

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La concentración del ingreso en los países latinoamericanos, muestra características particulares en la participación en el producto social, como si ella estuviera determinada por varios tipos de factores:

Primero, se afirma que el pasado colonial de la región, los recursos naturales y los aspectos históricos propios de cada país, condicionaron la forma inicial de patrones distributivos de alta concentración; de una estructura de propiedad agraria y la posesión de activos líquidos (riqueza), que desde comienzos estuvo concentrada.

Segundo, se señala además que la modernización tecnológica y social se ha estado produciendo en condiciones que contribuyen a la transformación de los patrones de distribución, pero al mismo tiempo, mantienen, aunque bajo modalidades distintas, una marcada concentración del ingreso. Sin embargo no se ha dejado de reiterar que estas tendencias concentradoras se invertirían en el futuro cuando al generalizarse el modelo de producción capitalista moderno, el crecimiento económico produjese sus rápidos y profundos correctores.

Tercero, otro argumento es el de la heterogeneidad estructural que niega esta posibilidad y explica la tendencia a preservar, por un largo periodo, la distribución altamente inequitativa del ingreso que prevalece en la región, no obstante el considerable crecimiento registrado en las últimas décadas, por las economías subdesarrolladas, la vigorosa demanda de las economías emergentes, especialmente de China e India ha permitido que Bolivia como muchos de los países de la región, se hayan beneficiado fuertemente del aumento en sus términos de intercambio, la misma proviene de los incrementos de precios de sus exportaciones de hidrocarburos, minerales y soya, sin embargo, la heterogeneidad estructural contribuye a las bases de sustentación de formas arcaicas de desigualdad, pero al mismo tiempo, crearía otras de nuevo tipo que tenderían a persistir mientras permanezcan las mismas condiciones que lo caracterizan (CEPAL, Chile, 1976).

Sin embargo, esta tendencia de comportamiento de las economías desarrolladas y emergentes, producto de la crisis financiera desatada en los estados cuyos efectos se propagan al resto de los países en desarrollo, provocaron efectos negativos en aquellas economías dependientes de los mercados externos, generando reducción en la demanda de precios en las materias primas exportables, deteriorando los términos de intercambio.

En conclusión, se puede indicar que los factores económicos, estructurales y coyunturales, mencionados pueden tener una considerable influencia en la distribución del ingreso.

Las estructuras de distribución de ingresos de la economía boliviana, es resultado de un largo proceso histórico de evolución social y por influencia de diversas causas; durante una generación, generalmente son pocas y significativas las modificaciones estructurales sufridas.

Si se compara la estructura de 1970 con la estructura del 2000 un largo período de treinta años prácticamente no ha cambiado, inclusive en algunos sectores se agudizó la inequitativa distribución de los ingresos, acusando niveles de desigualdad mucho más acentuados.

De todas maneras, aunque a través del desarrollo económico haya perspectiva de atenuación a largo plazo, los agudos desniveles observados en las estructuras de distribución individual y familiar del ingreso, constituyen uno de los más profundos problemas económicos de la actualidad y, posiblemente, uno de los más complejos.

En este sentido es posible inferir que la realidad distributiva del ingreso en la ciudad de Tarija es comparativamente parecida a la realidad nacional, puesto que los patrones de comportamiento y los rasgos históricos que se comparen al ser parte de la nación, nos aproximan a un estudio que pretende determinar la realidad distributiva del país y la de la ciudad de Tarija, que se considera que son similares y solamente se diferencian en la distribución de los ingresos.

Planteadas las características a nivel nacional y adecuando las mismas a un nivel regional, más propiamente ciudadano, es posible plantear la problemática desde un punto de vista de la distribución equitativa de los ingresos a través de la siguiente interrogante:

¿La distribución de los ingresos en la ciudad de Tarija es equitativa para todos los sectores y/o segmentos de la población?

2. JUSTIFICACIÓN

El estudio se justifica en razón de que el análisis e interpretación de la información, permitirá determinar el grado de distribución de los ingresos que presenta la población de la ciudad de Tarija.

Si bien se cuenta con algunos estudios realizados por egresados de la Facultad y por algunas organizaciones e instituciones, es necesario revisar la información, actualizarla y mostrar las diferencias o desigualdades de los ingresos en la ciudad de Tarija.

Por otra parte el tema, es de relevancia actual, puesto que se trata de un hecho económico de carácter estructural, por lo que los resultados de la investigación serán útiles para encontrar respuestas a las diferencias distributivas.

3. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Existen diferencias de ingreso en las familias de la ciudad de Tarija, por lo que pareciera que la concentración de los ingresos en determinados estratos de la población fuese significativa.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar el grado de concentración de los ingresos en la población de la ciudad de Tarija.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Determinar los niveles de ingreso de las familias de la ciudad de Tarija.
- b) Identificar factores relacionados con el grado de concentración de los ingresos.
- c) Analizar los instrumentos de medición para determinar el grado de concentración de los ingresos.

5. MÉTODO

Toda investigación requiere la utilización de procedimientos metodológicos, que lleven a explicar y verificar, con alto grado de certidumbre las relaciones existentes en el problema que se plantea.

Por lo general, toda investigación de orden económico y social establece la necesidad de emplear simultáneamente diferentes métodos o procedimientos, los cuales deben ser compatibles con los hechos o fenómenos que forman parte de la investigación a realizar.

Los métodos más empleados son el inductivo y deductivo y se aplican otros métodos como el estadístico, matemático y econométrico y algunos procesos informáticos, que son considerados complementarios de los primeros.

Para el presente trabajo de investigación se utilizó los métodos deductivo e inductivo, puesto que con el deductivo se parte de una hipótesis generalizada para luego aplicarla a situaciones particulares y luego se utiliza el inductivo con el fin de partir

de situaciones particulares para arribar a conclusiones generales, con lo que se pretende verificar la hipótesis propuesta.

Asimismo, la investigación requiere de los métodos estadísticos y del uso de algunos programas informáticos.

En el trabajo de investigación se aplicó una encuesta por muestreo estratificado en la ciudad de Tarija para luego, procesar la información mediante un programa informático; previa la definición del tamaño de muestra se procedió a elaborar la encuesta, la misma que contiene preguntas relacionadas con el objetivo propuesto; posteriormente se realizó el trabajo de campo, los resultados sirvieron de análisis y medición del grado de concentración de los ingresos.

6. VARIABLES CONSIDERADAS

Se considera a los ingresos que perciben los las familias como variable de estudio:

- Ingreso familiar.
- Ingreso por jefe de familia.
- Ingreso según tipo de ocupación.
- Ingreso según el grado de profesionalización.

7. PERIODO DE ANÁLISIS

El estudio toma como periodo de análisis la gestión 2008 a través de la información obtenida mediante una encuesta destinada a las familias que habitan en la ciudad de Tarija.

1.1. DEFINICIÓN

El marco teórico o marco analítico es el conjunto de teorías, conceptos, relaciones, reglas, principios, etc. que tratan de explicar el comportamiento de un fenómeno en cuestión.

Para el caso que nos ocupa que es “La Distribución del Ingreso en la Ciudad de Tarija”, el instrumental analítico se basa en las teorías de la distribución del ingreso, sus factores explicativos, centrados en un marco global que es la teoría del desarrollo económico.

1.2. TEORÍA DEL DESARROLLO

El problema del desarrollo económico siempre ha estado en la mesa de discusión, puesto como tema complejo involucra una serie de elementos, desde los económicos hasta los ideológicos, puesto que su interpretación conduce a explicar el adelanto o atraso de los países.

A continuación y de manera resumida se presenta la posición de varios autores seleccionados, respecto al desarrollo económico, Hagen¹, utiliza la denominación de desarrollo económico siempre que el análisis se relacione no sólo con el alza del ingreso, sino también con los cambios en la estructura económica o social.

Para este autor, el desarrollo económico implica la formación de capital y el progreso técnico, es decir, el adelanto de los conocimientos técnicos, o sea la invención de los nuevos métodos, productos o esquemas teóricos aplicados al proceso productivo de la sociedad.

Existen otras teorías con diferente enfoque y contenido ideológico, así se tiene a por ejemplo Adelman, Irma² que sostiene que “el desarrollo económico es el proceso por

¹ Hagen Evereytt: La teoría económica del desarrollo, Edit. Amorrortu, Buenos Aires. Argentina, pág. 37-40.

² Adelman Irma, Teoría del desarrollo económico, Edit. Crat., California EE.UU, 1961, pág. 50-55.

medio del cual se transforma una economía cuyo ingreso por habitante tiene una tasa de crecimiento pequeña o negativa, en una economía en la cual el ingreso por habitante tiene una tasa significativa de crecimiento autosostenido, como una característica permanente a largo plazo”.

Perroux³ define al desarrollo económico “como una combinación de cambios mentales y sociales de la población que la hacen apta para hacer crecer acumulativa y duraderamente su producto real global”.

Desde el punto de vista estructuralista, el fenómeno del desarrollo latinoamericano ha sido formulado por Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro⁴ [4] quienes sostienen que dicho fenómeno es consecuencia de un proceso de cambio estructural global deliberado que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material.

El desarrollo económico significa también cambios en la producción, acompañados por cambios equitativos en la distribución de los beneficios, es decir, un aumento de la producción de bienes y servicios y en el ingreso per cápita, lo que dará una solución básica a los problemas sociales de un país así como la disponibilidad de oportunidades de empleo y participación equitativa de los beneficios del

crecimiento económico, es decir, que esta aseveración tiene que ver con el problema distributivo, que condiciona los cambios en la calidad de vida y, por lo tanto, en los cambios en el nivel de bienestar.

El ingreso per cápita guarda una estrecha relación con el ingreso nacional; el ingreso hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, etc. El ingreso nacional corresponde a la suma de todos los ingresos individuales y de los nacionales de un país. El ingreso per cápita es

³ Citado por Zuzunaga Flores Carlos. La Frustración del Desarrollo Planificado. Lima Perú, 1987. Pag. 25

⁴ Sunkel, Osvaldo y Paz Pedro. El Desarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Edit. Siglo XXI, México 1.970, págs. 70-74.

un cálculo que se realiza para determinar el ingreso que recibe, en promedio, cada uno de los habitantes de un país, es decir, cuánto es el ingreso promedio que recibe una persona para subsistir. Este cálculo se obtiene dividiendo el ingreso nacional entre la población total de un país.

En el presente estudio, se considera que, si bien el ingreso per cápita ha aumentado considerablemente en Tarija por los ingresos provenientes de los recursos naturales, que a su vez han posibilitado que haya una mayor inversión en proyectos de desarrollo, estos mismos no tienen simetría con los recursos que recibe cada habitante de la ciudad. Este hecho nos lleva a considerar que el ingreso per cápita no es proporcional a una justa y equitativa distribución de los ingresos.

1.3. DESARROLLO Y BIENESTAR

Existe una relación estrecha entre el desarrollo y bienestar, puesto que el crecimiento de la producción conlleva a un aumento de los bienes y servicios y un incremento en el nivel de ingreso; lo que posibilita mejores alternativas de consumo, y consiguientemente, mayor nivel de bienestar.

