

## Capítulo 3

# LA DESIGUALDAD Y LA FAMILIA

La desigualdad no es un fenómeno que ocurre entre individuos, sino también entre familias. Así como las personas enfrentan diferentes oportunidades y adoptan decisiones distintas, las familias también encaran una variedad de circunstancias y responden a ellas en formas diferentes. Pero las decisiones familiares son más complejas porque muchas se adoptan conjuntamente, ya se trate de decisiones sobre el trabajo fuera o dentro del hogar, la crianza de los hijos o el tipo y calidad de la educación que se proporcionará a los hijos. Típicamente, los padres ahorran para beneficiar a sus hijos, ya sea a través de instrumentos financieros o más comúnmente, dedicándoles tiempo y recursos que les proporcionan una mejor educación, aptitudes u otros bienes que les permitirán defenderse cuando sean grandes. En consecuencia, dentro de la familia tiene lugar una transferencia intergeneracional de recursos de gran importancia.

En anteriores capítulos, hemos visto que la desigualdad de las familias está estrechamente relacionada con la desigualdad en los salarios (capítulo 1) y que esa misma desigualdad salarial se explica en gran parte por la desigualdad en la distribución de la educación (capítulo 2). En este capítulo se analiza el origen de estas diferencias en la escolaridad y la forma en que están estrechamente influenciadas por las decisiones sobre la participación en la fuerza laboral, las tasas de fecundidad y la estructura familiar. También se estudia la forma en que las decisiones sobre la oferta de trabajo se ven afectadas por las oportunidades de generación de ingresos disponibles en el mercado, así como los usos alternativos del tiempo en el hogar.

En América Latina se observan grandes variaciones entre las familias promedio que se encuentran en los niveles superior e inferior de la distribución de ingresos con respecto a ciertas características clave<sup>1</sup>. El salario por hora de una persona situada en el decil superior es, en promedio, casi 9 veces mayor al de una persona situada en los tres deciles inferiores. Cuando el ingreso familiar total (todo el ingreso ganado y el potencial) de la familia promedio en el decil superior se compara con la familia promedio en los tres deciles inferiores, difie-

ren por un factor de algo más de 12. Pero cuando se ajusta en función del tamaño de las familias y se mide la brecha en el ingreso familiar per cápita (es decir, el ingreso dividido por el número de miembros de la familia), la diferencia es aún más grande: la familia en el decil superior tiene un ingreso familiar per cápita que es casi 20 veces mayor que el de la familia de menor ingreso. ¿Por qué son tan grandes estas brechas? ¿En qué medida están relacionadas con las características de la familia? ¿Por qué varían tanto estas diferencias entre países?

Gran parte de las diferencias se relaciona con la estructura de la economía, la cultura, la etnicidad y muchos otros factores sociales generales. Pero estas diferencias también están relacionadas con los propios recursos de la familia, principalmente la educación de los adultos (véase el cuadro 3.1). Si bien los adultos de la familia promedio que se encuentra en los tres deciles inferiores tienen 5 años de escolaridad, los adultos de la familia promedio en el decil superior han completado alrededor de 12 años

Cuadro 3.1. Características familiares promedio por nivel de ingreso

	10% más rico	30% más pobre
Educación-masculina (años)	12,1	5,0
Educación-femenina (años)	11,6	4,7
Participación laboral masculina (%)	85,8	82,5
Participación laboral femenina (%)	60,9	36,7
Número de niños	1,4	3,2
Logro educativo esperado por hijo (años)	11,7	6,9
	Relación de ingresos (veces)	
Ingreso del hogar	12,3	
Ingreso per cápita del hogar	19,9	

*Fuente:* BID a partir de encuestas de hogares.

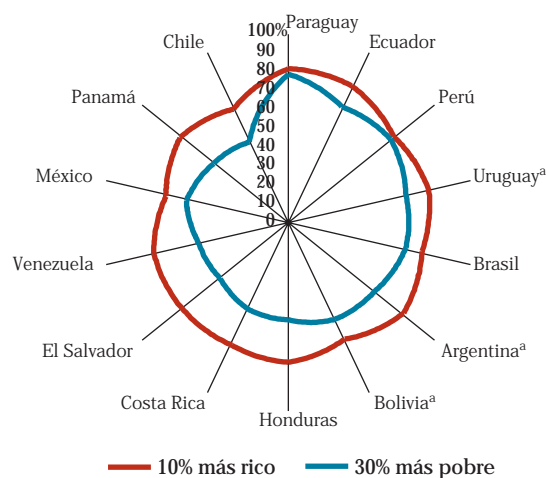
<sup>1</sup> Este capítulo se basa en los datos provenientes de encuestas de hogares. Para obtener detalles sobre los conjuntos de datos, véase el recuadro 1.2.

de escolaridad. Las familias también difieren en términos de su probabilidad de trabajar fuera del hogar. Los hombres de cada familia tienen aproximadamente la misma probabilidad de estar en la fuerza laboral remunerada, el 83% en el caso de las familias de bajos ingresos y el 86% en las familias de mayores ingresos. Pero es mucho menos probable que la mujer de menores ingresos trabaje fuera del hogar. En realidad, es casi dos veces más probable que la mujer de una familia que se encuentra en el decil superior participe en la fuerza laboral remunerada que la mujer en los tres deciles inferiores (60 y 37%, respectivamente).

Otra diferencia entre familias que afecta su ingreso per cápita es el número de hijos. La familia promedio de menores ingresos probablemente tenga tres hijos o más, mientras que la familia promedio de mayores ingresos tiene sólo uno o dos. Por último, es probable que difiera significativamente la escolaridad de los hijos. A los 21 años, los hijos de las familias de mayores ingresos probablemente hayan completado 12 años de escolaridad, mientras que los hijos de una familia promedio de menores ingresos probablemente habrán completado sólo 7 años de escolaridad<sup>2</sup>.

Por lo tanto, gran parte de la desigualdad entre las familias de menores y mayores ingresos está relacionada con las diferencias en su propio nivel de instrucción, independientemente de que las mujeres trabajen o no fuera del hogar y del número de hijos que tengan. Las diferencias en el nivel de instrucción de los hijos también tienen implicaciones para la futura desigualdad en los ingresos, al igual que la misma educación de los adultos se vio fuertemente afectada por la educación de sus padres. Sin embargo, las características familiares no explican todas las diferencias. Familias con características similares en diferentes países pueden generar distintos niveles de desigualdad. Ello podría estar relacionado en parte con factores culturales o políticos, pero también están claramente relacionadas con factores económicos como las tasas salariales prevalentes y el nivel de informalidad. El contexto económico parece alterar el comportamiento de las familias en formas sutiles que influyen sobre las decisiones acerca de la participación en la fuerza laboral, el número de hijos y el nivel de instrucción de los hijos. Este capítulo se concentrará en las decisiones que toman las familias con respecto a estas características y, a su vez, la forma en que estas decisiones afectan la distribución de los ingresos. Comenzará analizando el impacto directo de cada uno de estos factores sobre la distribución de los ingresos, y concluirá con un análisis de sus interrelaciones y sus efectos combinados directos e indirectos sobre la desigualdad en los ingresos. Ello permitirá evaluar en qué medida contribuyen estos factores a la desigualdad en los

Gráfico 3.1. Tasa de participación laboral (pob. 15-65 años)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

ingresos, y qué parte queda sin explicar sobre las disparidades de ingresos experimentadas por las personas de diferentes países de la región.

## PARTICIPACION EN LA FUERZA LABORAL

Un factor familiar que contribuye a la desigualdad en los ingresos es la variación en la participación en la fuerza laboral por niveles de ingresos<sup>3</sup>. Es mucho menos probable que los integrantes de las familias de menores ingresos participen en la fuerza laboral que los de las de mayores ingresos. Las únicas excepciones son Paraguay y Perú (véase el gráfico 3.1). Las diferencias en la participación van de un promedio de alrededor del 10% en Ecuador, Brasil, México y las zonas urbanas de Uruguay y Bolivia a alrededor del 20% de la población con edad de trabajar en el resto de los países.

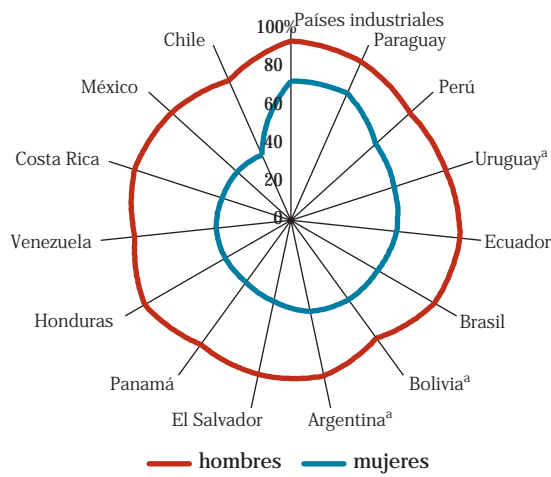
### La participación de las mujeres en la fuerza laboral explica la diferencia

Las diferencias en las tasas de participación entre grupos de ingreso están abrumadoramente vinculadas a los

<sup>2</sup> También existen evidencias de que probablemente la calidad de la instrucción difiera significativamente con el ingreso, ya que las familias de mayores ingresos tienen acceso a una instrucción de mejor calidad para sus hijos.

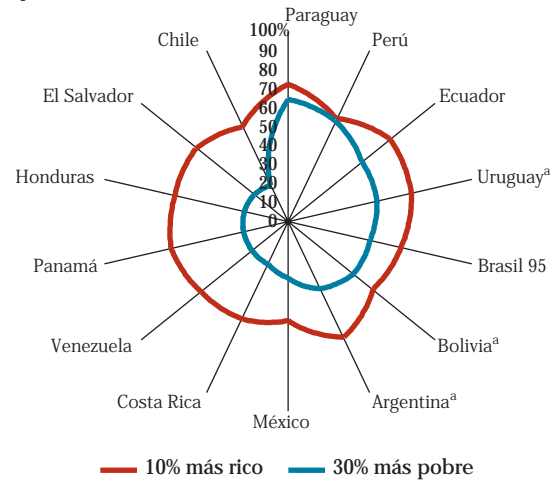
<sup>3</sup> Se considera que una persona participa en la fuerza laboral si está empleada, trabaja por cuenta propia o está buscando empleo. En consecuencia, se incluirán los trabajadores desempleados que buscan empleo. En la mayoría de los países para los cuales se dispone de datos, la tasa de desempleo es más bien baja, generalmente inferior al 5%. La excepción es Argentina, donde la tasa de desempleo se encuentra por encima del 10%.

**Gráfico 3.2. Tasa de participación laboral por género**  
(*pop. 15-65 años*)



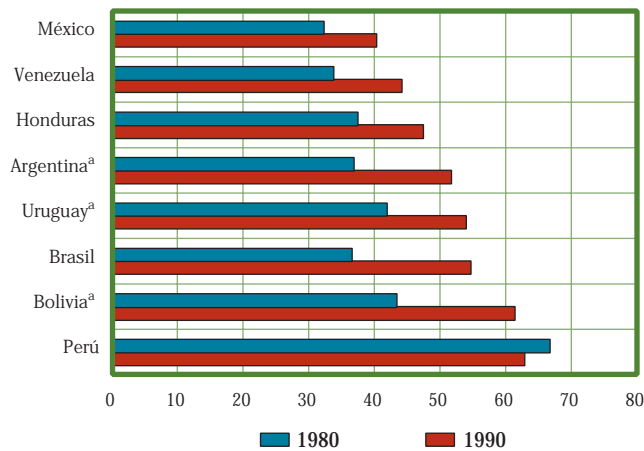
<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares. Datos países industriales vienen de Duryea y Székely (1998).

**Gráfico 3.3. Tasa de participación laboral femenina**  
(*pop. 15-65 años*)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

**Gráfico 3.4. Tasa de participación laboral femenina en las décadas de 1980 y 1990**  
(*Porcentajes*)



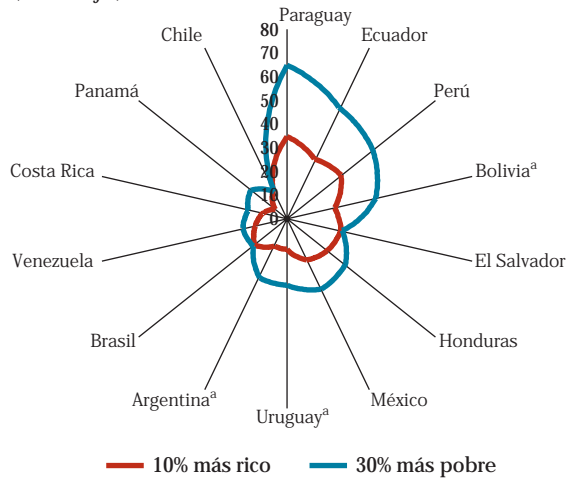
<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

patrones de participación de las mujeres. Las tasas de participación de las mujeres en el mercado laboral son inferiores a las de los hombres en toda la región, por un promedio del 37% (véase el gráfico 3.2). La discrepancia es particularmente grande en México, Costa Rica, Venezuela y Honduras. Pero aun en los países con una menor diferencia, como Paraguay, Perú y las zonas urbanas de Bolivia, la brecha sigue siendo significativa. En la mayoría de los países, este patrón difiere marcadamente del de los países industrializados, donde la diferencia entre la participación de los hombres y las mujeres en la fuerza laboral es inferior al 20%.

