

**“HABITOS DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS EN BOGOTÁ,
ESPECÍFICAMENTE EN EL BARRIO ENTRE RIOS CASAS, PERTENECIENTE
AL ESTRATO 4”**

**CARLOS ENRIQUE PINILLA CORREDOR
JUAN ANDRÉS SALAZAR TORRES**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PUENTE DEL COMÚN, CHÍA
2004**

**“HABITOS DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS EN BOGOTÁ,
ESPECÍFICAMENTE EN EL BARRIO ENTRE RIOS CASAS, PERTENECIENTE
AL ESTRATO 4”**

CARLOS ENRIQUE PINILLA CORREDOR

Código 9911902

JUAN ANDRÉS SALAZAR TORRES

Código 9912077

TRABAJO DE GRADO

Asesor

Dr. Gustavo Colmenares Romero

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

PUENTE DEL COMÚN, CHÍA

2004

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Chía, Julio de 2004

CONTENIDO

	Pág.
LISTA DE ILUSTRACIONES	8
LISTA DE ANEXOS	8
INTRODUCCIÓN	10
OBJETIVOS.....	12
1. MARCO TEÓRICO	13
1.1 PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS AL INTERIOR DEL HOGAR	15
1.2 VARIABLES QUE EXPLICAN LOS HÁBITOS DE COMPRA	16
1.2.1 Matrimonio	17
1.2.3 Fecundidad	18
1.2.4 Producción, costo, calidad y demanda de hijos	19
1.2.5 Prestigio social.....	20
1.2.6 Distribución del tiempo.....	21
1.3 LA FAMILIA.....	22
1.4 HISTORIA DE LA FAMILIA Y SU EVOLUCION	32
1.4.1 Las sociedades tradicionales	33
1.4.2 Las sociedades modernas	34
1.5 VARIABLES ECONÓMICAS QUE AFECTAN LA FAMILIA EN COLOMBIA ...	35
1.5.1 La Renta	35
1.5.2 La Demanda	36
1.5.3 Crecimiento.....	37
1.5.4 La calidad de los hijos.....	37
1.6 COMPORTAMIENTO DE LA FAMILIA COLOMBIANA	37
1.7 FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO DE LA FAMILIA.....	38

1.8 ENFOQUE SICOGRÁFICO DE LOS GRUPOS VALS (VALORES Y ESTILOS DE VIDA)	39
1.9 GENERACIONES COLOMBIANAS	45
2. DESCRIPCIÓN DEL BARRIO	49
2.2 LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS.....	53
2.3 UBICACIÓN Y LIMITES DEL BARRIO ENTRE RIOS	55
3. RESULTADO DE LAS ENCUESTAS	57
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	75
4.1 CONCLUSIONES DE ACUERDO AL MARCO TEÓRICO.....	75
4.2 CONCLUSIONES DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	79
4.2.1 Hombres casados	79
4.2.2 Hombres solos	82
4.2.3 Mujeres casadas.....	83
4.2.4 Mujeres solas.....	86
4.3 RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	90
Anexo A. Tablas.....	91
Anexo B. Gráficos	110
Anexo C. Cuestionario	114

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Portería del barrio	50
Ilustración 2. Salón comunal	51
Ilustración 3. Calle principal	51
Ilustración 4. Zona comercial	52
Ilustración 5. Algunas casas	52
Ilustración 6. Mapa del Distrito.....	53
Ilustración 7. Localidad de Barrios Unidos	56

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Tabla 1	91
Tabla 2	91
Tabla 3	91
Tabla 4	91
Tabla 5	91
Tabla 6	92
Tabla 7	92
Tabla 8	92
Tabla 9	92
Tabla 10	93
Tabla 11	94
Tabla 12	94
Tabla 13	94
Tabla 14	95
Tabla 15	95
Tabla 16	95
Tabla 17	95
Tabla 18	96
Tabla 19	96
Tabla 20	96
Tabla 21	97
Tabla 22	97
Tabla 23	97

Tabla 24	98
Tabla 25	98
Tabla 26	98
Tabla 27	99
Tabla 28	99
Tabla 29	99
Tabla 30	100
Tabla 31	100
Tabla 32	100
Tabla 33	101
Tabla 34	101
Tabla 35	102
Tabla 36	102
Tabla 37	103
Tabla 38	103
Tabla 39	103
Tabla 40	104
Tabla 41	104
Tabla 42	104
Tabla 43	105
Tabla 44	105
Tabla 45	106
Tabla 46	106
Tabla 47	107
Tabla 48	107
Tabla 49	108
Tabla 50	108
Tabla 51	109
Tabla 52	109

Gráfico 1 110
Gráfico 2 110
Gráfico 3 110
Gráfico 4 111
Gráfico 5 112
Gráfico 6 112
Gráfico 7 113
Cuestionario..... 114

INTRODUCCIÓN

En las últimas tres décadas se han presentado cambios definitivos en la composición de las familias colombianas y extranjeras. Teniendo en cuenta estos cambios se han incorporado nuevos comportamientos en la vida de dichas familias, los cuales están estrechamente vinculados a sus relaciones internas y externas; dentro de estos, para esta investigación, interesan los que están relacionados con las decisiones económicas de consumo.

Los cambios presentados en el comportamiento que se relacionan con los hábitos de consumo de las familias colombianas son reflejo de las relaciones de familia en todas sus dimensiones. Pues es muy importante tener en cuenta que los cambios han definido nuevas relaciones entre los miembros de las sociedades y por ende de las familias que las componen, lo que significan nuevas actitudes de consumo o cambios en los comportamientos de compra de las personas.

Según las características de comportamiento de las familias, se efectúan las actuaciones de compra y cuando éstas cambian, las decisiones de adquisición de bienes y servicios también cambian. Tener claridad sobre los cambios en las decisiones de compra de las familias colombianas permite saber las causas de los mismos, que pueden ser por gustos particulares, por su renta, por sus precios y otras variables que definen su estilo de vida.

El presente análisis permitirá conocer cuáles son los aspectos que definen los procesos de compra y consumo en las familias colombianas, y como los resultados que de allí se obtienen proporcionarán la información necesaria para entender a la familia como unidad económica de consumo dentro de la sociedad

colombiana y el peso que esta unidad tiene en la totalidad de la economía nacional.

La presente investigación titulada “HABITOS DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS EN BOGOTÁ, ESPECÍFICAMENTE EN EL BARRIO ENTRE RIOS CASAS, PERTENECIENTE AL ESTRATO 4” nos permitirá conocer cuáles son los principales factores de influencia con los que cuentan estas familias para el consumo, teniendo en cuenta el nivel socioeconómico al que pertenecen.

En la investigación tendremos en cuenta a la familia del barrio Entre Ríos Casas de la ciudad de Bogotá, como unidad económica de consumo, teniendo presente los estratos a los cuales pertenece, analizando detenidamente algunas variables preestablecidas para lograr obtener resultados exactos y veraces.

Algunas variables que tendremos en cuenta serán: el estrato social, el tipo de vivienda, la conformación de los integrantes del núcleo familiar, los ingresos, el nivel de gastos de uno de los jefes de hogar, entre otras variables que se estudian para poder analizarlas y encontrar el comportamiento de consumo de las familias del barrio Entre Ríos Casas de la ciudad de Bogotá.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Establecer los factores que determinan los hábitos de compra de las familias del barrio Entre Ríos (casas) de Bogotá, utilizando como medio de expresión las edades de los consumidores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar si el matrimonio, los nacimientos desde el punto de vista del lugar geográfico y la capacidad de transmisión hereditaria de dotaciones, el divorcio, la división del trabajo en los hogares, el prestigio social de las familias y otros comportamientos no materiales tienen relación con los instrumentos analíticos y modelos teóricos, que la microeconomía tradicionalmente ha venido utilizando para estudiar los hábitos de compra de los individuos en el barrio Entre Ríos Casas de Bogotá.

Evaluar cuáles de los aspectos mencionados tienen mayor importancia en el desarrollo racional de estos hábitos individuales en el barrio Entre Ríos Casas de Bogotá.

Analizar si hay o no diferencias, de comportamiento económico, entre hogares de parejas o unipersonales, de distintas edades en el barrio Entre Ríos Casas de Bogotá.

1. MARCO TEÓRICO

El análisis de los factores que determinan el consumo, siempre ha sido fundamental en el estudio micro y macroeconómico. Y aunque tradicionalmente la mayor importancia se le ha dado al impacto que ejercen los precios (teoría del consumidor, enfoque microeconómico) y el ingreso (funciones de consumo, enfoque macroeconómico); En las últimas décadas el estudio de otras variables económicas han llamado la atención y han adquirido la importancia necesaria para que los académicos se interesen en ellas. Una de estas variables puede ser tomada como la “economía social” y dentro de ésta, la importancia de la composición y economía familiar, que sin duda es la más importante.

El objeto del presente estudio es plantear bajo la teoría de Gary Becker, la importancia de las relaciones entre composición familiar y los hábitos de consumo de la familia, para este caso la Bogotana y específicamente la que habita en el barrio Entre Ríos Casas (Estrato cuatro).

Se analizarán las relaciones dentro del núcleo familiar, los vínculos entre composición familiar y calidad de vida, el efecto del tamaño de la familia en sus hábitos de consumo y gasto; todo esto de acuerdo a las características de la familia como: tamaño, nivel de ingreso, nivel de gastos, lugar de residencia, el costo de los hijos y la calidad de vida, de acuerdo a la teoría de Becker.

Además de la teoría de Becker, se utilizará como apoyo teórico el sistema presentado por William Meyers en su libro “Los creadores de imagen” y los estudios realizados por el SRI Internacional (Stanford Research Institute) de la Universidad de Stanford y de la Universidad de California, Berkeley; sobre los grupos VALS, “Valores y estilos de vida”.

Primero se observará la teoría de Becker y luego el enfoque sicográfico de los grupos VALS de Meyers y el SRI, para terminar con los aportes de Naranjo Villegas sobre la categorización que se le ha dado a las generaciones colombianas durante su historia.

Gary Becker, autor de “Tratado sobre la familia” y “La esencia de Becker”, plantea en sus obras, un enfoque económico de los núcleos familiares diferente al común tradicional. Dentro de su análisis tiene en cuenta como variables fundamentales: la producción familiar, las decisiones económicas al interior de la familia, la división del trabajo al interior de la misma, el altruismo en la familia, el mercado de matrimonios y el mercado de los hijos. Y partiendo de estas, los cambios en la composición familiar, en su estructura económica y en la demografía de la sociedad.

El modelo de Becker, es unitario y ha sido clasificado dentro de la corriente neoclásica, ya que presenta un modelo de comportamiento altruista, generoso y desinteresado de la familia. Este modelo busca explicar la asignación de recursos de manera eficiente para que sean optimizados dentro del núcleo familiar de manera equitativa. Para que esta asignación de recursos sea eficiente y tenga equilibrio, Becker tiene en cuenta dos variables: el tiempo asignado al hogar y la distribución del trabajo de acuerdo a las características del capital humano de la familia, todo esto de manera racional.

A finales de los años setenta y principios de los años ochenta los estudios sobre la familia como núcleo y como ente económico empiezan a hacerse más exactos y explícitos. En este punto aparecen teorías y modelos en los que el conflicto y el cooperativismo son factores muy importantes dentro de la toma de decisiones y funcionamiento del núcleo familiar. Estos modelos plantean que existe altruismo dentro de la familia y que éste influye en la asignación de recursos, que el tiempo destinado a las labores domésticas y al trabajo debe ser diferenciado y por ende el

costo de cada uno de ellas, que los miembros de la familia aunque comporten actividades y preferencias, tiene gustos diferentes que no se pueden unir al momento de hacer un análisis general de la familia.

Pero al igual que en la economía encontramos modelos cooperativistas, también aparecen los no cooperativistas. La diferencia entre los primeros y los segundos, es que en la primera no se presenta un modelo en el que se represente el procedimiento de negociación, por lo que la información es limitada y pobre de fundamento lo que lleva a que sus supuestos fundamentales acaban siendo muy diferentes de cómo son las cosas en realidad, realidad que pretende ser modelada por las características que el planteamiento presenta.

Teniendo en cuenta las teorías expuestas anteriormente, es posible elegir la teoría de Becker, la cual es del tipo altruista y se acomoda perfectamente, por sus planteamientos, al estudio económico que de la familia quiere hacerse.

1.1 PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS AL INTERIOR DEL HOGAR

Para la producción de mercancías al interior del hogar son necesarios algunos factores dentro de los cuales los más importantes son el tiempo y los bienes, los cuales proporcionan utilidad directamente a las personas.

Las mercancías producidas y consumidas en el hogar no se pueden adquirir en el mercado, pero los bienes utilizados para producirlas y consumirlas en el hogar sí se obtienen en él, aunque es necesario su propio tiempo y otros factores que también se pueden adquirir en el mercado. Dentro de las mercancías que se producen al interior de las familias, se pueden encontrar los hijos, el prestigio, la salud, el altruismo y los gustos propios de cada uno de sus miembros.

“El análisis de la producción en el hogar implica, por otro lado, una relación especial entre los bienes y el tiempo empleados en la producción de una misma

mercancía. La carne y el pescado son factores de producción en la obtención de salud y sabores; de la misma manera que el tiempo de los padres y las guarderías son sustitutivos en la producción de hijos.”¹

Las familias producen en el hogar bienes necesarios para su subsistencia, pero los bienes más importantes que se pueden producir en estas son los hijos. Los hijos no se compran, normalmente; se producen en cada familia, empleando bienes y servicios comprados en el mercado y el tiempo de los padres, especialmente el de las madres.

“Las familias han preferido sus propios hijos a los de otras familias, de forma que prácticamente todas las familias deciden tener los suyos.”²

1.2 VARIABLES QUE EXPLICAN LOS HÁBITOS DE COMPRA

El término hábitos de compra (hábitos de consumo) hace referencia al comportamiento de los consumidores con respecto a la decisión de compra o consumo de ciertos bienes o servicios. Para explicar los hábitos de compra de las personas es necesario tener en cuenta algunas variables que influyen directamente sobre el consumidor, siendo así relevantes, y sin las cuales sería imposible hacer un estudio sobre los hábitos de consumo de las familias. La razón de esto es que dichas variables son las que reflejan el modus vivendi de las personas. Estas hacen referencia a los ámbitos sociales y económicos en los cuales se desarrollan los consumidores, en este caso los pertenecientes a una familia.

¹ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 23

² IBID Pág. 135

Las variables que explican los hábitos de compra de las personas son: el matrimonio; el divorcio; la fecundidad; la producción, el costo, la calidad y la demanda de hijos; el prestigio social y los acuerdos de distribución del tiempo e ingresos.

Teniendo en cuenta las variables anteriormente mencionadas, los hábitos de consumo de las personas se ven reflejados en su comportamiento en cuanto a: la alimentación, la vivienda, el vestuario y el calzado, productos farmacéuticos y asistencia médica, la educación, la cultura y esparcimiento, el transporte y las comunicaciones, y otros como bebidas y tabaco, artículos de aseo personal y artículos en joyería. Para el presente estudio, y con la intención de analizar y concluir sobre los hábitos de compra de las personas, se tendrán en cuenta las encuestas diseñadas para esta investigación.

Becker hace un estudio preciso de cómo estas variables influyen en los hábitos de compra de las familias y por tal razón serán descritas brevemente a continuación, para hacer una introducción a lo que será la encuesta y el análisis de los resultados y las variables de la misma.

1.2.1 Matrimonio. Las personas pueden alcanzar sus metas solas o en compañía, cuando lo hacen así y viven en pareja se puede dar el caso que decidan traer hijos al mundo y formen una familia.

Becker sostiene que el matrimonio es: “Hogares encabezados por un hombre o una mujer casados, que además se ocupan de la crianza de sus propios hijos. La esposa en general se ha especializado en la crianza de los hijos y en otra serie de actividades domésticas, mientras que los maridos, tradicionalmente se han especializado en la provisión de necesidades materiales y otras actividades que tienen lugar en el mercado. El matrimonio incluye un contrato que proporciona

protección a la mujer especializada en el hogar contra el abandono, la negligencia y los malos tratos del marido.”³

1.2.2 Divorcio. El rompimiento del matrimonio que tiene su fin en el divorcio, hace que los miembros de la familia vuelvan a vivir solos o acompañados con los mismos o con nuevos estilos de vida.

“Disolución del matrimonio por parte de la pareja, debido al cambio de características personales a lo largo de un lapso de vida, generalmente durante la primera etapa de convivencia marital. Este fracaso matrimonial durante esta etapa se debe principalmente a la información imperfecta en los mercados matrimoniales y a la acumulación de mejor información durante el matrimonio.”⁴

1.2.3 Fecundidad.⁵ Para Gary Becker el inicio de su análisis económico de la fecundidad, fue estimulado por el famoso análisis de Malthus, el cual tenía una estructura económica. “Hoy se cuenta con un análisis económico moderno de la fecundidad, que comienza a reemplazar al análisis maltusiano...”⁶

El desarrollo de un marco económico; el cual está compuesto por unas consideraciones generales que explican y categorizar a los hijos como bienes de consumo duradero, para explicar la demanda o fecundidad de estos mismos.

En la actualidad las tasas de natalidad tienden a disminuir debido a diferentes factores como: el aumento de la participación de la mujer en el mercado laboral,

³ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 60

⁴ IBID, Págs. 280 y 290

⁵ BECKER Gary. La esencia de Becker. Pág. 258

⁶ IBID, Pág. 15

los métodos anticonceptivos, la inseguridad, la violencia, la falta de fondos para mantener los hijos, el postergamiento en su producción porque priman los intereses personales sobre los familiares o de reproducción.

1.2.4 Producción, costo, calidad y demanda de hijos. Para la mayoría de los padres, los hijos son una fuente de renta psíquica o de satisfacciones: de aquí que en la terminología del economista los hijos son considerados como un bien de consumo. Los hijos suelen a veces proporcionar una renta monetaria y entonces son también un bien de producción. Por otro lado, ni los gastos provocados por los hijos ni la renta por ellos producida son fijos, varían con la edad de los mismos, convirtiéndose así en un bien duradero de producción y consumo. Esta clasificación no implica, sin embargo, que las satisfacciones o los costos relacionados con los hijos sean moralmente los mismos que los relacionados con otros bienes duraderos. Los hijos son bienes de producción que producen renta monetaria y son los bienes más importantes que una familia puede producir.

En la demanda de hijos el factor fundamental es el económico, y ésta depende del precio relativo y de los costos que los hijos suponen. Cuando en una familia aumentan los ingresos, aumentan de manera directa las posibilidades de que una familia tenga más hijos.

En cuanto a la calidad de los hijos, la familia tiene que prever qué recursos y en qué cantidad utilizará para invertir en el sostenimiento de los hijos, dentro de lo que se incluye alimentación, educación, vestido, etc. Los hijos de alta calidad, son en los que mayor inversión se realiza y los que son más caros de mantener, lo que no significa que estas personas se conviertan en mejores personas que los que no tuvieron las mismas oportunidades. Si el gasto adicional a cualquier hijo hace tener una mayor utilidad adicional, esto se le llama calidad.

El costo de los hijos influye directamente en el número de los mismos en una familia. Entre mejor viva la familia y de mejor calidad sea el hijo, mayor será su costo. Las familias deben tener en cuenta muchos factores antes de tener los hijos, pues pueden ser muy costosos. Por ejemplo la gestación y crianza pueden ser tomadas como mano de obra, la cual genera un costo adicional, que no precisamente se medirá en dinero, pero si se verá una alta inversión de dinero y tiempo, sobre todo de la madre.

1.2.5 Prestigio social. Las parejas suelen unirse de acuerdo al prestigio social y origen familiar del hombre y de la mujer. Lo normal es que los hombres de niveles altos se unan con mujeres de niveles altos, los hombres de nivel medio con las mujeres de nivel medio y los de nivel bajo con las de nivel bajo. Esto muy natural y normal, ya que las expectativas y niveles de vida que manejan las personas hacen que se busque una pareja que viva acorde a estas características, las cuales se ven marcadas por muchos factores económicos, sociales, políticos y culturales, que al tenerlos en cuenta se pueda observar que las parejas sí están compuestas por personas que se merecen desde cualquier punto de vista.

Los hijos de familias que han recibido dotaciones de capital, formadas por el prestigio y las relaciones sociales de sus familias, están más propensos a recibirlas que otros, por el tiempo que se les dedica y por la herencia cultural y genética que pueden estar definiendo características exitosas.

Adicionalmente, el bienestar de los hijos está determinado por los gastos que se efectúan en ellos y que se condicionan con las rentas de los padres; por el prestigio y relaciones sociales de la familia, la herencia genética y los valores y conocimientos adquiridos a través de la pertenencia a una familia de determinado nivel cultural.⁷

⁷ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Págs. 157 y 158

1.2.6 Distribución del tiempo. Becker sostiene que debe existir un acuerdo de distribución de tiempo de trabajo en el mercado por un salario y trabajo doméstico sin remuneración, el cual es realizado por los miembros de una familia. Esta división se debe en parte a diferencias biológicas, a diversidad de experiencias y a diferencias por inversión en capital humano.

Dentro del hogar puede existir, como ya se dijo, distribución del tiempo de acuerdo a las labores domésticas de la familia. Esta distribución se da sí los miembros se ponen de acuerdo para llegar a una repartición de dichas labores domésticas, las cuales no son remuneradas. De acuerdo al nivel de vida de las familias se da o no distribución de las labores domésticas, ya que las personas de niveles de vida altos tienen la posibilidad de contratar servidumbre, los de niveles medios pueden contar con ayudas por días de empleados pero el resto de los días se reparten estas funciones aunque lo normal es que la mayoría de este trabajo lo hagan las madres. En los niveles bajos no se cuenta con la ayuda de nadie externo a la familia y el trabajo casi en su totalidad recae sobre la mujer cabeza de hogar, aunque en algunas ocasiones recibe ayuda de los miembros de su familia.

De acuerdo a estas variables bien definidas por Gary Becker es posible analizar objetivamente los resultados de las encuestas hechas en el barrio Entre Ríos Casas. Estas encuestas están compuestas por preguntas que cuestionan los estilos de vida de las personas y su composición familiar de acuerdo a las variables mencionadas anteriormente que son las que permiten diseñarla y enfocarla de acuerdo al tipo de investigación que se está llevando a cabo. La composición de estas preguntas se basa en la teoría de Becker y de los grupos VALS de Meyers que permiten analizar los valores y estilos de vida y variables de consumo de las familias del barrio.