Al respecto Samuelson ⁵ indica que el dilema del bienestar está estrechamente ligado al desarrollo económico, las alternativas de canalizar las posibilidades adicionales de producción hacia el bienestar son las que repercutirán en el nivel de vida futura de la colectividad.

1.4. TEORÍAS GENERALES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Según Tawney⁶, el fenómeno de la distribución de ingresos trae consigo otro tipo de fenómenos sociales y de ahí que su análisis reviste importancia, puesto que la forma cómo distribuye el ingreso entre individuos y familias es un punto de partida para la

⁵ Samuelson, Paul. Economía Moderna. Edit. Aguilar. Madrid-España 1.968. Pags. 810-820

⁶ Tawney, Equality Richard: Notas sobre la Distribución del Ingreso y la estrategia de la Distribución. México 1.974.

implantación de políticas que busquen el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

El crecimiento y el desarrollo de las economías impulsó la aparición de filosofías igualitarias que propugnaban que el crecimiento económico lleva aparejado un impulso hacia la nivelación de oportunidades de acceso a la riqueza y el ingreso junto con una nivelación del nivel de vida de la población, sin embargo, núcleos importantes de pobreza, junto de minúsculos grupos de opulencia extremada, aún en los países económicamente fuertes ha echado por tierra tales expectativas, ya que necesariamente su presencia ha provocado serias contradicciones sociales y políticas.

Según Graciarena⁷, en el estudio de la distribución funcional del ingreso se reconocen tres corrientes de pensamiento: el pensamiento Neoclásico, el Poskeynesiano y el pensamiento Marxista.

1.4.1. EL ENFOQUE NEOCLÁSICO

Esta teoría sostiene que la distribución del ingreso entre los factores de trabajo y capital, o sea, la distribución funcional, tomando una determinada tecnología, vendría dada por su productividad marginal en el proceso productivo y por la intensidad con que son utilizados en función a los precios relativos de ambos factores.

Para las economías desarrolladas los supuestos de este enfoque son relativamente válidos, en cambio para las economías en desarrollo, tales supuestos no son válidos, ya que en estas se ve interactuando en la actividad económica, a un sector moderno y a un sector tradicional, ambos con características completamente dispares, pues en el primero se dispone de tecnología avanzada; en el segundo, ésta es completamente retrasada, se mantienen formas primitivas de producción.

Por otro lado, en las economías en desarrollo coexisten relaciones de mercado competitivas con fuertes tendencias monopolíticas también se puede observar

⁷ Graciarena, George: Estructura de Poder y Distribución del Ingreso. Edit. Foxley USA 1.990. Pags. 61-66

organizaciones laborales con gran capacidad de presión sindical y, junto a ellas, endebles organizaciones sin ninguna capacidad sobre los organismos pertinentes; por todo ello es posible puede concluir que la aplicabilidad de este enfoque a los países latinoamericanos muestra muchos inconvenientes.

1.4.2. EL ENFOQUE POS KEYNESIANO

Según esta teoría, la distribución del ingreso es una función de la demanda agregada, las diferencias en las propensiones a consumir de los asalariados y los poseedores de capital constituyen la base de esta teoría; así los asalariados gastan una fuerte proporción de sus ingresos en consumo; mientras que los capitalistas, destinan una fuerte proporción a los ahorros y con estos se expande la capacidad productiva. La forma en que se distribuye funcionalmente el ingreso, resulta ser un factor determinante de la magnitud y composición del gasto total.

Existiendo una determinada posibilidad de bienes, dado el equilibrio necesario ex - post entre bienes disponibles y gasto total, cualquier perturbación será corregida por variaciones en los precios; luego si los gastos superan a las disponibilidades de bienes subirán los precios y, con ellos, las utilidades; reduciéndose, por otro lado, los salarios reales. El nivel del gasto y su composición tendrán que ver con las posibilidades de expansión de la demanda que los capitalistas visualicen, las que determinarán una tasa deseada de inversión antes mencionada y como las propensiones a ahorrar están dadas, la tasa deseada antes mencionada, sólo podrá mantenerse si es que las utilidades superan un determinado nivel de participación del ingreso.

En resumen, en esta teoría se percibe que la distribución del nivel agregado de demanda, la acumulación del capital y la forma en que los capitalistas y asalariados disponen de su ingreso.

Para la redistribución de la renta, es importante el aporte de Keynes a través del análisis del consumo; y la que es un componente de la demanda agregada en la economía.

La proposición de que el consumo total es una función de la renta disponible total tiene su origen en la obra de Keynes y puede expresarse así:

$$C = F(Y)$$

C= El consumo
Y= Renta disponible

La idea de que la relación entre la renta y el consumo es lineal, puede expresarse así:

$$C = c + by$$

Siendo **c** y **b** las constantes que especifican la relación y se conoce como parámetros de la población. **C** representa el nivel el nivel de gasto cuando la renta es nula y, por ello, indica donde interseca la ordenada, mientras que **b** indica la cuantía en la que el gasto aumenta cuando lo hace la renta y, por tanto, es la pendiente de esta última. A **b** se la denomina como la propensión marginal al consumo. Aunque Keynes configuraba que los determinantes distintos del ingreso podrían influir en el consumo colectivo.

Con este pensamiento, Keynes formuló dos hipótesis para formular la función de consumo; la primera indica que a medida que el ingreso es mayor, el consumo también es mayor. La segunda, se apoya en lo que Keynes llamó “Ley psicológica

fundamental del consumo”, según esta, los individuos están dispuestos, por regla general, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, pero no tanto como aumenta su ingreso.

Otro de los aspectos que definió Keynes en la función de consumo es la propensión marginal al consumo, pues afirmaba que en los grupos de renta más baja es mayor la propensión al consumo a los grupos de más alta renta, esto indicaba que la demanda total podría elevarse mediante una política de redistribución de renta. Si la propensión marginal de un rico es 0,60, mientras que la de un pobre es 0,90, una redistribución de una unidad monetaria del rico destinada al pobre, elevaría el consumo total.

1.4.3. EL ENFOQUE MARXISTA

Este modelo centra el análisis de la distribución del ingreso en el marco de la lucha de dos clases sociales contrapuestas: capitalistas y trabajadores.

Según esta teoría, el ingreso, cuando se trata de una economía capitalista tiende a concentrarse en manos, de los dueños de los medios de producción, tal proceso de concentración se genera mediante la plusvalía, que viene a ser la diferencia entre el producto del trabajo y el costo que por él paga el capitalista (salario).

El salario se mantiene a un nivel mínimo de subsistencia, en tanto exista un exceso de oferta de trabajo, que es lo que Marx denomina “Ejército industrial de reserva”, el capitalista acumula la mayor parte de sus ingresos y por esto, a su vez, se trasunta en una mayor concentración de capital en sus manos.

Este proceso acumulativo requiere, en algún momento, la utilización de una mayor cantidad de fuerza de trabajo; cuando se produce el agotamiento de esta última, se ocasiona el incremento de los salarios reales, reduciéndose, de esta forma, el excedente del que se apropia el capitalista; frente a esta situación, los capitalistas introducen innovaciones que tienden a ahorrar mano de obra (intensidad de capital).

El ejército industrial de reserva se reconstituye y los salarios reales disminuyen al mismo ritmo en que se incrementa el excedente capitalista. Para Marx, esta situación debe solucionarse de modo que los medios de producción sean detentados por el Estado, y cuando al mismo tiempo se produzca la toma del poder por el proletario.

Si bien estas teorías tratan de explicar en términos generales el proceso distributivo del ingreso, resulta de poca utilidad acudir a ellas con carácter exclusivo, particularmente en países subdesarrollados, por las siguientes causas:

En primer lugar, los supuestos sobre los que se basan estas teorías, no guardan relación con el carácter heterogéneo de la estructura económica, social y política de los países en desarrollo. De manera que para comprender mejor el proceso distributivo de este tipo de países, pareciera mejor realizar estudios parciales antes que aplicar teorías generales, a fin de que aquellas permitan caracterizar los rasgos fundamentales de dichas economías y sirvan para explicar los orígenes y las causas de sus situaciones distributivas.

En segundo lugar, cabe recordar que todas estas teorías tradicionales se preocupan por la distribución funcional y no personal del ingreso: en este sentido, el análisis resulta ser parcial, porque al considerar el aspecto funcional, no se consideran a los trabajadores por cuenta propia que, en las economías en desarrollo, constituyen grupos bastante importantes y están ubicados en su mayoría en los niveles más bajos de ingreso.

Finalmente, una tercera causa para no considerar a estas teorías generales como totalmente aplicables, es el hecho de que ellas consideran al estado como un agente que sólo ex - post puede modificar la distribución del ingreso, sin embargo, tiene la posibilidad de modificar ex - ante la distribución con medidas como: expropiación de los medios de producción de los medios de producción, cambios en la estructura de la propiedad o mediante programas de inversión, que tiendan a reorientar el uso del excedente, aunque todas estas medidas son sólo paliativos y no cambios estructurales.

1.5. ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES ECONÓMICAS

El problema de las desigualdades se reduce al análisis sobre la distribución de los ingresos económicos entre los individuos y las familias.

En el ámbito de la distribución individual, su análisis constituye un elemento fundamental para la economía puesto que casi todas las escuelas de pensamiento económico volcaron su preocupación a este problema, tal como se indicó anteriormente, proponiendo todo tipo de soluciones para reducir al mínimo las desigualdades.

En tal sentido en la Edad Antigua, Platón y Aristóteles analizaron la justicia social en la distribución de la riqueza. En la Edad Media, los escolásticos proclamaban la justicia en los salarios y recomendaban a los comerciantes el establecimiento de precios justos, sostenían que las prácticas comerciales conducían a la concentración de la riqueza.

En el siglo XVII, los clásicos con Adam Smith se preocuparon sobre cómo aumentar la productividad del trabajo y de los mecanismos determinantes de remuneraciones de los factores productivos.

En el presente siglo, el aporte de Keynes es muy importante ya que sostenía que uno de los principales problemas del mundo económico está referido a una arbitraria desigualdad de la distribución de la riqueza y que si estas desigualdades fueran demasiado acentuadas deberían corregirse a través de la intervención del Estado.

En general, la inadecuada distribución de los ingresos provoca desequilibrios en la estructura de ingresos debido a que en la parte superior del abanico distributivo se encuentra siempre un pequeño número de familias o individuos, en contraste con el gran número localizado en las escalas inferiores. Al respecto Samuelson⁸ menciona que “si construyéramos la pirámide de los ingresos con cubos de juguetes y cada

⁸ Samuelson, Paul. Wanacott . Economía.

estrato indicara un ingreso de 1.000 Dólares, la cúspide alcanzaría mayor altura que la torre de Eiffel, pero la mayoría de nosotros estaría a un metro del suelo.

Por lo tanto, cabe plantearse la siguiente interrogante ¿por qué algunas personas tienen ingresos más altos que otros y por ello están ubicados en la cúspide de la escala distributiva?. La respuesta a esta pregunta la formulan los economistas Wannacott⁹ quienes sostienen que esto es resultado de las fuerzas de mercado. Las mismas que producen rentas diferenciales, lo cual, depende del grado de propiedad de los factores productivos y las diferencias en habilidades, tiempo de dedicación al trabajo, etc.