Las tasas de participación de los hombres son relativamente elevadas en todos los grupos de ingresos de todos los países, con un promedio del 84%. La diferencia en las tasas de participación de los hombres en el decil superior y en los tres deciles inferiores, en promedio, es de sólo un 3%. Sin embargo, en el caso de las mujeres, la participación varía notablemente con el ingreso. Si bien en promedio más del 60% de las mujeres en el decil superior se encuentran en la fuerza laboral, el porcentaje es de apenas 37% en los tres deciles inferiores. En países como Paraguay y Perú, la diferencia en las tasas de participación en la fuerza laboral aparentemente varían poco en estos extremos de la distribución del ingreso, pero en países como El Salvador y Panamá, la diferencia es de 40%. Las muestras urbanas —Uruguay, Argentina y Bolivia— son las que muestran las menores diferencias, mientras que los países de América Central tienen las mayores diferencias (véase el gráfico 3.3).

Estas tasas de participación son más elevadas de lo que eran hace 10 ó 20 años. Las tasas globales de participación en la fuerza laboral se han incrementando entre 1970 y 1995 a causa del espectacular incremento en las tasas de participación de las mujeres. En 1970, las mujeres representaban sólo el 23% del total de la fuerza laboral, pero en 1995, representaban más del 35%. Aun a lo largo de la década de 1980, las tasas se incrementaron consistentemente excepto en Perú (véase el gráfico 3.4). En las zonas urbanas de Bolivia, Argentina y Uruguay la participación de las mujeres en el decil superior se incrementó más que la de las mujeres del 30% más pobre de la población. Pero en los demás la relación fue inversa, observándose mayores in-

Gráfico 3.5. Participación laboral femenina en el sector informal (Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

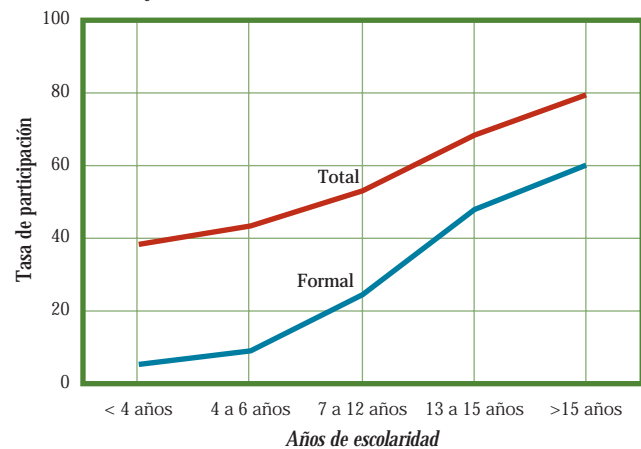
crementos en la participación de las mujeres de menores ingresos.

### Las mujeres participan desproporcionadamente en el sector informal

Cuando las mujeres de bajos ingresos participan en la fuerza laboral, lo hacen principalmente en el sector informal (véase el gráfico 3.5). Por su parte, las mujeres del 10% superior de la distribución del ingreso muestran una probabilidad mucho menor de trabajar en el sector informal. El cambio es más marcado en Paraguay, Ecuador, Perú y las zonas urbanas de Bolivia, donde las mujeres de más bajos ingresos muestran elevadas tasas de participación y se concentran muy fuertemente en el sector informal. En contraste, en esos países las mujeres del decil superior, que tienen acceso a empleos del sector formal, muestran una probabilidad 50% menor a trabajar en el sector informal, aunque tienen una participación global comparable o mayor en la fuerza laboral.

La decisión de incorporarse a la fuerza laboral, tanto en el caso de los hombres como de las mujeres, se ve afectada por su acceso a fuentes no laborales de ingresos, su edad y su salud física, y los usos alternativos de su tiempo para el ocio o el trabajo doméstico. En el caso de los hombres adultos latinoamericanos, la participación en la fuerza laboral es prácticamente automática. Muy pocos cuentan con medios para mantenerse sin trabajar, y las normas culturales estimulan a los hombres a ganarse la vida en el mercado laboral. La participación de los hombres en la fuerza laboral no ha variado notablemente a lo

Gráfico 3.6. Tasa de participación laboral femenina por nivel educativo en América Latina (Porcentajes)



Nota: promedio de 14 países de América Latina.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

largo del tiempo, y en general no se ve afectada por el matrimonio, el divorcio o el número de hijos.

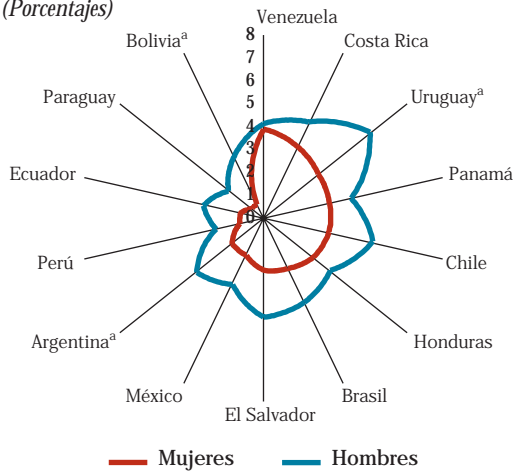
En el caso de las mujeres adultas de América Latina, la situación es más compleja y cambiante. Como se señaló anteriormente, las tasas de participación de las mujeres en la fuerza laboral varían considerablemente entre los distintos países, clases de ingresos y épocas. Existe una vasta literatura sobre los países de todo el mundo que procura comprender estas diferencias, y muestra que es más probable que una mujer participe en la fuerza laboral cuando no está casada, su cónyuge gana menos, su familia posee más activos, su familia tiene menos hijos, es más educada o cuando tiene mayores oportunidades de obtener ingresos en el mercado laboral<sup>4</sup>. Estos factores reflejan el hecho de que tradicionalmente se ha esperado que las mujeres asuman las responsabilidades de criar a los hijos y realizar las tareas del hogar<sup>5</sup>. En consecuencia, cuando se considera la opción de incorporarse o no a la fuerza laboral, los usos alternativos de su tiempo —en términos de esas importantes actividades domésticas— con frecuencia desempeñan un papel importante.

Aunque claramente tales modelos no pueden explicar las opciones individuales o familiares acerca del tra-

<sup>4</sup> Véanse, por ejemplo, Behrman y Wolfe (1984), Hill (1983) y Psacharopoulos y Tzannatos (1992).

<sup>5</sup> Esta es claramente una simplificación de las variaciones históricas en el papel social que desempeñan las mujeres en América Latina, que varía a lo largo del tiempo, entre países y regiones, y entre grupos de ingresos. Un estudio completo de estas variaciones escapa al alcance de este trabajo, que se propone en cambio concentrarse en los cambios agregados en la participación de la mujer en la fuerza laboral en los últimos años como consecuencia de los cambios en la educación, la demografía y el mercado laboral.

Gráfico 3.7. Tasa de actividad en el sector formal, por género con 4 a 6 años de educación (Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

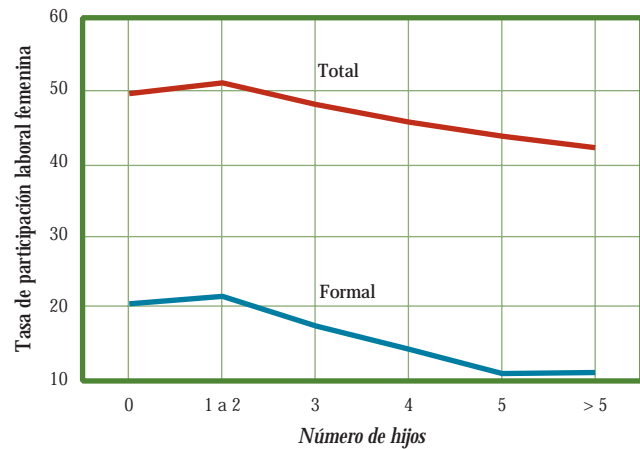
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

bajo, ayudan a comprender las tendencias sociales de la participación de las mujeres en la fuerza laboral. En general, cuando disminuyen los ingresos de los hombres, es probable que se incrementen las tasas de participación de las mujeres en la fuerza laboral, manteniéndose constantes todos los otros factores. De igual forma, las políticas que incrementan la productividad del trabajo en el hogar, como el acceso al agua potable y la electricidad, se asociarán con un incremento en la participación de la mujer en la fuerza laboral. Cuando las familias tienen menos hijos, ello también incrementa el número de mujeres que se encuentran activas en la fuerza laboral. Cuando las mujeres son más educadas, pueden obtener mayores ingresos en la fuerza laboral, y ello también estimula a un mayor número de mujeres a buscar trabajos remunerados. Cuando la demanda laboral establece menos diferencias entre los hombres y las mujeres en términos de remuneración, ya sea por la reducción de la discriminación o la segregación ocupacional, ello también estimulará a un mayor número de mujeres a incorporarse al mercado laboral.

En consecuencia, es probable que la participación de las mujeres en la fuerza laboral en América Latina sea mayor cuando se reduce el ingreso de sus cónyuges, se incrementa su nivel de instrucción y se reduce el número de hijos. En realidad estas relaciones se ven respaldadas fuertemente por las evidencias disponibles. Las políticas que contribuyen a incrementar las oportunidades de la mujer en el mercado laboral entre los grupos de menores ingresos puede, a su vez, contribuir a reducir la desigualdad de ingresos en la región.

En primer lugar, las mujeres más educadas tienen mayores probabilidades de incorporarse al mercado la-

Gráfico 3.8. Tasa de participación laboral femenina por número de hijos en América Latina (Porcentajes)



Nota: Promedio de 14 países de América Latina.

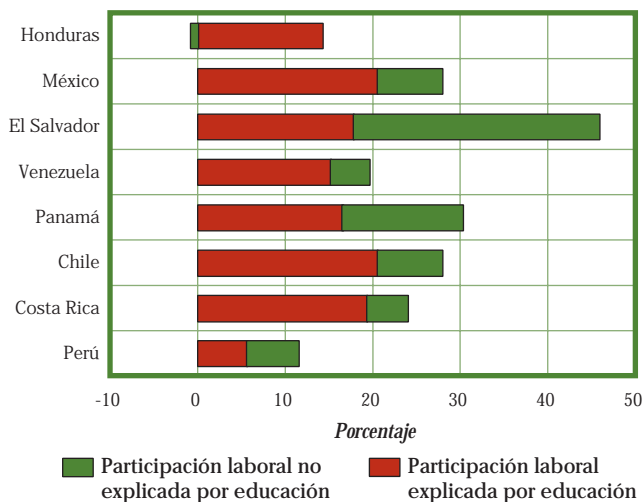
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

boral (gráfico 3.6). De hecho, las diferencias son muy marcadas. Si bien sólo alrededor del 40% de las mujeres con cuatro años o menos de educación participan en el mercado laboral, lo hace más del 78% de las mujeres con educación superior. El contraste es aún más marcado con respecto a la participación de las mujeres en el sector formal, en el que la probabilidad de que una mujer con un título universitario obtenga un empleo es 11 veces mayor de la de una mujer con uno o dos años de educación. Ello contrasta con la experiencia de los hombres que, aun con muy poca educación, están muy representados en el sector formal (véase el gráfico 3.7).

En segundo lugar, las mujeres que tienen menos hijos muestran una mayor probabilidad de trabajar en el mercado laboral (véase el gráfico 3.8). Aunque este efecto no es tan notable, existe una clara relación descendente entre el número de hijos y la probabilidad de que una mujer participe en la fuerza laboral, y el efecto es mayor en el sector formal. En promedio, las mujeres con cinco hijos participan alrededor de un 7% menos que las mujeres con uno o dos hijos. En el sector formal, la diferencia en la participación es del 10%.

