente (+) en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras; mientras que la edad del jefe de familia influyen negativamente (-) en el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras.

CONCLUSIONES

- La utilidad económica de la inversión y el consumo familiar tienen efectos sobre el nivel de calidad de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.

- La utilidad económica de la inversión medido por el ingreso familiar promedio tiene influencia sobre el nivel de vida de las familias, por lo que el incremento del 1% en el ingreso impacta aumentando la calidad de vida en 1.91%.
- El consumo familiar medido por el consumo familiar mensual tiene influencia sobre el nivel de vida de las familias; es decir, el impacto que genera por el incremento del 1% en el consumo es de 3.17% en la calidad de vida.
- El crédito en entidades financieras (medido por su respectivo monto), la edad del jefe de familia y el nivel de estudios del jefe de familia (medido por el grado de instrucción alcanzado) son las restantes variables que influyen sobre el nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María.
- El nivel de vida de las familias que solicitan préstamos de las entidades financieras de la ciudad de Tingo María se incrementa en 9.56% como causas de una mejora en el nivel educativo del jefe de la familia. Además, no existe una diferencia entre el jefe de la familia que sea del género femenino o masculino.
- De los jefes de familia que más solicitan préstamos a las entidades financieras, el 75.3% son hombres y el 24% son mujeres; de los hombres, el 21.6% tienen nivel de educación superior universitaria (el mayor porcentaje), y de la mujeres, el 9.3% tienen nivel de educación superior universitaria (el mayor porcentaje). El 30.9% tienen un nivel de educación superior universitaria, el 24.1% tienen un nivel de educación secundaria, el 21% tienen un nivel de educación superior técnico, el 18.5% tienen un nivel de educación primaria, el 4.3% tienen un nivel de educación posgrado, y solo el 1.2% no tienen estudios.

RECOMENDACIONES

- Los estudiantes de la mención de proyectos de inversión deben de realizar mayores investigaciones respecto a la calidad de vida, debido que es

primordial para el sustento de la formulación de todo proyecto de inversión pública.

- La escuela de posgrado de la UNAS debería de estar más identificado con la población en general; ya que, se ha podido percibir de que existen familias adeudas no con fines de inversión, sino para incrementar su consumo que a la larga genera un efecto negativo en la calidad de vida.
- La escuela de posgrado de la UNAS en coordinación con las instituciones civiles y gubernamentales deben de realizar capacitaciones a la población en general en cuanto a las oportunidades de negocios que existen en nuestro medio, resaltando la importancia de la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

- Aníbal, V. (2004). *¿Ahorrar para acumular o para financiar las crisis? Una aproximación a sesenta y cinco años de ahorro privado en Argentina*. Argentina: Edit. Eumed.net.
- Camacho Marquez, S. K. (25 de Noviembre de 2010). *Franco Modigliani y la Teoría del Ciclo Vital*. Obtenido de Franco Modigliani y la Teoría del Ciclo Vital: <http://metologiadelainvestigacion.blogspot.pe/>
- Castillo More, J. (2010). *Análisis Macroeconómico*. Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Esteban Churampi, E. E. (2009). *Metodología de la Investigación Económica y Social*. Lima: San Marcos E.I.R.L.
- Ferés, J. C., & Mancero, X. (2001). *Enfoques para la medición de la pobreza*. México: Limusa.
- Giménez Rodríguez, S. (2006). *La exclusión social y el Estado de Bienestar en España*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.
- grupo Río, & Rowntree, S. (2006). *Poverty: A Study of Town Life*. Londres: Second Edition, Macmillan.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México D.F., México: McGraw-Hill/Internamericana.
- INEI. (2000). *Colección de Metodologías Estadísticas*. Lima: INEI.
- Jordán , R., & Martínez, R. (2009). *Pobreza y precariedad urbana en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Jordán, R., & Martínez, R. (2009). *Pobreza y precariedad urbana en América Latina y el Caribe*. CEPAL. Santiago de Chile: CEPAL.
- López Aranguren, E. (2005). *López-Aranguren, E., (2005) Problemas sociales. Desigualdad, pobreza, exclusión social*. Madrid: Manuales Universidad, Biblioteca Nueva.
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Toharia, L. (1998). *El mercado de trabajo en España*. Madrid: McGraw-Hill.