Barrel por su parte afirma que las desigualdades en el plano psicológico es fuente de insatisfacción, por lo tanto, se transforma en uno de los elementos que genera el progreso, porque los niveles distributivos significan desigualdad de poder y fundamentan escalas jerárquicas que no se pueden ignorar.

En lo económico se justifica la desigualdad ya que implica la diversidad de eficiencia, lo cual, da origen a la formación de ahorro privado, el mismo que es necesario para la aceleración del desarrollo económico.

1.6. CARACTERÍSTICAS Y TIPOS DE INGRESO

Los ingresos familiares o personales provienen fundamentalmente del trabajo prestado de la mano de obra o requeridos por los agentes económicos para utilizarlos en la producción, por el usufructo de los activos económicos, bienes raíces, productivos o financieros empleados en la producción y las transferencias recibidas por las personas de parte del gobierno o de personas o instituciones.

1.6.1. INGRESOS POR TRABAJO

Esta fuente de ingresos se deriva por la demanda del factor mano de obra para llevar a cabo actividades económicas. La demanda se produce por la dinámica del proceso

⁹ Wanacott Paul, Wanacott Ronal. Economía. Edit. Mc. Graw Hill. México S.A. Pags. 763-773

productivo, por lo que los agentes económicos precisan emplear mano de obra ofreciendo un salario determinado.

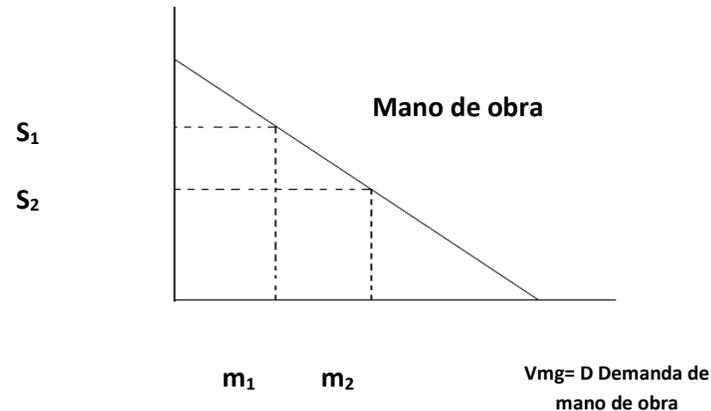
Cabarrouy¹⁰ sostiene que el pago que efectúa el empresario al trabajador es por la contribución que éste realiza a la producción en términos de productividad. Por lo tanto, una empresa demandará trabajo o mano de obra, sólo si la empresa es productiva. La productividad de un factor, en este caso, de la mano de obra, es interdependiente de la existencia de otros factores para trabajar y producir.

La demanda del trabajo como también de otros factores de producción son adquiridos por los empresarios en los mercados del factor. Así mismo la demanda del factor trabajo es una demanda derivada, puesto que el mismo será demandado, mientras pueda ser útil para producir los bienes y servicios que requieran los consumidores, por ejemplo, sería irracional contratar ordeñadores si no existiera demanda de leche.

La demanda de mano de obra en el corto plazo y en un mercado dado indica cuánto de trabajo se demanda a determinado salario real por el producto físico marginal de una empresa, o sea, el producto añadido a la producción por la utilización de una unidad más del factor, cuando los demás factores están dados.

¹⁰ Cabarrouy: Principios de Macroeconomía. Edit. Mac. Graw Hill. Buenos Aires Argentina. 1.985. Pag. 322 - 325

GRÁFICA 1
DEMANDA DE MANO DE OBRA DE UNA EMPRESA



La curva de demanda del factor mano de obra, en este caso, representa lo que la empresa está dispuesta a pagar para cada nivel de contratación de mano de obra, lo cual se expresa por el valor del producto añadido por la última de mano de obra a contratar. De este modo, la curva indica la demanda de mano de obra de la empresa a los distintos niveles de salario que tenga que pagar, por ejemplo, al salario **S1** demanda **m1** de mano de obra y así sucesivamente, de tal manera que el salario se determinará en el mercado.

1.6.2. INGRESOS POR ACTIVOS PRODUCTIVOS

Este tipo de provisión de ingresos se genera porque los activos indicados producen rentas o alquileres por su utilización, lo que se constituye en ingresos personales para los propietarios de los mismos, quienes son los que generan empleo. Estos activos comprenden a la tierra, bienes productivos en maquinaria y otros, acciones de empresas, títulos bancarios, cuentas de ahorro, etc., entre estos la tierra es considerada como un activo primario. Mientras que los bienes productivos y los que se derivan de ellos, son activos intermedios porque ayudan a producir indirectamente la producción.

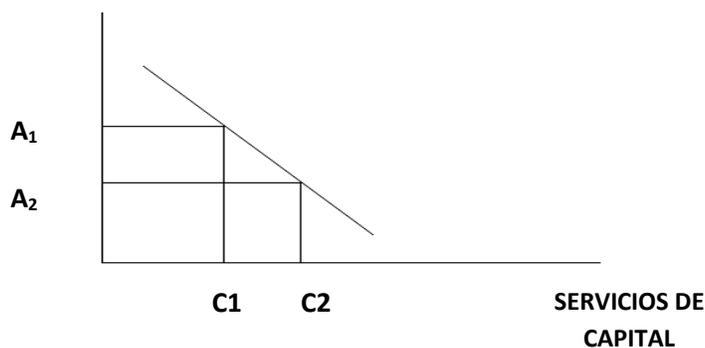
Lo que en realidad producen los activos económicos en una unidad dada de tiempo es un interés o tipo de rendimiento. El principio es que un activo económico se usa o se pide prestado para generar un ingreso neto positivo o lo que sobrepase al costo, este ingreso neto va enteramente al propietario del activo si es él quien lo usa, e irá una parte al propietario y otra al que se presta, si el activo cede para su utilización.

Según Samuelson¹¹, el rendimiento bruto del capital de una empresa, es el valor del producto marginal al capital añadido, del mismo modo que el valor del producto marginal de la mano de obra definido en el punto anterior. Este valor del producto marginal del capital indica cuánto está dispuesto a pagar por unidades adicionales de capital. De este modo, la curva del producto marginal del capital, que es decreciente, es también la curva de demanda de servicios de capital.

GRÁFICA 2

CURVA DE DEMANDA DEL MERCADO DE SERVICIOS DE CAPITAL

ALQUILER DE
SERVICIOS



Cada punto de la curva de demanda de servicios de capital del mercado indica la cantidad del servicio de capital que se contratará a los distintos precios o alquileres. Al alquiler o precio del servicio A_1 se requerirá C_1 unidades de capital y al alquiler A_2 , se demandará C_2 unidades de servicio.

¹¹ Samuelson Paul, Economía. Edit. Mac. Graw Hill. Buenos Aires Argentina. 1987. Pags. 636 - 639

La curva de demanda de los servicios de capital indica dos aspectos:

- Primero, define un nivel general de precios de los servicios de capital que puedan pagar las empresas para invertir, tal nivel se da por la altura de la curva.
- Segundo, define que los precios de los servicios de capital deben ir bajando si se tiene más, es decir que si los precios de los servicios de capital son altos, se invertirá poco y viceversa.

Según Fisher¹², para el activo tierra, la explicación teórica de cuánto los servicios de la tierra se demandarán y cuánto se pagará por ellos, es igual a la explicación que se acaba de dar para los otros activos de capital.

1.6.3. INGRESOS POR TRANSFERENCIAS

Las transferencias del gobierno o de personas o instituciones particulares constituyen fuente de ingresos para muchas personas que no trabajan: jubilados, estudiantes o están incapacitados de hacerlo. El número o magnitud de las transferencias dependen de las políticas sociales públicas para las transferencias del gobierno y otras, y de las decisiones de las personas particulares que las confieren para las demás.

1.7. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DE LAS DISPARIDADES DE LOS INGRESOS

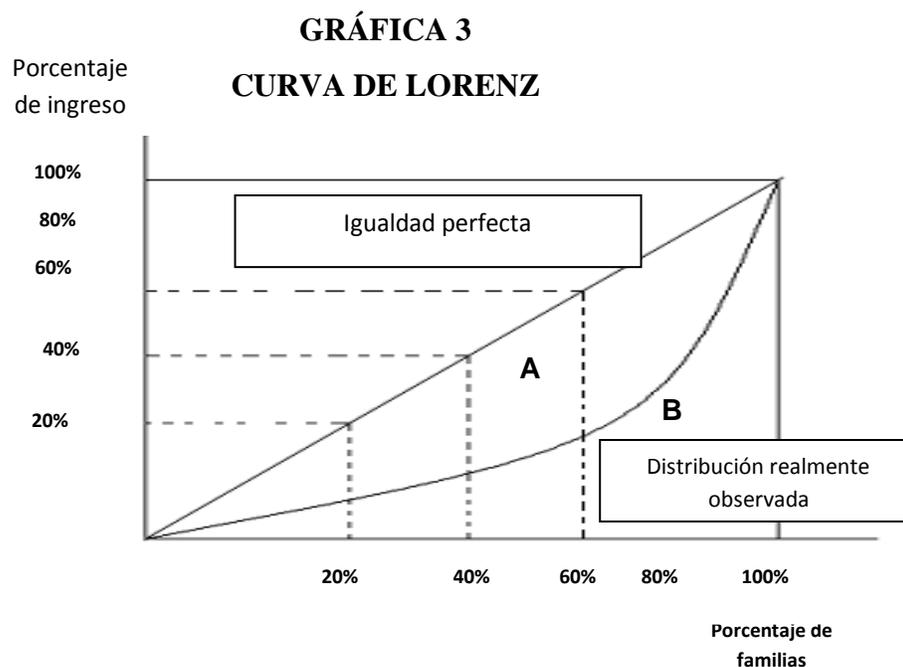
Dos indicadores son de uso general para medir el grado de concentración de los ingresos, la curva de Lorenz y el coeficiente de Gini¹³.

La curva de Lorenz representa la relación existente entre el ingreso acumulado y la población acumulada. Esta curva indica qué porcentaje de los ingresos acumulados

¹² Fisher, S y Bornnbusch R. Economía Edit. Mc. Graw Hill. Buenos Aires-Argentina 1.985. Pags. 408-410.

¹³ Peterson, W. Principios de Macroeconomía. Edit. Mc. Graw Hill. Buenos Aires. Argentina 1.981. Pags. 233-236

corresponden a un dado porcentaje de la población. Su presentación es en la forma gráfica que se muestra a continuación:



Como se observa en la gráfica 3, la curva de Lorenz es, en general, la que se forma por debajo de la diagonal que representa la distribución igualitaria de los ingresos, es decir, la curva de Lorenz indica cuán lejos está una situación de distribución de los ingresos respecto de la distribución teórica igualitaria de los mismos.

El coeficiente de Gini por su parte, es un indicador o más bien, es la razón entre dos áreas, entre el área formada por la curva de Lorenz y la línea de distribución igualitaria del ingreso, o sea, el área A de la gráfica 3, entre el área total debajo de la línea de distribución igualitaria del ingreso o área A+B.