En cálculos simples, la relación entre la participación de la mujer en la fuerza laboral y la educación y el número de hijos parece ser bastante marcada. Aun después de aislar el efecto de otros factores, tales como la edad relativa de los hijos, el potencial de ingresos del jefe de la familia, la presencia de otros adultos y la de personas jubiladas (de más de 65 años), la educación de la mujer y el número de hijos aún tienen un impacto significativo sobre la decisión de participar en la fuerza laboral. Utilizando un modelo econométrico para estimar

Gráfico 3.9. Brecha en la tasa de participación laboral femenina y educación (Porcentajes)



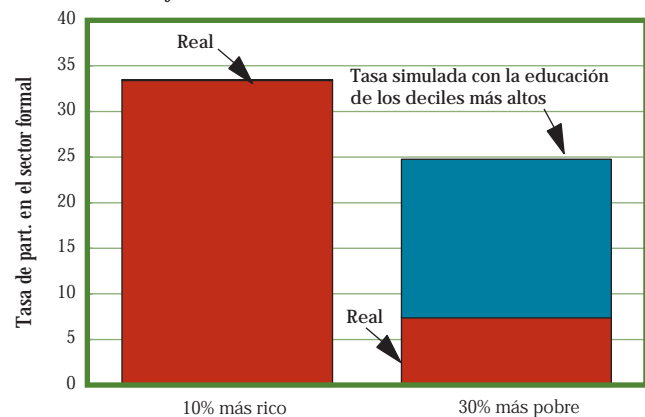
Nota: La brecha se calcula como la diferencia entre tasas de participación femenina del decil más rico y del 30% más pobre. Sólo se incluyen países con una brecha de 10% o más.

Fuente: Resultado de regresiones a partir de encuestas de hogares (véase el Apéndice para detalles de la estimación).

las probabilidades de que una mujer se encuentre fuera de la fuerza laboral, trabajando en el sector informal, o trabajando en el sector formal, es posible demostrar que la educación de la mujer es el factor más importante para explicar las decisiones sobre la participación en la fuerza laboral en casi todos los 14 países estudiados (véase el Apéndice). En 8 países, la brecha en la participación en la fuerza laboral entre las mujeres de mayores y menores ingresos excede el 10%; y de estos 8 países, la diferencia en el nivel de educación entre las mujeres de mayores y menores ingresos explica entre el 40 y el 100% de esa brecha (véase el gráfico 3.9).

En contraste, el número de hijos menores de 6 años es estadísticamente significativo pero desempeña un papel relativamente menor en la explicación de la brecha en la participación entre las mujeres de mayores y menores ingresos. Después de considerar la educación y otros factores, el número de hijos explica menos del 2% de esta brecha de participación en la fuerza laboral. La principal explicación parece ser la asociación fuertemente negativa entre la educación de la mujer y el número de hijos. Las mujeres más educadas tienden a tener menos hijos. En promedio, cada hijo adicional de menos de 6 años reduce la tasa de participación en 4,1 puntos porcentuales, pero la diferencia en el número de hijos entre las mujeres de mayores y menores ingresos es ligeramente inferior a 2. En contraste, cada año adicional de escolaridad incrementa la participación en un 2,1%, y la diferencia en años de escolaridad entre las mujeres de mayores y menores

Gráfico 3.10. Participación femenina en el mercado laboral formal (Porcentajes)



Nota: promedio de 14 países de América Latina.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

ingresos típicamente excede los 6 años. En consecuencia, la educación de la mujer predomina como explicación de las diferencias en sus tasas de participación en la fuerza laboral entre grupos de ingresos.

Como se vio anteriormente, la educación afecta notablemente la participación, pero también afecta la probabilidad de que una mujer trabaje en el sector formal. Para la región en su totalidad, la brecha entre la participación en el sector formal es amplia —33,5 y 7,5% para las mujeres de mayores y menores ingresos, respectivamente. Utilizando el mismo modelo de participación en la fuerza laboral, es posible explicar entre el 2 y el 12% de esta brecha como consecuencia de los diferentes niveles de educación de las mujeres de mayores y menores ingresos (véase el gráfico 3.10). En el caso de los hombres, después de aislar el efecto de otros factores, la educación tiene un impacto mucho menor sobre el hecho de que un individuo trabaje en el sector formal o informal. Este efecto educacional compuesto —que altera la probabilidad de que una mujer participe en la fuerza laboral y su probabilidad de trabajar en el sector informal— incrementa la desigualdad de ingresos en la región.

La posibilidad de obtener ingresos del jefe del hogar también tiene un impacto sobre la participación, aunque el efecto es mucho menor que el de la educación de la mujer. Si el jefe del hogar en los tres deciles inferiores tuviera el mismo nivel de educación que el que se encuentra en el decil superior, la participación de la mujer en el sector formal se reduciría en un promedio de 5 puntos porcentuales.

En consecuencia, entre los factores que hemos considerado, la educación de la mujer es el más importante para explicar la probabilidad de que trabaje en el hogar,

en el sector informal o en el sector formal. Parte de este efecto se debe a los cambios en las preferencias ocasionados por la escolaridad, y la concomitante exposición a modelos alternativos de comportamiento y opciones de vida. Pero la educación también desempeña un papel crítico en la explicación de las oportunidades de la mujer de obtener ingresos. En consecuencia, el costo de permanecer fuera de la fuerza laboral en términos de lo que *podría* ganar una mujer, se incrementa con su nivel de instrucción. No es sorprendente, entonces, encontrar que en las sociedades con mayores niveles de educación de las mujeres aumenta la participación en la fuerza laboral: en estas condiciones, los costos y beneficios relativos de incorporarse al mercado laboral frecuentemente favorecen el trabajo fuera del hogar.

### ¿Por qué las mujeres trabajan menos en el sector formal?

Hemos visto que las mujeres participan menos en el mercado laboral que los hombres, y que existen varios factores importantes que influyen sobre esa decisión. Pero las marcadas diferencias en las características de los trabajos en los sectores formal e informal en realidad hacen que ésta sea una decisión que se toma en tres partes. Las mujeres deciden si participarán o no en la fuerza laboral considerando no sólo los beneficios y costos relativos de trabajar, sino también los beneficios y costos relativos de los diferentes tipos de trabajos. En este contexto, ¿por qué es mucho menos probable que las mujeres trabajen en el sector formal? Existe una variedad de razones posibles, incluso las que están relacionadas con la forma en que las empresas del sector formal contratan y administran al personal y aquéllas relacionadas con las preferencias de las propias mujeres por diferentes tipos y condiciones de trabajo.

Si consideramos por el momento las características generales de los trabajos del sector formal, y el patrón de la participación de la mujer en la fuerza laboral, existen varias razones relacionadas que contribuyen a un menor empleo de la mujer en el sector formal. En primer lugar, las empresas del sector formal tienden a proporcionar beneficios, como licencias por maternidad, que generalmente no se proporcionan en el sector informal. En consecuencia, las empresas pueden mostrarse reacias a emplear a mujeres jóvenes que tienen una significativa probabilidad de necesitar tales licencias y los beneficios concomitantes (véase el capítulo 6)<sup>6</sup>. En segundo lugar, las empresas del sector formal pueden ser más estrictas sobre la confiabilidad de sus trabajadores y sobre el número de horas que trabajan por día.

Es más probable que estas empresas otorguen ascensos teniendo en cuenta la vinculación permanente del trabajador a la empresa o, por lo menos, a su actividad ocupacional. En contraste, un gran porcentaje de mujeres del sector informal trabajan por cuenta propia, casi un 50% tanto en zonas urbanas como rurales. Ello les proporciona mayor flexibilidad en las horas y la regularidad en el trabajo. Además, muchos de los trabajos predominantemente ocupados por mujeres en sectores como la venta a por menor y las prendas de vestir con frecuencia tienen horas y lugares flexibles, como turnos de tiempo parcial en un kiosco o el trabajo a destajo realizado en el hogar<sup>7</sup>.

La inflexibilidad relativa de los empleos del sector formal y su énfasis en una experiencia regular de trabajo pueden hacerlos problemáticos para muchas mujeres en América Latina. En la medida en que una mujer asuma responsabilidades tradicionales en el hogar, el hecho de trabajar en el sector formal involucra un significativo compromiso que impone estrictos límites, y penalidades, sobre el hecho de tener que enfrentar acontecimientos imposibles de predecir en el hogar. Una forma de enfrentar este aspecto es depender de una red de apoyo para satisfacer las responsabilidades tradicionales; otra forma, para los que pueden obtener un ingreso suficiente, es contratar servicios domésticos. Las licencias por maternidad también pueden interrumpir la acumulación de experiencia de trabajo, o pueden ser interpretadas por los empleadores como un compromiso incumplido de trabajo por parte de la mujer. Cualquiera de estos factores puede hacer más difícil que las mujeres se integren y mantengan trabajos en el sector formal.

Por último, América Latina, como muchas otras sociedades, se caracteriza por una significativa segregación ocupacional. Las mujeres tienden a concentrarse en ciertas ocupaciones, como los trabajos administrativos, la enseñanza, los servicios de enfermería, la costura y la venta a por mayor. Las mujeres trabajan desproporcionadamente en los sectores de servicios, sectores que en las últimas décadas han crecido regularmente como porcentaje del empleo total. Los sectores de servicios se caracterizan por trabajos que van desde puestos profesionales bien remunerados en el sector formal hasta empleos que pueden generar pocos ingresos. Las causas

<sup>6</sup> Estudios realizados en Estados Unidos han demostrado que aunque las mujeres interrumpen sus carreras para tener hijos y para cuidarlos durante los primeros años, en promedio son más confiables que los hombres en términos de menores tasas de ausentismo. Aún no es claro el nivel al que las empresas han internalizado estos factores relativos cuando adoptan decisiones sobre contratación.

<sup>7</sup> En el capítulo 6 puede encontrarse un análisis más detallado del impacto de las regulaciones del mercado laboral sobre la participación en la fuerza laboral, los ingresos y la desigualdad.

de esta concentración de las mujeres en ciertas ocupaciones no son bien comprendidas en América Latina, y probablemente resulten de la interacción de las preferencias de las mujeres y sus responsabilidades en el hogar con decisiones específicas de las empresas sobre la contratación y el manejo del personal y con la estructura y la tecnología de producción.

### Los ingresos de las mujeres son más variables

Las mujeres menos educadas que se incorporan a la fuerza laboral tienden a concentrarse en trabajos del sector informal que pagan menos que los del sector formal para las mujeres con niveles comparables de instrucción. Debido a la influencia del nivel de instrucción sobre la participación en la fuerza laboral y la probabilidad de trabajar en el sector formal o informal, los ingresos de las mujeres varían más que los de los hombres. Estas grandes disparidades contribuyen a la desigualdad general en la distribución de los ingresos.

Como se señaló en el capítulo 2, las diferencias en los ingresos de las mujeres en los sectores formal e informal es bastante grande, y la brecha es mayor para las mujeres que para los hombres. Utilizando las relaciones que se analizaron estadísticamente en el capítulo 2, es posible calcular las brechas salariales entre estos sectores después de tomar en cuenta otros factores que afectan el ingreso. Por ejemplo, una mujer de 35 años que vive en una zona urbana y que ha completado 7 años de educación ganaría en promedio un 18,5% más en un trabajo del sector formal que una mujer de características similares que trabaja por cuenta propia<sup>8</sup>. En 11 de los 14 países para los cuales se dispone de datos, el sector formal paga más a una mujer con estas características (las excepciones incluyen Argentina, Bolivia y Brasil, véase el gráfico 2.7). En todos los países en los cuales la brecha es significativa, resulta mucho más grande para las mujeres que para los hombres. Un hombre con las mismas características personales que vive en una zona urbana y que trabaja en el sector formal ganaría solamente un 7% más que un hombre de características similares que trabaja por cuenta propia.

La brecha entre los hombres y las mujeres es menor en el sector formal que en el sector informal. En promedio, las mujeres que realizan el mismo trabajo que los hombres ganan un 10% menos que éstos en el sector formal, mientras que la brecha en el sector informal es de alrededor del 25% (véanse el capítulo 2 y el gráfico 2.7). La menor brecha de género en el sector formal puede indicar menos discriminación por género, o puede significar que los puestos que ocupan las muje-

res en el sector formal pagan salarios más similares al promedio de sus contrapartes masculinas. Es difícil imaginar que la discriminación por género por parte de los empleadores pueda explicar una brecha tan grande dentro del sector informal, ya que este sector incluye a los trabajadores por cuenta propia y otras actividades mucho más fluidas. Sin embargo, aún podría ser un factor que influye en la brecha de género. Es muy probable que la segregación ocupacional desempeñe un papel en la mayor brecha de género en el sector informal, desde que las ocupaciones de las mujeres en dicho sector (principalmente el comercio minorista y el servicio doméstico) son significativamente menos remuneradas que los trabajos informales disponibles para los hombres (que incluyen actividades como la construcción y la manufactura en pequeña escala).