1.3 LA FAMILIA

El estudio de la composición familiar desde un punto de vista económico, se ha basado en variables tales como: el ingreso de las familias, el gasto, el bienestar de la misma y de sus miembros, el costo de manutención, el costo de los hijos, el tiempo dedicado al hogar y al trabajo, la distribución del trabajo en el hogar y la optimización de recursos. Es en este momento que se hará un análisis más amplio de las variables que influyen en los hábitos de consumo de las familias.

La composición familiar es determinante en el consumo, por lo que variables sociodemográficas han sido tenidas en cuenta en el momento de plantear teorías en las que la familia cabe dentro de un estudio económico social. En lo que se refiere al gasto, también se puede encontrar un análisis económico sobre la fecundidad y el costo de la educación de los hijos, también la demanda de hijos, lo que hace referencia a un mercado de éstos, y un mercado matrimonial. Y por último, se debe tener en cuenta la racionalidad y la capacidad de tomar decisiones de los individuos.

La noción económica de familia en Colombia, se ha visto sesgada a aspectos económicos tales como el ingreso y el egreso o gasto de los núcleos familiares. Esta no considera la evolución económica de la familia, ni tiene en cuenta los cambios que se presentan en el entorno y que la afectan directa o indirectamente. Es por esta razón que para plantear cómo asignar los ingresos, se ha asumido como factor primordial la restricción que se impone al uso de los mismos de acuerdo a la capacidad de compra que ellos permiten, lo que se ve reflejado en la adquisición de bienes o servicios, materiales los primeros y básicos los segundos, como la educación, la salud, los públicos, recreación, etc.

Sin embargo hasta ahora no se ha tenido en cuenta el tiempo que los miembros de la familia invierten en tiempo de esparcimiento y ocio, lo que se puede tomar como tiempo dedicado a leer, a practicar algún deporte, a salir de paseo, a ver

televisión o simplemente a hablar dentro del núcleo familiar; lo que da la posibilidad de preguntar si el uso del tiempo es el adecuado de acuerdo a que no se percibe ningún reconocimiento económico en este tipo de actividades.

La novedad que introduce Becker en el análisis de la familia como unidad económica, es que no sólo considera que el tiempo es una variable única e irremplazable que se distribuye dentro del conjunto familiar de acuerdo a sus necesidades, sino que también tiene en cuenta que el tiempo se puede analizar desde dos puntos diferentes: el tiempo de trabajo que es remunerado monetariamente y el tiempo que no tiene remuneración, y además plantea que los miembros de la familia son conscientes de la decisión que toman sobre la distribución del tiempo al interior de la misma.

Pero además del tiempo, analiza la estructura de la familia de acuerdo a los cambios que esta sufre. Cambios que se presentan por eventos como: el matrimonio, las uniones libres, los nacimientos, las muertes, los divorcios, las separaciones, la división del trabajo en el hogar, las edades de los miembros, la clase social, etc.

Aunque la familia si es analizada bajo un punto de vista económico, no abarca el total de los factores económicos que se deben tener en cuenta. Esto significa que este calificativo que se le da se limita solamente a los aspectos tangibles de la familia, a los ingresos y a los egresos. "Mi propósito es mucho más ambicioso: intento analizar el matrimonio, los nacimientos, el divorcio, la división del trabajo en los hogares, el prestigio social y otros comportamientos no materiales con los instrumentos analíticos y modelos teóricos elaborados para estudiar el comportamiento económico de los individuos. Es decir, en este libro se lleva a cabo un análisis económico de la familia, sin subrayar los aspectos materiales de

la vida familiar, poniendo de relieve una estructura teórica concreta capaz de analizar otros muchos aspectos de la conducta de la familia.⁸

La teoría unitaria desarrollada por Becker se compone de:

Una completa y explícita descripción, explicación y predicción del comportamiento de la familia como unidad microeconómica. Analiza a fondo las variables, factores y características del desarrollo de la unidad familiar. Establece las condiciones bajo las cuales se da el comportamiento de la familia dentro de la sociedad norteamericana y como estas se pueden observar en otras sociedades de acuerdo a los estudios que se han hecho directamente sobre las mismas. Además da la posibilidad de explicar el funcionamiento económico de la familia, permitiendo entender las actuaciones de la misma como comprador y como productor dentro del mercado, lo cual ha sido comprobado empíricamente, lo que ha llevado a descubrir las relaciones que se establecen entre la familia y la sociedad.

Los estudios realizados durante años han demostrado que, basándose en el apoyo empírico, estos análisis son de carácter predictivo y que sus resultados son veraces.

Una perspectiva de amplia generalidad que permite entender la conducta actual del mercado norteamericano, compradores y productores. Aunque permite cuestionar este comportamiento, teniendo en cuenta se dan afirmaciones que no son comprobables dentro de la sociedad norteamericana, pero que remitiéndose a otros autores dan luz sobre el comportamiento de las familias en otras sociedades.

Un análisis teórico complejo que relaciona en su desarrollo al ser humano de manera individual y colectiva. Y este sentido de complejidad se debe al objeto de análisis, que en este caso es el ser humano.

⁸ BECKER, Gary. Tratado sobre la familia. Alianza Editorial. Madrid, 1987. Prefacio, Pág. 9.

En la corriente neoclásica se encuentran diferentes exponentes de la misma, Alfred Marshall (Inglaterra, 1890), Wieser (1884), y Vilfredo Pareto (1896), entre otros; quienes plantean como factor fundamental de su corriente la valoración del mercado, el uso del método matemático, la construcción de una teoría de precios y la eficiencia económica. Pero es la valoración del mercado la que en este análisis interesa, pues es un supuesto básico que plantea que: los individuos racionales, dotados de gustos y capacidades, interactúan a través del mercado con el propósito de maximizar la utilidad con respecto a los diferentes productos y servicios que se producen y consumen dentro del mercado.⁹

En la consecución de las metas planteadas por las personas en sus planes de vida, los objetivos se pueden lograr ya sea en pareja o individualmente, y normalmente cuando se hace en pareja, estos incluyen a nuevos miembros de la familia, los hijos.

La relación que se presenta cuando se vive en pareja, permite que la distribución del tiempo se haga en dos sentidos: el que se utiliza para ser remunerado monetariamente (trabajo) y el que se utiliza para el ocio.

Becker afirma que: “puede incluso decirse que el *matrimonio* se define como un acuerdo establecido a largo plazo entre un hombre y una mujer”¹⁰. Que son contratos de larga duración que las mujeres exigen para protegerse de un posible abandono y otros sucesos que se puedan dar, que es una protección a largo plazo, pero como el autor lo expone, es esto y mucho más.

El matrimonio como base de la sociedad debe ser analizado en su estructura según las edades de la pareja, el nivel educativo de sus miembros, la procedencia o lugar de origen, la religión de sus miembros, el nivel de ingresos, su ocupación,

⁹ CUEVAS Homero, Introducción a la Economía, Universidad Externado de Colombia. Bogotá, 1993. Capítulo 13, Pág. 524

¹⁰ BECKER Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial. Madrid.,1987.Capitulo 2 Pág. 31

su raza, sus actividades entendidas como trabajo y como ocio, variables que son necesarias para hacer un análisis acertado sobre la familia y la producción de mercancías a su interior.

Actualmente se puede observar un fenómeno que le ha tocado asumir a la humanidad, especialmente a las sociedades occidentales. En la base de la sociedad occidental, la familia, se ha presentado un cambio en su composición estructural, el cual se ha visto expresado por varias situaciones: el ascenso y la importancia de la mujer dentro del competitivo mercado laboral, la disminución de las tasas de natalidad (especialmente en las zonas en las que la mujer participa cada vez más laboralmente), el aumento de los divorcios y las migraciones de miembros de la familia en busca de mejores condiciones de vida: “La familia ha experimentado cambios radicales en el mundo occidental; algunos afirman incluso que ha desaparecido debido a los acontecimientos que han tenido lugar en las tres últimas décadas. El rápido crecimiento de las tasas de divorcio ha incrementado notablemente el número de hogares cuya cabeza de familia es una mujer y el número de niños que crecen en hogares en los que está ausente uno de los padres. El fuerte aumento experimentado en la participación laboral de la mujer casada, incluidas las madres que tienen hijos pequeños bajo su cuidado, ha reducido el contacto entre los hijos y sus madres, y ha contribuido significativamente a elevar la conflictividad entre los sexos, tanto en el puesto de trabajo como en el matrimonio. El rápido descenso de las tasas de natalidad ha reducido el tamaño de la familia y ha originado un aumento de las tasas de divorcio y de participación laboral de las mujeres casadas”¹¹

La teoría de Becker utiliza como fundamento muy importante “la teoría de precios”. “La teoría de precios estudia el comportamiento económico de las unidades decisorias individuales, como son los consumidores, los propietarios de los

¹¹ BECKER Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial,. Madrid, 1987, Pág. 13

recursos y las sociedades comerciales en una economía libre de empresa.”¹² Becker, relaciona su teoría con aspectos tan importantes como la psicología, la antropología y la demografía, lo que le permite hacer un estudio exacto y muy a fondo de la familia y sus miembros, como núcleo económico, dentro de una sociedad.

La teoría de precios expone como concepto fundamental que todas las personas toman una decisión racional, en el momento en el que tiene que decidir entre varias alternativas para satisfacer alguna necesidad específica, con una cantidad limitada de recursos, lo que es conocido como costo alternativo o costo de oportunidad. Una decisión racional implica la elección de aquella alternativa cuyos beneficios superan a su costo de oportunidad, es decir, a los beneficios que podrían alcanzarse con las otras opciones. “La teoría del costo alternativo o costo oportunidad plantea que el costo de cualquier insumo, es igual a lo que ese mismo insumo podría ganar en su mejor uso alternativo.”¹³

El autor propone en éste análisis una valoración específica para el tiempo dedicado a actividades domésticas y para las mercancías que han sido producidas dentro del núcleo familiar. También incluye en esta valoración, factores emocionales a los cuales denomina precios sombra. “Las mercancías no tienen precio de mercado porque no se compran en el mercado, pero tienen precios sombra, que son iguales al coste de producción”¹⁴. Dentro del sector doméstico el tiempo no es valorado por el salario, pero si por el precio sombra, que según Becker es igual al producto marginal del tiempo en el hogar.

De acuerdo a la clase social en la que la familia se encuentra, el tiempo dedicado al trabajo doméstico en el hogar varía notablemente. Esto se puede explicar de la

¹² SALVATORE Dominick, Microeconomía Tercera Edición, Mc Graw Hill. Bogotá, 1992, Pág. 2

¹³ IBID, Pág. 189

¹⁴ BECKER Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid.1987, Pág. 22

siguiente forma: en la clase alta, normalmente, es contratada una persona para que realice las labores domésticas del hogar, esta persona está dedicada exclusivamente a ese trabajo lo que permite a los miembros de la familia destinar más tiempo al trabajo remunerado y menos tiempo a las labores domésticas.

En la clase media se puede presentar la situación en la que algunos días el hogar cuente con una persona que realice las labores domésticas, pero generalmente es uno de los miembros de la familia el que realiza dichas funciones y los demás miembros distribuyen su tiempo en trabajo remunerado, aunque también se puede observar que la pareja cabeza del hogar se divida el trabajo para hacerlo en partes iguales. Finalmente, en la clase baja, la persona encargada de las labores domésticas es la mamá, la cual no tiene en cuenta distribución alguna de su tiempo, aunque en algunas oportunidades recibe la colaboración de alguno de los miembros de la familia que viven en el hogar.

Las personas tienen conciencia de sus actos, que es lo que expone el principio de racionalidad, y esta conciencia les da la posibilidad de asumir las consecuencias de los mismos. Los individuos tienen la capacidad de tomar las decisiones que racionalmente hablando, son las que más beneficio les otorgarán.

La teoría de los precios supone que esta racionalidad inherente al ser humano, es lo que le da la posibilidad, de acuerdo a su producción, de ser un individuo maximizador totalmente inconsciente.

Pero también es claro que la ausencia de planeación del consumo es más frecuente entre las familias de menos ingresos, las menos educadas, las más viejas, las que menos capacidad de decisión tienen de acuerdo a su racionalidad.

Becker en su libro "Tratado sobre la familia", hace un análisis sobre la cantidad y calidad de hijos en las familias, que según él es quizás la contribución más importante de la fecundidad para el análisis económico.

“Los niños no se compran, normalmente; se producen en cada familia, empleando bienes y servicios comprados en el mercado y el tiempo de los padres, especialmente el de las madres.”¹⁵

Becker sostiene que el factor fundamental en la demanda de hijos, es económico. Que esta demanda depende del precio relativo de los hijos y de la renta plena o real de la familia. Lo que significa que cuando una pareja cuenta con más recursos y mayores ingresos, se reduce el costo de mantenimiento de los hijos, lo que genera una *demanda** más alta de estos y es más baja cuando se presenta el caso contrario.

También dice que las familias han preferido siempre tener sus propios hijos, ya que los hijos propios reducen la incertidumbre de los padres.

Las colectividades humanas, familias en este caso, que han vivido durante varias generaciones en zonas rurales y agrícolas, han contado siempre con una tasa de descendencia más alta que las familias que han habitado las zonas urbanas. La razón de este fenómeno es que en las zonas rurales, los factores de producción para la manutención de los hijos son más baratos, dentro de estos están la alimentación y la vivienda. Pero cuando se habla de la educación, factor fundamental dentro de la crianza de los hijos, el costo de esta aumenta ya que se debe tener en cuenta el tiempo y el transporte para acceder a los centros educativos, los cuales muchas veces están a una distancia considerable de los hogares de las familias.

Otra variable que Becker ha tenido en cuenta en el análisis del costo relativo de los hijos, es el valor del tiempo de las mujeres casadas, ya que este es el componente más importante dentro del costo total de crianza y producción de

¹⁵ BECKER Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid. 1987, Capítulo 5, Pág. 131

* Demanda, según Becker, hace referencia al número de hijos deseados cuando no hay obstáculos ni a la procreación ni al control de natalidad.

hijos. La tendencia actual en el mercado laboral, es la mayor participación de la mujer dentro del mismo. Este fenómeno se presenta por una mayor capacidad de obtención de ingresos y del aumento en la valoración del tiempo de las mujeres, por lo que se presenta el aumento del número de mujeres casadas en el mercado laboral y el descenso de las tasas de fecundidad. Hoy en día el valor que se le da al tiempo de las mujeres casadas que son madres, es mucho mayor que el que se le daba anteriormente.

La reducción del número de hijos dentro de las familias se debe también al aumento de sus costos fijos, ya que factores como la gestación y la crianza son tenidas en cuenta como mano de obra, lo que hace que los costos fijos aumenten, lo que es causa de las familias con un solo hijo o sin hijos.

Pero la disminución del número de hijos en las familias también es causada por variables ajenas a la familia pero que la afectan directamente, variables que se encuentran dentro del mercado bajo la influencia de las leyes de la oferta y la demanda, tales como: la situación económica actual donde los ingresos de las familias no son proporcionales con los costos que les toca pagar por la procreación, crianza, alimentación y educación de los hijos, los métodos anticonceptivos, el aumento de religiones que con el pretexto de recibir un diezmo por parte de sus miembros lo que hace es arruinarlos, el preferir metas personales a metas familiares en común, donde el éxito profesional es lo primero antes de mirar el valor real de lo que significa tener una familia y traer hijos al mundo, los compromisos laborales y sociales que desplazan las responsabilidades con la familia o que simplemente acaban con la idea de traer hijos el mundo o de retrasarla hasta alcanzar los ideales personales primero y los problemas sociales de inseguridad e intolerancia que la sociedad actual atraviesa.

En los países en desarrollo, los comportamientos dentro de los distintos núcleos familiares son diferentes, pues tienen orígenes culturales diversos y en el caso de Colombia, país que en el que siempre ha existido una mezcla rica y variada de

razas que han evolucionado simultáneamente, se han producido estructuras regionales sin igual, causadas también por la creciente inmigración a las mismas. Dentro de dichos núcleos familiares conviven diferentes generaciones en los mismos períodos, por lo que hacer un análisis teórico es mucho más complicado que el que se puede lograr en culturas un poco más desarrolladas.

Las siguientes son definiciones de familia, necesarias para el análisis de la misma dentro la sociedad colombiana, pero que surgen de la existencia de los núcleos familiares dentro de la sociedad.

“La familia es una realidad social concreta históricamente y socialmente mediatizada es sus estructuras mas internas.”¹⁶

“La familia constituye la forma más elemental de la sociedad. Puede hablarse de un impulso o instinto que tiende a la formación de la familia, que significa más que el solo instinto sexual. Puede decirse, pues, con fundamento de causa, que el hombre por su naturaleza, es miembro de una familia y que su existencia casi carecería de sentido si perdiera su papel dentro del marco familiar.”¹⁷

“Conjunto de ascendientes, descendientes, colaterales y afines de un linaje. Agrupación de géneros naturales que poseen gran número de caracteres comunes”.¹⁸

“Consiste en aquellos que comparten el mismo espacio físico con el propósito de comer, dormir, descansar y recrearse, crecer, realizar la crianza de los niños y procrear”.¹⁹

“Grupo humano existente en todas las sociedades constituido por los progenitores y su descendencia”²⁰

¹⁶ DANE. La familia colombiana a finales del siglo XX. Bogotá 1998

¹⁷ DIRKS, Heinz, La Psicología, Pág. 162

¹⁸ PLAZA & JANES, LTDA, Diccionario enciclopédico BASICO.

¹⁹ Laslett, 1978

²⁰ SALVAT S.A., Enciclopedia Cultural Junior.

Según lo anterior, se puede hacer un análisis en el cual se describan características comunes del concepto de familia como:

La familia como forma elemental de la sociedad.

Convivencia e interrelación de diferentes generaciones en un mismo período de tiempo.

La procreación.

Vínculos estrechos por parentesco.

Convivencia bajo un mismo techo.

Jerarquización y gobierno familiar por una cabeza visible.

1.4 HISTORIA DE LA FAMILIA Y SU EVOLUCION

La “tribu familiar” es el concepto más primitivo que se puede tener en cuenta al hablar de la familia, en la cual todos sus miembros son parientes. Este tipo de unión presenta total independencia respecto a cualquier forma de organizaciones sociales estatales más representativas. Cuentan con su propia legislación, todos sus miembros son empleados por la misma tribu, y reciben de ella la educación, la alimentación y tradición cultural y religiosa. La tribu familiar está compuesta por varias personas de diferente parentesco y varias generaciones, mientras que en la sociedad moderna, las tribus se han visto reducidas a los hogares familiares o núcleos familiares. En la era moderna las funciones que antes cubría la tribu han variado, y en la actualidad se han compartido con el estado y cuerpos eclesiásticos, y con la sociedad.

Becker en su libro “Tratado sobre la familia”, analiza la evolución del grupo familiar y plantea una diferenciación de la misma en dos grupos de sociedades, las tradicionales y las modernas.

1.4.1 Las sociedades tradicionales. El autor sostiene una gran causa de los problemas que afrontan las sociedades es la presencia de incertidumbre y falta de información, las cuales están estrechamente ligadas pues una puede llevar a la otra. Las sociedades tradicionales presentan las siguientes características.

Dentro de la unidad familiar eran frecuentes los casos de muerte a temprana edad, tanto de los hijos como de los cónyuges; enviudando a un promedio de menos de 10 años de casados.

Dentro del aspecto económico y específicamente para los productores, el mal tiempo y las pestes, impedían el desarrollo de los cultivos y las enfermedades amenazaban la estabilidad de los rebaños.

En el caso de los comerciantes; “Las transacciones ordinarias están cargadas de incertidumbre sobre la calidad de las mercancías y la honestidad y formalidad de compradores y vendedores”²¹.

El autor teniendo en cuenta los problemas anteriormente mencionados, analiza como las sociedades enfrentan la ignorancia y la incertidumbre. Según Becker, una manera es compartir la buena fortuna de unas familias con otras. Así, si una de las familias enfrenta problemas, sus parientes y familias cercanas se encargarán de ayudarlos y repartir el peso de dichos problemas entre todos para encontrarles solución.

“En las sociedades tradicionales, como demuestran las sociedades primitivas y campesinas, generalmente la experiencia acumulada no cambia las técnicas empleadas en la agricultura, caza, pesca y otras actividades. Aunque las familias ven aumentar o reducir su tamaño debido a una incidencia desigual de la suerte y la capacidad de supervivencia, y las plagas y los cambios climáticos bruscos

²¹ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 309

pueden durar mucho tiempo, la economía y la vida social tienden a permanecer estáticas y estacionarias”, según el autor Gary Becker.

1.4.2 Las sociedades modernas. En las sociedades modernas se presenta el traslado de responsabilidades y funciones que le correspondían a la familia antigua a la sociedad y a la legislación del estado.

Algunos de los cambios que se han presentado al interior de la familia antigua, para convertirse en familia moderna.

“Los mercados facilitan el intercambio y la producción, al igual que las condiciones económicas modifican rápidamente las tecnologías, las rentas y las oportunidades”²².

El conocimiento adquirido ya no es el que se transmite de generación en generación, sino que esta responsabilidad se le transmite a la sociedad; función adquirida por las escuelas.

El sentimiento altruista en situaciones de desequilibrio económico es disminuido y reemplazado por las empresas aseguradoras que le permiten a la familia “auto asegurarse”.

Debido a que el conocimiento adquirido no es heredado, las familias se disuelven más fácil, buscando nuevas y mejores oportunidades.

Ya las parejas no son las que los padres estimen convenientes sino que son elegidas por los mismos hijos. A razón de esta elección los matrimonios tienen

²² BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 315

más estabilidad porque el motivo de la elección es el amor, lo que lleva también a que exista un mayor interés sobre la calidad de los hijos que sobre la cantidad de los mismos.

1.5 VARIABLES ECONÓMICAS QUE AFECTAN A LA FAMILIA EN COLOMBIA

La familia en Colombia, ha presentado en los últimos años, cambios dramáticos en su estructura, debido a los cambios demográficos y socioeconómicos que se han presentado en la sociedad colombiana.