2.1. ASPECTOS GENERALES

Como el propósito de la presente investigación es de lograr los objetivos considerados y demostrar la hipótesis formulada, es necesario efectuar un trabajo de campo a través de una encuesta que permita la recopilación de información, por razones de costo económico se ha visto por conveniente, tomar una muestra estratificada que sea representativa del universo de observaciones, en razón de que la población de la ciudad ha crecido y presenta grupos poblacionales con características definidas según su localización en los diferentes barrios (Anexo I).

Habiéndose considerado como objetivo de la encuesta: “conocer mediante el análisis de las variables socio- económicas, la estructura de la línea de la pobreza en la ciudad de Tarija”. Se define a las unidades familiares asentadas en el área urbana de la ciudad, las que se constituyen en las observaciones que serán el motivo de estudio de la presente investigación.

2.1.1. DISTRIBUCION DE BARRIOS Y NÚMERO DE FAMILIAS

El área de influencia de la ciudad de Tarija está formada por barrios, los mismos, fueron incrementándose en estas últimas décadas, producto de la migración de familias de otros departamentos; como también del área rural.

Para conocer la distribución y el número de barrios que corresponde a la división espacial de la ciudad de Tarija, se recurrió a la Federación de Juntas Vecinales, que tiene registrado un total de 85 barrios, lo que viene representa el crecimiento urbanístico producido en los últimos años en la ciudad (Anexo II).

Para este propósito y con fines metodológicos y con el objeto de estudiar las características de la distribución de los ingresos de la población en la cual se tome una mayor área de influencia, que permita una mayor concentración de familias, se ha tomado la zonificación realizada por la Cooperativa de Servicios de Agua y Alcantarillado (COSAALT Ltda.), la misma

que estratifica a la ciudad de Tarija en 25 barrios. La información se presenta en el siguiente cuadro:

CUADRO 1
DISTRIBUCION DE LOS BARRIOS
AÑO 2008

No.	NOMBRE DEL BARRIO
01	Villa Avaroa (San Marcos, San José)
02	La Pampa (Hospital Obrero)
03	San Roque (Cochabamba, Potosí, O'Connor, Bolívar)
04	Ex Combatientes (4 de Julio, Loma de San Juan)
05	El Molino-Bolívar, Víctor Paz, Plaza Uriondo, Plaza Luis de Fuentes
06	Las Panosas (Plaza Sucre, O'Connor)
07	Villa Fátima (O'Connor, Membrillos)
08	El Tejar (Terminal, Universidad Autónoma Juan Misael Saracho)
09	Aranjuez (Barrio San Antonio, Méndez Arcos)
10	San Gerónimo (San Luis)
11	Juan XXIII (Cruce, Circunvalación)
12	Rosedal (Juan Nicolai, Moto Méndez, Bartolomé Attard, Luis Espinal)
13	Palmarcito (Narciso Campero, Aniceto Arce)
14	Las Vegas
15	San Bernardo (6 de Agosto)
16	La Florida
17	Camino Tomatitas
18	Luis Pizarro (Barrio Guadalquivir, 15 de Noviembre)
19	Tabladita (Bajo SENAC)
20	Miraflores (Villa Busch)
21	Aeropuerto (Francisco de Uriondo, PIL)
22	San Jorge
23	Morros Blancos
24	Las Barrancas
25	Tabladita (Alto Senac)

Fuente: Documento Comercial COSAALT Ltda. , Año 2006

2.2. DEFINICION DEL FORMULARIO DE ENCUESTA

El cuestionario de la encuesta se elaboró tomando en cuenta los objetivos y la hipótesis, las variables consideradas son dos:

- Variables económicas.
- Variables sociales.

El formulario de la encuesta se muestra en el Anexo II; los formularios fueron distribuidos de acuerdo al número de barrios, tomando en cuenta el peso relativo del número de familias existentes en cada barrio estudiado.

En lo que respecta a la recolección de la información se recurrió a un grupo de estudiantes de la carrera de Economía para lo que se coordinó con la Jefatura de la Carrera, para el cumplimiento de dicho fin los encuestadores recibieron la información sobre el contenido del formulario y la forma de llenarlo.

El procesamiento de datos se realizó utilizando el programa Pss en base a los requerimientos planteados en la investigación (Anexo III).

2.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó el método de muestreo estratificado, para lo cual se ha tomado la distribución de barrios de la ciudad de Tarija, efectuada por COSAALT Ltda., que divide en 25 barrios, los que se constituyen en los sujetos de nuestro estudio en estratos a estudiarse.

La fórmula es la siguiente:

$$N = (Z_c \sigma / \mu)^2$$

Donde:

Z_c = Grado de confianza

σ = Desviación estándar

μ = Error

La aplicación de la fórmula considerada requiere previamente estimar la desviación típica, para lo cual es necesario llevar a cabo una encuesta piloto.

2.3.1. ENCUESTA PILOTO

La encuesta piloto consistió en realizar encuestas en los barrios, el número de encuestas se determinó en base al número de las unidades familiares que habitan por barrios, las mismas fueron tomadas al azar.

Para la estimación de la varianza poblacional se consideró como variable representativa de la presente investigación cuyo objetivo es conocer el grado de distribución de los ingresos de las familias en la ciudad de Tarija.

En el cuadro siguiente se muestra los resultados de la encuesta piloto.

CUADRO 2
CÁLCULO DE LA VARIANZA ESTIMADA

ZONAS	Y1	(Y 1 – Y)	(Y 1 – Y)2
1	350	384	147.456
2	420	314	293.580
3	800	66	13.464
4	450	284	57.936
5	2.000	1.266	258.264
6	620	114	23.256
7	1.400	666	135.864
8	390	344	70.176
9	550	184	37.536
10	780	46	9.384
11	1.000	266	54.264
12	370	364	74.256
13	560	174	35.496
14	750	16	3.264
15	330	404	82.416
16	440	294	59.976
17	500	234	47.736
16	470	264	53.856
19	900	166	33.864
20	1.500	766	156.264
21	860	126	27.744
22	690	44	8976
23	390	344	70.176
24	1.300	566	115.464
25	530	204	41.616
TOTAL	18350		1.912.284

Fuente: Elaboración propia

En consideración de la información estimada obtenida, a continuación se procede a efectuar los cálculos.

Estimación de la media:

$$\begin{aligned}\bar{Y} &= \frac{\sum Y_i}{N} \\ \bar{Y} &= 18.350 / 25 \\ \bar{Y} &= 734\end{aligned}$$

Estimación de la varianza poblacional:

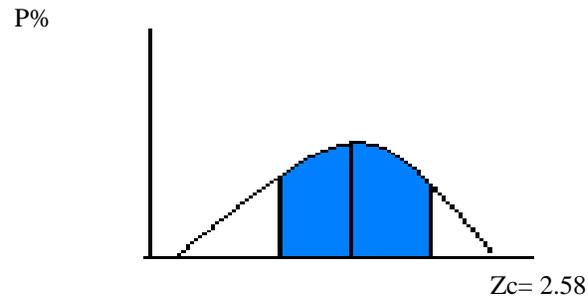
$$\begin{aligned}S &= \sqrt{\sum \frac{(Y_i - \bar{Y})^2}{N}} \\ S &= \sqrt{\frac{1.912.264}{25}} \\ S &= 276.57\end{aligned}$$

Habiéndose obtenido el valor de desviación típica, que es 276,5 Bs. y con un 99% de grado de confianza, es decir, $Z_c = 2,58$, un error entre los puntos observados y la media de Bs. 40, la fórmula utilizada para la determinación del tamaño de muestra es la siguiente:

$$\begin{aligned}N &= \left(Z_c \frac{\sigma}{\mu} \right)^2 \\ \text{Reemplazando, se tiene:} \\ N &= (2,58 \times 276,5 / 40)^2 \\ N &= 318\end{aligned}$$

De donde resulta que el tamaño de la muestra estimada es 318 observaciones o encuestas a realizarse en los diferentes barrios de la ciudad de Tarija.

GRAFICA 4
CAMPANA DE GAUSS



2.4. DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR BARRIOS

Una vez realizado el reconocimiento de los barrios ubicados en la ciudad de Tarija, se observó la presencia de barrios más próximos con población reducida, por lo que se vio por conveniente fusionar a algunos, por tener características similares de tal manera que el número de encuestas a ser distribuidas correspondiera a los 25 barrios. (Anexo IV)

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR BARRIOS

N°	BARRIO	N° DE FAMILIAS	%	N° ENCUESTA POR BARRIO
1	VILLA AVAROA	1.630	8.79	28
2	LA PAMPA	1.800	9.71	31
3	SAN ROQUE	1.940	10.4	33
4	EX – COMBATIENTES	1.395	7.53	23
5	MOLINO	785	4.23	13
6	LAS PANOSAS	1.080	5.82	18
7	VILLA FÁTIMA	988	55.38	17
8	EL TEJAR	335	1.80	6
9	ARANJUEZ-MÉNDEZ ARCOS	790	4.26	13
10	SAN GERÓNIMO	680	3.67	12
11	JUAN XXIII	750	4.04	13
12	ROSEDAL	620	3.34	11
13	PALMARCITO	675	3.64	12
14	LAS VEGAS	635	3.42	11
15	SAN BERNARDO	650	3.50	11
16	LA FLORIDA	420	2.26	7
17	CAMINO A TOMATITAS	230	1.24	4
18	L. PIZARRO (B.GUAD., 15 DE NOV.)	485	2.61	8
19	TABLADITA (BAJO SENAC)	400	5.93	19
20	VILLA BUSCH	215	1.19	4
21	AEROP. (F. DE URIONDO Y PIL)	270	1.45	5
22	SAN JORGE	320	1.72	5
23	MORROS BLANCOS	220	1.18	4
24	TABLADITA (ALTO SENAC)	290	1.86	6
25	LAS BARRANCAS	212	1.27	4
	TOTAL	18.525	100%	319

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de COSAALT Ltda., año 2008

Una vez establecidos los barrios se procedió a distribuir la muestra en función al tamaño poblacional de cada zona, tal como se observa en el cuadro anterior.