- Vieira, E. (2002). *Capital humano como factor de convergencia: Análisis econométrico de la Euroregión Galicia-Norte de Portugal (1995-2002)*. Madrid: Universidad de Vigo.
- Vila, L. E. (2005). The Outcomes of Investment in Education and People's Well-being. *in European Journal of Education*, 3-11.
- Wikipedia. (2015). *Wikipedia la Enciclopedia Libre*. Recuperado el 15 de Setiembre de 2015, de Wikipedia la Enciclopedia Libre: es.wikipedia.org/wiki/Relación_marginal_de_sustitución
- Zubero, I. (2006). *La exclusión social y el Estado de Bienestar en España. V Informe FUHEM de Políticas Sociales*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta socioeconómica a las familias en la ciudad de Tingo María

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ESCUELA DE POSGRADO

Sr (a): Reciba mí cordial saludo, y al mismo tiempo hacerle llegar una pequeña encuesta, que tiene el propósito de determinar **EL NIVEL DE INGRESO DE LAS FAMILIAS**. Le agradeceremos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. **Dirección**

2. **Edad del jefe de familia**

3. **Sexo del jefe de familia**

a) Masculino b) Femenino

4. **Nivel de estudios del jefe de familia**

a) Sin estudios b) Primaria c) Secundaria d) Técnico
e) Superior f) Posgrado

5. **Estado laboral del jefe de familia**

a) Empleado b) Desempleado

6. **Miembros de la familia**

7. **Ingreso mensual familiar**

S/._____

8. **Consumo mensual familiar**

S/._____

9. **¿Tiene crédito en una entidad financiera?**

a) No b) Si

10. **Monto de crédito en entidad financiera.**

S/._____

11. **Colegio de hijos**

- a) Público b) Privado
- 12. Atención en centro de salud**
a) Hospital MINSA b) Hospital ESSALUD c) Clínica particular
- 13. Vivienda**
a) No tiene b) Tiene
- 14. Equipos de línea blanca**
a) No tiene b) Tiene algunos c) Tiene la mayoría
d) Tiene todos
- 15. Electricidad**
a) No tiene b) Tiene
- 16. Agua potable**
a) No tiene b) Tiene
- 17. Teléfono**
a) No tiene b) Celular c) Fijo d) Celular y fijo
- 18. Internet**
a) No tiene b) Tiene de 2 Mb c) Tiene de 4 Mb
d) Tiene de 8-10 Mb
- 19. Ahorra**
a) No ahorra b) Ahorra 10% de ingreso
c) Ahorra 20% de ingreso d) Ahorra 30% de ingreso
e) Ahorra 40% de ingreso f) Ahorra 50% de ingreso

Anexo 2. Datos tabulados de la encuesta socio económica a las familias en la ciudad de Tingo María

Encuesta	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
1	1	100	1,700	3,000	32	1	5	3
2	1	500	2,000	3,000	29	1	5	3
3	1	500	1,500	3,500	33	1	4	4
4	1	500	3,000	2,500	32	1	5	5
5	1	600	1,000	2,000	32	1	5	3
6	0	50	900	0	36	1	3	4
7	1	200	1,000	0	26	1	4	3
8	1	200	1,300	2,500	23	1	4	3
9	0	0	1,000	2,500	32	1	4	3
10	1	500	1,000	0	23	1	3	3
11	1	200	1,300	0	32	1	4	3
12	1	500	2,000	3,700	30	1	5	4
13	1	100	1,400	0	33	1	4	4
14	0	500	1,000	0	26	1	4	3
15	1	1,500	3,500	11,000	36	1	6	4
16	1	2,000	2,000	7,000	30	1	5	4
17	1	500	1,000	0	30	1	3	4
18	1	200	900	0	20	1	4	2
19	1	2,100	2,500	1,200	29	1	5	3
20	1	300	2,500	3,000	40	1	3	6
21	0	0	450	0	23	0	3	3
22	0	0	700	0	30	0	2	4
23	1	1,400	600	0	44	1	3	6
24	0	0	600	0	23	0	2	3
25	0	1,100	900	0	32	1	3	6
26	1	800	1,700	0	26	1	4	4
27	1	500	1,000	0	36	1	3	6
28	1	1,000	700	900	23	1	5	2
29	0	200	600	7,000	36	1	2	6
30	1	800	500	0	32	1	3	6
31	0	600	400	5,000	40	1	5	5
32	1	700	300	8,000	26	1	3	4
33	0	0	600	0	36	0	2	4
34	0	100	700	0	32	1	2	3
35	1	300	900	0	26	1	4	4
36	0	50	950	0	36	1	3	4
37	0	0	400	0	32	0	2	3