1.5.1 La Renta. “Pone de manifiesto que la demanda de hijos depende de la renta de la familia, del valor del tiempo de los padres, especialmente del de la madre, de la calidad de los hijos y de otras variables relevantes de la familia.”²³

Las personas asignan tiempo y renta a sus actividades, y reciben renta por el tiempo que dedican al trabajo y utilidad por el tiempo dedicado al ocio. Sí se llega a presentar un aumento en la renta significa que aumenta también la cantidad gastada en la adquisición de bienes y servicios. Cuando las familias elevan su capacidad de compra, significa que han aumentado su renta y por ende comprarán más unidades de bienes y de mejor calidad de los que lo hacían antes. Un aumento en la renta significa también un incremento en la inversión en la calidad de educación y de bienes que los hijos consumen. Por esto al aumentar la renta de una familia, la vida de esta se encarece, y sí disminuye la familia buscará aminorar sus gastos para ajustarse a esa nueva renta inferior.

Un aumento en la renta significa un aumento en la capacidad de manutención de una familia y por ende la demanda de hijos. Sí una pareja recibe mayor renta estará más dispuesta a tener hijos, pues así asegurará su existir.

²³ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 15

“Cuando desciende la renta debido a que el crecimiento de la población supera al crecimiento de los bienes de subsistencia, se retrasan los matrimonios, se reduce la frecuencia del coito en el matrimonio y llega a adulto un menor número de niños.”²⁴

1.5.2 La Demanda. La demanda de hijos habla sobre el interés de las parejas por tener hijos. Pero en este interés influye el precio de los hijos y la renta real. Pero en un país como Colombia la demanda de hijos ha descendido en las clases altas y medias y se ha sostenido en las clases bajas.

La demanda de hijos se refiere al número de hijos que puede tener una pareja cuando no se le presentan problemas o restricciones para procrear.

“Un aumento del salario de las mujeres que participan en el mercado laboral reduce su fecundidad, los diversos programas gubernamentales de apoyo a madres solteras ²⁵ y de uso de preservativos afectan significativamente la demanda de hijos y el miedo de traer niños a un mundo violento y cultural y socialmente en desorden, sumado a que prima el interés en el éxito personal antes de decidirse a tener una familia, hace que la demanda de hijos disminuya.

El hecho de que los hijos de las familias colombianas, sean el único bien en el que los padres son autosuficientes, pues se producen en el hogar y son mantenidos por el mismo, lleva a que la incertidumbre en su producción sea la misma que en su consumo.

²⁴ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 129

²⁵ IBID, Pág. 128

1.5.3 Crecimiento.²⁶ La etapa de transición avanzada tiene tasas de fecundidad por debajo de los dos hijos promedio por mujer. Colombia ha registrado reducciones drásticas de su fecundidad, está en plena transición, mientras que los países con tasas de fecundidad superiores a cuatro hijos en promedio por mujer se consideran en una etapa incipiente de transición demográfica.

Las tasas de mortalidad y natalidad continúan descendiendo pero muy lentamente, por consiguiente la Tasa de Crecimiento Vegetativo tendería a estabilizarse.

1.5.4 La calidad de los hijos. En Colombia se presenta el caso en el que en las zonas urbanas presentan una mayor calidad de hijos comparados con los de las zonas rurales. Y es que para que exista más calidad en los hijos, debe existir mayor inversión en estos y el hecho de que el número de hijos sea menor en las familias de rentas superiores, permite que haya más capacidad de inversión en ellos.

Esta mayor inversión se verá reflejada en su vestuario, alimentación, educación, etc., y en las oportunidades que recibirá para ingresar al campo laboral, para invertir en bienes y servicios y para conseguir una pareja también de alta calidad.

1.6 COMPORTAMIENTO DE LA FAMILIA COLOMBIANA

De acuerdo a la actualidad que vive Colombia, un país que enfrenta problemas políticos (corrupción), económicos y sociales (desempleo, desplazamientos, violencia); la composición del núcleo familiar colombiano depende de factores como: los cambios que se presentan en los tamaños de las familias, la variación en su composición, la llegada de nuevos miembros a la familia, cambios en la jefatura del hogar (madres viudas, nuevos matrimonios), la distribución del tiempo

²⁶ LAS FAMILIAS DE HOY EN COLOMBIA. Tomo 1. Boletín de estadísticas sobre hogar y familia.

para trabajar y para ocio, variaciones en la asunción de las obligaciones familiares, y cambios en las cargas de dependencia dentro de la familia.

En lo que se refiere a la demanda de hijos en Colombia, la disminución en las tasas de fecundidad se debe a factores mencionados anteriormente como: la situación económica, incertidumbre e inseguridad en la sociedad, aumento de métodos anticonceptivos y educación sexual y conciencia familiar. Pero por otra parte se presenta un proceso de recomposición de los hogares en el que se observa la llegada de nuevos miembros a la familia, provenientes de rompimientos conyugales, de desplazamientos migratorios, del empobrecimiento de las mismas familias o de conocidos y de las nuevas relaciones que los miembros de la familia adquieren con personas antes ajenas al hogar.

La familia colombiana actual busca sobrevivir en una realidad que la ha llevado a afrontar problemas que no tienen que ver con ella pero que la afectan directamente. Es por esta razón que el tamaño de las familias colombianas ha descendido y se ha buscado mantener un nivel de gastos no muy alto, pues las rentas derivadas del trabajo de sus miembros no han aumentado proporcionalmente como lo ha hecho el costo de vida.

1.7 FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO DE LA FAMILIA

Los principios y las teorías son enunciados significativos que surgen de los hechos, pero estos últimos son necesarios para comprobar la veracidad y validez de los principios y teorías preestablecidas. Como su nombre lo indica, los hechos son actos impredecibles; de los cuales no se tiene certeza sobre cuándo, dónde, ni cómo sucederán; por esto el comportamiento de las familias varía a través del tiempo, porque dichos comportamientos son hechos variables.

En el análisis económico familiar que plantea Becker, la teoría del consumo, observada desde su punto de vista, varía con respecto a la teoría convencional, en la que los argumentos de las funciones de utilidad son las cantidades de bienes de mercado no duraderos y servicios comprados por las personas.

La teoría de Becker plantea que los bienes de mercado básicos y los servicios son argumentos de las funciones de utilidad de las personas, teniendo en cuenta al tiempo y los bienes de mercado como factores de producción. Las familias obtienen utilidad de los bienes de mercado de un modo indirecto. La teoría de Becker se puede decir que se desvía de la convencional, porque los bienes que él plantea como básicos también presentan características no convencionales, ya que no tienen precios explícitos pues no existen mercados explícitos para dichos bienes. Y teniendo en cuenta que los precios sombra se basan en los costos de producción caseros y que se pueden asignar a los bienes básicos, se puede desarrollar una teoría económica del comportamiento doméstico.

“Las mercancías producidas en el hogar no tienen precio de mercado, porque no se producen en el mercado, pero tienen precios sombra, que son iguales al costo de producción.”²⁷

1.8 ENFOQUE SICOGRÁFICO DE LOS GRUPOS VALS (VALORES Y ESTILOS DE VIDA)

Ahora bien, además de la teoría de Becker y su análisis sobre los hábitos de consumo y los comportamientos y relaciones al interior de las familias de acuerdo a las variables estudiadas por él y analizadas anteriormente, es también importante tener en cuenta el estudio desarrollado por el SRI Internacional sobre los grupos VALS, basado en enfoques sicográficos sobre los “Valores y estilos de

²⁷ BECKER, Gary, Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid, Pág. 15

vida” de los consumidores y los aportes que sobre el tema hace William Meyers en su libro “Los creadores de imagen”.

La herramienta de segmentación sicográfica VALS, (Valores y Estilos de vida), será de bastante utilidad en el presente estudio. A partir de esta se tendrá la posibilidad de hacer un análisis de los resultados que las encuestas arrojen, pues dentro de los valores y estilos de vida y la segmentación generacional se encuentran caracterizados los comportamientos de compra con base en la edad de los miembros de la familia y su estrato.

Los grupos VALS son una herramienta de mercadeo y consultoría que ayuda a las empresas alrededor del mundo a desarrollar y ejecutar estrategias de manera más eficaz. El sistema identifica oportunidades actuales y futuras, segmentando el mercado del consumidor con base en los rasgos de la personalidad que orientan la conducta del mismo.

“El principio básico de VALS es que las personas expresan su personalidad a través de sus conductas. En lugar de observar qué hacen las personas y segregar a las personas de acuerdo a sus actividades, VALS usa la psicología para segmentar a las personas según sus diferentes rasgos de personalidad y así analizar las preferencias y opciones del consumidor. Usando la psicología para analizar y predecir dichas preferencias y opciones, el sistema de VALS crea un eslabón explícito entre los rasgos de la personalidad y la conducta de compra de los consumidores.”²⁸

VALS no sólo distingue las diferencias en la motivación, también analiza las necesidades psicológicas y materiales de la conducta del consumidor.

La segmentación de los individuos en los grupos VALS, se hace posible gracias a una encuesta en la que las preguntas hechas en la misma, determinan los rasgos

²⁸ Texto electrónico: www.sric-bi.com/vals. Junio 10 de 2004

de personalidad que podrían hacer que una persona se encuentre dentro de un segmento y no en otro. Los resultados de estas encuestas son los que permiten clasificar a una persona de acuerdo a sus características y conductas de compra.

Pero esta segmentación se hace de acuerdo a dos dimensiones principales: la motivación primaria y los recursos de los consumidores.

La Motivación primaria. Los consumidores compran productos y servicios y buscan experiencias que cumplan sus preferencias y den satisfacción a sus vidas. La motivación primaria de un individuo determina lo que en realidad gobierna sus actividades. Los consumidores están inspirados por una de tres motivaciones primarias: los ideales, el logro, y la auto expresión. Los consumidores que son motivados principalmente por los ideales son guiados por el conocimiento y los principios. Los consumidores que son motivados principalmente por el éxito que pueden obtener con las demás personas, de acuerdo a los productos y servicios que adquieren. Y los consumidores que son motivados principalmente por el deseo de auto expresión de acuerdo a su actividad, variedad y riesgo social o físico.

Los recursos. La tendencia de una persona a consumir bienes y servicios, va más allá de su edad, ingreso, y educación. La energía, confianza en sí mismo, intelectualismo, búsqueda continua, innovación, impulsividad, liderazgo, y la vanidad juegan un papel fundamental. Éstos rasgos de personalidad junto con los rasgos demográficos determinan los recursos de un individuo. Los diferentes niveles de recursos refuerzan o reprimen la expresión de la motivación primaria de una persona.

De acuerdo a las encuestas, las personas se clasifican en los segmentos VALS, para el presente estudio utilizaremos el análisis que William Meyers ha hecho en su libro “Los creadores de imagen”.

Meyers, en su libro, sostiene que existen cinco grupos fundamentales de ciudadanos que se pueden analizar en los grupos VALS: Integrados, émulos, émulos realizados, realizados socio conscientes y dirigidos por la necesidad. Él analiza los grupos VALS en el siguiente orden:

Integrados: Son pensadores y creyentes motivados por sus ideales. Son personas conservadoras, convencionales, con creencias concretas basadas en códigos tradicionales como: la familia, la religión, la comunidad y la nación. Muchos integrados expresan códigos morales que están profundamente arraigados y que son interpretados de manera literal. Siguen rutinas establecidas y organizadas alrededor del hogar, la familia, la comunidad, y las organizaciones sociales o religiosas a las que ellos pertenecen.

“Este firme defensor del estatus quo es incapaz de sobrevivir sin una sociedad segura, estable y estructurada.”²⁹

Émulos: Son vulnerables y confusos. Ya que los émulos tienen como motivación el logro, se preocupan por las opiniones y aprobación que los demás hacen de ellos. El dinero define su éxito, pero ellos no tienen el suficiente para alcanzar sus deseos y metas. Los émulos prefieren los productos elegantes que emulan las compras de las personas con una mayor riqueza material. Muchos los ven con un trabajo en lugar de una carrera, y con una falta de habilidades y enfoque que les impide avanzar.

Los émulos son consumidores activos porque ir de compras es una actividad social y una oportunidad de demostrar a los demás su capacidad de compra, obviamente hasta donde su capacidad económica se los permite.

²⁹ MEYERS William, Los creadores de imagen, Ariel Sociedad Económica, Pág. 26

“La mayoría de ellos están faltos de auto confianza y se sienten desanimados con relación a sus futuros proyectos. No ven en nuestra sociedad más que una débil probabilidad de futuro. Compensan este pesimismo con un desvergonzado hedonismo personal.”³⁰

Émulos realizados: Los émulo realizados tienen éxito, son sofisticados, son personas que toman la iniciativa y que tienen la autoestima alta. Tiene gusto costoso y compran símbolos de prestigio para disminuir su preocupación de figuración. Porque ellos tienen recursos en abundancia, exhiben las tres motivaciones primarias en sus grados variantes. Ellos son los líderes del cambio y son los más receptivos a las nuevas ideas y tecnologías. Los émulo realizados son consumidores muy activos, y sus compras reflejan sus gustos cultivados por lo exclusivo, los productos de su nicho y los servicios.

La imagen es importante para este grupo VALS, no como evidencia de status o de poder pero sí como una expresión de su gusto, independencia, y personalidad. Ellos son líderes establecidos y emergentes en los negocios y en el gobierno, quienes continúan buscando desafíos. Sus vidas se caracterizan por la variedad. Sus posesiones y cómo se recrean, reflejan su gusto por las cosas más finas de la vida.

“Los ejecutivos técnicos de publicidad saben que para conseguir que un émulo realizado entre a comprar en una tienda hay que ofrecerle la oportunidad de sentirse como un rey –o una reina- por un día”³¹, de esta manera serán vistos y considerados como los modernos aristócratas que desearían ser.

Realizados socio conscientes: Son motivados por la auto expresión. “Ellos se expresan y experimentan el mundo trabajando en él, construyendo una casa,

³⁰ MEYERS William, Los creadores de imagen, Ariel Sociedad Económica, Pág. 27

³¹ IBID, Pág. 29

criando a los niños, arreglando un automóvil, o enlatando verdura, y tienen bastante habilidad y energía para llevar a cabo sus proyectos con éxito.”³² Son personas prácticas que tienen habilidades constructivas y autosuficiencia. Ellos viven dentro de un contexto tradicional de familia, trabajo práctico, y recreación física y tienen poco interés en lo que está por fuera de este contexto. Son individualistas y no tienen un gusto por el consumo visible, son los conocidos “baby-boomers” resultado de la segunda guerra mundial, los cuales prefieren la paz interna y la seguridad ambiental sobre el éxito financiero.

Son respetuosos de la autoridad gubernamental y las organizaciones, pero resentidos por la intromisión gubernamental en los derechos individuales. No los impresionan las posesiones materiales a menos que éstas tengan un propósito práctico o funcional. Como ellos prefieren el valor al lujo, compran los productos básicos.

“Prefieren realizarse como personas que como profesionales. Necesitan que se les diga, en su propio idioma iconoclásico, que sus valores sencillos y sus actitudes tienen sentido.”³³

Dirigidos por la necesidad: Los sobrevivientes viven estrechamente. Con los pocos recursos con que cuentan, ellos creen a menudo que el mundo está cambiando demasiado rápido. Ellos se sienten cómodos con lo familiar y están principalmente interesados en la seguridad. Porque ellos deben enfocarse en satisfacer las necesidades en lugar de cumplir sus deseos, ellos no expresan una fuerte motivación primaria.

³² MEYERS William, Los creadores de imagen, Ariel Sociedad Económica. Pág. 29

³³ IBID, Pág. 30

Los sobrevivientes son consumidores cautos. Ellos representan un mercado muy modesto para la mayoría de los productos y servicios. Ellos son fieles a las marcas favoritas, sobre todo si ellos pueden comprarlos con descuento.

“Son los supervivientes, la gente que lucha por mantenerse con salarios al límite de la subsistencia. Muchos de ellos viven en la Seguridad Social o de la Beneficencia o perciben el salario mínimo.”³⁴

Los grupos VALS descritos por Meyers son de gran utilidad en este estudio porque nos permite hacer una delimitación de las personas que habitan este barrio de acuerdo a sus edades y estilos de vida. Meyers en su libro “Los creadores de imagen” plantea cinco grupos que caracterizan a los consumidores de acuerdo a sus características personales, de consumo y a sus edades; en este caso se hará el análisis de acuerdo a unos rangos de edad establecidos para este estudio. Estos rangos de edad han surgido de acuerdo a las características de consumo que las tendencias de los resultados de las encuestas han presentado. Los rangos de edad que se utilizarán en el análisis de los resultados de las encuestas son los siguientes: de 31 a 35 años, de 36 a 40 años, de 41 a 45 años, de 46 a 50 años, de 51 a 55 años, de 56 a 60 años y de 60 años o más.

1.9 GENERACIONES COLOMBIANAS

Abel Naranjo Villegas, en su libro “Generaciones Colombianas” y más exactamente en el Capítulo XI del mismo, titulado “El Método de Generaciones en la Historia Colombiana”, hace un análisis de la historia de Colombia de acuerdo a las generaciones que formaron y forman la sociedad colombiana. Este análisis se basa en la división por edades de acuerdo a un período específico lo que establece las diferentes generaciones, las cuales se distinguirán unas de las otras

³⁴ MEYERS William, Los creadores de imagen, Ariel Sociedad Económica, Pág. 30

por: los períodos cronológicos que abarcan, por el nombre que el autor la ha dado a cada una de ellas, por la vigencia que impone cada una de estas generaciones, por su estilo y sentido, y por su tema o problema nacional.

En este estudio de las generaciones colombianas, ha dado un nombre a cada una de ellas de acuerdo a sus características, así:

Generación Heroica (1800-1830): Impone una vigencia social de emancipación política, lo que llevaría a la búsqueda de la revolución. Tiene un estilo imperial de existencia y tiene como tema o problema nacional la formación del ejército nacional que buscaría la independencia del dominio español.

Generación Fundadora (1830-1860): Esta generación impone en la sociedad una vigencia social en la que sus ciudadanos son militantes que siguen caudillos que buscan igualdad democrática, bajo un estilo romántico de vida. El problema que enfrenta esta generación es la esclavitud y su tema nacional es la educación de sus caudillos.

Generación Costumbrista (1860-1880): Esta generación impone un estilo patriarcal, en una sociedad con instituciones políticas algo desarrolladas. Su tema nacional fue terminar de desarrollar estas instituciones y darle una organización administrativa al país.

Generación Clásica (1880-1905): Esta generación busca acercarse de nuevo a España filológica y gramaticalmente. Impone el autoritarismo y el dogmatismo ideológico, y su tema nacional fue la reforma política y el paso de la educación nacional a manos de la Iglesia.

Generación Republicana (1905-1920): Llamada también generación “conciliadora”, busca la reconciliación a través del problema nacional que enfrenta: la

incomunicación nacional, desarrollando una integración de vías. Su función fue la de llevar a cabo un reajuste político, pero bajo un estilo vital hedonístico, como lo ha mencionado el autor.

Generación Modernista (1920–1950): Esta generación busca imponer una revolución social, en la que su tema nacional es desarrollar un nuevo estilo de vida dentro de la sociedad y dar un nuevo orden a las clases sociales que están en pleno desarrollo en ese período.

Generación Socializadora (1950–1980): Esta generación que reúne en sus propósitos antiburgueses a todos los estratos sociales, busca el reformismo y equilibrio social, enfrentando como problema fundamental el desequilibrio económico, la rebelión de las masas, la ruptura interna de los partidos, el ordenamiento administrativo y la educación popular.

“Una generación aparece así como el órgano sensorial de todo el aparato anímico de su pueblo. Y, un poco como en los individuos, su receptividad no se limita a los estímulos que les llegan del exterior sino que se extiende a los que emanan del interior de su vida anímica.”³⁵

Cada una de estas generaciones hará un valioso aporte, en cada uno de los períodos en los que guiaron a la sociedad colombiana. Afectaron la vida de la sociedad nacional, la cual recibió y adquirió nuevas características y comportamientos de estas, cambiaron algunas costumbres anteriores, y generaron nuevas ideas para el estilo de vida que cada una de ellas quería para la sociedad. Con el paso de una se iban borrando los rastros de las pasadas, aunque algunas características de generaciones anteriores permanecían y daban pie para la formación de las generaciones siguientes.

³⁵ NARANJO VILLEGAS, Abel.. Generaciones Colombianas. Pág. 265.

Es necesario reconocer que en el momento en el que una generación está en apogeo, también existe una influencia de las generaciones anteriores, lo que muestra una influencia colateral, ya que como se dijo anteriormente, las generaciones que van pasando van dejando para la posteridad las características más marcadas de cada una. Estas características se verán reflejadas en costumbres, hechos y situaciones, que la generación saliente no puede soltar y que la generación entrante no podrá evitar; lo que será la base para el fundamento de su criterio y permitirá la armonía necesaria en el momento de su iniciación dentro de la sociedad.

“La toma de conciencia de lo que ha significado cada generación es la condición necesaria para que las recientes se afirmen como variedad humana, adquieran perfil auténtico y conozcan los nuevos valores que deben aportar para no repetir fanfarronamente problemas exhaustos. Cada generación implica una versión distinta del devenir histórico. Para comprenderla a cabalidad es imprescindible conocer la misión de las anteriores para no caer en un vago mesianismo insurgente. Detrás de su ámbito mental y sensitivo hay un mundo que quiere nacer y no puede hacerlo sin su ayuda.”³⁶

El estudio generacional que presenta Naranjo Villegas será útil para valorar los resultados de las encuestas, lo que permitirá analizar acertadamente a los miembros de las familias encuestadas y ubicarlos dentro de algunos parámetros de edades que hablarán con certeza de las actitudes de consumo de acuerdo a la generación o rango de edad al que pertenecen. De acuerdo a las teorías y estudios de Becker, Meyers y Naranjo Villegas; se hará un análisis del barrio Entre Ríos Casas pertenecientes al estrato cuatro. Primero descripción del barrio, después entrevistas y encuestas, y finalmente análisis de resultados de acuerdo a las variables analizadas durante el presente estudio.

³⁶ NARANJO VILLEGAS, Abel.. Generaciones Colombianas. Pág. 279.

2. DESCRIPCIÓN DEL BARRIO

Entre Ríos es un conjunto cerrado que fue construido hace 28 años por la constructora Pedro Gómez y Cía.

Su acceso es por la portería ubicada en la Carrera 50 No. 83 – 02 y el conjunto en total comprende desde la carrera 47 hasta la 52 y desde la calle 83 hasta la 90. El barrio cuenta con 252 casas de las cuales existen tres modelos diferentes y las que pertenecen al nivel socioeconómico medio-medio (estrato 4).