3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA POBLACIÓN

3.1.1. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN

Según la muestra tomada en la ciudad de Tarija, se ha podido establecer que la población total muestral alcanza a 1.208 personas, distribuidas en los 25 barrios considerados, de los cuales el casi 48% está constituido por una población masculina y el 52% restante por mujeres, tal como se muestra en el cuadro que sigue:

CUADRO 4
POBLACIÓN POR SEXO Y BARRIOS

N°	BARRIO	HOMBRES	%	MUJERES	%
1	VILLA AVAROA	52	4.3	53	4.4
2	LA PAMPA	37	3.1	40	3.3
3	SAN ROQUE	87	7.2	89	7.4
4	EX COMBATIENTES (4 DE JULIO)	26	2.2	29	2.4
5	MOLINO	26	2.1	29	2.4
6	LAS PANOSAS (Z. CENTRAL)	31	2.6	45	3.7
7	VILLA FATIMA	47	3.9	47	3.9
8	EL TEJAR	28	1.8	19	1.6
9	ARANJUEZ –MÉNDEZ ARCOS	18	1.5	21	1.7
10	SAN GERÓNIMO	10	0.8	11	0.9
11	JUAN XXIII	40	3.3	41	3.4
12	ROSEDAL	19	1.6	18	1.5
13	PALMARCITO	22	1.4	23	1.9
14	LAS VEGAS	7	0.6	12	1.0
15	SAN BERNARDO	17	1.4	19	1.6
16	LA FLORIDA	7	0.6	12	1.0
17	CAMINO A TOMATITAS	10	0.8	11	0.8
18	L. PIZARRO-B. GUAD.- 15 DE NOV.	20	1.7	22	1.8
19	TABLADITA (BAJO SENAC)	28	2.3	30	2.5
20	VILLA BUSCH	7	0.8	21	1.7
21	AEROPUERTO (F. DE URIONDO – PIL)	11	0.9	10	0.8
22	SAN JORGE	5	0.4	8	0.7
23	MORROS BLANCOS	4	0.3	5	0.4
24	TABLADA ALTO SENAC	11	0.9	12	1.0
25	BARRANCAS	5	0.4	6	0.5
	TOTAL	575	47.1	633	52.9

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro se puede advertir que la población en la ciudad de Tarija, se encuentra concentrada en los barrios de Villa Abaroa, San Roque, La Pampa, Villa Fátima, Zona Central, Juan XXIII y Tabladita.

3.1.2 TAMAÑO DE LA UNIDAD FAMILIAR

Según la encuesta realizada se determinó que el tamaño promedio de la familia en la ciudad de Tarija estaría entre 3 y 4 personas puesto que casi el 50% de las familias encuestadas respondieron que tenían un número de miembros en la familia que se encontraban en estos rangos, tal como se muestra en el cuadro que sigue:

CUADRO 5
TAMAÑO FAMILIAR

TAMAÑO FAMILIAR	NÚMERO DE FAMILIAS	PORCENTAJE
1	8	2.4
2	22	7.0
3	64	20.0
4	93	29.0
5	57	18.0
6	38	12.0
7	22	7.0
8	11	3.5
9	2	0.7
10	1	0.4
TOTAL	318	100.0

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Esto significa que la ciudad de Tarija está siguiendo un proceso de urbanización, por lo tanto las familias presentan la tendencia a limitar el tamaño familiar, puesto que con relación al censo del 2000 el tamaño de la familia se encontraba más cercano a la conformada por 5 miembros.

3.1.3. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES

La estructura etárea de la población en la ciudad de Tarija, muestra una alta concentración entre las edades de 0-20 años, lo que representa el 51% de la población total; esto significa que la base de esta estructura es amplia, o sea, una población joven lo cual es todavía característica de las economías sub- desarrolladas.

Esta información se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 6
ESTRUCTURA DE LA POBLACION SEGÚN EDAD Y SEXO

EDAD	HOMBRES	MUJERES	POBLACION TOTAL	PORCENTAJE	% ACUMULADO
0 – 5	63	69	132	10.99	10.99
6-10	84	92	176	14.61	25.60
11-15	78	84	162	13.42	39.01
16-20	72	77	149	12.32	51.34
21-25	45	49	94	7.78	59.12
26-30	47	50	97	8.03	67.15
31-35	35	37	72	5.99	73.13
36-40	44	48	92	7.71	80.85
41-45	34	35	70	5.81	86.65
46-50	29	38	67	4.96	91.62
51-55	21	22	43	3.35	94.96
56 y más	23	31	54	5.04	100.00
TOTAL	575	633	1208	100.00	

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

3.1.3. EL NIVEL DE EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN

El indicador más común para medir el nivel de educación de una población es el índice de analfabetismo, el cual muestra el grado de cualificación de los recursos humanos, sus condiciones de acceso al mercado laboral y hacia mejores niveles de vida.

En la encuesta se tomó en consideración los diferentes niveles en el status educativo de la población, que comprende a los no alfabetos, alfabetos, los que han cursado el ciclo básico, intermedio y medio, los que culminaron la profesionalización universitaria y aquellos que optaron por una profesionalización no universitaria.

Los datos muestrales reflejan los resultados siguientes:

CUADRO 7
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN

NIVELES DE EDUCACION	POBLACION	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Niños menores a 6 años	132	11.00	11.00
No alfabetos	36	3.00	14.00
Básico	350	29.00	51.00
Intermedio	193	16.00	67.00
Medio	230	19.00	86.00
Profesional universitario	109	9.00	95.00
Profesional no universitario	48	4.00	99.00
No contesta	12	9.00	100.00
TOTAL	1.208	100.00	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Según el cuadro 7, se puede observar que el índice de analfabetos en la ciudad de Tarija, sólo representa el 3% de la población total, lo cual se puede considerar relativamente bajo, por lo general, la mayor concentración de la población se encuentra en los ciclos básico, intermedio y medio y un 4% con cierto grado de educación universitaria.

Si bien estos indicadores, en algunos niveles, son relativamente bajos, sin embargo, se toma en cuenta al nivel de educación de los jefes de familia, el índice de analfabetismo aumenta considerablemente del 3 al 11% , tal como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 8
GRADO DE EDUCACIÓN DE LOS JEFES DE FAMILIA

NIVEL DE EDUCACIÓN	POBLACIÓN	PORCENTAJE	% ACUMULADO
No alfabeto	35	11.00	11.00
Básico	64	20.00	48.00
Intermedio	54	17.00	65.00
Medio	35	11.00	76.00
Profesional universitario	57	18.00	94.00
Profesional no universitario	16	5.00	99.00
Otros	57	18.00	100.00
TOTAL	318	100.00	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Evidentemente, el cuadro 8 muestra que del total de analfabetos de la población el 11% de ellos son jefes de familia. En general, la mayor concentración de jefes de familia se ubican en los niveles de alfabeto, básico, intermedio y medio, sin embargo, también es relativamente significativo el índice de profesionalización universitaria que llega al 18% de ellos.

De cualquier manera, este nivel relativamente bajo de los jefes de hogar hace suponer una baja posibilidad de acceso a fuentes de trabajo estables y con mayores remuneraciones.

3.1.4. EMPLEO

Para establecer la situación del empleo en la ciudad de Tarija, es necesario determinar la magnitud de la ocupación de la fuerza laboral, como también el desempleo y subempleo, para ello primeramente se calcula la población en edad de trabajar la misma que resulta de restar de la población total a las personas menores a 10 años, en razón de que se observa en la actividad económica que los niños de corta edad (10 a 14 años) y ancianos, incorporados al proceso de producción y de servicios,

especialmente, en las categorías de trabajadores por cuenta propia dentro del sector informal.

Por otra parte, dentro de la población en edad de trabajar se encuentra conformada por dos grupos que son la población económicamente activa y la población económicamente no activa. A su vez, en el primer grupo se incluye a las personas que están empleadas y aquellas personas que al estar desempleadas, buscan trabajo.

En el segundo grupo, o sea, la población económicamente no activa se encuentran las personas que no participan en el mercado laboral tal como los estudiantes, amas de casa y los rentistas.

En el Cuadro 9 se ha calculado el peso relativo tanto de la población en edad de trabajar como de los componentes de su estructura, tal como se muestra en el cuadro que se consigna a continuación:

CUADRO 9
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR

POBLACION		NUMERO	PORCENTAJE (%)
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	POBLACION OCUPADA	368	39
	BUSCA TRABAJO	28	3
	SUB - TOTAL	396	42
POBLACION ECONOMICAMENTE NO ACTIVA	ESTUDIANTE	471	50
	AMA DE CASA	47	5
	RENTISTA	28	3
	SUB - TOTAL	546	58
POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR	POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR	942	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Tal como se observa, la población en edad de trabajar se ha calculado en 942 personas, que representan el 78% de la población muestral, de la cual el 42% corresponde a la población económicamente activa o fuerza de trabajo y el 58% restante constituye la población económicamente no activa.

Así mismo se advierte que del total de la población económicamente activa cerca al 42% de dicha población se encuentra ocupada el 3% desempleada, mientras que, con respecto a la población ocupada representa el 39%.

Con respecto a la población económicamente no activa, del total de ésta los estudiantes representan el 50%.

3.1.5. EL SUBEMPLEO

Para medir el subempleo se consideran dos tipos de subempleo: el visible y el invisible.

Para medir el subempleo visible se considera a todas aquellas personas que al estar ocupadas, sin embargo, su jornada laboral es menor a la establecida en horas/día, horas/semana o días/meses, para el caso que nos ocupa en esta categoría laboral se ha considerado a las personas que en la encuesta declararon estar trabajando en el tipo temporal dependiente y/o temporal cuenta propia.

En cuanto al subempleo invisible, se considera a las personas que trabajan bajo un régimen de ingresos por debajo del salario mínimo establecido por ley, es decir, ingresos percibidos por debajo de Bs. 577 al mes, datos que se observan en el cuadro 10.:

CUADRO 10
ESTIMACION DEL SUBEMPLEO

DETALLE	SUBEMPLEO VISIBLE		SUBEMPLEO INVISIBLE	TOTAL SUB EMPLEO	POBLACIÓN OCUPADA
	TEMPORAL DEPENDIENTE	TEMPORAL CUENTA PROPIA	REMUNERACIÓN MENOR O IGUAL A BS. 577		
POBLACIÓN OCUPADA	33	37	77	147	368
%	22	25	53	100	100

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Estos resultados muestran que la situación de empleo en la ciudad de Tarija representa un fenómeno relativamente difícil puesto que el 40% de la población ocupada se encuentra subempleada.

3.1.6. SITUACIÓN DE LA SALUD

La ciudad de Tarija cuenta con una infraestructura de salud, tanto pública como privada, para satisfacer en forma relativa la demanda de salud de la población, puesto que cuenta con casi todos los servicios de atención médica.

Lo más importante y destacable es que en los últimos años, la población asegurada aumentó debido al énfasis en la política social impuesta por las organizaciones de gobierno local, lo que muestra un avance significativo en el nivel de acceso a los servicios de salud.

Los datos de la encuesta se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 11

FAMILIAS ASEGURADAS Y NO ASEGURADAS

FAMILIAS	ASEGURADAS	NO ASEGURADAS	TOTAL
NÚMERO	286	32	318
%	90	10	100

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Estos resultados muestran que el 90% de las familias estarían cubiertas por la seguridad social y solo el 10% de ellas no contarían con este beneficio.

Por otra parte, de las familias que no estarían cubiertas por la seguridad social, el 80% de ellas son atendidas en clínicas y por médicos particulares, en tanto que el resto asiste a postas sanitarias, hospital o curandero tal como se muestra en el cuadro que se presenta a continuación:

CUADRO 12
LUGAR DE ATENCION FAMILIAS NO ASEGURADAS

FAMILIAS	CENTROS DE ASISTENCIA					TOTAL
	POSTA SANITARIA	HOSPITAL	CLÍNICA	MÉDICO PARTICULAR	CURANDERO	
NUMERO	1	4	22	3	2	32
%	4	11	70	10	5	100

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Por otra parte, otros parámetros que se toman en cuenta para reflejar el nivel de salud de población es a través de los casos de enfermedades más frecuentes que se presentan en la población.