Entonces, es probable que la mayor brecha para las mujeres entre las actividades de los sectores formal e informal tenga por lo menos dos orígenes. Uno es que los papeles tradicionales asignados a las mujeres en los países latinoamericanos les obligan a buscar trabajos que ofrecen flexibilidad, mientras que los empleadores del sector formal buscan trabajadores que puedan mantener un compromiso predecible y continuo a su trabajo. Puede resultar más difícil que las mujeres pobres con escasa educación se comprometan a un horario estricto porque no cuentan con los recursos para generar la red de apoyo que les permitiría asignar su tiempo en forma más predecible. A medida que se incrementa el nivel de instrucción de las mujeres, también se incrementa su salario, haciendo más económica esa red. Dada la tendencia existente en la sociedad de asignar a las mujeres la principal responsabilidad por las tareas del hogar, estos factores resultan mucho menos importantes para los hombres, y en consecuencia, la prima para los hombres en el sector formal sería correspondientemente menor. Un segundo origen para esa brecha de ingresos se relaciona nuevamente con la segregación ocupacional. La mayor variación en los ingresos de las mujeres, en comparación con hombres de características similares, se ve afectada por la gama de trabajos disponibles. Esta gama de trabajos puede ser mayor que para los hombres, ya que las mujeres altamente educadas están concentradas en ciertos trabajos profesionales en sectores específicos, mientras que las mujeres poco educadas son predominantemente candidatas a obtener trabajos en el servicio

<sup>8</sup> Para calcular estas simulaciones primero estimamos las regresiones de ingresos y utilizamos los coeficientes para predecir el ingreso de cada persona en base a sus características personales. Luego, utilizamos los coeficientes para evaluar la función a otros niveles medios y computamos nuevamente el ingreso previsto.

### Recuadro 3.1. La participación de las mujeres en el mercado laboral y las guarderías en Brasil

Los estudios sobre la participación de las mujeres en el mercado laboral sostienen que el cuidado de los hijos y la participación en el mercado laboral compiten por el tiempo de las madres. La reducción del costo del cuidado de los hijos, ya sea incrementando la oferta o subsidiando los precios de la atención, incrementa la utilización de la “atención de mercado” (en vez del cuidado por parte de la madre o un pariente cercano) y, también conduce a una mayor participación femenina en la fuerza laboral. Las características individuales de las madres, la composición de las familias, y las peculiaridades del mercado de atención infantil en el cual participa la familia influyen sobre el tipo de atención utilizada y sobre la participación en la fuerza laboral. En general, los estudios han encontrado que la oferta laboral de las mujeres casadas es más sensible al costo del cuidado de los niños que la de las mujeres solteras, dado que las primeras tienen acceso al ingreso de sus maridos.

Las investigaciones realizadas sobre el efecto de la atención infantil en la participación en la fuerza laboral y los ingresos de las mujeres pobres de las favelas de Rio de Janeiro confirman estas comprobaciones generales. Los resultados de los estudios indican que el incremento de la oferta de guarderías de bajo costo en las favelas incrementaría la participación de las madres en la fuerza laboral y su utilización de las guarderías financiadas con recursos públicos. También es probable que cuando trabajan, las mujeres que utilizan los guarderías obtengan mayores ingresos. Los estudios también indican que las mujeres que pagan más por el cuidado de sus hijos en el sector privado se ven compensadas por un mayor rendimiento en el mercado laboral. La elasticidad de las remuneraciones (corregida en función de la selección en la fuerza laboral o el mercado de guarderías) con respecto a la

utilización de servicios de mercado de mayor costo oscila entre el 12% y 29%. Las guarderías privadas producen un mayor rendimiento en gran medida porque ofrecen una mayor flexibilidad en sus horas de operación. La limitación de los horarios en los centros públicos reduce su utilidad y su impacto neto sobre los ingresos de las mujeres que trabajan un mayor número de horas o que deben viajar mayores distancias para llegar a su lugar de trabajo. El mayor acceso a servicios de guarderías de alta calidad no sólo presenta beneficios en el desarrollo de los niños, como lo han documentado estudios anteriores, sino también incrementa las oportunidades económicas de sus madres.

Gelbach (1998) afirma que la educación pública gratuita ejerce un impacto positivo sobre la oferta laboral y un impacto negativo sobre la asistencia pública que reciben las madres solteras. Específicamente, halla que en el caso de las madres solteras cuyo hijo menor tiene cinco años, el acceso a la educación pública gratuita incrementa la oferta laboral entre un 8 y un 18%, aumenta los ingresos salariales en un 27%, y reduce la utilización de asistencia pública en un 18%.

Los programas de cuidado infantil también tienen importantes efectos indirectos, como la mayor educación de los hermanos mayores, desde que las opciones alternativas de cuidado infantil los liberan de esas tareas y les permiten continuar su educación. Los estudios realizados en Brasil, México y Guatemala indican que los hermanos mayores, particularmente las hermanas, tienden a actuar como “madres sustitutas”, permitiendo mayores tasas femeninas de participación en la fuerza laboral. De igual forma, la presencia de hermanos mayores dentro de la familia reduce la probabilidad de la utilización de guarderías de mercado.

doméstico y en las ventas minoristas. Estas dos fuentes ayudan a explicar la razón por la cual las mujeres con igual educación y experiencia ganan una prima en el sector formal en comparación con su ingreso potencial en el sector informal, y la razón por la cual esta prima es mayor para las mujeres que para los hombres con características similares. Esta mayor disparidad, a su vez, contribuye a la desigualdad general de los ingresos.

### La participación y la desigualdad en los ingresos

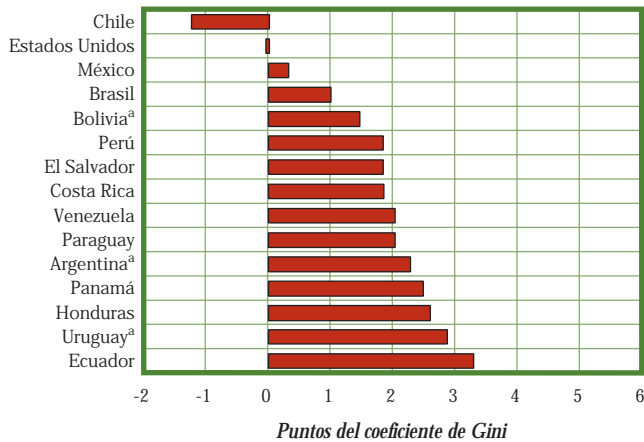
Como se señaló anteriormente, las mujeres están participando cada vez más en la fuerza laboral, y esta tendencia es consistente para todas las edades y niveles de educación, y en la mayoría de los países<sup>9</sup>. Estas tendencias son congruentes con el papel observado del nivel de instrucción de las mujeres en la selección de los trabajos. A medida que se han incrementado los niveles de instrucción de las mujeres, también se ha incrementado su par-

ticipación en el mercado laboral. El uso de la educación y los otros factores identificados en nuestro modelo de participación nos permite comparar cómo sería la participación de las mujeres en la fuerza laboral de los años noventa a consecuencia de un cambio en la educación, el ingreso y el tamaño de la familia<sup>10</sup>. Cuando esta tasa

<sup>9</sup> Véanse detalles en Duryea y Székely (1998).

<sup>10</sup> Las siguientes simulaciones utilizan estimaciones econométricas en dos etapas. Primero, se estima por separado una regresión de ingresos que utiliza la educación, la experiencia y la ubicación geográfica de la familia, para hombres y mujeres. Los coeficientes se utilizan para predecir el ingreso que ganaría cada individuo, dada su experiencia en el mercado laboral, educación y localidad. En otras palabras, representa una estimación de la capacidad de generación de ingresos. La segunda etapa consiste en estimar una regresión logarítmica multinomial para pronosticar la probabilidad que tiene cada persona de no participar en el mercado laboral, participar en el sector formal o participar en el sector informal. Esta regresión utiliza la capacidad de generación de ingresos estimada del individuo como variable independiente. Las simulaciones consisten en utilizar los coeficientes de las regresiones para evaluar las probabilidades mediante el uso de diferentes valores medios para cada variable, dependiendo del experimento en cuestión. El Apéndice muestra los coeficientes de la regresión multinomial y proporciona un análisis más detallado.

Gráfico 3.11. Diferencias en el coeficiente de Gini debidas a tasas de participación femenina en la fuerza laboral



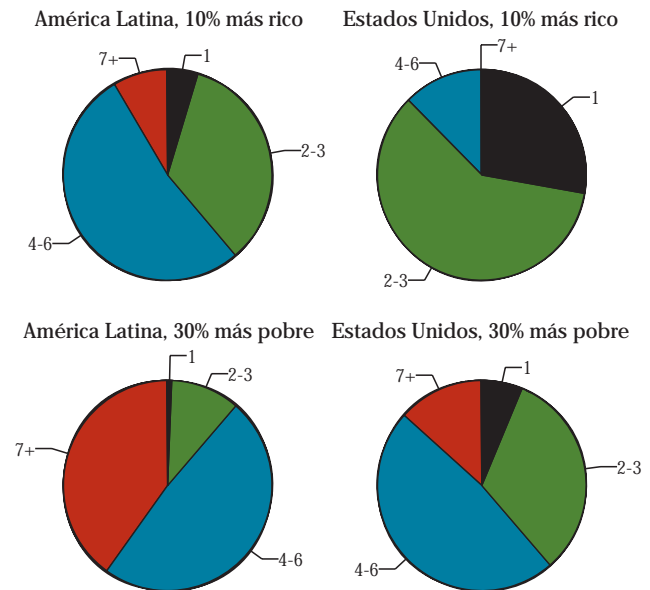
<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: Barros, Duryea, y Székely (1998).

de participación prevista se compara con la tasa real, resulta muy inferior. Con estos factores es posible explicar alrededor del 50% del incremento en las tasas de participación<sup>11</sup>. También intervienen otros factores, tanto económicos como sociales (véase el recuadro 3.1).

Como la participación de las mujeres en la fuerza laboral está directamente relacionada con el ingreso familiar, las diferencias en las tasas de participación agravan la desigualdad en los ingresos en la región. Este efecto directo es reducido, pero significativo. En promedio (medido por el índice de Gini) la desigualdad en los ingresos es alrededor de 1,5 puntos superior a la que se daría si las mujeres de altos y bajos ingresos mostraran tasas de participación equivalentes (véase el gráfico 3.11)<sup>12</sup>. En siete países —Argentina, Ecuador, Honduras, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela— el efecto directo es de más de 2 puntos. Es interesante señalar que en todos los países latinoamericanos, con la excepción de Ecuador, el impacto de las diferencias en las tasas de participación de las mujeres en la fuerza laboral sobre la desigualdad es menor que lo que sería en Estados Unidos. En consecuencia, el impacto directo de la participación de las mujeres en la fuerza laboral es significativo, pero relativamente modesto para explicar la brecha en los ingresos. Pero la participación en la fuerza laboral influye sobre otras decisiones que también afectan la desigualdad de los ingresos.

En resumen, los patrones de la participación de la mujer en la fuerza laboral ejercen un impacto sobre la desigualdad de los ingresos en la región. Las mujeres participan en la fuerza laboral menos que los hombres, y cuando lo hacen, es más probable que trabajen en el sec-

Gráfico 3.12. Proporción de la población según el tamaño de la familia y el ingreso (Número de personas por hogar)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

tor informal que en empleos del sector formal. La participación femenina en la fuerza laboral se ve fuertemente influenciada por el nivel de instrucción de las mujeres y, en menor medida, por el número de hijos que tienen. Puesto que las mujeres de menores ingresos tienden a tener menor educación y un mayor número de hijos, participan menos en la fuerza laboral que sus contrapartes de mayores ingresos. Para estas mujeres con menos educación que se incorporan al mercado laboral, las oportunidades disponibles de obtener ingresos —principalmente en el sector informal— también agravan la desigualdad en los ingresos. La participación de las mujeres en la fuerza laboral también afecta la desigualdad futura en los ingresos a través de su impacto sobre el nivel de instrucción de los hijos; como se verá más adelante, los hijos de mujeres que han ingresado a la fuerza laboral muestran una mayor probabilidad de estar matriculados en las escuelas y de completar un mayor número de años de escolaridad.

<sup>11</sup> Esta simulación utiliza los coeficientes de las regresiones logarítmicas multinomiales de las secciones anteriores. El experimento consiste en utilizar las estimaciones de los coeficientes para los años ochenta, pero evaluando las probabilidades en la variable media observada para los años noventa. Ello estima la proporción del cambio debido a las variaciones en las cantidades de cada una de las variables en cuestión.

<sup>12</sup> Calculado comparando el índice de Gini para el ingreso promedio de cada miembro de la familia que gana ingresos, con el índice de Gini para el ingreso de la familia por adulto. Véanse Barros, Duryea y Székely (1998).

Gráfico 3.13a. Adultos por hogar  
(Individuos de 18 años o más)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 3.13b. Niños por hogar  
(Individuos de 17 años o menos)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

## EL TAMAÑO DE LAS FAMILIAS Y LA DESIGUALDAD

### Los pobres viven en familias más grandes...

Los latinoamericanos de bajos ingresos viven en familias más grandes que los de mayores ingresos. En promedio, las familias latinoamericanas ubicadas en el 10% superior de la distribución de los ingresos tienen 4 miembros, mientras que aquellas ubicadas en el 30% inferior tienen 6,3 miembros. El número de latinoamericanos que viven solos es mucho mayor en el decil superior de la población que en los 3 deciles inferiores (véase el gráfico 3.12), particularmente en las zonas urbanas de Argentina y Uruguay, donde la proporción es superior al 10%. Aun en este caso, la proporción de personas de mayores ingresos que viven solas es inferior a la mitad de la tasa registrada en Estados Unidos, donde el 28% de los integrantes del grupo de mayores ingresos vive solo. Las personas que están ubicadas en los 3 deciles inferiores, en contraste, raramente viven solas en América Latina: menos del 2% en todos los países para los cuales se contó con datos de encuestas de hogares. Esta situación contrasta con la observada en Estados Unidos, donde casi el 6% de las personas ubicadas en los 3 deciles inferiores viven solas.