38	1	300	1,200	1,800	40	1	4	5
39	0	0	950	0	30	0	3	4
40	1	100	900	0	26	1	3	4
41	0	0	600	0	26	0	2	4
42	1	1,200	1,500	0	20	1	5	2
43	0	0	700	5,000	20	0	3	2
44	0	500	500	0	42	0	3	9
45	0	100	800	0	35	1	3	7
46	1	200	600	0	26	1	3	4
47	1	200	1,000	0	40	0	3	5
48	0	0	600	1,500	40	0	2	5
49	0	0	750	0	32	0	1	5
50	1	200	1,000	0	32	0	2	5
51	0	0	600	0	26	0	2	3
52	0	0	750	0	29	0	3	5
53	1	200	1,000	8,000	42	1	3	9
54	0	200	600	0	72	1	2	10
55	0	50	750	0	30	0	3	4
56	0	100	700	0	36	0	2	4
57	0	500	1,000	0	36	0	2	5
58	0	200	1,000	700	40	0	2	5
59	1	600	900	0	53	0	2	8
60	0	300	600	0	36	1	2	4
61	0	0	700	0	40	0	3	5
62	0	200	800	0	26	1	3	4
63	1	350	1,200	0	43	1	5	7
64	0	300	600	3,000	32	1	2	5
65	0	0	500	0	30	0	3	4
66	1	100	700	9,000	29	1	4	3
67	1	300	500	0	26	1	3	4
68	1	1,400	1,300	8,900	26	1	4	4
69	0	200	1,800	2,300	48	1	3	7
70	0	0	600	0	30	0	2	4
71	1	1,500	1,500	56,000	36	1	3	5
72	0	400	800	0	32	1	3	5
73	0	200	600	0	35	1	2	7
74	0	0	500	3,800	29	0	2	3
75	0	200	700	0	30	1	3	4
76	0	0	150	0	21	0	1	1
77	1	200	800	900	29	1	5	3
78	1	900	1,800	6,100	32	1	4	3

79	0	200	700	0	44	1	3	6
80	1	5,000	5,000	30,000	44	1	3	7
81	1	2,000	4,000	0	33	1	5	4
82	1	600	2,900	5,500	23	1	5	3
83	1	600	1,400	0	26	1	4	4
84	1	900	2,700	6,000	30	1	5	4
85	1	550	1,950	8,000	20	1	5	2
86	1	700	1,000	1,500	40	1	3	5
87	1	600	1,700	1,600	36	1	5	4
88	0	0	500	10,000	40	0	3	7
89	0	0	600	0	26	0	3	3
90	1	200	600	0	26	1	5	3
91	1	1,000	1,000	20,000	36	1	2	5
92	0	0	300	0	32	0	2	5
93	1	900	600	0	36	1	4	4
94	1	500	500	0	26	0	1	3
95	1	1,500	2,000	50,000	29	1	3	5
96	0	0	600	0	36	0	2	6
97	0	450	500	0	30	1	2	4
98	1	100	700	1,000	44	0	5	7
99	0	0	500	0	36	0	2	4
100	1	1,200	800	0	35	1	5	7
101	0	0	300	0	26	0	1	3
102	0	1,000	1,000	2,000	36	0	3	5
103	1	600	600	0	23	1	3	3
104	1	6,300	2,000	2,000	36	1	3	4
105	0	0	750	1,800	25	0	5	2
106	0	2,000	1,000	5,000	25	1	2	2
107	0	0	600	0	36	0	3	4
108	1	2,800	1,200	1,500	33	1	4	4
109	1	8,200	800	0	40	1	3	6
110	1	2,000	3,000	1,800	26	1	4	3
111	1	1,600	900	4,000	32	1	4	3
112	1	450	350	0	32	1	3	3
113	1	1,200	600	450	28	1	5	2
114	0	0	500	0	40	0	4	5
115	1	300	700	330	40	1	2	5
116	1	2,300	1,700	6,000	19	1	3	1
117	1	1,000	500	0	40	1	5	5
118	1	3,600	900	2,450	28	1	5	2
119	1	7,000	3,000	0	32	1	3	3