Los resultados de las encuestas sobre el particular se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 13
ENFERMEDADES FRECUENTES

ENFERMEDADES	No. DE CASOS	PORCENTAJE
Enf. Respiratorias	59	41
Inf. Intestinales	24	20
Inf. Parasitarias	12	10
Sist. osteomuscular	10	8
Enf. de la piel	8	7
Enf. sistema nervioso	6	5
Enf tejido celular subcutáneo	4	3
Enf. órg. genitales femeninos	4	3
Enf. aparato urinario	4	3
Total	131	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Según estos datos, se evidencia un alto riesgo de la población respecto a las enfermedades respiratorias, gastrointestinales, especialmente diarreas, de tipo intestinal y parasitario, que en conjunto representan el 30% de casos.

3.1.7 SITUACION DE LA VIVIENDA

Uno de los factores que mide la calidad de vida de la población es a través de las condiciones de vivienda de la población, la cual, se puede medir a través de los siguientes parámetros:

- Tenencia de la vivienda.
- Tipo de construcción.
- Fachada interior.
- Disponibilidad de servicios.
- Hacinamiento.

Los resultados de la muestra sobre el particular, se muestran a continuación:

CUADRO 14
CONDICIONES DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE TARIJA

CONCEPTO		No. DE FAMILIAS	PORCENTAJE
Tenencia	Propia	254	80%
	Alquilada	64	20%
	TOTAL	318	100%
Tipo de construcción	Adobe	111	35%
	Ladrillo	203	64%
	Otros	4	1%
	TOTAL	318	100
Servicios Básicos	Pozo ciego	16	5%
	Cámara séptica	16	5%
	Alcantarillado	286	90%
	TOTAL	318	100%
Servicios sanitarios	Agua	102	32%
	Luz	79	25%
	Teléfono	70	22%
	Gas	67	21%
TOTAL	318	100%	
Numero de piezas por familia	1 – 2	67	21%
	3 – 4	153	49%
	5 – 6	67	21%
	7 – 8	18	5%
	9 – 10	13	4%
	11 – 12	0	0
	TOTAL	318	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Estos resultados muestran que el 80% de las familias cuentan con vivienda propia, sin embargo, todavía un 35% de las familias utilizan el adobe como material de construcción y casi la totalidad de las viviendas tienen revoque interior.

En cuanto se refiere a los servicios básicos, los resultados muestran que estos son accesibles a una gran proporción de la población, especialmente, la luz, agua y relativamente el teléfono y gas.

En lo que se refiere al grado de hacinamiento, los resultados muestran que casi el 49% de la población dispone de tres a cuatro piezas donde están incluidas el baño y la cocina.

3.1.8. SITUACIÓN DE LOS INGRESOS

Las familias obtienen ingresos por diferentes conceptos o de diferentes fuentes, sin embargo, por cuestiones metodológicas, éstas pueden agruparse en dos fuentes:

La primera fuente y probablemente la más importante está constituida por los ingresos laborales, o sea, las remuneraciones mensuales obtenidas por el trabajo en diferentes actividades, sea en condición de dependiente o también en trabajo por cuenta propia.

La segunda fuente comprende a todos los ingresos que no tienen su origen en el trabajo sino que provienen de cierto tipo de prestaciones, transferencias o el resultado de la posesión de activos financieros, por ello es que se los tipifica como otros ingresos, los mismos que pueden ser alquileres, intereses, jubilación, utilidades, pensiones, etc.

De esta manera, los montos globales y promedios mensuales de ingresos percibidos por las familias es como sigue:

CUADRO 15
DETERMINACIÓN DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL (en Bs.)

INGRESO LABORAL JEFE HOGAR	MASA DE INGRESOS	901.425
	NUMERO	318
	INGRESO PROMEDIO	2.835
INGRESO LABORAL FAMILIAR	MASA DE INGRESOS	1.040.555
	NUMERO	318
	INGRESO PROMEDIO	3.272
INGRESO FAMILIAR TOTAL	MASA DE INGRESOS	1.168.533
	NUMERO	318
	INGRESO PROMEDIO	3.675

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Tal como se observa en el cuadro 15, las diferencias entre los ingresos promedios laborales del jefe de hogar y familiar es cero, debido principalmente a que la contribución de los otros miembros que trabajan en la familia es muy pequeño.

Así mismo, las diferencias entre los ingresos laborales por familia y el ingreso familiar total es relativamente bajo debido a que los otros ingresos percibidos son también bajos, o el número de familias que las perciben es muy pequeño.

Por otra parte, también se ha determinado la estructura del ingreso laboral familiar y el ingreso total, tal como se muestra a continuación:

CUADRO 16
INGRESOS FAMILIARES TOTALES (en Bs.)

CONCEPTO	MASA DEL INGRESO FAMILIAR	%	NÚMERO DE FAMILIAS	INGRESO PROMEDIO FAMILIAR	POBLACIÓN OCUPADA	INGRESO PROMEDIO
INGRESOS LABORALES	1.040.555	89	318	3.272	368	2.828
OTROS INGRESOS	128.008	11	318	403	368	348
TOTAL	1.168.553	100	318	3.675	368	3.175

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Tal como se observa, los ingresos laborales representan la mayor fuente de ingresos de la población, puesto que alcanzan al 90% del ingreso familiar, mientras que la

contribución de los otros ingresos al total de los ingresos familiares es solamente del 11%.

Por otra parte, se ha estimado también el ingreso per cápita mensual, para lo cual se ha tomado en cuenta el tamaño muestral y la población total muestral tal como se muestra en el cuadro que se consigna a continuación:

CUADRO 17

ESTIMACION DEL INGRESO PER CÁPITA

INGRESOS TOTALES	INGRESO PROMEDIO FAMILIAR		INGRESO PER CÁPITA	
	N°	85	N°	Bs.
1.168.553	318	3.675	1.208	967

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

Estos resultados muestran que el ingreso per cápita mes para la ciudad de Tarija sería de Bs.967, lo cual equivale a \$us. 137, o sea, un ingreso per cápita al año de \$us. 1.641.

Por otra parte, se ha estimado los ingresos laborales por categoría ocupacional, los mismos que se muestran en el siguiente cuadro:

CUADRO 18

**ESTIMACIÓN DEL INGRESO LABORAL SEGÚN CATEGORÍA
OCUPACIONAL (en Bs.)**

CATEGORÍA OCUPACIONAL	NO OCUPADOS	INGRESO PROMEDIO	INGRESO TOTAL
Obreros	37	790	29.218
Artesanos	56	2.068	115.797
Empleados	70	2.895	262.675
Trab. cuenta prop.	92	1.159	106.619
Empresarios	29	6.379	190.799
Profesionales	44	5.164	227.203
Técnicos	40	4.206	168.243
TOTAL	368		1.040.555

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

Tal como se observa en el Cuadro 18, el ingreso del empresario es casi 24% mayor que el del profesional y casi 6 veces que el del obrero, estos ingresos marcan la diferencia en el status profesional, lo que influye en el ingreso total.

Finalmente, se ha determinado el ingreso laboral promedio y total según los barrios considerados en la muestra en el cuadro 4.14, se puede advertir que el salario donde se encuentran por lo general las familias de mayores ingresos es la zona central y Las Panosas, cuyo ingreso promedio está por encima del ingreso promedio de la población en 1,7 veces aproximadamente, mientras que el ingreso laboral promedio más bajo se encuentra en Morros Blancos y las Barrancas, cuyo ingreso está por debajo del promedio poblacional en 3,71 veces y el ingreso promedio más alto con relación al más bajo supera en casi 18 veces, lo cual muestra una gran disparidad en la distribución de los ingresos según las zonas que se traten.

CUADRO 19
DETERMINACIÓN DEL INGRESO LABORAL FAMILIAR
POR BARRIOS (en Bs)

N°	BARRIO	PERSONAS OCUPADAS	INGRESOS PROMEDIO	INGRESO TOTAL
1	VILLA AVAROA	42	1.377	57.834
2	LA PAMPA	33	2.957	97.581
3	SAN ROQUE	44	3.799	167.581
4	EX COMBATIENTES (4 DE JULIO)	13	922	12.896
5	MOLINO	22	3.756	82.632
6	LAS PANOSAS (Z. CENTRAL)	25	5.401	135.025
7	VILLA FÁTIMA	26	3.720	96.720
8	EL TEJAR	20	3.939	78.780
9	ARANJUEZ –MÉNDEZ ARCOS	13	966	12.558
10	SAN GERÓNIMO	10	4.812	48.120
11	JUAN XXIII	21	4.010	84.210
12	ROSEDAL	18	3.510	63.180
13	PALMARCITO	8	931	7.448
14	LAS VEGAS	8	1.168	9.344
15	SAN BERNARDO	8	1.197	9.576
16	LA FLORIDA	5	1.210	6.050
17	CAMINO A TOMATITAS	6	932	5.592
18	L. PIZARRO-B. GUAD.- 15 DE NOV.	10	1.437	14.370
19	TABLADITA (BAJO SENAC)	6	2.071	12.426
20	VILLA BUSCH	5	961	4.805
21	AEROP. (F. DE URIONDO – PIL)	5	1.575	7.875
22	SAN JORGE	4	1.083	4.332
23	MORROS BLANCOS	4	856	3.424
24	TABLADA ALTO SENAC	8	1.825	14.600
25	BARRANCAS	4	856	3.424
	TOTAL	368	3.175	1.168.553

Fuente: Elaboración propia en base a los ingresos

3.2. ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

3.2.1. CONSIDERACIONES GENERALES

En este apartado se aborda el análisis de los ingresos, en razón de que se trata de uno de los parámetros que permiten medir el grado de disparidad en términos de ingresos de las familias consideradas en la muestra.

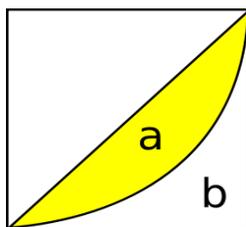
3.2.2. DISPONIBILIDAD DE INGRESOS

El coeficiente de Gini es una medida de desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini, es uno de los parámetros que nos permite conocer las desigualdades existentes en los ingresos de una población, para lo cual se utiliza como instrumento de medición el "coeficiente de Gini".

El coeficiente de Gini, se calcula como una de las áreas en el diagrama de la curva de Lorenz, si el área entre la línea de perfecta igualdad y la curva de Lorenz es **a**, y el área por debajo de la curva de Lorenz es **b**, entonces el coeficiente de Gini es: **$a/(a+b)$** .

Esta razón se expresa como porcentaje o como equivalente numérico de ese porcentaje, que es siempre un número en 0-1, es decir, si los ingresos presentan mayor concentración se aproximan a uno, por el contrario si tienden a cero, significa que las condiciones de distribución son menores en términos de igualdad (ver Diagrama 1).

DIAGRAMA 1



El coeficiente de Gini, se calcula con la fórmula de Brown, que es más práctica:

El coeficiente de Gini, se calcula con la fórmula de Brown, que es más práctica:

$$G = \left| 1 - \sum_{k=1}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k)(Y_{k+1} + Y_k) \right|$$

donde:

- G: Coeficiente de Gini.
- X: Proporción acumulada de la variable población.
- Y: Proporción acumulada de la variable ingresos.