En América Latina, se observa un patrón similar en el caso de las familias integradas por tres personas, que, en toda la región, representan de una quinta a una cuarta parte de los ricos, pero apenas una décima parte de los pobres. En contraste, en Estados Unidos, todos los grupos de ingresos tienen una probabilidad similar de vivir en familias integradas por tres personas. No obs-

tante, la situación es marcadamente distinta en el caso de las familias con 7 o más miembros. Apenas una décima parte del decil superior vive en familias de ese tamaño, mientras que en los 3 deciles inferiores lo hacen algo más del 40% de las personas, en proporciones que van desde el 22% en Chile a alrededor del 55% en Paraguay.

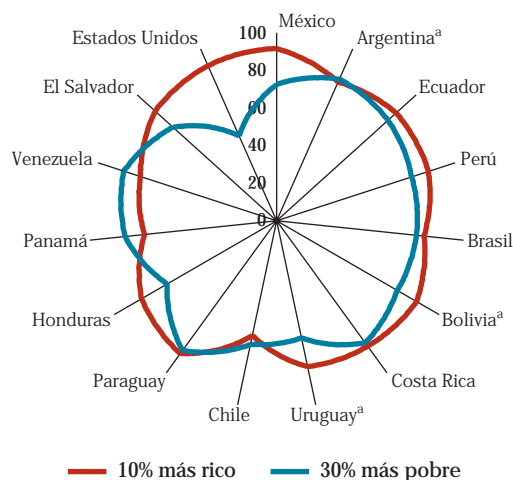
### ...porque tienen más hijos

El mayor tamaño de las familias situadas en los 3 deciles inferiores se debe principalmente al hecho de que tienen más hijos, y no a un mayor número de adultos. En América Latina, la familia promedio está integrada por algo más de 3 personas con más de 17 años de edad. Ello se observa en todos los países y varía poco entre los niveles superior e inferior de la distribución de ingresos (véase el gráfico 3.13a). En contraste, el número de hijos por familia varía significativamente en los distintos países y niveles de ingresos (véase el gráfico 3.13b). Incluso en los países que tienen bajas tasas de fecundidad, como Argentina y Uruguay, existe una diferencia de alrededor de 2 hijos entre el 10% superior y el 30% inferior de la población. En países y regiones con una mayor fecundidad, como Centroamérica, la región andina y Paraguay, los ricos tienen de 1,5 a 2 hijos, mientras que los pobres tienen de 3 a 4 hijos.

### Aún predominan las familias "tradicionales"

A pesar de las diferencias en el tamaño de las familias en todos los niveles de ingresos, las estructuras de dichas

Gráfico 3.14a. Proporción de niños que viven en un hogar nuclear (Porcentajes)



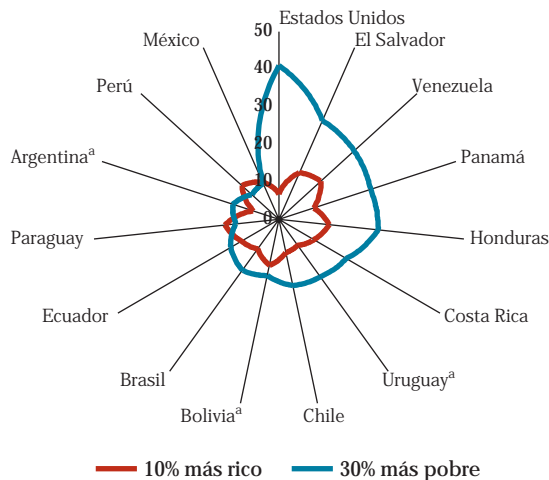
<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

unidades son muy similares en todos los grupos de ingresos. La familia tradicional sigue siendo la forma dominante en América Latina. La mayor parte de los niños latinoamericanos viven en familias tipo o en grupos familiares más amplios, es decir, en hogares con un padre, un cónyuge y sus hijos (familia nuclear) o en una unidad que también incluye a otros parientes (grupo familiar más amplio)<sup>13</sup>. Entre el 70 y el 90% de los niños de América Latina viven en familias nucleares o grupos familiares más amplios, en proporciones que van desde el 63,3% en El Salvador al 83,4% en México y al 81,8% en Paraguay (véase el gráfico 3.14a). El número de niños que viven en hogares encabezados por una sola persona (es decir, familias con un adulto y sin cónyuge) es más bien pequeño. En un país típico, menos del 20% de los niños que se encuentran en los 3 deciles inferiores vive en familias encabezadas por una sola persona (véase el gráfico 3.14b). El Salvador, Venezuela, Panamá y Honduras muestran los mayores porcentajes —cerca del 30%— mientras que México, Perú y Argentina figuran entre los porcentajes más bajos, con alrededor de un 10%. Este patrón varía considerablemente del observado en Estados Unidos, donde más del 40% de los niños situados en los 3 deciles inferiores viven en hogares encabezados por una sola persona, y donde los debates sobre la pobreza se relacionan con cambios en la estructura familiar.

Existen varias razones por las que las familias de menores ingresos pueden ser más grandes. Obviamente, existen diferentes actitudes y normas culturales acerca de la edad apropiada para casarse, el momento y la decisión de tener hijos, el divorcio y la separación, y el momento y la forma de combinar las familias en un solo hogar. Los factores económicos también desempeñan un

Gráfico 3.14b. Proporción de niños que viven en hogares de un solo adulto (Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

papel importante. Las familias pobres pueden vivir en hogares más grandes con el fin de compartir recursos económicos, aunque la pequeña variación en el número de adultos por hogar relacionada con el ingreso indica que éste no constituye un factor importante. Sin embargo, el número de niños que viven en hogares encabezados por alguien que no es su padre o madre es sorprendentemente grande en algunos casos. En Venezuela, por ejemplo, casi el 50% de los niños de menos de 2 años de edad vive en tales hogares, lo que indica que las opciones que las personas ejercen acerca de la estructura de sus familias puede ser significativa. Las familias también pueden vivir en hogares más grandes con el fin de mejorar la estabilidad del ingreso, evitar la vulnerabilidad y reducir el costo de transferir recursos a otros miembros de la familia (véanse los recuadros 3.2 y 3.3).

Independientemente de las razones, el hecho de que las personas de menores ingresos viven en familias más grandes y con más hijos contribuye a empeorar la distribución del ingreso per cápita, ya que el ingreso debe compartirse entre un mayor número de miembros de la familia. Si las familias pobres tuvieran el mismo número de hijos que las ricas, la desigualdad en el ingreso per cápita, medida por el índice de Gini, sería significativamente menor (véase el gráfico 3.15)<sup>14</sup>. Este efecto variaría desde algo más de 2 puntos en Chile (una disminu-

<sup>13</sup> Nótese que no puede determinarse si el cónyuge es el padre o la madre de todos los hijos que viven en el hogar.

<sup>14</sup> El impacto del número de hijos sobre el coeficiente de Gini se computa comparando el índice de Gini del ingreso per cápita de toda la familia con el del ingreso de la familia por adulto. Véanse más detalles en Barros, Duryea y Székely (1998).

### Recuadro 3.2. ¿Quién decide en esta familia?

Gran parte del análisis que se realiza en este capítulo se concentra en las decisiones adoptadas por las familias y los hogares acerca del uso del tiempo y las responsabilidades para diferentes tareas, así como sobre decisiones familiares tan íntimas como el hecho de limitar el número de hijos. En el capítulo se exploran los factores relacionados con la participación en la fuerza laboral, la fecundidad y el nivel de instrucción de los hijos, y se muestra que existen motivos razonables que explican por qué las familias modificarían su comportamiento en respuesta a diferentes contextos económicos que afectan sus propios recursos y activos. Pero en el capítulo no se aborda cómo se adoptan las decisiones, ni quién adopta estas decisiones dentro de la familia. Los economistas han aplicado sus herramientas analíticas para comprender tales decisiones familiares en un lenguaje que a veces es complicado, pero que permite esclarecer algunos aspectos importantes.

La literatura económica agrupa las familias y los hogares en por lo menos 4 formas diferentes para abordar diversos aspectos. Todas son simplificaciones, y cada una tiene sus particularidades. Los cuatro modelos son las familias monolíticas, autoritarias, autoritarias ilustradas y negociadoras. Los estudios que caracterizan a las familias como monolíticas no distinguen entre los miembros de la familia. Tales estudios analizan lo que las familias aportan al mercado laboral y cómo asignan sus ingresos a fin de maximizar el rendimiento para todo el grupo. Para estos estudios, la diferenciación dentro de la familia puede ser menos importante que las relaciones agregadas. Los estudios que caracterizan a las familias como autoritarias suponen que el jefe de la familia adopta las decisiones, y optimiza su utilidad. El bienestar de otros miembros de la familia afecta el propio bienestar del jefe de la familia, y de esta forma los demás miembros de la familia tendrán comida y alojamiento; sin embargo, el bienestar resultante de cada individuo no se maximizará necesariamente. Una familia autoritaria ilustrada es similar a la familia autoritaria —se supone que todas las decisiones son adoptadas por el jefe de la familia—, sin embargo, en este modelo, se especifican las funciones de bienestar de cada miembro, y el jefe de la familia procura maximizar el bienestar conjunto de la familia. Por último, los modelos negociadores tratan a la familia como una agrupación de individuos

que aportan diferentes recursos y que tienen distintas demandas. Estos modelos presentan diversos mecanismos mediante los cuales todos los miembros de la familia adoptan decisiones conjuntas. En algunos casos los modelos tratan al proceso de decisiones como “negociado”, según el cual los miembros ofrecen ciertos recursos o esfuerzos a cambio de beneficios. En otros casos, el proceso de decisión se basa en la teoría de juegos, según la cual cada miembro sigue diferentes estrategias y el efecto combinado de estas estrategias tiene diferentes “compensaciones”. Estos tipos de modelos tienden a concentrarse en la distribución interna de los recursos en la familia, y pueden resultar bastante útiles para los estudios que procuran comprender la formación de la familias.

Los modelos negociadores se han utilizado para comprender aspectos tales como por qué las niñas reciben menos educación en ciertos países, por qué las familias mantienen a los ancianos, y por qué el nivel de instrucción está tan altamente correlacionado dentro de las parejas. Behrman (1998) y Pitt y Rozensweig (1986) utilizan tales modelos para mostrar que la asignación de recursos dentro de los hogares parece depender en gran medida del ingreso futuro esperado de cada miembro y de su posible contribución a la familia. En consecuencia, las familias de muy bajos ingresos tienden a distribuir más recursos a aquellos miembros que tienen una mayor capacidad para obtener ingresos. Los niños que probablemente se conviertan en adultos económicamente productivos también reciben una mayor proporción de los recursos familiares, lo que incrementa aún más su potencial para generar ingresos. Cuando estos niños comienzan a utilizar esa capacidad, tienden a transferir recursos a los demás miembros de la familia. En consecuencia, parecería que el resultado de las decisiones familiares dependen no sólo de las normas culturales y del afecto, sino también en forma significativa del contexto económico dentro del cual la unidad se comporta como “consumidor” e “inversionista”, con importantes consecuencias sobre el tamaño de la familia, la estructura de la familia, la oferta de mano de obra y el ingreso.

*Fuentes:* Sen (1984); Bourguignon y Chiappori (1992); Haddad y Kanbur (1992); Kapteyn y Kooreman (1992), y Katz (1997).

ción del 4%) hasta más de 5 puntos en Venezuela y Perú, donde los índices de Gini son de 0,47 y 0,56, respectivamente. Si bien el tamaño de la familia contribuye a la desigualdad en todos los países, y en algunos en forma significativa, este factor no puede explicar la diferencia entre América Latina y otras regiones. Por ejemplo, el impacto potencial de equiparar el tamaño de las familias entre los distintos grupos de ingresos en Estados Unidos tendría un efecto comparable al que tendría en muchos países latinoamericanos.

En resumen, los datos indican que las familias pobres son más numerosas, esencialmente porque tienen

más hijos, pero no necesariamente porque tienen más adultos. La estructura de la familia no varía notablemente con el ingreso, excepto en lo que se refiere a su tamaño. Los ricos viven más solos y en parejas sin hijos. Pero en América Latina las familias nucleares y los grupos familiares más amplios constituyen la estructura más común en todos los grupos de ingresos. La variación en el tamaño de las familias ejerce un impacto significativo sobre la distribución global del ingreso per cápita en la sociedad. Pero ¿qué es lo que determina el tamaño de la familia?