120	0	500	1,500	0	44	1	3	6
121	1	300	500	2,000	50	1	5	10
122	0	0	420	1,500	36	0	4	5
123	1	400	1,200	3,500	26	0	4	3
124	1	2,500	1,500	5,000	40	1	6	6
125	1	1,000	5,000	0	40	0	4	6
126	1	4,500	5,000	20,000	38	1	3	8
127	1	2,000	4,000	5,000	40	1	4	6
128	1	2,500	5,000	45,000	33	1	3	4
129	1	3,000	3,000	75,000	23	1	4	3
130	1	3,000	5,000	160,000	29	1	6	5
131	1	300	1,200	3,000	21	1	3	1
132	1	500	2,500	4,000	32	1	6	5
133	1	0	800	0	26	1	2	3
134	1	1,500	1,000	2,000	23	1	3	2
135	1	1,000	1,000	0	21	1	5	1
136	1	200	2,800	4,500	35	1	2	7
137	1	2,000	1,200	5,500	29	1	5	3
138	0	500	1,000	3,000	28	1	3	2
139	1	500	1,500	0	36	1	3	4
140	1	1,500	2,500	5,000	40	1	5	5
141	1	500	2,500	0	32	1	4	5
142	1	500	1,000	4,500	32	1	4	3
143	1	200	1,800	0	33	1	3	4
144	1	500	1,500	0	25	1	3	2
145	1	200	800	0	30	1	3	4
146	1	1,200	1,300	3,500	26	1	5	3
147	1	1,000	1,000	5,000	23	1	5	1
148	1	400	1,600	0	30	1	5	4
149	0	1,000	1,000	0	29	0	3	3
150	0	1,000	2,000	0	82	0	4	15
151	1	2,000	4,000	0	29	1	5	3
152	1	5,000	2,000	5,000	26	1	6	3
153	1	4,000	6,000	0	28	1	6	2
154	0	1,200	800	0	73	0	3	8
155	1	2,000	5,000	0	32	1	5	5
156	0	0	500	0	23	0	5	2
157	1	4,000	4,000	0	36	1	5	4
158	1	300	500	0	25	1	2	2
159	1	2,000	3,000	24,000	32	1	6	3
160	1	3,000	2,000	0	26	1	4	4

161	1	3,000	2,000	0	33	1	5	4
162	1	500	3,500	0	33	1	4	4
163	1	4,000	4,000	20,000	42	1	3	9
164	1	1,500	1,000	50,000	29	0	2	3
165	1	2,500	500	110,000	32	1	5	6
166	1	350	450	0	26	0	3	3
167	0	0	500	1,000	36	0	3	4
168	1	1,000	1,000	5,000	28	1	4	2
169	0	0	500	0	32	0	5	3
170	1	600	1,700	2,000	40	1	5	5
171	1	1,000	500	300	23	0	2	3
172	1	400	2,000	19,500	33	1	5	4
173	1	1,400	3,100	7,000	29	1	4	5
174	0	200	1,200	600	36	1	3	5
175	1	800	1,000	8,000	29	1	3	3
176	1	1,100	700	500	28	1	4	2
177	1	1,300	3,000	17,800	38	1	6	8
178	1	1,000	1,800	9,500	40	1	4	5
179	1	300	1,700	1,500	36	0	4	4
180	1	900	1,100	0	23	0	3	2
181	0	1,200	1,300	0	26	0	3	3
182	0	600	1,500	7,000	36	0	3	5
183	1	200	1,000	3,000	33	1	3	4
184	1	1,000	4,000	5,800	23	1	5	3
185	1	1,500	1,000	10,000	29	1	5	3
186	1	500	1,500	0	32	1	6	5
187	1	200	1,800	5,000	44	0	4	6
188	1	2,280	720	4,500	50	1	5	10
189	1	1,500	2,000	9,000	29	0	5	3
190	1	2,000	1,000	0	29	0	1	3
191	0	0	700	8,000	25	0	4	2
192	1	400	500	7,000	23	1	4	3
193	0	2,400	600	0	40	1	3	6
194	0	0	600	15,000	48	0	2	8
195	0	1,000	500	0	36	1	1	5
196	0	0	600	1,500	33	0	2	4
197	1	1,500	1,500	20,000	29	1	5	5
198	0	700	500	0	26	1	2	4
199	0	300	500	0	29	1	2	5
200	0	0	450	0	40	0	2	5
201	0	2,600	600	0	48	1	3	8