El primer modelo, el modelo A, es de dos pisos, en el primer piso cuenta con garaje cubierto, sala, comedor, cocina, patio de ropas, jardín, cuarto de servicio, baño de servicio y baño auxiliar; en el segundo piso cuenta con tres habitaciones, dos baños y una pequeña sala. Este tipo de casa tiene actualmente un valor comercial aproximado de \$200.000.000.

El segundo modelo, el B, también es de dos pisos, en el primer piso cuenta con garaje cubierto, sala comedor, estudio, cocina, patio de ropas, jardín, cuarto de servicio, baño de servicio y baño auxiliar; el segundo piso cuenta con tres habitaciones, dos baños y un altillo. Este tipo de casa tiene actualmente un valor comercial aproximado de \$200.000.000.

El tercer modelo, el modelo colonial, también es de dos pisos, en el primer piso cuenta con garaje descubierto, sala comedor, estudio, cocina, patio de ropas, jardín, cuarto de servicio, baño de servicio y baño auxiliar; el segundo piso cuenta con tres habitaciones y un baño. Este tipo de casa tiene actualmente un valor comercial aproximado de \$160.000.000.

El barrio también cuenta con zonas verdes y de recreación, dos canchas de básquetbol y voleibol, una cancha de microfútbol, 5 parques, muro de tenis, areneros y parques infantiles, así mismo con un salón comunal para todo tipo de eventos sociales, religiosos, empresariales, culturales, etc.

En el barrio se cuenta con servicio de luz, televisión por cable “Superview”, gas natural, acueducto y alcantarillado, teléfono y vigilancia privada durante las 24 horas del día.

También en la entrada del barrio existe una pequeña zona comercial en donde se encuentran cigarrerías, panadería, droguería, salón de belleza, restaurantes de comidas rápidas, video tienda, papelería, lavandería y tienda de abarrotes.

El barrio cuenta con un número aproximado de habitantes de 882 personas y un promedio de 3.5 personas habitan cada casa.

2.1 IMÁGENES DEL BARRIO

Ilustración 1. Portería del barrio



Ilustración 2. Salón comunal



Ilustración 3. Calle principal



Ilustración 4. Zona comercial



Ilustración 5. Algunas casas



2.2 LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS

El barrio Entre Ríos pertenece a la localidad de Barrios Unidos (ver ilustración 6 y 7) y a la parroquia “Divina Providencia”.

Esta localidad se encuentra en la parte central del norte de la ciudad. Limita por el norte con Suba, al oriente con Chapinero, al sur con Teusaquillo y al occidente con Engativá.

Ilustración 6. Mapa del Distrito



Cuenta con 56 barrios, con una población de 176.552 habitantes, de los cuales 79.775 son hombres y 96.777 mujeres. Según estudio de pobreza, cuenta con una población de 12.575 personas con NBI t 1.411 en miseria. Para la recreación cuenta con el parque El Salitre, el Museo de los Niños, el parque El Lago, El Palacio de los Deportes y el Teatro Nacional la Castellana. Su actividad productiva es la elaboración de muebles, compra y venta de repuestos para automóviles y talleres de reparación de éstos.

La localidad de Barrios Unidos no posee población en los estratos 1 y 2, un 63.8% de su población está ubicada en el estrato 3 y el restante en los estratos 4 y 5. En general, existe un buen nivel de vida entre su población tal como lo señala el índice global de calidad de vida por localidad, que la ubica en el tercer lugar. Esto se explica básicamente por que no existe una participación significativa de población vulnerable y las condiciones generales de las viviendas y los barrios se encuentran en los niveles óptimos de construcción, acceso a servicios y buen entorno urbanístico.

En la localidad se observan dos características bien definidas: la primera es que puede calificarse como joven. El grupo de edad con mayor representatividad (52.48%) es el rango de edad menor a 30 años, sobresaliendo la población de 20 a 29 años con una participación aproximada al 10.44% del total de la población local.

La segunda característica es la composición por según la cual las mujeres son el 54.81% y los hombres el 45.19%, lo cual constituye una distribución similar al promedio de la ciudad. Manteniendo el perfil joven de la localidad, las mujeres entre 20 y 24 años son el grupo más representativo.

Como resultado de esta distribución y del comportamiento del mercado de trabajo, el índice de dependencia económica es del 43%, frente a un promedio de 51% en Bogotá.

En Barrios Unidos, por cada 100 habitantes en edad productiva dependen aproximadamente 32 personas menores a 15 años y 11 mayores de 65, este resultado permite afirmar que la población local se sostiene económicamente del 69.54% de sus habitantes.

En la localidad se cuenta con una intensa actividad comercial y de servicios y en su territorio predomina la fabricación de productos especialmente los destinados al consumo; igualmente hay una presencia significativa de la pequeña y mediana empresa. Barrios Unidos tiene un importante número de zonas de recreación y esparcimiento para la ciudad. Se han iniciado acciones de recuperación del espacio público en las zonas comerciales y en el ámbito ambiental la recuperación del río Salitre.

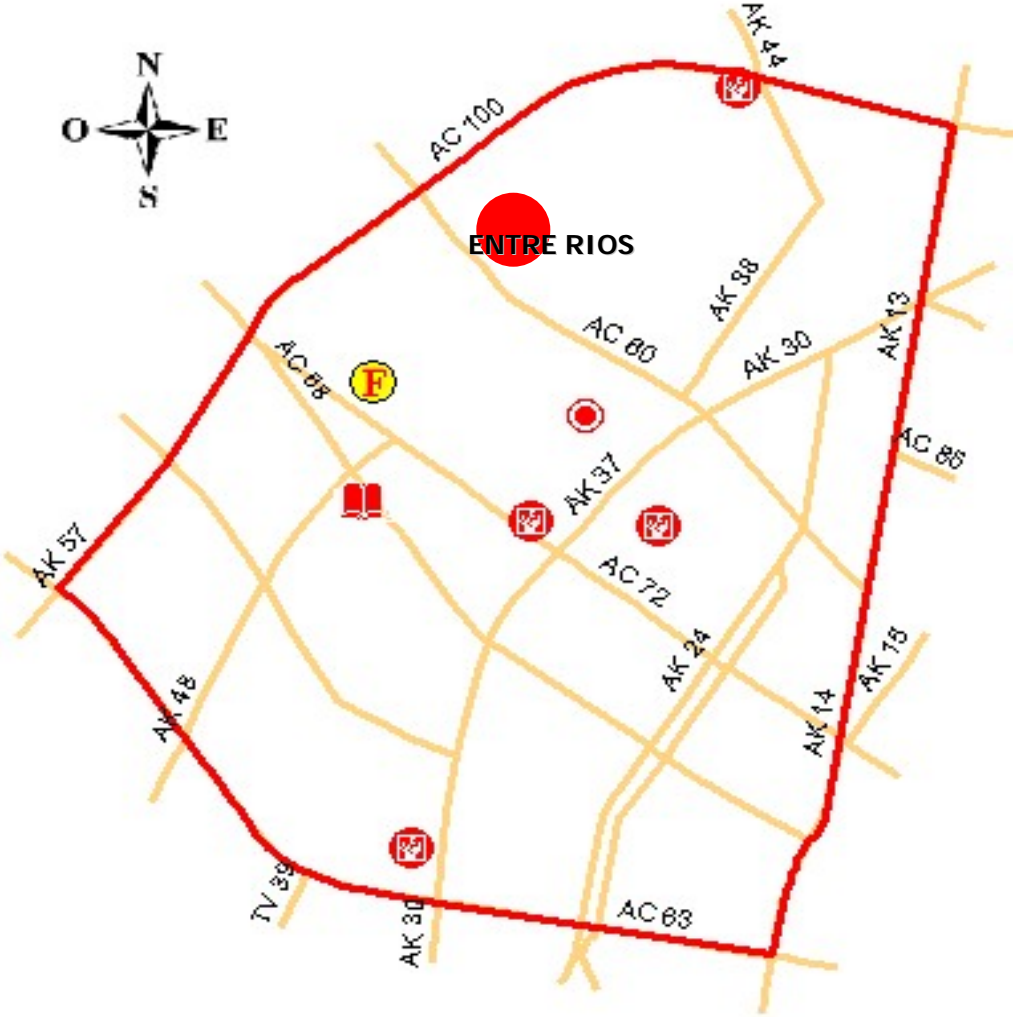
2.3 UBICACIÓN Y LIMITES DEL BARRIO ENTRE RIOS

El acceso al barrio es llegando por la calle 80 de sur a norte, el barrio está en el costado oriental de la calle 80 a la altura de la carrera 50.

Entre Ríos limita al norte con el canal recolector Rionegro y la diagonal 88, al sur con la avenida, al oriente con las unidades 7,8,9,10 y 11, (las cuales también llevan el mismo nombre “Entre Ríos” pero no tienen nada que ver con el conjunto) y al occidente con el río Salitre.

En su entorno se pueden encontrar centros comerciales como: Éxito, Cafam, Home Center, Carrefour y Metrópolis, la Escuela Militar de Cadetes José María Córdova, los barrios Gaitán y Metrópolis.

Ilustración 7. Localidad de Barrios Unidos



3. RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

Dada la naturaleza de conjunto cerrado del Barrio Entre Ríos Casas, y como lo pudimos ver en el capítulo de la descripción del barrio, todas las viviendas que hacen parte de él son casas que comparten prácticamente las mismas características. El 100% de los hogares encuestados tiene los servicios de agua, alcantarillado, teléfono y energía eléctrica.

Según el análisis de los resultados de las encuestas realizadas en el barrio, podemos determinar el perfil de la persona cabeza de hogar más representativa que habita en el barrio Entre Ríos Casas: Mayores de 56 años, de raza blanca y religión católica, casados y viven con su pareja en sus casas propias totalmente pagadas. Sus hijos ya se han ido del hogar para formar ellos mismos sus propios hogares, razones por las cuales no dependen económicamente de ellos.

Un poco más de la mitad de estas personas nació en Bogotá, sin embargo existe una gran variedad de ciudades y poblaciones del país y hasta de países extranjeros, de los cuales provienen algunos de los habitantes del barrio. Estos últimos llegaron a Bogotá hace ya varios años en busca de mejores oportunidades laborales o de estudio, lo hicieron cuando eran jóvenes, sin sus padres y en algunos casos con sus parejas, con quienes llevaban poco tiempo de estar juntos.

Un bajo porcentaje aún conserva con vida a sus padres, los cuales, más de la mitad viven en Bogotá y el resto en sus ciudades y poblaciones de origen, y en el mismo estrato 4 que ellos lo hacen.

La mitad alcanzó un nivel máximo de educación universitaria, sin embargo un porcentaje pequeño tiene un postgrado y un porcentaje un poco más alto alcanzó únicamente la secundaria como nivel máximo de educación. Actualmente no se encuentran haciendo ningún tipo de inversión en cuanto a preparación ya que en

la actualidad no necesitan mejorar su educación por que con la que recibieron en sus años de estudio les es suficiente para vivir, por otro lado tampoco invierten en preparación para sus hijos debido a que ellos en su mayoría y como antes se dijo, ya no hacen parte del hogar.

Casi el 60% del total de los hombres se encuentra actualmente jubilado, al igual que el 24% de las mujeres. En su mayoría, estos hombres y mujeres son mayores de 56 años.

Las personas que aún trabajan lo hacen en diferentes sectores, sin que haya uno que predomine, únicamente en el caso de las mujeres quienes en un porcentaje muy alto se dedican a los oficios de la casa y al hogar.

La mayoría de los habitantes del barrio que aún trabajan tienen un nivel de dirección alto en su empresa, es decir pertenece a los directivos, esto se ve reflejado en el salario que por su trabajo obtienen, siendo este la principal fuente de ingresos. Las personas que ya no trabajan y se encuentran pensionadas o jubiladas, no tienen un ingreso muy alto.

Todas las afirmaciones y los datos anteriores los podemos ver analizados de una forma más específica y profunda a continuación:

Existe una marcada tendencia en el barrio Entre Ríos en cuanto a la edad de las personas que componen la pareja y como consecuencia, de los hijos que integran el hogar.

El barrio está compuesto por hogares que en su gran mayoría, el 56%, son integrados por personas adultos mayores en donde el esposo o compañero tiene más de 60 años. El 21% tiene entre 56 y 60 años, el 17% entre 51 y 55, y solamente el 6% tiene menos de 51 años. De éstos, el 99% está actualmente casado.

Para las mujeres, el 90% están actualmente casadas y de ese porcentaje, el 93% tiene más de 46 años solamente el 10% viven solas y de este porcentaje, la mitad es mayor de 60 años (ver tablas 1 a 6 del Anexo al final del capítulo).

Como en las tablas 7 y 8 del anexo se aprecia, de los 100 hogares encuestados, el 91% vive en casa propia totalmente pagada y solamente el 9% en casa propia la cual se encontraban pagando en el momento del trabajo de campo.

De las parejas que actualmente se encuentran viviendo en casa propia, el 80% es mayor de 56 años, prácticamente el 20% restante se encuentra entre 51 y 55. (el 1% entre 46% y 50%)

Dentro de los hogares encuestados, un bajo porcentaje aún conserva su hogar paterno o materno, el 36% de los hombres y el 34% de las mujeres aún tienen con vida a sus padres. El 61% de los padres de los hombres y el 56% de los de las mujeres vive en Bogotá actualmente. (ver anexo tablas 32 y 33)

Los aumentos en las tasas de divorcio las cuales años hacia acá se han venido incrementando en el país no se ven reflejadas en la situación actual de las parejas del barrio Entre Ríos. Son muy pocos los hogares en los que no habita la pareja completa, solamente el 10%. Únicamente en el 3% de los hogares encuestados se ha presentado el divorcio y en el 7% de los hogares la causa de que la pareja no esté completa es por la muerte de uno de los dos de sus integrantes esto es muy consecuente con los resultados acerca de la edad de las personas, el 50% de las mujeres y el 100% de los hombres que viven solos son mayores de 60 años. (Ver anexo tablas 4 y 5)

Esto nos demuestra que el barrio Entre Ríos Casas es un barrio en el que los hogares comunes y más representativos están conformados por personas mayores, en su gran mayoría el jefe de familia es mayor de 60 años, que ya han establecido una familia y que disponen de su casa como patrimonio familiar, ya

sea que la hayan pagado o que en la actualidad la estén pagando. Esto puede ser debido a que han destinado parte del dinero de su salario de toda una vida de trabajo a la consecución de su casa propia y en algunos, teniendo en cuenta los rangos de edad en los que se encuentran las personas. Sin embargo, para quienes se encuentran entre 46 y 50, y para algunos de los que están entre 51 y 55 años, se puede deber a que cuentan con buenos ingresos debido al nivel de dirección que tienen dentro de la empresa en la cual trabajan, esto lo analizaremos más adelante.

La migración de los pueblos a las ciudades y de las ciudades pequeñas e intermedias hacia las ciudades más grandes que se ha presentado en Colombia durante años, se ve reflejada en el análisis del origen de los habitantes del barrio.

El 62% de los hombres y el 60% de las mujeres de los hogares encuestados nacieron en Bogotá, esto nos dice que prácticamente un 40% del total de las personas nacieron en diversas ciudades y pueblos del país e inclusive un muy bajo porcentaje (3%) procede de un país extranjero. (Ver anexo tablas 9 y 10 y gráficos 1 y 2.

En la tabla 34 del anexo se aprecia que la mayoría de hombres encuestados que aún mantienen a sus padres vivos y que emigraron hacia Bogotá lo hicieron por su cuenta propia ya que sus padres continúan viviendo en sus ciudades o poblaciones de origen o en su defecto en alguna ciudad grande o intermedia cercana a su ciudad o población de origen.

A pesar de esto podemos afirmar que en el barrio no existe una gran diferencia cultural y de tradiciones, lo anterior debido a ciertos factores:

Los hogares que no provienen de Bogotá viven en la capital del país desde hace años, los suficientes para establecerse, adquirir casa propia, terminar de pagarla y haber trabajado el tiempo suficiente y requerido para jubilarse (como ya se había mencionado anteriormente); el 100% de los hogares encuestados están

conformados por personas de raza blanca; como se aprecia en las tablas 11 y 12, el 93% de los hogares son de religión Católica (sin que haya una tendencia o diferencia importante según la edad) y el 7% restante pertenece a la religión Cristiana, la cual se basa en los mismos principios de la Católica.

Como lo muestra la tabla 13 del anexo y en el gráfico 3 del anexo, para el 60% de los hombres de los hogares encuestados, el universitario es el nivel máximo de educación alcanzado, el 19% postgrado, el 17% secundaria y un 3% primaria. Sin embargo al analizar la tabla anexo 14 podemos ver que para las personas mayores de 60 años, el postgrado como nivel máximo de educación es del 4%, secundaria como nivel máximo de educación es del 27% y primaria es del 6%.

Estos altos porcentajes en los niveles más bajos de educación se deben a que hace algunos años en nuestro país era mucho más difícil que hoy en día tener acceso a la educación, ya fuera por cuestiones económicas o culturales, y el significado y la connotación que tenía el tener una buena educación no eran los mismos de hoy.

En ese entonces, para muchas personas era más importante trabajar que estudiar, algunos comenzaban a laborar habiendo cursado únicamente la secundaria o inclusive la primaria. (el 100% de las personas cuyo máximo nivel de educación alcanzado es la primaria son mayores de 60 años)

En cuanto a las mujeres, el comportamiento varía. Como se aprecia en la tabla 15 del anexo y en el gráfico 4 del anexo, el porcentaje de mujeres cuyo máximo nivel de educación alcanzado es la educación universitaria, es 35%, el de educación secundaria es 59%, el de postgrado es el 4% y primaria el 2%. Si bien para los hombres el acceso a la educación era difícil, más lo era hace algunos años para las mujeres ya que la mujer fue vista y destinada durante mucho tiempo a realizar las labores del hogar y al cuidado de los hijos, esto se puede apreciar en el alto porcentaje de mujeres mayores de 56 años que tienen como nivel máximo de

educación la secundaria. De esta forma, no es para nada raro encontrar mujeres mayores de 56 años las cuales terminaron su bachillerato pero nunca estudiaron en una universidad, y algunas que lo hicieron no ejercen su profesión por haber dedicado su vida al hogar (El 36% de las mujeres que llegaron solamente hasta la secundaria son mayores de 60 años y el 17% están entre los 51 y 60 años).

Sin embargo para los rangos de edad más jóvenes esto cambia totalmente, los porcentajes de mujeres con educación universitaria y de postgrado van aumentando indirectamente proporcional a la edad.

De la mano de la calidad de la educación de las personas va el nivel de dirección que pueda tener en las empresas en donde trabajan y a su vez de los ingresos que pueda recibir como salario.

En las tablas 18 y 19 del anexo, así como en los gráficos 5 y 6 del anexo, en las que se cruzan las variables nivel de dirección contra nivel máximo de educación alcanzado, se puede ver que a un más alto nivel de educación alcanzado, un mayor nivel de dirección alcanzado. De los hombres que todavía trabajan, el 77% es directivo en la empresa en donde trabaja, esto no solamente se debe al nivel de educación alcanzado sino también al tiempo que pueda llevar trabajando en la empresa, el cual se refleja en la edad de las personas. (Ver tabla anexo 16)

Para las mujeres, el 48% es directivo en la empresa y el restante 52% tiene un cargo con nivel medio de dirección (ver tabla anexo 17), sin embargo, los rangos de edades a los cuales pertenecen las mujeres que en la actualidad trabajan en empresas son los menores de 56, las mujeres que pertenecen a los rangos de edades mayores no trabajan en empresas debido ya sea a que se han pensionado, su nivel de educación no les permitió tener cargos en empresas o a que simplemente, como anteriormente fue nombrado, el trabajo fuera del hogar no fue una opción atractiva en el momento de tomarla.

De los hombres que tienen un nivel de dirección de directivo, el 33% ha hecho un postgrado y un 63% aunque no lo ha hecho posee un título universitario. Para las mujeres el comportamiento es bastante similar, los porcentajes son muy parecidos.

Lo anterior nos indica que, si bien en Colombia un postgrado es importante para obtener un buen cargo en una empresa, no siempre el hecho de tenerlo en la hoja de vida asegura que se vayan a conseguir estos buenos cargos.

En cuanto a lo que se dedican principalmente las personas encuestadas, sobresale en los hombres y en las mujeres las personas que viven de una jubilación o pensión. Como es de esperarse, las personas pensionadas o jubiladas, tanto hombres como mujeres, se encuentran en los rangos de edades mayores.

En cuanto a los hombres, el 59% se encuentra actualmente pensionado o jubilado, el 41% restante se desempeña en varias actividades sin que exista una tendencia o porcentaje importante en alguna de estas actividades. Este 59% de los hombres pensionados está dividido en un 50% que son mayores de 60 años y un 9% que están entre los 56 y 60 años, sin embargo dentro del total de los hombres que son mayores de 56 años, el 77% está actualmente pensionado o jubilado. (ver gráfico anexo 7)

En las mujeres, el 24% se encuentran pensionadas, este porcentaje está dividido en el 19% que es mayor de 60 años y un 5% que está entre 56 y 60 años, de las mujeres que tienen más de 56 años, el 36% se encuentran pensionadas o jubiladas. También en las mujeres existen varias actividades a las cuales el resto se dedica sin que exista una tendencia o porcentaje importante en alguna de éstas, salvo en la actividad de "oficios del hogar". A esta actividad se dedica el 47% de las mujeres encuestadas, esto es un porcentaje bastante alto, sin

embargo, la mayoría de las mujeres que se dedican al trabajo y a los oficios del hogar tienen de 56 años en adelante (en el gráfico anexo 8 se ve claramente que el 59% de las mujeres que tienen más de 56 años se dedica a los oficios del hogar), esto es debido a, como anteriormente se mencionó, factores determinantes y dependientes de la mezcla de las variables edad, nivel máximo de educación alcanzado y otras variables culturales propias de nuestro país y de la época en que estas mujeres comenzaron a formar su hogar o estuvieron en edad de trabajar.

Indiscutiblemente, los ingresos tienen mucho que ver con el trabajo, el nivel de dirección y por ende, a su vez con el nivel de educación máximo alcanzado. Sin embargo, la única fuente de ingresos para una personas no es el salario que se pueda devengar aunque sí la más importante. En este caso, en que existe un porcentaje bastante alto de personas que se encuentran jubiladas y pensionadas, el ingreso principal es la pensión. Sin embargo pueden existir ingresos de rentas o ayudas por parte de los hijos. Debido a esto es muy difícil determinar que un comportamiento de la variable ingresos sea perfectamente acorde con alguna de estas otras variables.