**Recuadro 3.3. ¿Dónde viven los ancianos latinoamericanos?**

Una explicación muy factible de por qué los latinoamericanos tienden a vivir en grupos familiares ampliados es que la familia puede actuar como sustituto de la seguridad social al agrupar a personas de diferentes generaciones, facilitando de esta manera las transferencias de ingresos de los miembros más jóvenes a sus parientes de más edad. Cuando el sistema de seguridad social está deteriorándose o no es el adecuado, la familia puede actuar como una red de protección para los ancianos. El gráfico 1 muestra la distribución de la población de 65 años de edad o más por familias nucleares en 15 países latinoamericanos y Estados Unidos. Mientras que en Estados Unidos la mayor parte de estas personas viven en hogares unipersonales o como parejas sin hijos, una gran proporción de los ancianos latinoamericanos viven en familias, y muy pocos viven solos.

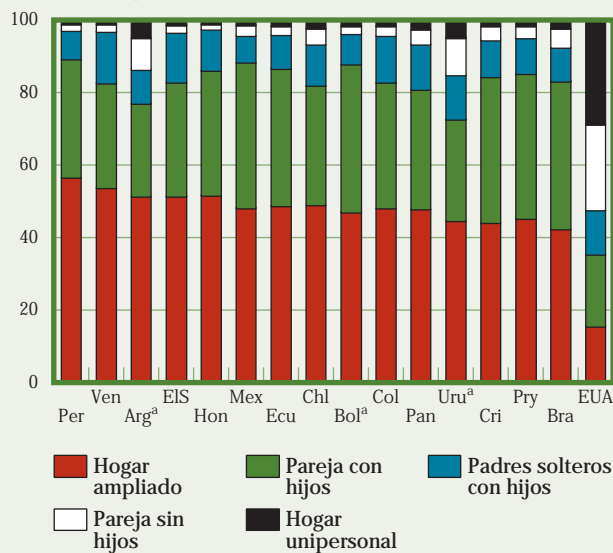
Las evidencias obtenidas en México muestran que en una familia, cuando la persona de más edad supera los 50 años, el hogar tiende a incrementar su tamaño y a cambiar su composición ampliándose a otros hogares. En estas unidades se producen significativas transferencias transgeneracionales, y la cantidad de dichas transferencias se incrementa a medida que aumenta la edad de la persona mayor del hogar. Cuanta más edad tenga el jefe del hogar, mayor será el número de individuos que atrae. Esto sugiere que la familia actúa como mecanismo para proporcionar seguridad a los ancianos. Los fuertes vínculos familiares hacen menos necesario recurrir a la seguridad social.

Este patrón también se observa en otros países latinoamericanos. Según el gráfico 1, Honduras, El Salvador, México y Ecuador son los países en los que los ancianos parecen depender más de otros miembros de la familia, dado que la mayoría de ellos vive en hogares ampliados y sólo en alrededor de un 42% viven solos o en parejas sin hijos. De los que viven con las familias, alrededor del 40% no son ni el jefe ni el cónyuge de la familia. Es interesante observar que Uruguay es el país en el que una mayor proporción de ancianos viven solos, quizá debido al hecho de que el sistema de seguridad social del país es el más avanzado de la región. En Uruguay, el 68% de los ancianos viven en hogares unipersonales o como parejas sin hijos, en comparación con el promedio latinoamericano de un 48% (la proporción en Estados Unidos es del 85%). Alrededor del 20% del ingreso total declarado corresponde a pensiones y pagos de seguridad social (la mayor proporción en los países para los cuales se dispone de datos). Si se observan los tipos de ingresos que las personas reciben en diferentes etapas de su vida, las pensiones constituyen un factor clave en las decisiones adoptadas por los ancianos uruguayos. El gráfico 2 muestra que después de la edad jubilatoria (60 años en el caso de las mujeres y 65 en el caso de los hombres), los ancianos obtienen en promedio un ingreso similar al monto que reciben los trabajadores de 25 a 30 años de edad. Ello sugiere que el ingreso promedio de los jubilados no disminuye después de la jubilación porque el valor de las pensiones es elevado y compensa con creces la pérdida de ingresos laborales. Ello puede hacer menos necesario depender de la familia, y puede constituir la causa de la elevada proporción de ancianos que viven como parejas sin hijos o en familias unipersonales en este país.

Fuente: Székely (1998).

**Gráfico 1. ¿En qué tipo de familia viven los ancianos de 65 años o más?**

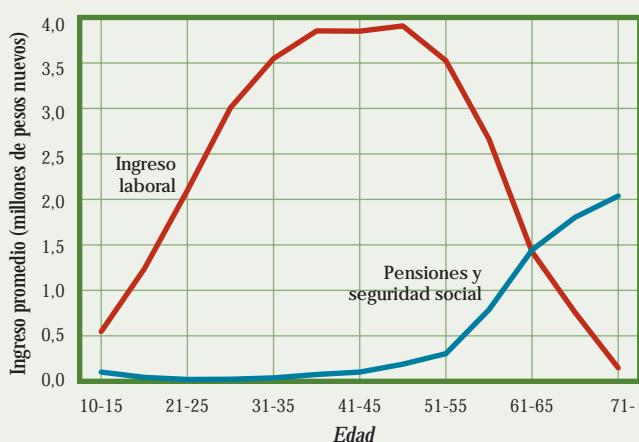
(Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

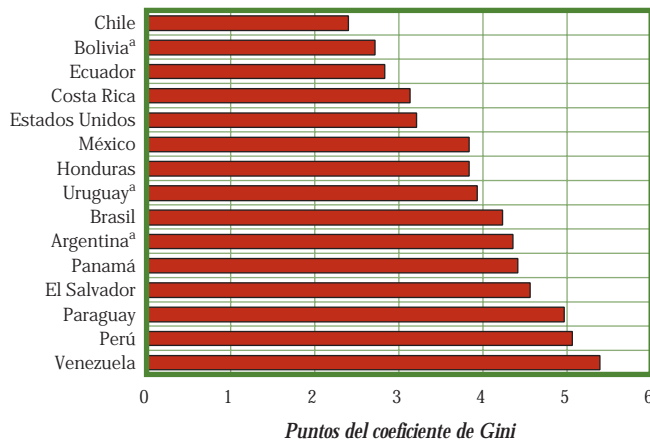
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

**Gráfico 2. Promedio de ingresos laborales y de pensiones, por edad. Uruguay, 1995**



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 3.15. Diferencias en el coeficiente de Gini debidas al número de niños por hogar



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

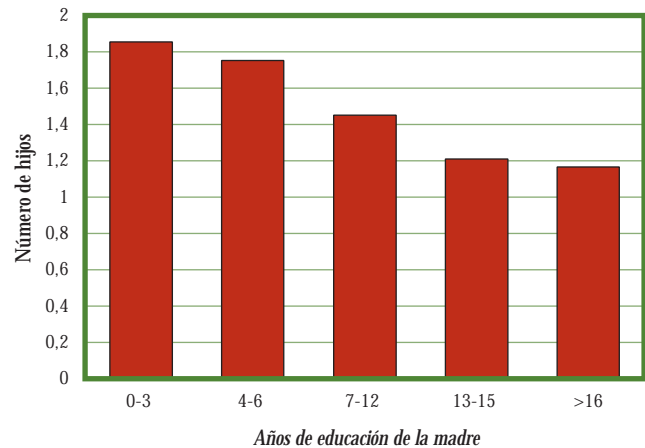
Fuente: Barros, Duryea y Székely (1998).

### La fecundidad y el tamaño de las familias

La decisión de tener hijos constituye quizá la opción más íntima e importante que efectúan las parejas. Muchas personas ni siquiera consideran que ello constituye una “opción”, en el sentido de que aceptan cualquier número de hijos que conciban. Pero muchas personas también eligen influenciar el momento en el que habrán de tener su primer hijo, el espaciamiento de los nacimientos y el número total de hijos. De las evidencias disponibles resulta claro que un número suficiente de personas adopta tales decisiones en respuesta a las cambiantes normas sociales y a factores económicos, y que las tasas de fecundidad, en general, se ven fuertemente influenciadas por varios factores conocidos, tales como la educación de las mujeres, las oportunidades que tienen de obtener ingresos y la ubicación rural o urbana.

Como se analiza anteriormente, el número de hijos que las familias tienen varía notablemente de acuerdo con el ingreso<sup>15</sup>. Las familias latinoamericanas ricas tienen un promedio de 2 hijos menos que las más pobres. Las diferencias son más marcadas en Paraguay y El Salvador, donde el 10% superior de las familias tienen menos de 2 hijos en promedio, y los 3 deciles inferiores tienen más de 4 hijos. La diferencia parece ser más pequeña, aunque aún significativa, en Chile, donde el 10% superior de las familias tienen algo más de 1,5 hijos en promedio, mientras que los tres deciles inferiores tienen un promedio de alrededor de 2 hijos por familia. Ello resulta paradójico dado que las familias más ricas cuentan con los recursos para tener y mantener un mayor número de hijos, y no menos. Algunas de las claves para

Gráfico 3.16. Número de hijos de acuerdo a la educación de la madre



Nota: Promedio de 14 países de América Latina.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

comprender la relación que existe entre el ingreso y el número de hijos pueden encontrarse al examinar las relaciones con otros factores.

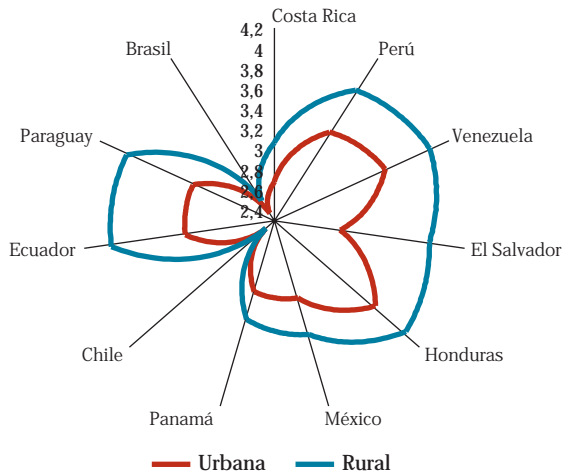
### Las personas educadas tienen menos hijos

Como se señaló anteriormente, las mujeres que tienen mayor educación tienden a tener menos hijos<sup>16</sup>. No resulta sorprendente el hecho de que la educación de los padres y la fecundidad varían negativamente, ya que la educación es uno de los principales determinantes de los ingresos. El gráfico 3.16 muestra la relación que existe entre el número de hijos y los niveles educacionales de las mujeres en 14 países latinoamericanos. El patrón es consistente en toda la región. Las mujeres con 6 años o menos de escolaridad tienen un promedio de 0,7 más hijos que aquéllas que han finalizado más de 13 años de educación.

<sup>15</sup> Para los propósitos de este estudio, el número de hijos por familia o mujer se estimó utilizando una submuestra de niños que vivían con madres de 30 a 35 años de edad. Se eligió este subgrupo porque la inclusión de mujeres más jóvenes sesgaría a la baja las estimaciones (las mujeres más jóvenes tienen un mayor número de años reproductivos por delante y una mayor probabilidad de que la observación no mida con exactitud el número total de hijos que tendrán). Por otra parte, la inclusión de mujeres de más edad también introduciría un sesgo a la baja porque las encuestas de hogares sólo nos permiten contar el número de hijos que viven con la madre en el momento de realizarse la encuesta. En el caso de las pocas encuestas de hogares que no proporcionan información detallada acerca de las relaciones dentro de la familia, las tasas de fecundidad se estimaron atribuyendo a todos los niños que vivían en una determinada familia a las mujeres que eran jefes del hogar o cónyuges del jefe del hogar (véase el Apéndice). Las estimaciones generadas en esta forma son comparables con las medidas por CELADE.

<sup>16</sup> Duryea y Lam (Por publicarse) constituye un ejemplo reciente de análisis de estas relaciones en un país latinoamericano.

Gráfico 3.17. Número de niños en zonas rurales y urbanas por mujeres de 30 a 40 años con 4-6 años de educación



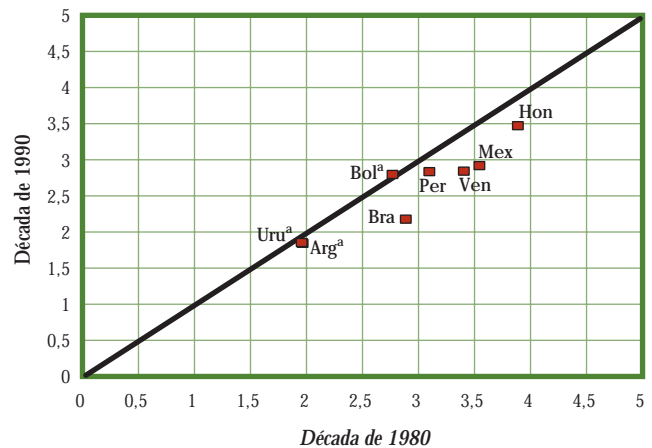
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

La educación de las mujeres puede influenciar el número de hijos que tienen, por lo menos en dos formas. En primer lugar, la educación puede modificar las preferencias personales y afectar las opciones de vida al exponer a las mujeres a un mayor número de alternativas. En segundo lugar, la educación incrementa la capacidad de las mujeres para obtener ingresos. Ello hace más atractiva la incorporación a la fuerza laboral, y significa que mantenerse fuera de ella para tener y atender a los hijos implica renunciar a un mayor ingreso. Si se mantienen constantes otros factores, los hombres que son más educados o que ganan mayores ingresos también probablemente tendrán menos hijos en promedio, pero este efecto es menor que en el caso de las mujeres. Los economistas dicen que el “efecto de ingreso” (tener más recursos y por consiguiente poder atender a un mayor número de hijos) es mayor que el “efecto de sustitución” (incorporarse a la fuerza laboral y dedicar menos tiempo a la crianza de los hijos) en el caso de los hombres que de las mujeres<sup>17</sup>.