202	0	0	300	2,000	20	0	2	2
203	0	250	750	0	29	1	2	5
204	0	1,200	300	0	23	1	3	3
205	0	100	900	20,000	26	1	3	3
206	0	0	400	6,000	29	0	2	5
207	0	0	200	0	36	0	2	6
208	0	0	600	600	23	0	1	3
209	0	0	200	5,000	28	0	3	2
210	0	500	500	2,500	26	1	3	4
211	1	1,000	1,500	3,000	40	1	5	5
212	1	700	500	8,000	28	1	5	2
213	0	230	620	0	44	1	2	6
214	0	270	620	0	29	0	2	3
215	1	750	650	6,500	23	1	3	3
216	0	170	780	0	36	1	3	4
217	0	250	850	6,000	23	0	2	3
218	0	300	900	0	33	1	2	4
219	0	200	800	0	26	1	1	3
220	0	300	500	0	26	1	3	3
221	0	310	490	0	33	0	2	4
222	0	0	650	0	28	0	2	2
223	1	500	700	0	40	1	3	5
224	1	1,400	400	0	36	1	2	6
225	0	500	300	0	23	1	3	3
226	0	500	700	1,800	32	1	3	5
227	1	200	600	2,000	29	1	3	3
228	1	900	600	0	40	1	2	7
229	1	500	300	0	30	1	3	4
230	1	500	500	5,000	40	1	2	6
231	1	1,450	650	8,000	29	1	2	5
232	0	0	600	1,500	40	0	2	5
233	1	1,000	1,700	0	32	1	5	3
234	1	800	1,000	0	36	1	4	4
235	1	150	1,200	29,000	29	0	5	5
236	1	2,700	3,800	22,000	36	1	5	4
237	1	600	900	0	26	1	4	3
238	1	400	1,500	0	36	1	5	4
239	1	700	2,800	0	33	1	5	4
240	0	700	1,000	4,000	44	1	2	7
241	0	0	700	0	26	0	3	4
242	1	400	900	0	26	1	3	4

243	1	300	1,200	0	23	1	3	3
244	0	0	700	0	26	0	3	4
245	1	700	1,300	4,000	40	1	2	6
246	0	0	300	0	23	0	2	2
247	0	0	700	0	32	0	1	5
248	1	400	600	0	26	1	3	3
249	1	300	1,200	0	36	1	3	5
250	1	600	900	0	26	0	4	4
251	0	0	700	0	29	0	3	3
252	0	0	500	0	40	0	2	5
253	0	0	600	0	70	0	2	5
254	1	500	500	10,000	32	1	5	3
255	0	0	600	0	40	0	2	6
256	0	0	700	0	26	0	2	4
257	1	400	800	20,000	26	1	5	3
258	0	0	600	0	36	0	3	5
259	1	600	400	5,000	36	1	4	6
260	0	0	700	0	40	0	2	7
261	1	500	300	30,000	40	1	4	5
262	0	0	600	0	68	0	3	6
263	0	200	600	0	40	1	2	5
264	0	100	800	0	20	1	4	2
265	0	100	700	0	36	1	2	4
266	0	0	700	0	32	0	3	5
267	0	0	700	0	40	0	3	5
268	1	500	400	3,000	32	1	4	6
269	0	0	700	0	40	0	2	5
270	0	500	500	0	33	1	4	4
271	1	200	1,800	20,000	44	1	5	6
272	1	200	1,000	10,000	32	1	5	5
273	0	0	700	0	25	0	3	2
274	0	0	800	0	44	0	5	6
275	0	0	1,000	0	25	1	4	2
276	0	100	700	0	26	1	2	4
277	1	0	1,500	15,000	32	1	5	5
278	0	0	1,200	0	36	1	4	4
279	1	200	1,000	20,000	23	1	5	3
280	0	0	800	0	36	0	3	6
281	1	300	900	20,000	30	1	4	4
282	0	0	700	0	33	0	3	4
283	1	0	1,200	5,000	29	1	4	5