En la tabla 22 del anexo se ve que el 13% de los hombres encuestados afirmaron tener un ingreso mensual inferior a 4 salarios mínimos, de éstos, el 72% son mayores de 56 años, esto significa que este valor corresponde a la pensión o jubilación que está recibiendo la mayoría de los hombres mayores de 56 años. Este valor no es muy alto, teniendo en cuenta que son personas que tuvieron un nivel de educación en su mayoría universitario y que esa pensión corresponde a la compensación del trabajo de toda su vida.

De los hombres que tienen ingresos superiores a los 4 salarios mínimos legales (87%), como se ve en la tabla 24 del anexo el promedio de salarios ponderado con la frecuencia de respuestas corresponde a 10 salarios mínimos legales, sin

embargo, en este punto existe alta dispersión por lo que hay ingresos muy altos y otros bajos sin que haya una tendencia clara definida y una relación con las edades, el número de salarios mínimos que más se repitió en las respuestas dadas fue de 9 salarios mínimos y en promedio los hombres encuestados que reciben más de 4 salarios mínimos como ingreso, reciben 8.3 salarios mínimos.

En cuanto a las mujeres, el 21% de ellas tiene un ingreso menor a 4 salarios mínimos y el 79% restante tiene un ingreso mayor. En el caso de las mujeres tampoco existe una tendencia clara definida y una relación con las edades.

En las tablas 26 y 27 se aprecia que el 88% de las parejas encuestadas no tienen ningún acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico, sin embargo, el restante 12% está prácticamente distribuido entre las parejas encuestadas más jóvenes. Las parejas encuestadas mayores de 56 años que no han realizado ningún tipo de acuerdo, representan el 76% de la totalidad de parejas.

La edad es un factor determinante a la hora de analizar esta variable. En este caso las personas mayores no han realizado ningún tipo de acuerdo de distribución de tiempo entre trabajo con salario y un trabajo doméstico debido a que son muy pocos los que aún continúan realizando un trabajo retribuido con salario, además de esto, los hombres mayores no están acostumbrados en su mayoría a realizar labores del hogar.

Como anteriormente se anotó, hace algunos años los trabajos domésticos fueron destinados para las mujeres y no era normal ver a un hombre realizándolos.

Si analizamos otra vez la tabla 21 del anexo, un porcentaje importante de mujeres de las edades mayores se dedica a realizar oficios del hogar, de esta forma están realizando los trabajos del hogar que los hombres de estas edades no realizan.

También podemos ver en las tablas 28 y 29 como solamente el 49% de los hombres participan del trabajo doméstico del hogar, ya sea tiempo parcial (14%) o tiempo compartido (35%), el 51% de los hombres no destina nada de su tiempo a realizar oficios del hogar. Este 51% en su totalidad corresponde a los hombres mayores de 56 años, esto refuerza más la idea que se ha venido exponiendo de que años atrás los hombres no realizaban ningún tipo de labor doméstica ya que éstas eran consideradas como femeninas.

Por otro lado, el 80% de las mujeres se involucran con el oficio doméstico, tiempo completo (4%), tiempo parcial (43%) o tiempo compartido (33%).

El 20% correspondiente a las mujeres que no destinan nada de su tiempo a las labores domésticas corresponde casi en su totalidad a aquellas que tienen de 51 años de edad en adelante, analizando la tabla 25, este grupo de mujeres son las que mayor ingreso tiene de todas.

Lo anterior hace deducir que la mayoría de las mujeres encuestadas realizan oficios del hogar, que la minoría que no los realiza no lo hace por que sus ingresos le permiten pagar a una persona para que se encargue de esta clase de labores. También se puede pensar en que, de la totalidad de mujeres que no realiza oficios domésticos, el 74% corresponde a mujeres mayores de 60 años, las cuales o tienen ingresos superiores que les permite pagar a un tercero para que los haga o por la edad no están capacitadas para realizar este tipo de labores.

Como en las tablas 30 y 31 del anexo se puede apreciar, casi ninguna de las parejas encuestadas se encuentra actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. El 97% de los hombres actualmente no invierten en ningún tipo de preparación, la totalidad de los hombres mayores de 51 años no lo hacen, esto se debe a la alta tasa de personas jubiladas o pensionadas las cuales no necesitan ningún tipo de preparación adicional a la que en su juventud recibieron para vivir.

De igual forma, la totalidad de las mujeres mayores de 51 años, o sea el 83% de las mujeres encuestadas, no invierten en este momento en ningún tipo de educación.

Como en la tabla 32 y 33 del anexo se puede ver, de la totalidad de los hombres encuestados, solamente el 36% conserva con vida a sus padres, esto es consecuente con las edades de los hombres encuestados. Solamente el 2% de la totalidad de hombres encuestados aún tienen los padres con vida, es decir el 4% de la totalidad de hombres mayores de 60 años.

Así mismo, solamente el 10% de los hombres que se encuentran en el rango de edad de 56 a 60 años tienen con vida a sus padres, es decir el 50% de los hombres que se encuentran en este rango de edad. Para los rangos de edades menores, la totalidad de estas personas tienen a sus padres con vida.

De este 31% de padres que aún se encuentran con vida, el 61% vive en Bogotá, este porcentaje se divide en un 6% de los hombres que están entre los 41 y 45 años de edad, un 32% de los hombres que están entre 46 y 50 años de edad y un 23% de los hombres que están entre los 51 y 55 años de edad.

En cuanto a las mujeres, como en la tabla 35 y 36 se aprecia, el 34% del total de encuestas corresponde a las que aún conservan a sus padres con vida. El 2% corresponde a mujeres mayores de 60 años, viéndolo desde otro punto de vista, el 5% de la totalidad de mujeres mayores de 60 años aún tienen a sus padres con vida. A diferencia de cómo se comporta esta variable para los hombres, solamente hasta las mujeres menores de 45 años, el 100% conserva con vida a sus padres,

Del porcentaje correspondiente a mujeres que aún conservan a sus padres con vida, el 56% de estos padres vive en Bogotá, el resto en otras ciudades y poblaciones de Colombia.

Al igual que sucedió con los hombres, un gran porcentaje de las mujeres que provienen de otras ciudades o poblaciones diferentes a Bogotá y que aún conservan a sus padres con vida, tienen a sus padres viviendo en las ciudades o poblaciones de las cuales provienen o en otras cercanas a las de origen.

Esto permite deducir que tanto hombres como mujeres que viven en el barrio y que no son oriundas de Bogotá, emigraron hacia la capital provenientes de ciudades o poblaciones diferentes, en algunos casos hasta extranjeras, sin sus familias paternas y maternas. Muy probablemente lo hicieron buscando mejores oportunidades de trabajo o de estudio, también muy probablemente lo hicieron cuando aún eran solteros o estaban recién casados, esto último teniendo en cuenta la cantidad de tiempo que llevan viviendo en Bogotá.

Sin embargo, como en las tablas 37 y 38 del anexo se puede ver, la gran mayoría de parejas quienes conservan sus padres vivos viven en la actualidad en el mismo estrato 4 en el cual viven sus padres. (El 65% de los hombres y el 69% de las mujeres). El 32%% de los hombres que tienen a sus padres vivos, están entre 51 y 55 años de edad y pertenecen al estrato 4, esto es consecuente con el hecho de que el 100% de los hombres de este rango tienen con vida a sus padres y a su vez el 48% de hombres que tienen vivos a sus padres también pertenecen a este rango de edad.

Como anteriormente se nombró, el 100 de los hogares encuestados vive en casa propia, aunque la totalidad no la haya terminado de pagar; de esta forma, para el 100% de los hogares encuestados, su casa es parte de su propio patrimonio, proveniente de toda una vida de trabajo y de un buen nivel de ingresos debido a un buen nivel de educación alcanzado a lo largo de sus vidas. Si se observa la tabla 40 y 41 del anexo se puede afirmar que esta tendencia de tener casa propia para asegurar algún tipo de patrimonio para la familia es heredada de sus padres, ya que en el caso de los hombres, el 84% de sus padres tienen su vivienda como

patrimonio. En el caso de las mujeres, el 78% de los padres tienen su vivienda como patrimonio familiar.

También los autos son un elemento a la hora de determinar el patrimonio de las familias, el 72% de los hogares encuestados considera su o sus autos como patrimonio de la familia, sobresalen las personas mayores a 56 años, las cuales componen el 43% del total encuestado y el 60% de quienes tienen auto como patrimonio.

El 19% de las personas encuestadas tienen acciones en empresas como patrimonio familiar, sobresalen los rangos de edades de 51 a 55 años y de 56 a 60 años, con el 44% y el 33% de quienes tienen acciones como patrimonio, respectivamente. Esto es debido a que estos dos últimos rangos de edad son los que mejor educación alcanzaron (tabla 21 del anexo) y a su vez son quienes mayor nivel de dirección tienen en la empresa en donde trabajan y saben que el mercado bursátil, el cual en Colombia no es muy familiar para el común de las personas, ofrece la posibilidad de inversión para cualquier persona que disponga de los recursos.

Como se afirmó antes, años atrás en Colombia, no era fácil acceder a la educación ya fuera por cuestiones económicas o culturales. Esto se puede reafirmar analizando las tablas 42 y 43, en las que se muestran los niveles máximos de educación alcanzados por los padres de las cabezas de hogar de los hogares encuestados.

Existe un alto porcentaje de personas que no alcanzaron sino hasta la primaria, el 10% para los padres de los hombres y el 20% para los padres de las mujeres. Sin embargo, los porcentajes más altos se ven en las personas que llegaron hasta la secundaria, el 60% para los padres de los hombres y el 53% para los padres de las mujeres.

Tanto para los hombres como para las mujeres encuestadas la primaria y la secundaria como nivel máximo de educación se presenta más que todo en los padres de las personas encuestadas que pertenecen a los rangos de edades más viejos. Los rangos de edades más jóvenes tienen los porcentajes de primaria y secundaria más bajitos y presentan porcentajes más altos de personas que alcanzaron como nivel máximo de educación el universitario y el postgrado.

Lo anterior, entonces, refuerza más la idea de que antes era más difícil y menos común que hoy tener acceso a la educación, si bien para algunas de las personas encuestadas fue difícil o no les llamó la atención en su debido momento, más aún para algunos de sus padres que vivieron en tiempos más difíciles.

En cuanto a los hábitos de consumo que se identificaron en la muestra, con respecto a alimentación, vivienda, vestuario y calzado, productos farmacéuticos y asistencia médica, educación, cultura y esparcimiento, transporte y comunicaciones, se puede afirmar lo siguiente:

El 100% de los hogares encuestados respondieron que los gastos en alimentos los hacen mensualmente. (ver tabla 44 del anexo)

El valor que más se repitió como monto aproximado de gasto en alimentos mensuales, fue \$600.000, (el 27%). El porcentaje de personas más alto que dio esta respuesta fue el 58% que corresponde a parejas mayores de 60 años, lo cual corresponde al 16% del total. Otra cifra importante es el 11% del total de personas que respondió que su monto mensual es de \$800.000, los cuales también son personas mayores de 60 años.

Sin embargo, el promedio ponderado de acuerdo a la frecuencia de respuestas es de \$858.000.

Esto nos indica que hay una gran dispersión por lo cual no hay homogeneidad mas sí una tendencia en cuanto al monto destinado a los alimentos.

Estos \$600.000 mensuales que se gastan en alimentos son razonables teniendo en cuenta que son personas mayores que ya no comen la misma cantidad que

puede comer una persona joven y también teniendo en cuenta que en su mayoría son parejas solamente o hogares pequeños en donde no hay mucha gente que consuma.

En cuanto al monto aproximado de gasto en vivienda, (ver tabla 45 del anexo) también el 100% de los encuestados respondió que es mensual.

El promedio ponderado fue de \$660.842, sin embargo el valor que más se repitió fue \$500.000, con el 20% y el segundo fue \$400.000 con el 13%. El 12% del total de parejas encuestadas, el cual corresponde a parejas de más de 60 años de edad, es el porcentaje más representativo de todos, a estos les sigue el 4% que también son mayores de 60 años, los cuales respondieron que su gasto mensual es de \$400.000.

Como anteriormente se pudo ver, el 100% de las viviendas son propias, y el 95% de estas viviendas ya están totalmente pagadas, esto influye en el valor de los gastos en vivienda ya que no se contemplan gastos de arrendamiento o pago de cuotas. Como anteriormente se nombró, el bajo porcentaje de personas que se encuentran en los rangos de edad más jóvenes son las que aún no han terminado de pagar su vivienda.

También influye en este monto, el hecho de que los hogares encuestados son pequeños, en su mayoría compuestos únicamente por la pareja o por una sola persona (53%).

En cuanto al gasto en vestuario, algunas de las parejas encuestadas lo hacen mensual (52%), otras semestral (31%) y otras anual (18%). (ver tablas 46, 47 y 48 del anexo)

De las parejas que hacen su gasto en vestuario mensualmente, el 20% gasta \$200.000, este porcentaje corresponde a personas mayores de 60 años. A este porcentaje le sigue el 10% que son personas también mayores de 60 años y las cuales respondieron que gastan \$300.000.

Sin embargo, el promedio ponderado da \$608.980 y el valor que más se repite es \$300.000 (22%). Esto indica que también hay dispersión, que hay valores muy alejados de la media, lo cual expresa que no hay homogeneidad pero si una tendencia a gastar relativamente poco (entre \$200.000 y \$300.000) en vestuario mensual.

Esto está muy acorde con las otras características y variables que ya se analizaron. Una persona mayor de 60 años no gasta la misma cantidad de ropa y zapatos que una persona más joven y que es más activa. Así mismo, por el hecho de ser jubilado, la persona consume menos en vestuario ya que no sale a la calle a diario.

Así mismo, estas personas no tienen la obligación ya de comprarle ropa y zapatos a sus hijos, quienes en su mayoría ya no viven en el hogar y los que lo hace son mayores de edad que ya cuentan con sus propios recursos para este tipo de gastos.

Algo muy similar sucedió con las personas que hacen su gasto en vestuario y calzado semestralmente que con las que lo hacen mensualmente.

El 10% gasta \$300.000 semestralmente y son personas mayores de 60 años. Este porcentaje anterior es el más grande del total de hogares encuestados. (es el valor que más se repite, el 21%)

En este caso también hay alta dispersión ya que el promedio ponderado es de \$590.345, aquí también hubo datos alejados de la media.

Puede parecer extraño que el valor que más se repite para quienes consumen mensualmente y para quienes lo hacen semestralmente sea el mismo y el mayor porcentaje corresponda al mismo rango de edad, esto nos indica que hay personas que destinan para vestuario y calzado al mes lo que otras lo hacen en un semestre.

También con las personas que hacen su gasto en vestuario y calzado anualmente pasó algo similar.

El 18% gasta \$300.000 semestralmente y son personas que tienen entre 46 y 50 años, sin embargo hay que tener en cuenta que el porcentaje de personas que gastan anualmente es mucho más bajo que los dos anteriores.

En cuanto al monto de gasto en medicina, el 100% de los encuestados respondió que lo hace mensualmente. El promedio ponderado corresponde a \$311.554 y el valor que más se repite es \$1.500.000, esto demuestra que tampoco hay homogeneidad.

El porcentaje más alto es el de 13% que corresponde a personas que tienen entre 56 y 60 años de edad quienes gastan mensualmente \$100.000 en medicina. Se puede observar en la tabla 49 del anexo que los que menos gastan corresponden a los más jóvenes (16%), quienes consumen solamente \$5.000 en medicina mensualmente.

También el 100% de las parejas encuestadas hacen su gasto en educación y cultura mensualmente, aunque el promedio ponderado es \$1,229,895, el valor que más se repite es \$300.000. (ver tabla 51)

El porcentaje más alto de quienes gastan \$300.000 es 38% el cual corresponde a personas de mas de 60 años. (Corresponde al 8% del total).

Es importante resaltar que el 15% del total de los hogares encuestados no gastan nada en educación o cultura al mes, de éstos, el 71% corresponde a personas mayores de 60 años quienes, como anteriormente se nombró, no están interesados en invertir en educación, instrucción o enseñanza, y no invierten en artículos escolares ya que sus hijos ya son adultos.

En cuanto a gasto en transporte y comunicaciones, (tabla 52 del anexo) hay poca dispersión, el promedio ponderado es de \$184.421 y el valor que más se repitió fue \$200.000.

Sin embargo el porcentaje que más sobresale es el 13% del total de los hogares encuestados, que corresponde a personas mayores de 60 años que gastan \$100.000 en transporte y comunicaciones.

Se puede apreciar que las personas mayores de 56 años son las que menos gastan en transporte y comunicaciones, esto es porque estas personas ya no tienen que viajar a diario a su trabajo ya que son las que están pensionadas o jubiladas.

En cuanto a gastos en bebidas y tabaco, (tabla 53 del anexo) artículos para aseo personal y artículos de joyería, el promedio ponderado es de \$213.474 y el valor que más se repitió fue \$100.000, (52%).

Este valor es bajo sin embargo hay que tener en cuenta que estos hogares pertenecen al estrato cuatro y el gasto en artículos en joyería es prácticamente nulo.

El 48% de las parejas encuestadas que gastan \$100.000 son mayores de 51 años, esto se divide en el 24% correspondiente a personas de mas de 60 años, 18% que corresponde a personas que tienen entre 56 y 60 años y el 6% que corresponde a personas que tienen entre 51 y 55 años de edad.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES DE ACUERDO AL MARCO TEÓRICO

De acuerdo a los resultados de las encuestas y el análisis de las respuestas de las mismas, sumado al análisis de los grupos VALS que se hizo en el marco teórico, se puede concluir lo siguiente:

Las personas del barrio Entre Ríos Casas se asemejan al grupo VALS que Meyers denomino “Integrados”. Los integrados son personas conservadoras, familiares, con fuertes creencias en la religión y que viven su vida en una rutina constante. Esto se puede dar en el caso de este barrio por la edad de las personas, la mayoría de las cuales sobrepasa los 56 años.

Las respuestas obtenidas hablan de personas que no viven del que dirán, ni tampoco con afugias económicas. No les interesa tener éxito para mostrar a los demás, sino que están pensando en terminar su vida de manera adecuada y decorosa. Son arraigadas a la religión, la gran mayoría a la católica y un bajo porcentaje a la cristiana, lo cual refleja los valores que estas familias pueden alcanzar, y es que al decir familias estamos haciendo referencia a parejas de personas adultas mayores que en su gran mayoría si no en su totalidad ya viven solas, pues sus hijos ya partieron del hogar a formar el suyo propio.

Esto nos lleva a otro punto, al no tener que mantener a nadie mas que a ellos mismos, no tiene afanes económicos, teniendo en cuenta también que aunque casi la mitad de sus habitantes ya están jubilados, lo hicieron de cargos de dirección directiva y de dirección media; el resto, los que siguen trabajando ocupan al igual que lo hicieron los jubilados cargos de dirección directiva y media. Estas personas ya fueran hombres o mujeres llegaron alcanzar niveles de estudio

muy altos como postgrados, pero como es de esperarse hubo otras que sólo llegaron a la primaria y secundaria, esto también puede ser causa de la edad y origen de las personas, pues la mayoría de los que no llegaron a la universidad estaban por encima de los 60 años.

Estas personas proceden de muchas ciudades del país y en algunos casos del extranjero como Perú y España. Pero es importante agregar que el lugar de origen con mayor número de personas que se registra en este barrio es la ciudad de Bogotá.

De acuerdo a Becker las personas se ven influidas en sus hábitos de compra por diversas variables. Dichas variables han sido cuestionadas en la encuesta que se hizo en el barrio, las respuestas a estas preguntas han permitido hacer un análisis del barrio de acuerdo a: el matrimonio; el divorcio; la división del trabajo; la fecundidad; la producción, el costo, la calidad y la demanda de hijos; el prestigio social y los acuerdos de distribución del tiempo; las variables que Becker expuso.

El matrimonio es una variable fundamental para las personas de este barrio. La totalidad de las personas están o estuvieron casadas, algunas pocas se han divorciado, y en otros casos un miembro de la pareja ha muerto

Los acuerdos de distribución de tiempo entre las parejas de este barrio no es muy marcada. Esto se debe a que la mayoría de las parejas se encuentran en rangos de edad muy altos, lo que hace que la tradición y el machismo se impongan. Esto significa que no sería común ver a hombres mayores de 56 años participando de las labores domésticas y más teniendo en cuenta el buen nivel de vida que estas personas han llevado. Lo normal dentro de esta comunidad es que la mujer se encargara de las labores domésticas y en algunos casos tuvieran ayuda de terceros, pues algunas de las mujeres del barrio también se desempeñan laboralmente fuera del hogar.

En cuanto a la fecundidad y la tasa de natalidad es preciso anotar que es nula. Esto se debe a que las personas que habitan este barrio ya tuvieron hijos, a los cuales educaron y sacaron adelante por lo que ellos ya se marcharon del hogar, y casi la totalidad están en una edad en la que es muy difícil tener más hijos, por lo peligroso y porque ya no les interesa, ya los tuvieron.

Finalmente, tomando como referencia la variable anterior es claro decir que no existe demanda y ni producción de hijos y que de acuerdo a la información que se recibió en las encuestas, en lo que se refiere a número y calidad de los hijos no se puede llegar a ninguna conclusión. La información que arrojó la encuesta no es suficiente, además hay que tener en cuenta que los hijos de este barrio partieron en su totalidad.

El objetivo principal de esta investigación es analizar los comportamientos de compra de las personas. Y de acuerdo al apoyo teórico que ha tenido como fundamento la teoría de Becker, los grupos VALS de Meyers y el SRI, y la teoría generacional de Naranjo Villegas, y al apoyo práctico y funcional de las encuestas diseñadas para estudiar las variables que influyen en dichos hábitos de consumo, se puede concluir sobre estos lo siguiente:

- Alimentación. Las personas de este barrio hacen sus compras de productos alimenticios cada mes, para esto tienen presupuestado aproximadamente entre \$600.000 y \$800.000. En estas compras incluyen diversos productos que hacen suponer que llevan una dieta balanceada (Cereales, plátano papa y otros tubérculos, hortalizas y legumbres frescas y secas, frutas, carnes y pescados, productos lácteos, grasas y huevos). Las comidas por fuera del hogar no son muy constantes ni frecuentes, por lo que la cantidad de dinero destinado a éstas no es una cifra importante.