### Las familias rurales tienen más hijos

El lugar de residencia también ejerce influencia sobre el número de hijos. Las familias que viven en zonas urbanas tienen generalmente menos hijos que las de zonas rurales. Ello se observa en todos los países latinoamericanos para los que se dispone de datos, y también en el resto del mundo. Gran parte de la diferencia puede explicarse por las disparidades en los niveles educaciona-

Gráfico 3.18. Número de niños por mujer entre 30 y 40 años, para la década de 1980 vs. 1990



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

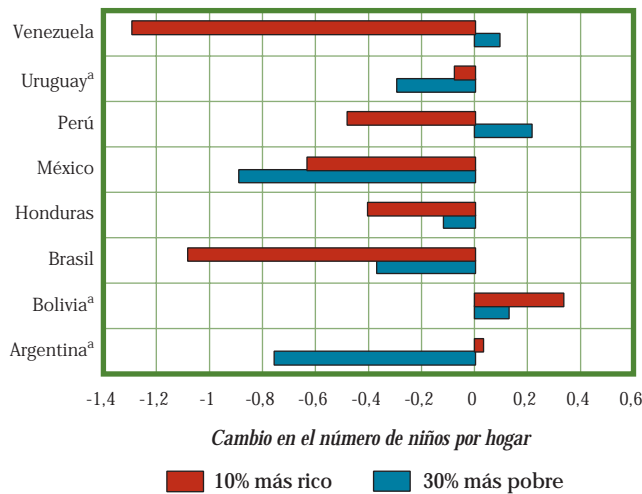
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

les, que son menores en la mayor parte de las zonas rurales. Pero si se consideran las mujeres de una determinada edad y nivel educacional, también puede verse que las mujeres urbanas tienen un menor número de hijos (véase el gráfico 3.17).

Las zonas rurales difieren de las urbanas en distintos aspectos que explican parte de la brecha restante. En primer lugar, los niños de las zonas rurales contribuyen más pronto y en forma más productiva a su familia que los niños de las zonas urbanas. Ello significa que, además de las razones culturales o sociales, una familia rural puede considerar a los hijos como contribuyentes adicionales al ingreso familiar a una edad más temprana. En segundo lugar, las zonas rurales por lo general han carecido de mecanismos de seguridad social que aseguran una jubilación para las personas de más edad. En este tipo de situación, las familias pueden considerar que el hecho de tener más hijos constituye una forma de asegurar un apoyo en la vejez. En tercer lugar, como se analizará más adelante, los ingresos a los que renuncian las mujeres en las zonas rurales son menores que en las zonas urbanas, y ello reduce cualquier incentivo para limitar el tamaño de la familia. En cuarto lugar, se ha sugerido que las elevadas tasas de mortalidad infantil estimulan a las familias a tener un mayor número de hijos como una forma de asegurar que por lo menos algunos de ellos llegarán a la edad madura. Afortunadamente, como las tasas de mortalidad

<sup>17</sup> Véanse Becker (1964); Galor y Weill (1996); Becker, Murphy y Tamura (1990); y Dahan y Tsiddon (1998).

Gráfico 3.19. Cambio en el número de niños por hogar entre la década de 1980 y 1990



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

infantil han decrecido en la mayor parte de la región, este tipo de explicación, aunque cierta, con el tiempo probablemente revestirá menos importancia.

### La fecundidad ha disminuido en una proporción mayor que la prevista

Durante décadas, la fecundidad ha decrecido constantemente en América Latina. Desde principios de los años ochenta, dicha disminución ha sido particularmente marcada, especialmente en Brasil, México y Venezuela (véase el gráfico 3.18). Esta disminución ha estado acompañada de un aumento en la escolaridad promedio de las mujeres en la mayor parte de los países. Pero la educación por sí sola no explica el ritmo de la disminución. De igual forma, durante las últimas décadas los modelos demográficos que predicen las tasas de fecundidad sobre la base del ingreso han subestimado consistentemente la declinación en los nacimientos, ya que las tasas de fecundidad han continuado disminuyendo incluso durante los años de crisis de la década de 1980. Con respecto al nivel de ingresos, el patrón es menos consistente en toda la región. La disminución de la fecundidad ha sido mayor en el nivel inferior que en el nivel superior de la escala de ingresos en México, y en las zonas urbanas de Argentina y Uruguay, mientras que lo contrario ha ocurrido en Brasil, Venezuela y Honduras (véase el gráfico 3.19).<sup>18</sup>

### El papel de la mujer

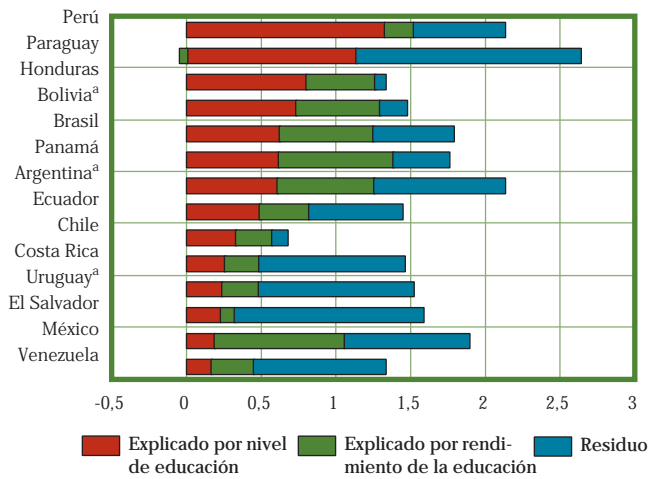
Gran parte de las diferencias de fecundidad entre las mujeres de altos y bajos ingresos puede explicarse por las diferencias en los recursos que ellas le ofrecen al mercado laboral en términos de su nivel de escolaridad, y por las diferentes tasas de retorno que les otorga el mercado laboral por su educación (es decir, el valor en términos de ingreso por cada año de educación cursado).

Utilizando un modelo en el cual la fecundidad y los salarios se determinan simultáneamente (véase el apéndice), es posible estimar qué parte de la diferencia en la fecundidad entre las mujeres de altos y bajos ingresos puede atribuirse al nivel de escolaridad o a la tasa de rentabilidad<sup>19</sup>. Si se establece que la tasa de rentabilidad de un año de escolaridad es igual en cada país, puede verse la diferencia que ello representaría en la disparidad esperada en el número de hijos. Al elegir una tasa relativamente baja de rentabilidad —6%— también se asegura que el poder explicativo es una subestimación del verdadero efecto de los precios sobre el número de hijos por familia. El análisis muestra, en efecto, que si todas las familias enfrentaran los mismos precios (rendimiento de la educación) —es decir, si cada año de educación generara el mismo rendimiento en todos los países y las únicas diferencias fueran los niveles educacionales— ello no contribuiría demasiado a explicar por qué las familias de altos y bajos ingresos tienen un número de hijos diferente (véase el gráfico 3.20). El rendimiento de la educación puede explicar muy poca de la variación en El Salvador, Costa Rica y las zonas urbanas de Uruguay. Sin embargo, en Honduras, Perú, las zonas urbanas de Bolivia, Chile y Paraguay el rendimiento parece representar alrededor de la mitad de la diferencia estimada en el número de hijos de las familias de altos y bajos ingresos. Sin embargo, como se señaló anteriormente, estas son subestimaciones del efecto verdadero. Si se utilizara una tasa más alta, el poder explicativo po-

<sup>18</sup> Las cifras correspondientes a la muestra urbana boliviana indican un aumento en las tasas de fecundidad. Ello probablemente sea una consecuencia de la emigración del campo a las ciudades. La falta de información sobre migraciones, y sobre las zonas rurales, dificulta la determinación de si este aumento en la tasa de fecundidad es real o simplemente un elemento resultante de la muestra.

<sup>19</sup> Este ejercicio es parecido a las simulaciones realizadas sobre la decisión acerca de la participación en el mercado laboral. Se basa en regresiones en dos etapas. En la primera etapa, las ecuaciones de ingresos se estiman en base a la experiencia, la educación y la ubicación geográfica. Los coeficientes de la regresión se utilizan para predecir el ingreso de cada persona sobre la base de sus características personales. Los ingresos previstos se utilizan en una segunda etapa en la que la variable dependiente es el número de hijos en la familia, y las variables independientes son el potencial estimado de obtención de ingresos. En el apéndice pueden verse los resultados de la regresión y un análisis de la metodología empleada.

Gráfico 3.20. Brecha en fertilidad debida al rendimiento de la educación



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

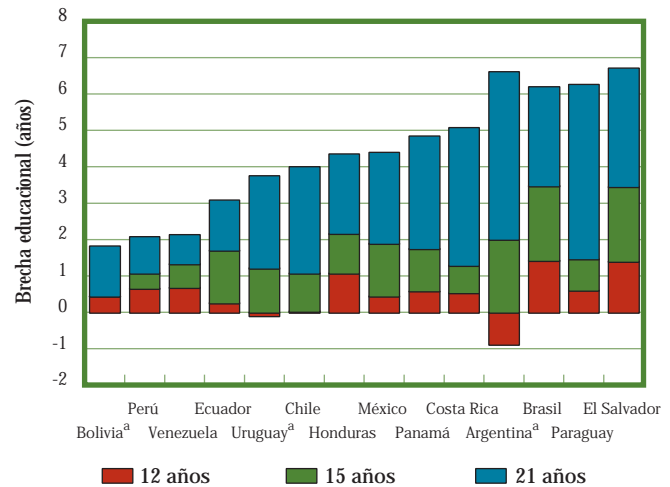
Nota: La brecha de fertilidad se calcula como la diferencia en el número de niños por hogar en el decil del 10% más rico y en los tres deciles más pobres.

Fuente: Simulaciones basadas en regresiones de encuestas de hogares efectuadas por el BID. Véase el Apéndice para mayores detalles.

dría ser correspondientemente mayor. En tal caso, los ingresos a los que renuncian las mujeres con más educación se incrementarán más que proporcionalmente en comparación con las mujeres con menos educación, con lo que se ampliaría la brecha en el número de hijos por familia. En consecuencia, las políticas o las tendencias económicas que aumentan el rendimiento de la educación también pueden agravar la desigualdad a través del efecto sobre las decisiones en materia de fecundidad, pero estos efectos serán relativamente pequeños.

Los niveles de educación tienen un efecto aún mayor sobre las decisiones de las familias en materia de fecundidad en toda la región. Si se iguala el rendimiento de la educación, y se nivela la educación en forma tal que cada mujer complete el mismo número de años de educación, puede explicarse alrededor del 60% de la brecha entre las mujeres de altos y bajos ingresos en términos del número de hijos que tienen (véase el gráfico 3.20). En Honduras, las zonas urbanas de Bolivia, y en Chile, Panamá, Perú y Brasil, la introducción de los niveles de educación permite explicar más del 80% de las diferencias entre los ricos y los pobres. Ello muestra que en la mayor parte de los países, la cantidad de educación alcanzada por los padres de altos y bajos ingresos es extremadamente importante. Sin embargo, la variación en los precios relativos que enfrentan en el mercado laboral, que están determinados por el entorno económico, también desempeñan algún papel en las decisiones sobre el número de hijos.