Para nuestro análisis, se calculan tres coeficientes de Gini:

- a) Considerando el ingreso del jefe de familia.
- b) Tomando en cuenta el ingreso laboral familiar.
- c) Tomando en cuenta el ingreso total familiar.

En los cuadros siguientes se muestran los cálculos de los respectivos coeficientes de Gini y las curvas de Lorenz.

3.3.FACTORES RELACIONADOS CON EL GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LOS INGRESOS

Para Nuestro análisis se consideran tres coeficientes de Gini:

- a) Considerando el Ingreso del Jefe de Familia.
- b) Tomando en cuenta el Ingreso laboral familiar.
- c) Tomando en cuenta el Ingreso total familiar.

En los cuadros siguientes se muestran los cálculos de los respectivos coeficientes de Gini y las curvas de Lorenz.

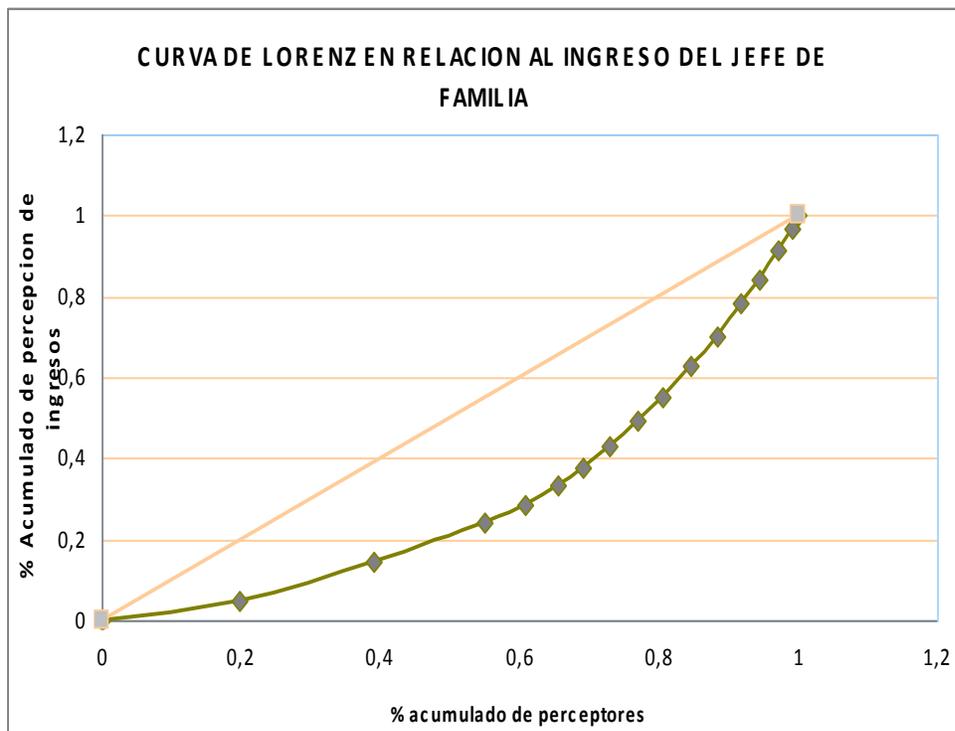
3.3.1. COEFICIENTE DE GINI EN RELACIÓN AL INGRESO DEL JEFE DE FAMILIA

Para este caso se toman los sueldos o salarios mensuales percibidos por los jefes de familia en sus fuentes de trabajo

CUADRO 20
COEFICIENTE DE GINI EN RELACIÓN AL INGRESO
DEL JEFE DE FAMILIA

ESTRATOS DE INGRESO	Nº FAMILIAS	hi	Hi	INGRESOS FAMILIARES	hi	Hi	b	a*b
0 -500	15	0,0472	0	7110	0,0079	0		0
5001 - 1000	48	0,1509	0,1981	37680	0,0418	0,0497		0
1001 - 1500	61	0,1918	0,3899	84241	0,0935	0,1431	0,1928	0,037
1501 - 2000	51	0,1604	0,5503	87720	0,0973	0,2405	0,3836	0,0615
2001 - 2500	18	0,0566	0,6069	40460	0,0449	0,2853	0,5258	0,0298
2501 - 3000	15	0,0472	0,6541	42825	0,0475	0,3328	0,6182	0,0292
3001 - 3500	12	0,0377	0,6918	41040	0,0455	0,3784	0,7112	0,0268
3501 - 4000	12	0,0377	0,7296	45492	0,0505	0,4288	0,8072	0,0305
4001 - 4500	13	0,0409	0,7704	56550	0,0627	0,4916	0,9204	0,0376
4501 - 5000	11	0,0346	0,805	53020	0,0588	0,5504	1,042	0,036
5001 - 5500	13	0,0409	0,8459	70473	0,0782	0,6286	1,179	0,0482
5501 - 6000	12	0,0377	0,8836	67608	0,075	0,7036	1,3321	0,0503
6001 - 6500	11	0,0346	0,9182	70620	0,0783	0,7819	1,4855	0,0514
6501 - 7000	8	0,0252	0,9434	54416	0,0604	0,8423	1,6242	0,0409
7001 - 7500	9	0,0283	0,9717	66492	0,0738	0,916	1,7583	0,0498
7501 - 8000	6	0,0189	0,9906	47352	0,0525	0,9686	1,8846	0,0356
8001 y más	3	0,0094	1	28326	0,0314	1	1,9686	0,0186
TOTAL	318	1		901425	1			0,583
					COEFICIENTE DE GINI			0,417

GRAFICA 5



El resultado muestra un coeficiente de Gini de 0.4170, indica que la muestra tomada es relativamente desigual, puesto que se acerca más a cero que a uno, por lo que se puede concluir que su nivel de concentración no es excesivamente alto.

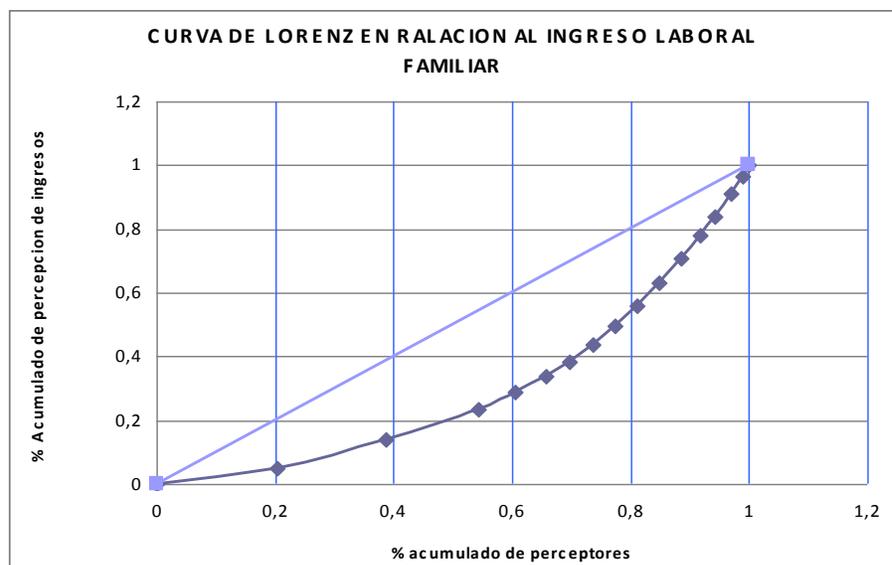
3.3.2. COEFICIENTE DE GINI EN RELACIÓN AL INGRESO LABORAL FAMILIAR

Se toma en cuenta los sueldos y salarios laborales del grupo familiar, los mismos que corresponden a sus fuentes laborales.

CUADRO 21
COEFICIENTE DE GINI EN RELACIÓN AL INGRESO LABORAL
FAMILIAR

ESTRATOS DE INGRESO	Nº FAMILIAS	hi	Hi	INGRESOS FAMILIARES	hi	Hi	b	a*b
0 -500	17	0,0462	0	8058	0,0077	0		0
5001 - 1000	58	0,1576	0,2038	45530	0,0438	0,0515		0
1001 - 1500	67	0,1821	0,3859	92527	0,0889	0,1404	0,1919	0,0349
1501 - 2000	58	0,1576	0,5435	99760	0,0959	0,2363	0,3767	0,0594
2001 - 2500	23	0,0625	0,606	52210	0,0502	0,2865	0,5228	0,0327
2501 - 3000	19	0,0516	0,6576	54245	0,0521	0,3386	0,6251	0,0323
3001 - 3500	14	0,038	0,6957	47880	0,046	0,3846	0,7232	0,0275
3501 - 4000	15	0,0408	0,7364	56865	0,0546	0,4393	0,8239	0,0336
4001 - 4500	14	0,038	0,7745	60900	0,0585	0,4978	0,937	0,0356
4501 - 5000	13	0,0353	0,8098	62660	0,0602	0,558	1,0558	0,0373
5001 - 5500	14	0,038	0,8478	75894	0,0729	0,6309	1,1889	0,0452
5501 - 6000	14	0,038	0,8859	78876	0,0758	0,7067	1,3377	0,0509
6001 - 6500	12	0,0326	0,9185	77040	0,074	0,7808	1,4875	0,0485
6501 - 7000	9	0,0245	0,9429	61218	0,0588	0,8396	1,6204	0,0396
7001 - 7500	10	0,0272	0,9701	73880	0,071	0,9106	1,7502	0,0476
7501 - 8000	7	0,019	0,9891	55244	0,0531	0,9637	1,8743	0,0357
8001 y más	4	0,0109	1	37768	0,0363	1	1,9637	0,0213
TOTAL	368	1		1040555	1			0,5821
COEFICIENTE DE GINI								0,4179

GRAFICA 6



El resultado muestra un coeficiente de Gini de 0.4179, casi similar al coeficiente de Gini de los ingresos de jefes de familia, indicándonos que los datos tomados de los ingresos laborales familiares son relativamente desiguales, puesto que se aproxima más a cero que a uno, por lo que se puede concluir que el nivel de concentración no es excesivamente alto.