- Vivienda. Las personas encuestadas destinan entre \$500.000 y \$660.000 mensuales para los gastos de vivienda, estos gastos comprenden servicio doméstico, servicios, muebles del hogar, utensilios domésticos, ropa del hogar y artículos de aseo. Por ser propias el 100% de las viviendas y contar con todos los servicios, no gastan en arrendamientos ni en combustibles

- Vestuario y calzado. La mayoría de las personas realizan sus compras de vestuario y calzado cada mes, sin embargo algunas otras lo hacen semestral y anualmente. La mayoría destina \$300.000 mensuales para esto, esto está muy acorde que con las características y variables que ya se analizaron: personas adultas mayores que no gastan la misma cantidad de ropa y zapatos que una persona más joven y más activa. Este monto solo se destina para gastos en vestuario y calzado para hombre y para mujer, y para servicios del vestuario.

- Productos farmacéuticos y asistencia médica. De acuerdo a la edad de las personas que componen este barrio, es claro que requieran servicios médicos y productos farmacéuticos. Es por esta razón que el gasto en este orden sea mensual. El valor más frecuente en gastos médicos es de \$1.500.000, algo que también es comprensible por los posibles tratamientos y medicamentos que personas, la mayoría por encima de 56 años, tienen que recibir.

- Educación y Cultura y esparcimiento. El 85% de las parejas encuestadas gastan mensualmente en educación y cultura, aunque debido a la edad y a que las parejas que viven en este barrio ya no tienen obligaciones educativas con sus hijos, la mayor proporción de este gasto lo hacen en cultura.

El monto que más se repite en este orden es \$300.000 y también hace referencia a personas mayores de 60 años. Pero es importante resaltar que el 15% del total de los hogares encuestados no gastan nada en educación o cultura al mes.

- Transporte y comunicaciones. El gasto en transporte y comunicaciones es relativamente bajo, la mayoría son personas que ya no tienen que desplazarse a diario para ir a trabajar ya que se encuentran pensionados. En promedio destinan aproximadamente \$200.000 al mes para esto.

- Otros gastos. En lo que a otros gastos corresponde (bebidas y tabaco, artículos para aseo personal y artículos de joyería), gastan mensualmente \$213.474 en promedio Este valor es bajo sin embargo hay que tener en cuenta que estos hogares pertenecen al estrato cuatro y el gasto en artículos en joyería es prácticamente nulo.

4.2 CONCLUSIONES DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Las personas del barrio Entre Ríos Casas pertenecientes al estrato cuatro, se han agrupado en los siguientes tramos de edades: de 26 a 30, 31 a 35, 36 a 40, 41 a 45, 46 a 50, 51 a 55, 56 a 60 y más de 60 años, y de acuerdo a las variables analizadas en el capítulo anterior se puede hacer el siguiente análisis:

(Se analizaron las variables que tengan un valor relativo superior al 10%)

4.2.1 Hombres casados. Los hombres casados representan el 99% de la totalidad de los hombres que habitan en el barrio. En los rangos de edades de 31 a 35 años y de 36 a 40 no se presentó ningún caso. Para el rango entre 41 y 45 años se presenta el 1% y para el rango entre 46 y 50 años el 5% cumple esta característica. Para el rango entre 51 y 55 años se encuentra el 18% de los hombres casados y entre 56 y 60 años el 21%. Los que están en el rango de 60 años en adelante son el 55% de los hombres del barrio.

- *Edades entre 51 y 55 años.* Los hombres casados que tienen entre 51 y 55 años representan el 18% de la totalidad de esta variable.

Éstos viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono. La mayoría de estas personas son originarias de Bogotá (53%), el resto proviene de distintas ciudades y poblaciones del país, entre las que se destacan el 13% proveniente de Barranquilla y el 13% proveniente de Medellín.

El 87% son católicos y el 13% son cristianos y en su totalidad son de raza blanca. El 60% de estos hombres alcanzaron un título universitario y el 40% un postgrado. De quienes están trabajando, el 80% tiene un nivel directivo y el 20% un nivel de dirección medio, el 40% pertenece al sector financiero, el 20% al sector servicios y el resto a diversos sectores. El 13% tienen ingresos que están entre 2 y 4 salarios mínimos, mientras que el 87% tienen otros ingresos superiores a los 4 salarios mínimos legales sin que algún valor o rango se repite de forma representativa.

El 40% ha hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja, mientras que el 60% restante no lo ha hecho. El 67% dedica tiempo parcial al trabajo doméstico, el 33% dedica tiempo compartido. Ninguno está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. El 100% tiene a sus padres actualmente con vida, los cuales en su mayoría viven en Bogotá y algunos en distintas ciudades y poblaciones del país, en estratos iguales a los de sus hijos.

- *Edades entre 56 y 60 años.* Los hombres casados que tienen entre 56 y 60 años de edad representan el 21% de la totalidad de esta variable. Éstos viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono. El 78% de ellos nacieron en Bogotá, el 22% restante proviene de diferentes ciudades y poblaciones del resto del país sin que ninguna de ellas se destaque por tener un porcentaje representativo.

El 89% son católicos y el 11% son cristianos y la totalidad son de raza blanca. El 11% alcanzaron solamente hasta la secundaria, el 61% un título universitario y el 28% un postgrado como máximo nivel de educación alcanzado. De quienes están trabajando, el 90% tiene un nivel directivo y el 10% un nivel de dirección medio.

El 11% se dedican a la docencia, el 11% están en el sector servicios, el 11% al sector industrial, el 11% a otra actividad y el 44% son jubilados o pensionados. El 22% tienen ingresos que están entre 2 y 4 salarios mínimos, mientras que el 78% tienen otros ingresos superiores a los 4 salarios mínimos legales sin que algún valor o rango se repite de forma representativa.

El 100% no han hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja. El 83% dedica tiempo parcial al trabajo doméstico, el 17% no dedica tiempo a las labores domésticas. Ninguno está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. El 50% de estos hombres no tienen a sus padres con vida y aquellos que aún están con vida, en algunos viven en sus ciudades de origen, aunque la mayoría vive en Bogotá, en el mismo estrato que sus hijos.

- *Más de 60 años.* Este es el rango que más representación tiene dentro del total de los hombres casados que habitan en el barrio, su participación es del 55%. Éstos viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono.

El 61% de estos hombres mayores de 60 años nacieron en Bogotá. El 39% restante proviene de una gran cantidad de poblaciones y ciudades del país, inclusive algunos de países extranjeros. El 98% son católicos y el 2% restante son cristianos y la totalidad son de raza blanca.

El 6% alcanzó solamente hasta la primaria, el 27% hasta la secundaria, el 63% obtuvo un título universitario y el 4% un postgrado como nivel máximo de educación obtenido. De quienes están trabajando, el 100% tiene un nivel directivo.

El 89% de estas personas están jubiladas y el 11% restante se dedica a diferentes oficios o profesiones sin que ninguna de estas se destaque sobre las otras. El 9% tienen ingresos que están entre 2 y 4 salarios mínimos, mientras que el 91% tienen otros ingresos superiores a los 4 salarios mínimos legales sin que algún valor o rango se repite de forma representativa.

El 100% no han hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja. El 15% dedica tiempo compartido al trabajo doméstico, el 85% no dedica tiempo al trabajo doméstico. Ninguno está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. La mayoría de estos hombres no tienen a sus padres con vida y aquellos que aún están con vida, en su mayoría viven en sus ciudades de origen en el mismo estrato que sus hijos.

4.2.2 Hombres solos. Únicamente el 1% de la totalidad de los hombres cabeza de familia que conforman los hogares encuestados se encuentra actualmente representado por esta variable.

- *Más de 60 años.* El 100% de los hombres solos se encuentra en este rango de edad. Esto es debido a que solamente se presentó un caso en el que el hombre estuviera sin su pareja, ya sea por causa de divorcio o por el fallecimiento de ella. Éste vive en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono. Esta persona nació en Bogotá.

Este hombre es católico y es de raza blanca, obtuvo un título universitario y actualmente está jubilado y su ingreso mensual es superior a los 4 salarios mínimos legales. No dedica tiempo al trabajo doméstico. No está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. Sus padres ya no están con vida.

4.2.3 Mujeres casadas. Las mujeres casadas representan el 90% de la totalidad de las mujeres que habitan en el barrio. En el caso de las mujeres, éstas tienen representación en cada uno de los rangos de edad que se plantearon. Para los rangos de edades menores de 51 años, los porcentajes que se presentan son bajos y no representativos de la totalidad de las mujeres casadas.

Para el rango entre 31 y 35 años de edad se presenta el 1%, para el de 36 a 40 años de edad el 4%, para el de 41 a 45 años de edad el 2% y para el de 46 a 50 años el 9%. El rango entre 51 y 56 años presenta el 18% de representación, el de 56 a 60 años el 20 % y para el de más de 60 años el 46% de las mujeres del barrio.

El 100% no han hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación.

- *Edades entre 51 y 55 años.* Las mujeres casadas que tienen entre 51 y 55 años representan el 18% de la totalidad de esta variable. Ellas viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono.

Más de la mitad de estas mujeres (53%) nacieron en Bogotá, el resto proviene de otras ciudades y poblaciones del país, entre las que se destacan con el 13%

provenientes de Ibagué y el 13% de Medellín. El 82% de estas mujeres son católicas y el 20% son cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y son casadas son de raza blanca. El 23% alcanzó solamente hasta la secundaria, el 67% alcanzó un título universitario como nivel máximo de educación obtenido. De quienes están trabajando, el 56% tiene un nivel directivo y el 44% un nivel de dirección medio. El 13% pertenece al sector salud, el 13% al sector financiero, el 13% al sector servicios, el 13% al sector industrial y el 40% se dedica a realizar oficios del hogar. El total de ellas tiene un ingreso superior a los 4 salarios mínimos legales.

El 13% ha hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja, mientras que el 87% restante no lo ha hecho. El 7% se dedica tiempo completo al trabajo doméstico, el 53% lo hace de forma parcial, el 33% lo hace de forma compartido y el 7% no dedica tiempo al trabajo doméstico. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. Más de la mitad (53%) tiene a sus padres con vida, de éstos padres que están con vida, la mitad vive en Bogotá en el mismo o superior estrato que el de donde sus hijos viven, y la otra mitad vive en sus ciudades o poblaciones de origen.

- *Edades entre 56 y 60 años.* Las mujeres casadas que tienen entre 56 y 60 años de edad representan el 20% de la totalidad de esta variable. Ellas viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono.

El 47% de estas mujeres nació en Bogotá y el resto en diferentes ciudades y poblaciones del país sin que ninguna de ellas tenga un porcentaje representativo dentro del total. El 95% son católicas y el 5 son cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y son casadas son de raza blanca.

El 80% alcanzó solamente hasta la secundaria y el 20% alcanzó un título universitario como nivel máximo de educación obtenido. De quienes están trabajando, el 50% tiene un nivel directivo y el 50% un nivel de dirección medio. El 65% se dedica a realizar oficios del hogar, el 25% son jubiladas o pensionadas y el resto se dedica a otros oficios. El 6% tiene entre 2 y 4 salarios mínimos, y el 94% tiene ingresos superiores a los 4 salarios mínimos.

El 100% no ha hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja. El 12% dedica tiempo completo a las labores domésticas, el 59% lo hace de forma parcial, el 17% lo hace de forma compartida y el 12% no dedica tiempo al trabajo doméstico. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. El 35% de estas mujeres aún tienen con vida a sus padres, quienes en su gran mayoría (71%) viven en Bogotá en el mismo estrato cuatro al cual pertenecen sus hijos.

- *Más de 60 años.* El 46% de mujeres casadas tienen más de 60 años de edad y es el rango más representativo de estas variables. Ellas viven en casa propia y totalmente pagada, la cual cuenta con los servicios públicos de energía, acueducto, alcantarillado y teléfono. De éste total, el 74% nació en Bogotá y el resto en diferentes ciudades y municipios del país sin que exista un porcentaje representativo dentro del total. El 98% son católicas y el 2% restante son cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y son casadas son de raza blanca.

El 5% alcanzó solamente hasta la primaria, el 77% hasta la secundaria y el 18% alcanzó un título universitario como nivel máximo de educación obtenido. El 100% de quienes están trabajando tienen un nivel medio de dirección.

El 57% se dedica a realizar oficios del hogar y el 41% son jubiladas o pensionadas y el 2% restante se dedican a otras actividades. El 3% tiene un ingreso mensual

de menos de 2 salarios mínimos, el 31% tiene entre 2 y 4 salarios mínimos y el 56% tiene un ingreso superior a los 4 salarios mínimos.

El 100% no ha hecho un acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y un trabajo doméstico con su pareja. El 3% dedica tiempo completo a las labores domésticas, el 31% lo hace de forma parcial, el 33% lo hace de forma compartida y el 33% no dedica tiempo al trabajo doméstico. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. La gran mayoría de estas mujeres no tiene a sus padres vivos.

4.2.4 Mujeres solas. Las mujeres que actualmente se encuentran solas corresponden al 10% del total de mujeres, el 8% del total de las mujeres son viudas, o sea, el 80% de las mujeres solas, y el 2% del total de las mujeres son separadas, o sea, el 20% del total de las mujeres solas. En el rango de 46 a 50 años, se encuentra el 20% de las mujeres solas, en el de 56 a 60 años el 30% y el 50% restante en el de más de 60 años y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y están solas son de raza blanca.

- *Edades entre 46 y 50 años.* Las mujeres que están en este rango de edad representan el 20% del total de mujeres solas. El 100% de las mujeres de este rango se encuentran divorciadas. También el 100% de las mujeres de este rango nacieron en Bogotá. El 50% son católicas y el otro 50% son cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y están solas son de raza blanca.

El 100% alcanzó un título universitario. De quienes están trabajando, el 100% tiene un nivel directivo. El 50% se dedica a la docencia y el otro 50% se desempeña dentro del sector financiero. El 50% tiene un ingreso mensual que

está entre los 2 y 4 salarios mínimos y el otro 50% tiene un ingreso mensual superior a los 4 salarios mínimos.

El 50% dedica tiempo parcial a las labores domésticas y el 50% lo hace de forma compartida. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. Todas estas mujeres tienen a sus padres vivos, quienes en su totalidad viven en Bogotá en el estrato cuatro que sus hijas viven.

- *Edades entre 56 y 60 años.* Las mujeres que están en este rango son el 30% del total de mujeres solas, la totalidad de estas mujeres enviudaron. El 33% proviene de Rionegro Antioquia y el 66% restante nació en Bogotá. El 66% son católicas y el 33% cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y están solas son de raza blanca.

El 66% alcanzó hasta la secundaria y el 33% alcanzó un título universitario como nivel máximo de educación obtenido. De quienes están trabajando, el 33% tiene un nivel directivo y el 66% un nivel de dirección medio. El 33% son pensionadas y el 66% restante se dedican al hogar. El 33% tiene un ingreso mensual que está entre los 2 y 4 salarios mínimos y el 66% restante tiene un ingreso mensual superior a 4 salarios mínimos.

El 100% de estas mujeres dedica tiempo parcial a los oficios domésticos. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. Una tercera parte aún tiene a sus padres con vida, quienes se encuentran en sus ciudades de origen diferentes a Bogotá y viven actualmente en estratos menores que el de sus hijas.

- *Más de 60 años.* El 50% de las mujeres solas se encuentran clasificadas en este rango. Todas ellas son viudas y el 20% proviene de Cali, el otro 20% de Guicán Boyacá y el 60% restantes nacieron en la ciudad de Bogotá. El 80% son

católicas y el 20% restante son cristianas y la totalidad de las mujeres que pertenecen a este rango y están solas son de raza blanca.

El 40% solamente hizo la primaria, el 40% llegó hasta la secundaria y el 20% restante llegó hasta la educación universitaria. El 100% tiene un nivel de dirección medio. El 60% se dedica al hogar y el 40% restante son pensionadas. El 20% tiene un ingreso mensual inferior a 2 salarios mínimos, el 40% tiene un ingreso mensual que está entre 2 y 4 salarios mínimos, y el 40% restante tiene un ingreso mensual superior a los 4 salarios mínimos.

El 60% dedica tiempo parcial a los oficios domésticos, el 20% lo hace de forma compartida y el 20% no dedica tiempo al trabajo doméstico. Ninguna está actualmente invirtiendo en algún tipo de preparación. Para la gran mayoría sus padres ya fallecieron.

4.3 RECOMENDACIONES

El trabajo que se ha realizado en este proyecto de grado, ha sido extenso pero interesante. Nos hemos llevado varias sorpresas durante el desarrollo de esta tesis, muchas de ellas con el apoyo de asesoría.

En nuestro caso en particular, tuvimos serias dificultades en algún momento de la asesoría. Tuvimos un asesor que nos falló y nos hizo perder gran cantidad de tiempo y de trabajo. Al final cambiamos de asesor y gracias a él (Dr. Gustavo Colmenares), logramos sacar este trabajo adelante y no perder más tiempo y más fechas de grado. Creemos que es necesario que los asesores tengan disponibilidad suficiente para los estudiantes al igual que un cronograma de trabajo para que los estudiantes no se atrasen con referencia a los grados y para que los profesores no estén tan presionados.

Pero lo más importante de este punto es que existan asesores dispuestos a ayudar a los estudiantes y que sus asesorías estén acordes a la investigación que hace el departamento de investigación de la facultad.

También es importante que dentro de esa asesoría haya algún tipo de entrenamiento por parte de los asesores para con los estudiantes en cuanto a lo que los cuestionarios de las encuestas se refiere.

No es fácil llegar a realizar una serie de encuestas y menos de este tipo en donde se hacen preguntas muy personales y que los encuestados no siempre quieren responder, o si lo hacen, lo pueden hacer con mentiras ya que estas preguntas son las que se refieren a ingresos y a motivos de divorcio.

Además de este tipo de entrenamiento, el cuestionario podría tener más instrucciones, no asumir que el estudiante lo entiende de la misma forma en que la persona quien lo diseñó. Esto puede llevar a que se le dé otro significado a alguna pregunta y no se obtengan los resultados esperados, lo cual tergiversaría todo el estudio.

BIBLIOGRAFÍA

BECKER, Gary. La esencia de Becker.

BECKER, Gary. Tratado sobre la familia, Alianza Editorial, Madrid.

CUEVAS, Homero. Introducción a la Economía, Universidad Externado de Colombia. Bogotá, 1993.

DANE. La familia colombiana a finales del siglo XX. Bogotá 1998

DIRKS, Heinz. La Psicología.

LAS FAMILIAS DE HOY EN COLOMBIA. Tomo 1. Boletín de estadísticas sobre hogar y familia.

Laslett, 1978

MEYERS, William. Los creadores de imagen.

NARANJO VILLEGAS, Abel. Generaciones Colombianas.

PLAZA & JANES LTDA. Diccionario enciclopédico BASICO.

SALVATORE, Dominick. Microeconomía Tercera Edición, Mc Graw Hill. Bogotá, 1992.

SRI CONSULTING BUSINESS INTELLIGENCE. Abril 2004. Available from Internet: <http://www.sric-bi.com/vals/>

Anexo A. Tablas

Tabla 1

edad hombres en general	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	86			1	4	15	18	48
% válido				1%	5%	17%	21%	56%

Tabla 2

edad mujeres en general	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	95	1	3	2	8	15	17	39
% válido		1%	3%	2%	11%	16%	21%	46%

Tabla 3

edad casados	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	85			1	4	15	18	47
% válido				1%	5%	18%	21%	55%

Tabla 4

edad solos	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	1							1
% válido								100%

Tabla 5

edad casadas	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	85	1	3	2	8	15	17	39
% válido		1%	4%	2%	9%	18%	20%	46%

Tabla 6

edad solas	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
frecuencia	10				2		3	5
% válido					20%		30%	50%

Tabla 7

edad hombres casados vs. datos vivienda	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
propia y totalmente pagada	81				1	15	18	47
% relativo					1%	19%	22%	58%
% absoluto					1%	18%	21%	55%
propia y la están pagando	4			1	3			
% relativo				25%	75%			
% absoluto				1%	4%			
total	85			1	4	15	18	47

Tabla 8

edad mujeres casadas vs. datos vivienda	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
propia y totalmente pagada	82		2	1	8	15	17	39
% relativo			2%	1%	10%	18%	21%	48%
% absoluto			2%	1%	9%	18%	20%	46%
propia y la están pagando	3	1	1	1				
% relativo		33%	33%	33%				
% absoluto		1%	1%	1%				
total	85	1	3	2	8	15	17	39

Tabla 9

edad hombres casados vs. origen	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Armenia – Quindío	1			1					1%
Barrancabermeja - Santander	2						1	1	2%
Barranquilla – Atlántico	4					2	1	1	5%
Bogotá - Cundinamarca	53				2	8	14	29	62%
Bucaramanga - Santander	2					1	1		2%
Cali - Valle	1						1		1%
Chía - Cundinamarca	2							2	2%

Chocontá - Cundinamarca	1					1			1%
Flandes - Tolima	1							1	1%
Girardot - Cundinamarca	1					1			1%
Ibagué - Tolima	1							1	1%
Libano - Tolima	1							1	1%
Lima - PERÚ	1							1	1%
Manizales – Caldas	1				1				1%
Medellín – Antioquia	4					2		2	5%
Neiva – Huila	1							1	1%
Pamplona - ESPAÑA	2							2	2%
Pasto – Nariño	1							1	1%
Puente Nacional - Santander	1				1				1%
Salamina - Caldas	1							1	1%
San Gil - Santander	1							1	1%
Sasaima - Cundinamarca	1							1	1%
Zipaquirá - Cundinamarca	1							1	1%
total	85			1	4	15	18	47	

Tabla 10

edad mujeres casadas vs. origen	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Armenia – Quindío	1		1						1%
Barranquilla – Atlántico	4				2	1	1		5%
Bogotá - Cundinamarca	51	1			5	8	8	29	60%
Bucaramanga	2							2	2%
Calarcá – Quindío	1							1	1%
Cali - Valle	2						1	1	2%
Campoalegre - Huila	1							1	1%
Cartagena - Bolívar	1						1		1%
Chía - Cundinamarca	1						1		1%
Cúcuta – N de Santander	1				1				1%
Guicán - Boyacá	1							1	1%
Ibagué - Tolima	4					2	1	1	5%
La Calera - Cundinamarca	1							1	1%
Manizales – Caldas	2						1	1	2%
Medellín - Antioquia	4		1	1		2			5%
Pereira – Risaralda	1		1						1%
Pitalito - Huila	1						1		1%
Rionegro – Antioquia	1						1		1%
Socorro – Santander	1			1					1%
Suesca - Cundinamarca	1							1	1%
Tulua – Valle	1					1			1%