284	0	0	800	0	40	0	3	5
285	1	300	1,200	15,000	29	1	4	3
286	0	0	1,000	0	33	1	3	4
287	0	0	700	7,500	29	0	5	3
288	1	0	800	2,000	36	1	2	6
289	0	0	1,500	0	40	1	5	6
290	0	0	300	3,000	40	0	1	5
291	0	0	500	0	29	0	2	5
292	1	1,300	1,500	12,000	32	1	3	5
293	0	0	500	0	32	0	1	5
294	0	0	450	0	30	0	1	4
295	1	800	700	0	23	1	3	3
296	0	0	700	5,000	43	0	2	8
297	1	50	750	0	23	1	2	3
298	1	100	700	0	46	0	5	10
299	1	200	1,300	10,000	29	1	4	5
300	1	700	800	9,000	29	1	2	3
301	1	600	250	3,000	26	1	2	3
302	1	500	300	0	23	1	3	3
303	1	800	400	6,000	23	0	4	3
304	1	500	1,000	0	29	0	3	3
305	0	0	400	3,000	33	0	3	4
306	1	100	1,400	0	26	1	5	3
307	0	0	500	0	28	0	1	2
308	1	400	500	600	29	0	3	5
309	1	800	900	2,100	32	1	4	6
310	1	100	1,400	2,200	32	1	3	3
311	0	0	900	0	32	0	3	3
312	1	200	1,000	1,000	32	1	3	5
313	1	200	700	0	33	1	4	4
314	1	100	1,200	0	43	0	1	11
315	1	2,100	1,200	0	26	0	3	4
316	1	100	1,800	0	26	1	4	4
317	1	400	1,300	0	36	1	3	6
318	1	500	1,000	900	25	1	5	2
319	0	200	600	7,000	44	1	2	6
320	1	800	500	0	40	1	3	6
321	0	500	400	5,000	36	1	5	5
322	1	700	300	8,000	26	1	3	4
323	0	0	600	0	33	0	2	4
324	0	0	600	0	23	0	2	3

325	1	200	700	0	33	1	4	4
326	0	0	900	0	26	0	3	4
327	0	0	400	0	32	0	2	3
328	1	1,000	300	1,800	40	1	4	5
329	0	200	900	0	30	1	3	4
330	1	0	1,000	0	26	1	3	4
331	0	0	500	0	33	0	2	4
332	1	1,700	400	0	20	1	5	2
333	0	0	600	5,000	28	0	3	2
334	0	0	800	0	70	0	3	9
335	0	400	500	0	35	1	3	7
336	1	0	800	0	36	1	3	4
337	0	300	600	0	26	1	2	4
338	0	100	700	0	26	1	1	3
339	0	300	600	0	26	1	3	3
340	0	400	400	0	33	0	2	4
341	0	0	600	0	28	0	2	2
342	1	700	400	0	36	1	3	5
343	1	800	600	0	40	1	2	6
344	0	0	700	0	26	0	3	3
345	0	800	300	1,800	32	1	3	5
346	1	100	800	2,000	32	1	3	3
347	1	700	600	0	44	1	2	7
348	0	0	700	0	26	0	3	4
349	1	900	200	5,000	44	1	2	6
350	1	1,700	600	8,000	32	1	2	5
351	0	0	500	1,500	32	0	2	5
352	1	2,700	300	0	26	1	5	3
353	0	0	800	0	33	0	3	4
354	1	700	600	0	36	1	3	4
355	1	600	900	0	32	1	3	3
356	0	0	700	0	26	0	3	4
357	1	1,600	600	4,000	32	1	2	6
358	0	0	300	0	28	0	2	2
359	0	0	500	0	40	0	1	5
360	1	700	400	0	32	1	3	3
361	1	900	600	0	40	1	3	5
362	1	500	1,200	0	36	0	4	4
363	0	0	700	0	32	0	3	3
364	0	0	500	0	40	0	2	5
365	0	0	600	0	29	0	2	5

366	1	500	300	10,000	23	1	5	3
367	0	0	500	0	36	0	2	6
368	0	0	600	0	26	0	2	4
369	1	800	400	20,000	26	1	5	3
370	0	0	700	0	40	0	3	5
371	0	0	600	0	30	0	2	4
372	0	0	600	0	40	0	3	5
373	0	0	600	0	32	0	3	5
374	1	700	200	3,000	32	1	4	6
375	0	0	600	0	36	0	2	5
376	0	500	300	0	33	1	4	4
377	1	1,700	500	20,000	32	1	5	6
378	1	0	1,200	10,000	40	1	5	5
379	0	0	500	0	20	0	3	2
380	0	0	600	0	40	0	5	6
381	0	0	800	0	23	0	4	2
382	0	0	900	0	33	0	2	4
383	1	900	800	15,000	29	1	5	5
384	0	200	900	0	26	1	4	4
385	1	0	900	20,000	32	1	5	3