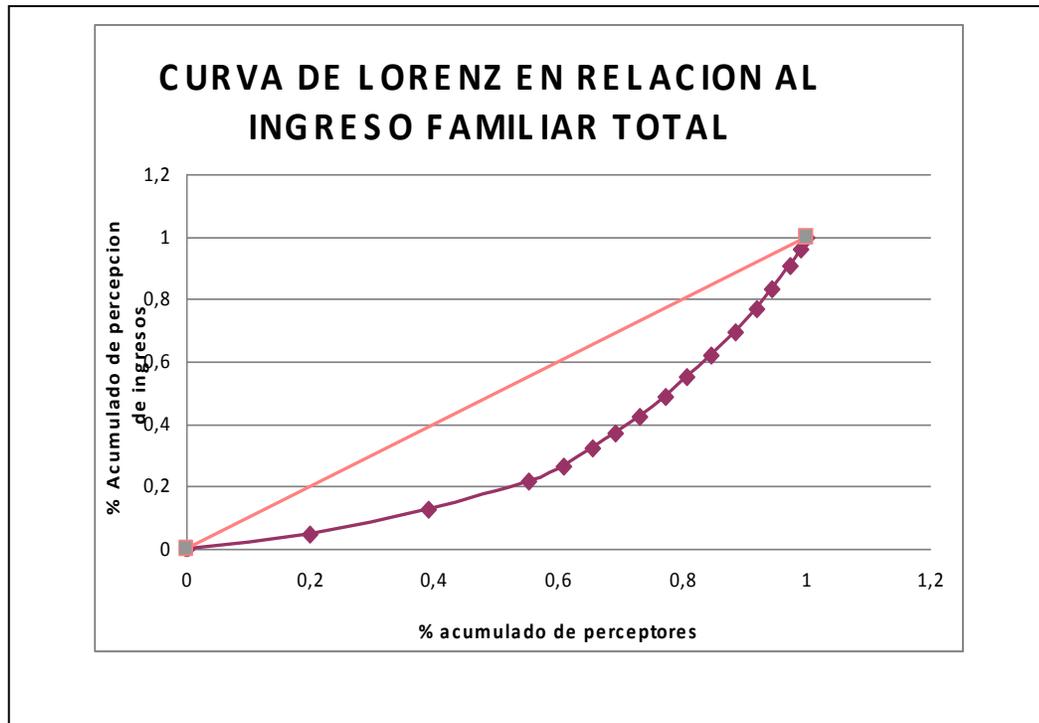
3.3.3. COEFICIENTE DE GINI CON RELACION A LOS INGRESOS TOTALES FAMILIARES

En el cálculo de este coeficiente, se consideran la totalidad de los ingresos, es decir a lo anterior se incluye otros ingresos con rentas, alquileres, intereses y otros.

CUADRO 22
COEFICIENTE DE GINI EN RELACIÓN AL INGRESO
LABORAL FAMILIAR TOTAL

ESTRATOS DE INGRESO	Nº FAMILIAS	hi	Hi	INGRESOS FAMILIARES	hi	Hi	b	a*b
0 -500	15	0,0472	0	8532	0,0073	0		0
5001 - 1000	48	0,1509	0,1981	47100	0,0403	0,0476		0
1001 - 1500	61	0,1918	0,3899	95289	0,0816	0,1292	0,1769	0,0339
1501 - 2000	51	0,1604	0,5503	103200	0,0884	0,2176	0,3468	0,0556
2001 - 2500	18	0,0566	0,6069	56750	0,0486	0,2662	0,4838	0,0274
2501 - 3000	15	0,0472	0,6541	65665	0,0562	0,3224	0,5886	0,0278
3001 - 3500	12	0,0377	0,6918	58140	0,0498	0,3722	0,6946	0,0262
3501 - 4000	12	0,0377	0,7296	64447	0,0552	0,4274	0,7995	0,0302
4001 - 4500	13	0,0409	0,7704	73950	0,0633	0,4907	0,918	0,0375
4501 - 5000	11	0,0346	0,805	72300	0,0619	0,5526	1,0432	0,0361
5001 - 5500	13	0,0409	0,8459	81334	0,0696	0,6222	1,1748	0,048
5501 - 6000	12	0,0377	0,8836	85510	0,0732	0,6954	1,3176	0,0497
6001 - 6500	11	0,0346	0,9182	89880	0,077	0,7724	1,4678	0,0508
6501 - 7000	8	0,0252	0,9434	74222	0,0635	0,8359	1,6083	0,0405
7001 - 7500	9	0,0283	0,9717	81268	0,0696	0,9055	1,7415	0,0493
7501 - 8000	6	0,0189	0,9906	63136	0,0541	0,9596	1,8651	0,0352
8001 y más	3	0,0094	1	47210	0,0404	1	1,9596	0,0185
TOTAL	318	1		1167933	1			0,5666
COEFICIENTE DE GINI								0,4334

GRAFICA 7



El coeficiente de Gini, calculado para medir el grado de concentración de los ingresos totales familiares es de 0,4334 que comparado con los coeficientes anteriormente calculados es relativamente más desigual, pues se encuentra próximo a cero, por lo que se puede concluir que el nivel de concentración de los ingresos no es excesivamente alto.

3.3.4. CURVAS DE LORENZ

El análisis del coeficiente de Gini en los tres casos considerados muestran coeficientes relativamente bajos, más próximos a cero que a uno, los coeficientes calculados son los siguientes:

- a) Tomando en cuenta el ingreso del jefe de familia

$$G = 0.4170$$

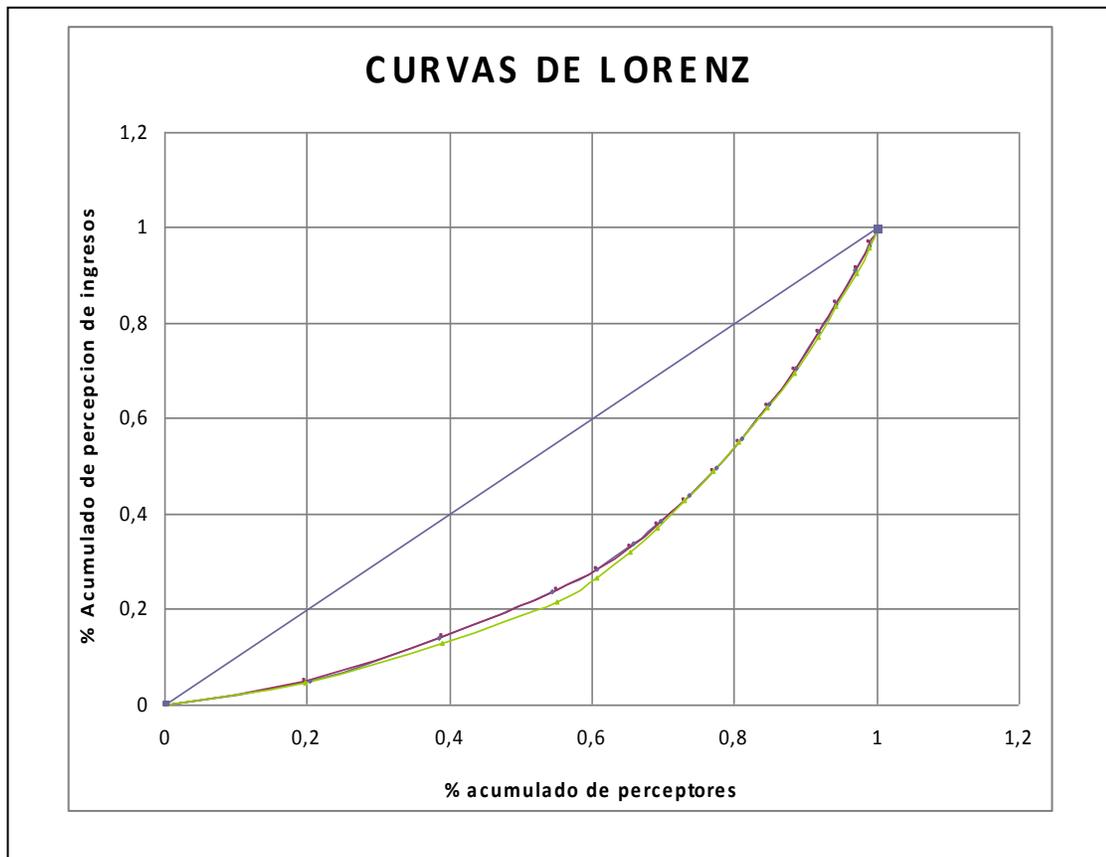
- b) Tomando en cuenta el ingreso laboral:

$$G = 0.4179$$

c) Tomando en cuenta el ingreso total familiar:

$$G = 0.4334$$

GRAFICA 8



Finalmente, se muestra la gráfica 8, en la que se trazaron las curvas de Lorenz de las tres variables consideradas, se observa que la curva de Lorenz correspondiente al Ingreso total familiar, es la que se encuentra relativamente mejor distribuida con respecto a otras variables consideradas.

4.1. CONCLUSIONES

En base al análisis de resultados, se arriban a las siguientes conclusiones:

- Demográficamente, la población de Tarija, es relativamente joven, lo cual, está relacionado con su nivel de desarrollo, pareciera también que la ciudad de Tarija, está atravesando por un proceso de urbanización, puesto que el tamaño familiar está entre 3 a 4 miembros.
- La ciudad de Tarija, presenta problemas sociales graves,, en términos de empleo y condiciones de infraestructura; en cuanto al empleo, el subempleo en sus dos formas, representa el 40% de la población ocupada lo que demuestra una alta irregularidad de captación de mano de obra en el mercado laboral.

Respecto a las condiciones de infraestructura, en el área de la salud, si bien están mejorando, sin embargo, todavía no se alcanzó a la cobertura total; en cuanto a la situación de la vivienda también existen algunos problemas, especialmente, a las condiciones de habitabilidad.

- El nivel de ingreso en la ciudad de Tarija es relativamente bajo, puesto que el ingreso familiar total estimado es de Bs. 3.175, un ingreso per cápita mensual de \$us. 137 y un ingreso per cápita anual de \$us. 1641.
- En cuanto a la distribución de ingresos, aparentemente, los mayores ingresos son percibidos por los empresarios y los profesionales, lo cual ocasiona también que la concentración de los ingresos se encuentre en estas categorías ocupacionales, aunque su participación en la población ocupada sea relativamente baja.
- En cuanto a la distribución del ingreso por barrios, se advierte también que los mayores ingresos familiares en promedio, por lo general, se encuentran en los

barrios que conforman el casco viejo de la ciudad de Tarija y; en parte en las zonas peri urbanas, los ingresos promedios familiares son bastante bajos.

- En cuanto al grado de concentración de los ingresos, los coeficientes encontrados, demuestran que si bien existe diferencias en la distribución, sin embargo, éstas no son muy altas, pero sí estas diferencias se deben sobre todo a que existen familias con grandes ingresos, pero también hay familias que tienen ingresos bastante bajos.

Con estas conclusiones se llega a demostrar la hipótesis planteada.

4.2. RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones obtenidas se propone las siguientes recomendaciones:

- Que las instituciones encargadas del suministro de los servicios orientados a mejorar la calidad de vida de la ciudad de Tarija, deben orientar sus acciones en forma prioritaria hacia aquellas zonas que presentan diferencias en el acceso a estos servicios.
- Las instituciones responsables de la planificación y seguimiento de el desarrollo regional, deberían orientar sus políticas sociales a la implementación de proyectos destinados a la absorción de mano de obra; la capacitación, especialmente, en el área de promoción de la mujer y su inserción paulatina al aparato productivo, centrada en las zonas marginales, lo cual conducirá a mejorar las condiciones laborales de la población en edad de trabajar y a incrementar los ingresos, y de este modo la brecha distributiva será menor y disminuirán las desigualdades existentes.
- Se debe lograr una mayor agresividad de los empresarios asentados en la ciudad de Tarija hacia el mercado para poder encarar eficazmente en el modelo económico vigente, que exige una participación del empresariado, lo cual, será posible en la medida que se fortalezcan los gremios y que se

desarrollen programas de capacitación para los trabajadores con el fin de lograr cambios importantes en la producción, mayor cantidad de fuentes de empleo y salarios más altos.