Tunja – Boyacá	1						1		1%
Yarumal - Antioquia	1					1			1%
total	85	1	3	2	8	15	17	39	

Tabla 11

Edad hombres vs. Religión	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
Católica	80			1	3	13	16	47
% relativo				1%	4%	16%	20%	59%
% absoluto				1%	3%	15%	19%	55%
Cristiana	6				1	2	2	1
% relativo					17%	33%	33%	17%
% absoluto					1%	2%	2%	1%
total	86			1	4	15	18	48

Tabla 12

Edad mujeres vs. Religión	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
Católica	87	1	3	1	8	12	19	43
% relativo		1%	3%	1%	9%	14%	22%	49%
% absoluto		1%	3%	1%	8%	13%	20%	45%
Cristiana	8			1	2	3	1	1
% relativo				13%	25%	38%	13%	13%
% absoluto				1%	2%	3%	1%	1%
total	95	1	3	2	8	15	17	39

Tabla 13

Edad hombres vs. Nivel educativo	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Primaria	3							3	3%
% absoluto								3%	
Secundaria	15						2	13	17%
% absoluto							2%	15%	
Universitaria	52				2	9	11	30	60%
% absoluto					2%	10%	13%	35%	
Postgrado	16			1	2	6	5	2	19%
% absoluto				1%	2%	7%	6%	2%	
total	86			1	4	15	18	48	

Tabla 14

Hombre mayores de 56 años vs. Nivel educativo	56 a 60	más de 60
total hombres	18	48
Universitaria	61%	63%
Postgrado	28%	4%
Secundaria	11%	27%
Primaria	0%	6%

Tabla 15

Edad mujeres vs. Nivel educativo	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Primaria	2							2	2%
% absoluto								2%	
Secundaria	56				1	5	16	34	59%
% absoluto					1%	5%	17%	36%	
Universitaria	33	1	2		8	10	4	8	35%
% absoluto		1%	2%		8%	11%	4%	8%	
Postgrado	4		1	2	1				4%
% absoluto			1%	2%	1%				
total	95	1	3	2	10	15	20	44	

Tabla 16

Edad hombres vs. Nivel de dirección	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
Directivo	27				1	12	9	5
% relativo					4%	44%	33%	19%
% absoluto					3%	34%	26%	14%
Medio	8			1	3	3	1	
% relativo				13%	38%	38%	13%	
% absoluto				3%	9%	9%	3%	
total	35			1	4	15	10	5

Tabla 17

Edad mujeres vs. Nivel de dirección	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
Directivo	13			1	6	5	1	
% relativo				8%	46%	38%	8%	
% absoluto				4%	22%	19%	4%	

Medio	14	1	3	1	3	4	1	1
% relativo		7%	21%	7%	21%	29%	7%	7%
% absoluto		4%	11%	4%	11%	15%	4%	4%
total	27							

Tabla 18

Hombres nivel de dirección vs. Nivel educativo	Frec.	Secundaria	Universitaria	Postgrado
Directivo	27	1	17	9
% relativo		4%	63%	33%
% absoluto		3%	49%	26%
Medio	8	1	4	3
% relativo		13%	50%	38%
% absoluto		3%	11%	9%
total	35			

Tabla 19

Mujeres nivel de dirección vs. Nivel educativo	Frec.	Secundaria	Universitaria	Postgrado
Directivo	13	1	8	4
% relativo		8%	62%	31%
% absoluto		4%	30%	15%
Medio	14		14	
% relativo			100%	
% absoluto			52%	
total	27			

Tabla 20

Edad hombres vs. oficio	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Agricultura	1					1			1%
Ganadería o pastoreo	2					1		1	2%
Comercio	4					1	1	2	5%
Transporte	1						1		1%
Construcción	1							1	1%
Docencia	3					1	2		3%
Salud	1					1			1%
Jubilado o pensionado	51						8	43	59%

Sector financiero	8				2	6			9%
Sector servicios	8			1	2	3	2		9%
Sector industrial	4					1	2	1	5%
Otra actividad	2						2		2%
total	86			1	4	15	18	48	

Tabla 21

Edad mujeres vs. oficio	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Comercio	2					1	1		2%
Construcción	1				1				1%
Docencia	4		1		2		1		4%
Salud	2					2			2%
Oficios del hogar	45				1	6	13	25	47%
Jubilado o pensionado	23						5	18	24%
Sector financiero	8	1	1	1	3	2			8%
Sector servicios	4				2	2			4%
Sector industrial	5		1	1	1	2			5%
Otra actividad	1							1	1%
total	95								

Tabla 22

Edad hombre vs. Ingreso	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
de 2 a 4 salarios mínimos	11				1	2	4	4	13%
% relativo					9%	18%	36%	36%	
% absoluto					1%	2%	5%	5%	
otro	75			1	3	13	14	44	87%
% relativo				1%	4%	17%	19%	59%	
% absoluto				1%	3%	15%	16%	51%	
total	86			1	4	15	18	48	100%

Tabla 23

Edad hombre vs. Salarios mínimos	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
6	12				1			11	15%
7	12			1	2			9	12%
8	15					3	2	10	13%
9	19					8	4	7	9%

10	11					1	5	5	7%
11	3						2	1	1%
12	3					1	1	1	1%
total	75								

Tabla 24

Desviación estándar Edad hombre vs. Salarios mínimos	moda	promedio	promedio ponderado
1.6	9	8.3	10

Tabla 25

Edad mujeres vs. Ingreso	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60
menos de 2 salarios mínimos	1							1
% relativo					0%	0%	0%	100%
% absoluto					0%	0%	0%	1%
de 2 a 4 salarios mínimos	19				1		3	15
% relativo			0%	0%	5%	0%	16%	79%
% absoluto			0%	0%	1%	0%	3%	16%
otro	76	1	3	2	9	15	17	29
% relativo		1%	4%	3%	12%	20%	22%	38%
% absoluto		1%	3%	2%	9%	16%	18%	30%
total	96							

Tabla 26

Edad hombres casados vs. Acuerdo distribución tiempo	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	%válido
Si	10			1	3	6			12%
% relativo				10%	30%	60%			
% absoluto				1%	4%	7%			
No	75				1	9	18	47	88%
% relativo					1%	12%	24%	63%	
% absoluto					1%	11%	21%	55%	
total	85			1	4	15	18	47	100%

Tabla 27

Edad mujeres casadas vs. Acuerdo distribución tiempo	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	%válido
Si	10	1	3	2	2	2			12%
% relativo		10%	30%	20%	20%	20%			
% absoluto		1%	4%	2%	2%	2%			
No	75				6	13	17	39	88%
% relativo					8%	17%	23%	52%	
% absoluto					7%	15%	20%	46%	
total	85	1	3	2	8	15	17	39	100%

Tabla 28

Edad hombres vs. Tiempo trabajo domestico	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Parcial (horas)	12				2	10			14%
% relativo					17%	83%			
% absoluto					2%	12%			
Compartido	30			1	2	5	15	7	35%
% relativo				3%	7%	17%	50%	23%	
% absoluto				1%	2%	6%	17%	8%	
Ninguno	44						3	41	51%
% relativo							7%	93%	
% absoluto							3%	48%	
total	86			1	4	15	18	48	100%

Tabla 29

Edad mujeres vs. Tiempo trabajo domestico	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% válido
Completo	4					1	2	1	4%
% relativo						25%	50%	25%	
% absoluto						1%	2%	1%	
Parcial (horas)	41			1	4	8	13	15	43%
% relativo				2%	10%	20%	32%	37%	
% absoluto				1%	4%	8%	14%	16%	
Compartido	31	1	3	1	4	5	3	14	33%
% relativo		3%	10%	3%	13%	16%	10%	45%	
% absoluto		1%	3%	1%	4%	5%	3%	15%	
Ninguno	19				2	1	2	14	20%
% relativo					11%	5%	11%	74%	
% absoluto					2%	1%	2%	15%	
total	95								

Tabla 30

Edad hombres vs. Preparación actual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% Válido
Especialización	3			1	2				3%
% relativo				33%	67%				
% absoluto				1%	2%				
Ninguno	83				2	15	18	48	97%
% relativo					2%	18%	22%	58%	
% absoluto					2%	17%	21%	56%	
total	86			1	4	15	18	48	100%

Tabla 31

Edad mujeres vs. Preparación actual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	más de 60	% Válido
Especialización	2	1	1						2%
% relativo		50%	50%						
% absoluto		1%	1%						
Doctorado	1		1						1%
% relativo			100%						
% absoluto			1%						
Otros	1				1				1%
% relativo					100%				
% absoluto					1%				
Ninguno	91		1	2	9	15	20	44	96%
% relativo			1%	2%	10%	16%	22%	48%	
% absoluto			1%	2%	9%	16%	21%	46%	
total	95	1	3	2	10	15	20	44	100%

Tabla 32

Edad hombres - Hombres con padres vivos	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
Hombres con padres vivos				1	4	15	9	2
% relativo	31			3%	13%	48%	29%	6%
% absoluto				1%	5%	17%	10%	2%
% con relación al total				100%	100%	100%	50%	4%
total	86			1	4	15	18	48

Tabla 33

Edad hombres - Ciudad padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Armenia	1			1					3%
% absoluto				3%					
Barranquilla	5				2	3			16%
% absoluto					6%	10%			
Bogotá	19			2	10	7			61%
% absoluto				6%	32%	23%			
Bucaramanga	1						1		3%
% absoluto							3%		
Flandes	1							1	3%
% absoluto								3%	
Ibagué	1					1			3%
% absoluto						3%			
Medellín	1					1			3%
% absoluto						3%			
Pasto	2						1	1	6%
% absoluto							3%	3%	
total	31			1	4	15	9	2	

Tabla 34

Origen padres vs. origen hombres casados con padres vivos	Frec.	Armenia	Barranquilla	Bogotá	Bucaramanga	Flandes	Ibagué	Medellín	Pasto
Armenia – Quindío	1	1							
% relativo		100%							
Barrancabermeja - Santander	1			1					
% relativo				100%					
Barranquilla – Atlántico	4		4						
% relativo			100%						
Bogotá - Cundinamarca	17		1	16					
% relativo			6%	94%					
Bucaramanga - Santander	1				1				
% relativo					100%				
Cali - Valle	1								1
% relativo									100%
Chía - Cundinamarca	1			1					
% relativo				100%					
Girardot - Cundinamarca	1					1			
% relativo						100%			
Ibagué - Tolima	1						1		
% relativo							100%		
Medellín – Antioquia	1							1	

% relativo									100%	
Pasto – Nariño	1									1
% relativo										100%
Zipacquirá - Cundinamarca	1			1						
% relativo				100%						
total	31	1	5	19	1	1	1	1	1	2

Tabla 35

Edad mujeres - Mujeres con padres vivos	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
Mujeres con padres vivos	32	1	3	2	9	8	7	2
% relativo		3%	9%	6%	28%	25%	22%	6%
% absoluto		1%	3%	2%	9%	8%	7%	2%
% con relación al total		100%	100%	100%	90%	53%	35%	5%
total	95	1	3	2	10	15	20	44

Tabla 36

Edad mujeres - Ciudad padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Andalucía	1	1							3%
% relativo		100%							
% absoluto		3%							
Armenia	1		1						3%
% relativo			100%						
% absoluto			3%						
Barranquilla	5		2	2	1				16%
% relativo			40%	40%	20%				
% absoluto			6%	6%	3%				
Bogotá	18			2	6	4	5	1	56%
% relativo				11%	33%	22%	28%	6%	
% absoluto				6%	19%	13%	16%	3%	
Bucaramanga	1			1					3%
% relativo				100%					
% absoluto				3%					
Cali	1					1			3%
% relativo						100%			
% absoluto						3%			
Ibagué	3					2	1		9%
% relativo						67%	33%		
% absoluto						6%	3%		
Medellín	2						1	1	6%
% relativo							50%	50%	
% absoluto							3%	3%	
total	32	1	3	2	9	8	7	2	

Tabla 37

Edad hombres - Estrato padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
2	2					2		
% relativo						100%		
% absoluto						6%		
3	4			1	3			
% relativo				25%	75%			
% absoluto				3%	10%			
4	20				1	10	7	2
% relativo					5%	50%	35%	10%
% absoluto					3%	32%	23%	6%
5	5					3	2	
% relativo						60%	40%	
% absoluto						10%	6%	
total	31							

Tabla 38

Edad mujeres - Estrato padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
3	3	1	1			1		
% relativo		33%	33%			33%		
% absoluto		3%	3%			3%		
4	23		1		6	7	7	2
% relativo			4%		26%	30%	30%	9%
% absoluto			3%		19%	22%	22%	6%
5	5		1	2	2			
% relativo			20%	40%	40%			
% absoluto			3%	6%	6%			
6	1				1			
% relativo					100%			
% absoluto					3%			

Tabla 39

Edad familia - patrimonio	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Vivienda	95	1	3	2	10	15	20	44	100%
		1%	3%	2%	11%	16%	21%	46%	
		1%	3%	2%	11%	16%	21%	46%	
Autos	68	1	2	2	8	14	18	23	72%
		1%	3%	3%	12%	21%	26%	34%	
		1%	2%	2%	8%	15%	19%	24%	
Acciones	18				2	8	6	2	19%
					11%	44%	33%	11%	

					2%	8%	6%	2%	
Empresas	8				1	2	3	2	8%
					13%	25%	38%	25%	
					1%	2%	3%	2%	
Universo	95	1	3	2	10	15	20	44	

Tabla 40

Edad hombres - patrimonio padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Vivienda	26			1	2	13	8	2	84%
% relativo				4%	8%	50%	31%	8%	
% absoluto				3%	6%	42%	26%	6%	
Autos	1				1				3%
% relativo					100%				
% absoluto					3%				
Finca	4				1	2	1		13%
% relativo					25%	50%	25%		
% absoluto					3%	6%	3%		
total	31			1	4	15	9	2	

Tabla 41

Edad mujeres - patrimonio padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Vivienda	25	1	1	2	5	7	7	2	78%
% relativo		4%	4%	8%	20%	28%	28%	8%	
% absoluto		3%	3%	6%	16%	22%	22%	6%	
Finca	7		2		4	1			22%
% relativo			29%		57%	14%			
% absoluto			6%		13%	3%			
total	32	1	3	2	9	8	7	2	

Tabla 42

edad hombres - educación padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
Primaria	16					3	4	9
% relativo						19%	25%	56%
% absoluto						3%	5%	10%
Secundaria	52					3	10	39
% relativo						6%	19%	75%
% absoluto						3%	12%	45%
Tecnológico	8				1	4	3	
% relativo					13%	50%	38%	

% absoluto					1%	5%	3%	
Pregrado	9			1	2	5	1	
% relativo				11%	22%	56%	11%	
% absoluto				1%	2%	6%	1%	
Especialización	1				1			
% relativo					100%			
% absoluto					1%			
total	86			1	4	15	18	48

Tabla 43

edad mujeres - educación padres	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60
Primaria	25					2	4	19
% relativo						8%	16%	76%
% absoluto						2%	4%	20%
Secundaria	50				4	8	14	24
% relativo					8%	16%	28%	48%
% absoluto					4%	8%	15%	25%
Tecnológico	9				3	3	2	1
% relativo					33%	33%	22%	11%
% absoluto					3%	3%	2%	1%
Pregrado	9		2	2	3	2		
% relativo			22%	22%	33%	22%		
% absoluto			2%	2%	3%	2%		
Especialización	2	1	1					
% relativo		50%	50%					
% absoluto		1%	1%					
total	95	1	3	2	10	15	20	44

Tabla 44

Edad pareja - Gasto en alimentos mensual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
Otros	51	0	1	2	5	11	13	19	54%
% relativo			2%	4%	10%	22%	25%	37%	
% absoluto			1%	2%	5%	12%	14%	20%	
\$800,000	18		2		2	2	2	10	19%
% relativo			11%		11%	11%	11%	56%	
% absoluto			2%		2%	2%	2%	11%	
\$600,000	26	1			3	2	5	15	27%
% relativo		4%			12%	8%	19%	58%	
% absoluto		1%			3%	2%	5%	16%	
total	95	1	3	2	10	15	20	44	

Promedio ponderado	\$858,000
moda	\$600,000

Tabla 45

Edad pareja - Gasto en vivienda mensual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$500,000	19	1	1	1	2		3	11	20%
% relativo		5%	5%	5%	11%		16%	58%	
% absoluto		1%	1%	1%	2%		3%	12%	
\$400,000	12		1	1	1	2	3	4	13%
% relativo			8%	8%	8%	17%	25%	33%	
% absoluto			1%	1%	1%	2%	3%	4%	
total	95	1	3	2	10	15	20	44	

Promedio ponderado	\$660,842
moda	\$500,000

Tabla 46

Edad pareja - Gasto en vestuario mensual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$300,000	11				2	1	3	5	22%
% relativo					18%	9%	27%	45%	
% absoluto					4%	2%	6%	10%	
\$200,000	9	1				1		7	18%
% relativo		11%				11%		78%	
% absoluto		2%				2%		14%	
\$100,000	6			1		1	1	3	12%
% relativo				17%		17%	17%	50%	
% absoluto				2%		2%	2%	6%	
\$800,000	6				1	1	2	2	12%
% relativo					17%	17%	33%	33%	
% absoluto					2%	2%	4%	4%	
otros	17		2			2	3	10	35%
% relativo			12%			12%	18%	59%	
% absoluto			4%			4%	6%	20%	
total	49	1	2	1	3	6	9	27	

Promedio ponderado	\$608,980
moda	\$300,000

Tabla 47

Edad pareja - Gasto en vestuario semestral	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$300,000	6					1	2	3	21%
% relativo						17%	33%	50%	
% absoluto						3%	7%	10%	
\$200,000	5				2	2		1	17%
% relativo					40%	40%		20%	
% absoluto					7%	7%		3%	
\$100,000	4						2	2	14%
% relativo							50%	50%	
% absoluto							7%	7%	
\$800,000	4					1	2	1	14%
% relativo						25%	50%	25%	
% absoluto						3%	7%	3%	
otros	10		1	1		2	1	5	34%
% relativo			10%	10%		20%	10%	50%	
% absoluto			3%	3%		7%	3%	17%	
total	29		1	1	2	6	7	12	

promedio ponderado	\$590,345
moda	\$300,000

Tabla 48

Edad pareja - Gasto en vestuario anual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$200000	3					2		1	18%
% relativo						67%		33%	
% absoluto						12%		6%	
\$300000	3				3				18%
% relativo					100%				
% absoluto					18%				
otros	11				2	1	4	4	65%
% relativo					18%	9%	36%	36%	
% absoluto					12%	6%	24%	24%	
total	17				5	3	4	5	

promedio ponderado	\$701,176
moda	\$300,000

Tabla 49

Edad pareja - Gasto en medicina mensual	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$100000	15						10	5	19%
% relativo							67%	33%	
% absoluto							13%	6%	
\$5000	13		2	2	8	1			17%
% relativo			15%	15%	62%	8%			
% absoluto			3%	3%	10%	1%			
\$250000	10					3	2	5	13%
% relativo						30%	20%	50%	
% absoluto						4%	3%	6%	
otros	39				1	6	4	28	51%
% relativo					3%	15%	10%	72%	
% absoluto					1%	8%	5%	36%	
total	77		2	2	9	10	16	38	

promedio ponderado	\$311,554
moda	\$1,500,000

Tabla 50

Edad pareja - Gasto en medicina semestral	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$ 5,000.00	3	1	1		1				17%
% relativo		33%	33%		33%				
% absoluto		6%	6%		6%				
\$ 100,000.00	3					1		2	17%
% relativo						33%		67%	
% absoluto						6%		11%	
otros	12					4	4	4	67%
% relativo						33%	33%	33%	
% absoluto						22%	22%	22%	
total	18	1	1		1	5	4	6	

promedio ponderado	\$ 446,944
moda	\$ 3,000,000

Tabla 51

Edad pareja - Gasto en educación y cultura	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
300000	21		2	1	3	4	3	8	22%
% relativo			10%	5%	14%	19%	14%	38%	
% absoluto			2%	1%	3%	4%	3%	8%	
0	14					1	3	10	15%
% relativo						7%	21%	71%	
% absoluto						1%	3%	11%	
200000	13				1	1	1	10	14%
% relativo					8%	8%	8%	77%	
% absoluto					1%	1%	1%	11%	
1000000	12	1				2	4	5	13%
% relativo		8%			0%	17%	33%	42%	
% absoluto		1%			0%	2%	4%	5%	
otros	35	0	1	1	6	7	9	11	37%
% relativo		0%	3%	3%	17%	20%	26%	31%	
% absoluto		0%	1%	1%	6%	7%	9%	12%	
total	95	1	3	2	10	15	20	44	

promedio ponderado	\$ 1,229,895
moda	\$ 6,300,000

Tabla 52

Edad pareja - Transporte y comunicaciones	Frec.	31 a 35	36 a 40	41 a 45	46 a 50	51 a 55	56 a 60	mas de 60	% valido
\$ 200,000	27			1	7	5	9	5	28%
% relativo				4%	26%	19%	33%	19%	
% absoluto				1%	7%	5%	9%	5%	
\$ 100,000	14					1	1	12	15%
% relativo						7%	7%	86%	
% absoluto						1%	1%	13%	
\$ 10,000	12						2	10	13%
% relativo							17%	83%	
% absoluto							2%	11%	
otros	42	1	3	1	3	9	8	17	44%
% relativo		2%	7%	2%	7%	21%	19%	40%	
% absoluto		1%	3%	1%	3%	9%	8%	18%	
total	95	1	3	2	10	15	20	44	

promedio ponderado	\$ 184,421.05
moda	\$ 200,000.00

Anexo B. Gráficos

Tabla 53

Gráfico 1. Lugar de nacimiento de los hombres

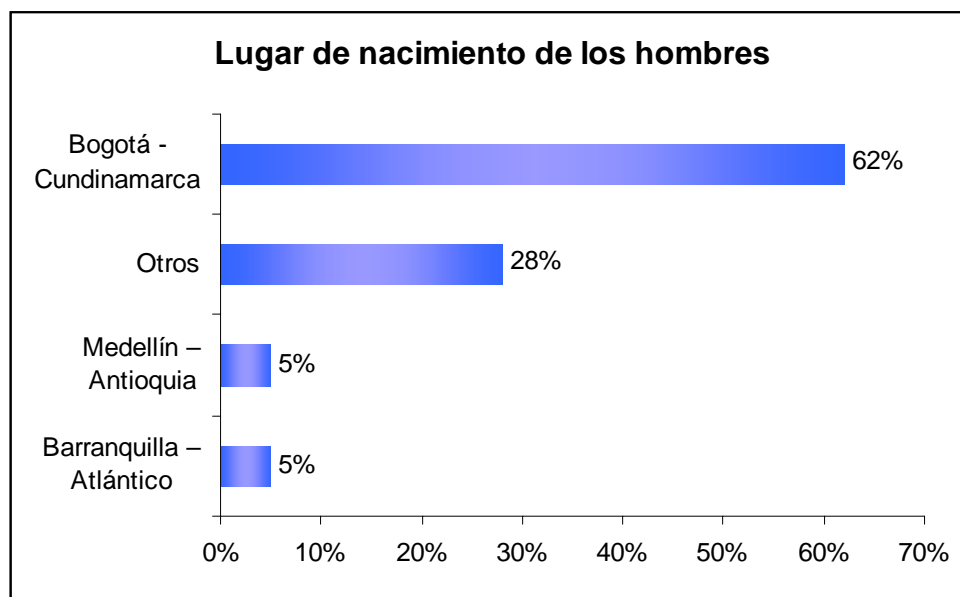


Tabla 54

Gráfico 2. Lugar de nacimiento de las mujeres

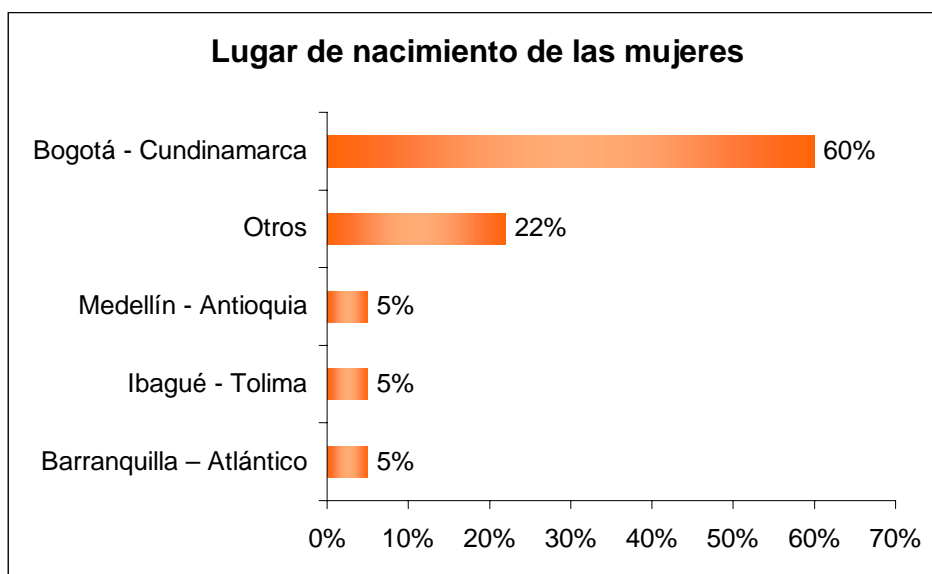


Tabla 55

Gráfico 3. Nivel máximo de educación alcanzado por hombres mayores de 56 años

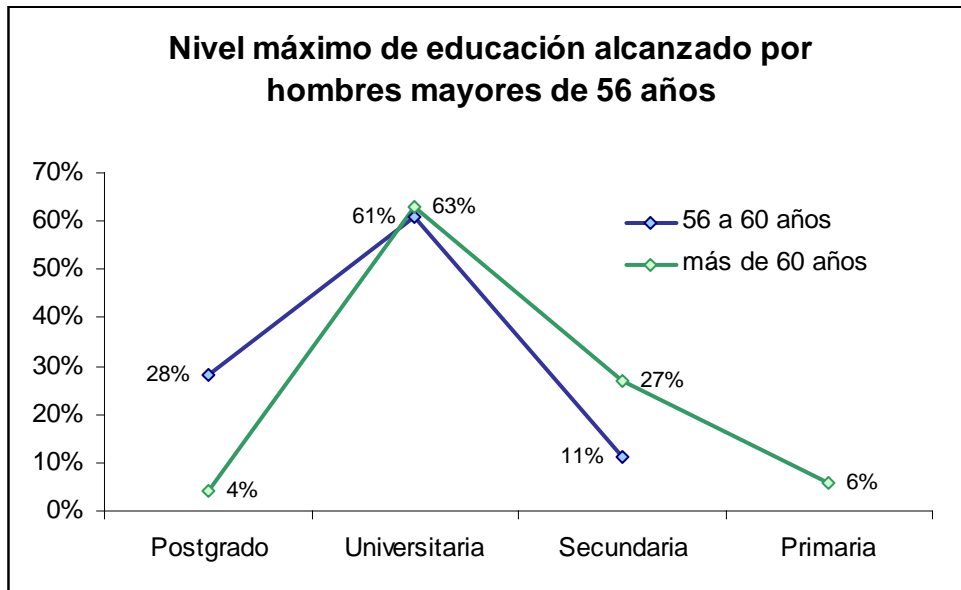


Tabla 56

Gráfico 4. Nivel máximo de educación alcanzado por mujeres mayores de 56 años

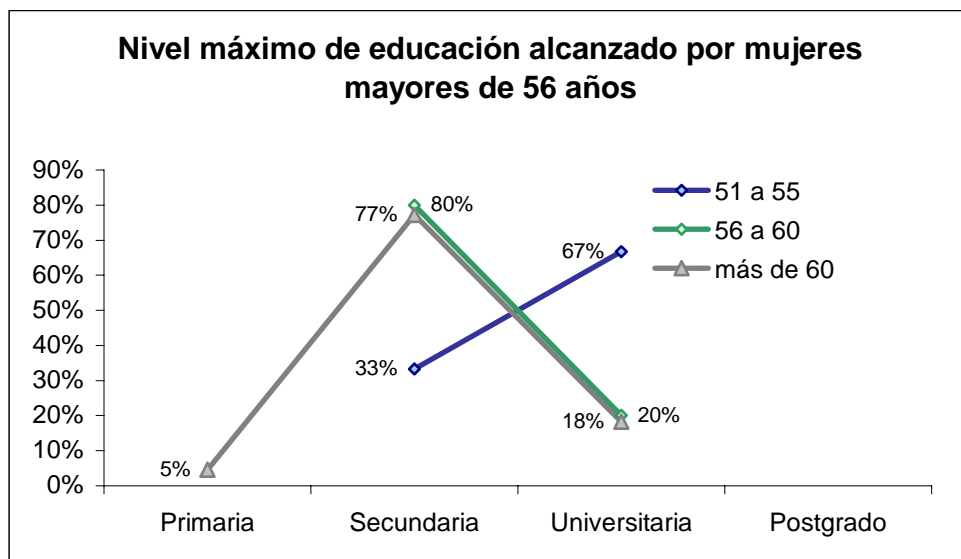


Tabla 57

Gráfico 5. Nivel de dirección vs. Nivel educativo en hombres

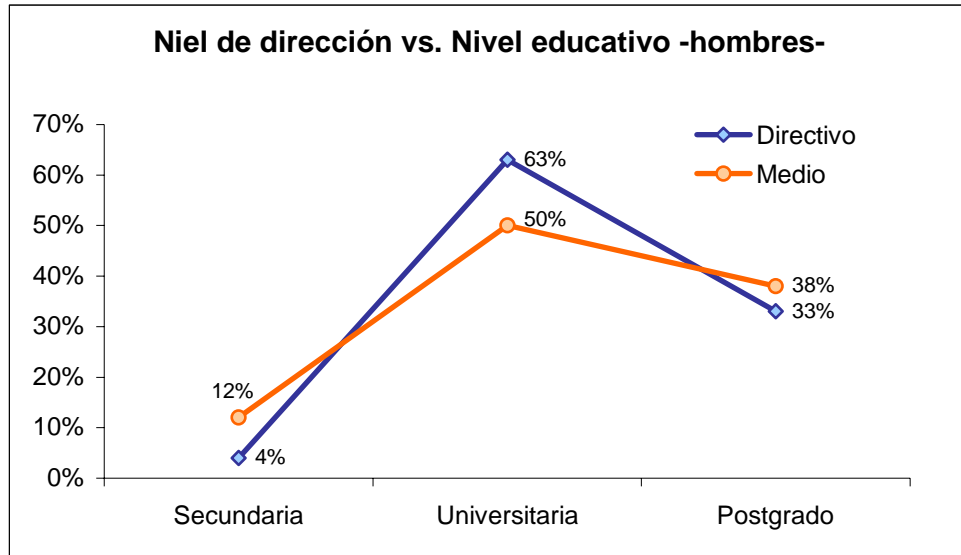


Tabla 58

Gráfico 6. Nivel de dirección vs. Nivel educativo en mujeres

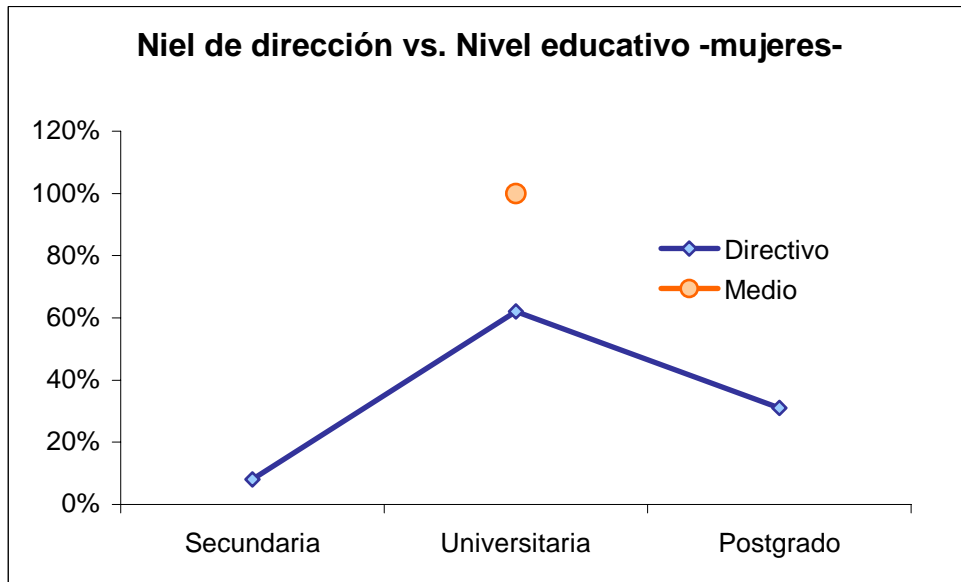
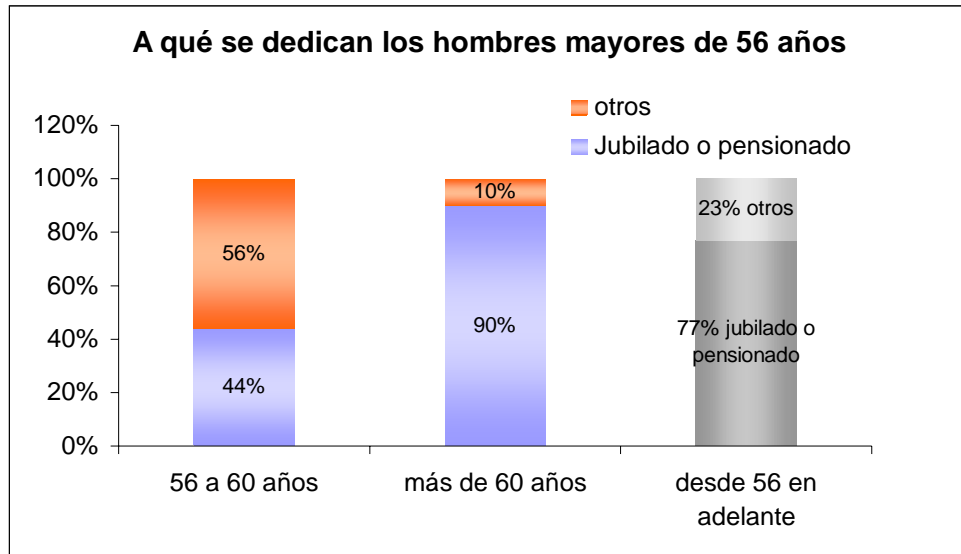


Tabla 59

Gráfico 7. A qué se dedican los hombres mayores de 56 años?



Anexo C. Cuestionario

Tabla 60

Universidad de la Sabana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Área de Economía y Finanzas

FORMULARIO DE ENCUESTA LA FAMILIA COMO UNIDAD ECONÓMICA DE CONSUMO

I. IDENTIFICACIÓN

1. BARRIO Y DIRECCIÓN

Pregunte el número de grupos de personas que cocinan por separado. Averigüe si el acceso de cada hogar a la vivienda es independiente para establecer el número de viviendas y de hogares. Diligencia un formulario por cada hogar

I. DATOS DE LA VIVIENDA

2. Tipo de vivienda:

1. Casa
2. Apartamento
3. Tipo "cuarto"
4. Otra vivienda (carpa, vagones, Barco, puente, etc.)

3. La vivienda cuenta con servicios de

1. Energía eléctrica
2. Acueducto
3. Alcantarillado
4. Teléfono
5. Ninguno

I. DATOS DEL HOGAR

4. Este hogar vive en:

1. Vivienda propia totalmente pagada
2. Vivienda propia y la están pagando
3. Vivienda en arriendo o subarriendo
4. Otra condición

5. ¿De cuántos cuartos dispone este hogar?
Incluya sala y comedor. EXCLUYA cocina, baño y garaje

6. ¿Con qué cocinan principalmente?

1. Electricidad
2. Petróleo, gasolina, cocinol
3. Gas
4. Leña
5. Carbón

7. Personas que residen en este hogar

Anote a partir de hijos el número de personas que corresponde.

1. Esposo o compañero
2. Esposa o compañera
3. Hijos solteros
4. Hijas solteras
5. Hijos casados con cónyuges e hijos
6. Hijas casadas con cónyuges e hijos
7. Padres y suegros
8. Otros

IV. DATOS DE LA POBLACIÓN RESIDENTE

8. Edades de los residentes y municipio de nacimiento:

Marque con una X la edad y anote la ciudad y el departamento correspondiente

Esposo o compañero

1. menos de 25
2. 26 a 30
3. 31 a 35
4. 36 a 40
5. 41 a 45
6. 46 a 50
7. 51 a 55
8. 56 a 60
9. más de 60

Ciudad y departamento _____

Esposa o compañera

1. menos de 25
2. 26 a 30
3. 31 a 35
4. 36 a 40
5. 41 a 45
6. 46 a 50
7. 51 a 55
8. 56 a 60
9. más de 60

Ciudad y Dpto de nacimiento _____

- | Hijos | Hijas |
|---|--------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> menos de 25 | <input type="checkbox"/> |
| 2. <input type="checkbox"/> 26 a 30 | <input type="checkbox"/> |

- | | | |
|--------|-----------|-----|
| 3. () | 31 a 35 | () |
| 4. () | 36 a 40 | () |
| 5. () | 41 a 45 | () |
| 6. () | más de 46 | () |

Ciudad de nacimiento _____

- | Hijos | | Hijas | |
|---------|-------------|---------|--|
| casados | | casadas | |
| 1. () | menos de 25 | () | |
| 2. () | 26 a 30 | () | |
| 3. () | 31 a 35 | () | |
| 4. () | 36 a 40 | () | |
| 5. () | 41 a 45 | () | |
| 6. () | más de 46 | () | |

Ciudades de nacimiento _____

Nivel educativo más alto alcanzado

- | Esposo | | Esposa | |
|--------|---------------------|--------|--|
| 1. () | Kinder o transición | () | |
| 2. () | Primaria | () | |
| 3. () | Secundaria | () | |
| 4. () | Universitaria | () | |
| 5. () | Postgrado | () | |
| 6. () | Ninguno | () | |

9. Actualmente están:

- | | |
|--------|-----------------------------|
| 1. () | En unión libre |
| 2. () | Separado (a), divorciado(a) |
| 3. () | Viudo(a) |
| 4. () | Casado(a) |
| 5. () | Soltero(a) |

10. ¿Hace cuántos años están viviendo juntos? _____

11. ¿Cuántas veces se ha casado?

1. Esposo _____

2. Esposa _____

12. ¿Si se ha separado, podría precisar la causal principal de divorcio o separación?

- | | ELLA | EL |
|--|------|-----|
| 1. Nivel de educación. | () | () |
| 2. Raza diferente | () | () |
| 3. Diferencia de edad | () | () |
| 4. Deterioro de salud | () | () |
| 5. Principios morales. | () | () |
| 6. Convivencia difícil en el matrimonio. | () | () |

- 7. Conflictos de personalidad. () ()
- 8. Incompatibilidad sexual. () ()
- 9. Problemas de fecundidad () ()
- 10. Presencia de otra mujer u () ()
 hombre.
- 11. Conflictos financieros. () ()
- 12. Desempleo () ()

13. La semana pasada se dedicó principalmente a:

- | | Ella | El | |
|----|------------------------------|------------------------------|--|
| 1. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Buscar trabajo |
| 2. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | No trabajó por estar en vacaciones o permiso |
| 3. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Trabajar |
| 4. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Estudiar |
| 5. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Realizar oficios del hogar |
| 6. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Está incapacitado para trabajar |
| 7. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Vivió de una jubilación o renta |
| 8. | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) | Otra situación |

14. Los jefes de hogar se dedican principalmente a:

- | | Ella | | El |
|-----|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| 1. | (<input type="checkbox"/>) | Agricultura | (<input type="checkbox"/>) |
| 2. | (<input type="checkbox"/>) | Ganadería o pastoreo | (<input type="checkbox"/>) |
| 3. | (<input type="checkbox"/>) | Caza, pesca | (<input type="checkbox"/>) |
| 4. | (<input type="checkbox"/>) | Recolección de frutos | (<input type="checkbox"/>) |
| 5. | (<input type="checkbox"/>) | Extracción de madera | (<input type="checkbox"/>) |
| 6. | (<input type="checkbox"/>) | Minería ()sal, carbón, oro,..) | (<input type="checkbox"/>) |
| 7. | (<input type="checkbox"/>) | Artesanías | (<input type="checkbox"/>) |
| 8. | (<input type="checkbox"/>) | Comercio | (<input type="checkbox"/>) |
| 9. | (<input type="checkbox"/>) | Transporte | (<input type="checkbox"/>) |
| 10. | (<input type="checkbox"/>) | Construcción | (<input type="checkbox"/>) |
| 11. | (<input type="checkbox"/>) | Docencia | (<input type="checkbox"/>) |
| 12. | (<input type="checkbox"/>) | Salud | (<input type="checkbox"/>) |
| 13. | (<input type="checkbox"/>) | Oficios de hogar | (<input type="checkbox"/>) |
| 14. | (<input type="checkbox"/>) | Estudiar | (<input type="checkbox"/>) |
| 15. | (<input type="checkbox"/>) | Jubilado o pensionado | (<input type="checkbox"/>) |
| 16. | (<input type="checkbox"/>) | Sector financiero | (<input type="checkbox"/>) |
| 17. | (<input type="checkbox"/>) | Sector servicios | (<input type="checkbox"/>) |
| 18. | (<input type="checkbox"/>) | Sector industrial | (<input type="checkbox"/>) |
| 19. | (<input type="checkbox"/>) | Otra actividad | (<input type="checkbox"/>) |

15. Nivel de dirección que tiene en la empresa donde trabaja:

- | | EL | ELLA |
|----------------|------------------------------|------------------------------|
| 1. Directivo | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) |
| 2. Medio | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) |
| 3. Operacional | (<input type="checkbox"/>) | (<input type="checkbox"/>) |

16. ¿Cuántos de los hijos o hijas viven actualmente fuera de Colombia?

No. de hijos hombres _____

No. de las hijas mujeres _____

Ninguno _____

17. ¿A qué raza, etnia, grupo indígena o comunidad negra pertenece:

1. Esposo o compañero _____

2. Esposa o compañera _____

18. El ingreso del esposo por mes es de () en salarios mínimos):

- 1. () menos de 2 salarios mínimos
- 2. () De 2 a 4 salarios mínimos
- 3. () Otro: _____

19. El ingreso de la esposa por mes es de:

- 1. () menos de 2 salarios mínimos
- 2. () de 2 a 4 salarios mínimos
- 3. () otro: _____

20. La religión del esposo es _____

21. La religión de la esposa es _____

Si viven en pareja, contestar la número 22.

22. Entre los dos miembros de la pareja ¿se ha efectuado algún acuerdo de distribución de tiempo entre un trabajo con salario y trabajo doméstico sin remuneración?

- NO ()
- SI ()

23. Tiempo que dedican a trabajo doméstico los miembros de la familia

	Esposo()a	Hijos
1. Completo ()	()	()
2. Parcial () horas	()	()
3. Compartido	()	()
4. Ninguno	()	()

24. Preparación en la que están invirtiendo actualmente:

	ELLA	EL	HIJOS
1. Jardín	()	()	()
2. Primaria	()	()	()
3. Secundaria	()	()	()
4. Tecnológico ()	()	()	()
5. Pregrado	()	()	()

18. Comidas fuera del hogar.	()
2. VIVIENDA.	
21. Arrendamientos	()
22. Servicio doméstico	()
23. Combustibles y servicios	()
24. Muebles del hogar	()
25. Utensilios domésticos	()
26. Ropa del hogar y otros accesorios	()
27. Artículos de limpieza del hogar	()
3. VESTUARIO Y CALZADO.	
31. Vestuario para hombre	()
32. Vestuario para mujer	()
33. Vestuario para niños	()
34. Vestuario para bebé	()
35. Calzado	()
36. Servicios del vestuario.	()
4. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y ASISTENCIA MÉDICA.	
41. Productos farmacéuticos y asistencia médica.	()
42. Servicios profesionales	()
5. EDUCACIÓN, CULTURA Y ESPARCIMIENTO	
51. Instrucción y enseñanza	()
52. Artículos escolares y culturales	()
53. Artículos para aficiones	()
54. Distracciones y esparcimiento	()
55. Gastos en hoteles	()
6. TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	
61. Equipo de transporte personal	()
62. Servicios del transporte y comunicaciones	()
7. OTROS GASTOS	
71. Bebidas y tabaco	()
72. Artículos para aseo personal	()
73. Artículos de joyería	()