Gráfico 3.21. Brecha educacional por edad



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Nota: La brecha educacional se calcula como la diferencia entre el promedio de años de escolaridad completa de los niños en el decil del 10% más rico y los deciles del 30% más pobre.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

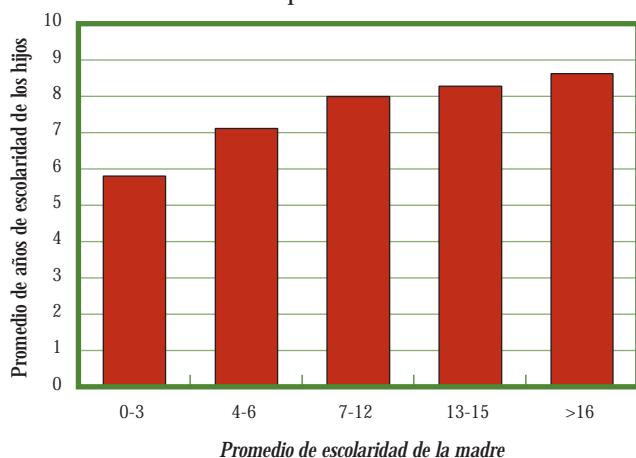
## EL NIVEL DE INSTRUCCION DE LOS NIÑOS

La participación en la fuerza laboral y el número de hijos por familia son dos importantes factores que contribuyen a la desigualdad en los ingresos. Pero también tiene implicaciones sobre la educación de los hijos, que en el futuro adoptarán decisiones sobre el trabajo y la familia. Por lo tanto, las semillas de la desigualdad en el ingreso de mañana están sembrándose hoy, así como las semillas sembradas en el pasado afectan la distribución actual del ingreso.

A pesar de las políticas públicas que supuestamente garantizan a cada niño una educación completa y gratuita, los niveles de escolaridad alcanzados por los niños de América Latina son muy diferentes, dependiendo del ingreso de sus padres. Cuando se la compara con otras regiones, América Latina muestra una cobertura de enseñanza primaria relativamente adecuada para todas las clases de ingresos. Existen algunas evidencias de que la calidad de esta educación puede variar significativamente en función de los ingresos. Pero los datos muestran claramente que a medida que los niños crecen, se amplía la brecha entre la matrícula escolar de los niños de familias de altos y bajos ingresos.

Este hecho puede verse en los promedios regionales de los 14 países latinoamericanos de la muestra (véase el gráfico 3.21). En el grupo de 12 años de edad, la brecha no es muy evidente: en muchos países, las diferencias en el nivel de instrucción entre un grupo y otro de ingresos son menos de la mitad por año. En este grupo de edad,

Gráfico 3.22. Educación de los hijos de 15 años de edad por la educación la madre



Nota: Promedio de 14 países.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

las tasas de matrícula escolar son relativamente elevadas en la mayor parte de la región, y muestran que casi el 90% de los niños ubicados en el 30% inferior de la distribución del ingreso asisten a la escuela. Sin embargo, la diferencia promedio de medio año escolar refleja mayores tasas de repetición entre los niños provenientes de familias de bajos ingresos. En países como Brasil, El Salvador y Honduras, la ineficiencia del proceso escolar es tan grande que los niños de 12 años de familias de altos ingresos logran un año adicional de educación en comparación con sus contrapartes de la misma edad provenientes de familias de menores ingresos.

El panorama empeora cuando se llega a los 15 años, cuando puede esperarse que la mayor parte de los niños estén matriculados en la escuela secundaria. Una persona de 15 años debería haber completado de 8 a 9 años de escolaridad, nivel que alcanza la mayoría de las personas ubicadas en el decil superior. En la mayor parte de los países, los niños de más bajos ingresos muestran un retraso de alrededor de un año, pero en Honduras, México, Panamá y Paraguay la brecha es de aproximadamente 2 años, y en El Salvador y Brasil, de casi 4 años. Las mayores brechas que se observan en esta edad se relacionan tanto con las tasas de deserción como con las tasas de repetición. Para esta edad, muchos de los niños más pobres ya han abandonado la escuela y efectivamente han dado por terminada su educación. La matriculación de niños de 15 años en el 30% más pobre de la población es apenas del 32% en Honduras, el 42% en Paraguay y el 50% en El Salvador y Ecuador. Brasil se destaca por el impacto de las tasas de repetición, ya que este grupo de edad ha alcanzado apenas a 3,5 años de escolaridad, aunque el 68% aún están matriculados.

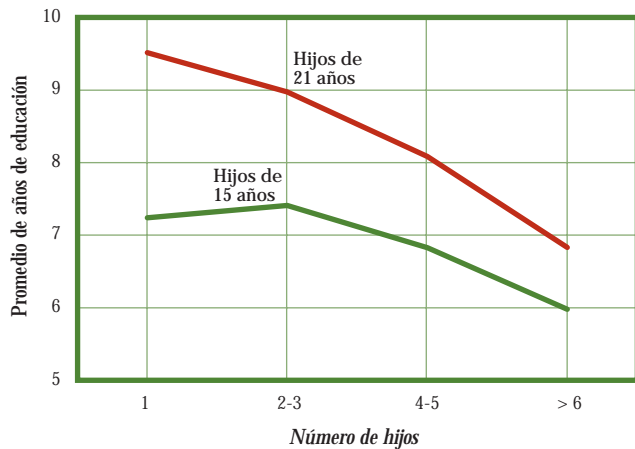
Para la época en que los jóvenes han alcanzado los 21 años, y la mayoría ha concluido efectivamente su educación formal, existe una amplia brecha en el nivel de instrucción entre el decil superior y el 30% inferior de la población. En Perú y Venezuela, la diferencia es de alrededor de 2 años, pero en México, Panamá, Chile y Costa Rica alcanza a 4 y 5 años, mientras que en Brasil, Paraguay y El Salvador, la brecha se ha ampliado a más de 6 años. A esta edad, menos del 20% de los jóvenes ubicados en los 3 deciles inferiores están matriculados en las escuelas en todos los países de la región, con la excepción de Perú, Chile y Venezuela. En contraste, las tasas de matrícula del 10% superior sobrepasan el 50% en Uruguay, Costa Rica, Argentina, El Salvador, Panamá y Chile.

Si bien el nivel de instrucción de los hijos varía notablemente en función del ingreso de las familias, en la práctica es la educación de los padres lo que permite predecir con más exactitud el nivel final de escolaridad de los hijos<sup>20</sup>. Típicamente, se observa de 2 a 3 años de diferencia entre el nivel de instrucción de los niños de 15 años de edad cuyas madres tienen menos de 4 años de educación y aquellos que tienen alguna educación secundaria (véase el gráfico 3.22). Como en el caso de la participación de las mujeres en la fuerza laboral, la educación de los padres tiene diversos efectos potenciales sobre los hijos. En primer lugar, la educación guarda una estrecha relación con la capacidad que tiene un adulto para obtener ingresos en el largo plazo. Por lo tanto, la educación puede indicar el ingreso de los padres —y en consecuencia los recursos disponibles en el momento en que el niño se encontraba en la escuela— con más exactitud que el actual nivel de ingresos declarado en la encuesta. En segundo lugar, los padres que tienen más educación pueden desempeñar un papel pedagógico, al leerle a sus hijos, discutir ciertos temas, y prestar más atención a su rendimiento en los exámenes y en las tareas escolares. En tercer lugar, los padres actúan como modelo de comportamiento para sus hijos. Si los hijos pueden ver que sus padres han asistido y valorado la escuela, y sobre todo si el nivel de instrucción les ha proporcionado beneficios en el mercado laboral, esos mismos hijos pueden percibir las ventajas y procurar seguir ese ejemplo.

Al analizar el rendimiento de los niños cuyas madres participan en la fuerza laboral, puede inferirse que las explicaciones del modelo de comportamiento o los recursos constituyen las más probables de estas tres explicaciones. Si se tratara solamente de una cuestión pe-

<sup>20</sup> Véanse Behrman (1997) y Behrman y Knowles (1997). En general existe una asociación más estrecha entre la educación de la madre y el adelanto escolar de los hijos, que en el caso de la educación del padre.

Gráfico 3.23. Educación de los hijos explicada por la educación y el número de hijos de la madre



Nota: promedio de 14 países.

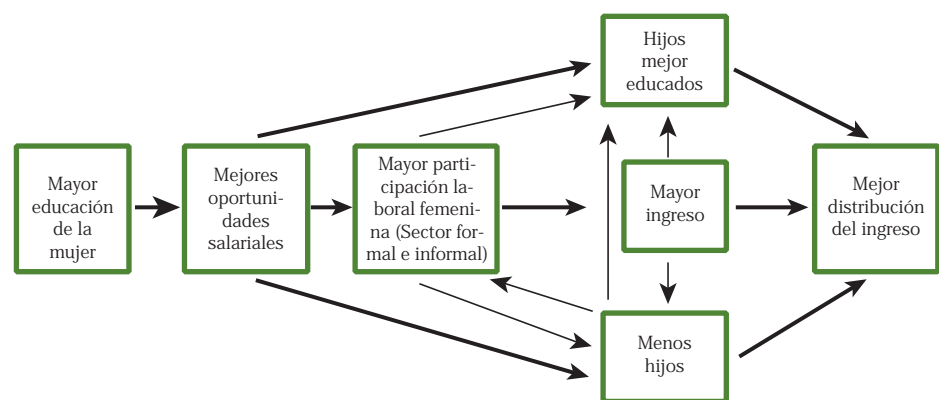
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

dagógica, podría esperarse que las madres que no participan en el mercado laboral tendrían más tiempo para mejorar la educación de sus hijos. Sin embargo, los hijos de las madres que trabajan en la práctica alcanzan mayores niveles educacionales que aquéllos cuyas madres no trabajan. Después de aislar el efecto de numerosos factores —entre ellos el número de hijos en la familia, el género de los hijos, la educación de los padres, el ingreso de la familia, su ubicación urbana o rural, la edad de los hijos y la presencia de miembros de edad avanzada en el hogar— la participación de la madre en el mercado laboral incrementa la posibilidad de que el hijo esté matriculado en la escuela. En 13 de los 15 países latinoamericanos para los cuales se cuenta con datos, este efecto positivo de la participación de la madre en el mercado laboral sobre la matriculación de los hijos es positivo y estadísticamente significativo (las excepciones son Argentina y Perú, véase el cuadro 3.A1). En promedio, si la madre participa en el mercado laboral, la probabilidad de que su hijo esté matriculado en la escuela se incrementa en aproximadamente un 5%.

El número total de hijos en la familia es otro factor que influye sobre el nivel de instrucción. Los niños de 15 años que viven en familias con 6 o más hijos tienen en

promedio dos años menos de educación que los niños que viven en familias con 1 o incluso 3 hijos (véanse el gráfico 3.23 y el cuadro 3.A1). Esta es una relación razonable, por diversos motivos. Una posibilidad es que los niños mayores no asistan a la escuela para cuidar a sus hermanos más pequeños<sup>21</sup>. Si bien ello puede ocurrir en ciertos subgrupos de población, no puede explicar la diferencia en la totalidad de la sociedad, porque, como se señaló anteriormente, las familias en las cuales el padre y la madre trabajan (es decir, aquellas familias que cuentan con más recursos y pasan menos tiempo en el hogar) tienen hijos que completan más años de educación. Otra explicación es que el hecho de tener más hijos hace que sea más difícil financiar la educación de cada uno de ellos. Los datos respaldan decididamente esta explicación; entre las familias con niveles equivalentes de ingreso, estructura y educación de los padres, los niños de las familias más pequeñas completan más años de educación<sup>22</sup>. Numerosos estudios han demostrado que las parejas tratan de limitar el número de hijos y simultáneamente dedicar más recursos a cada uno de los hijos que tienen. Los padres con más educación, oportunidades de obtener ingresos e ingresos, optan por tener un menor número de hijos e invierten más recursos en la educación de esos hijos. Ello demuestra el conjunto de relaciones que existe entre la educación de la madre, sus oportunidades de obtener ingresos, el número de hijos que puede tener, y el nivel de instrucción de sus hijos (véase el gráfico 3.24).

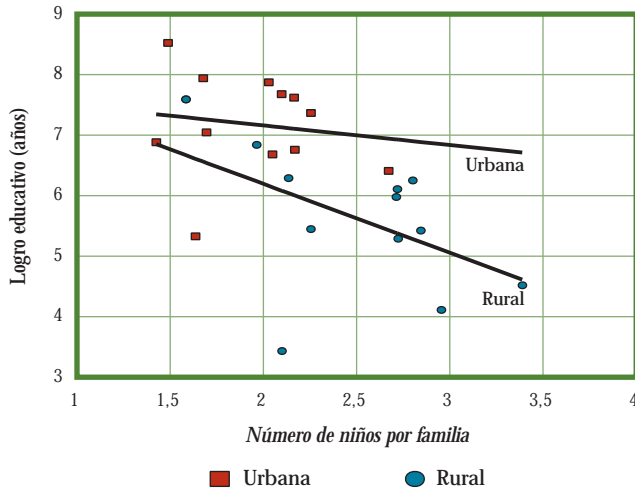
Gráfico 3.24. Beneficios de educar a la mujer



<sup>21</sup> En el capítulo 5 puede verse un análisis más detallado del impacto que tiene el hecho de que los niños realicen actividades domésticas sobre su nivel de instrucción.

<sup>22</sup> Esta comprobación es congruente con la abundante literatura económica que analiza la compensación entre la "calidad y cantidad" en las decisiones de los padres acerca del número de hijos que desean tener y cuánto se proponen invertir en cada uno de ellos. Véanse Becker (1991) y Cigno (1991).

Gráfico 3.25. Número de niños por familia y escolaridad en zonas rurales y urbanas

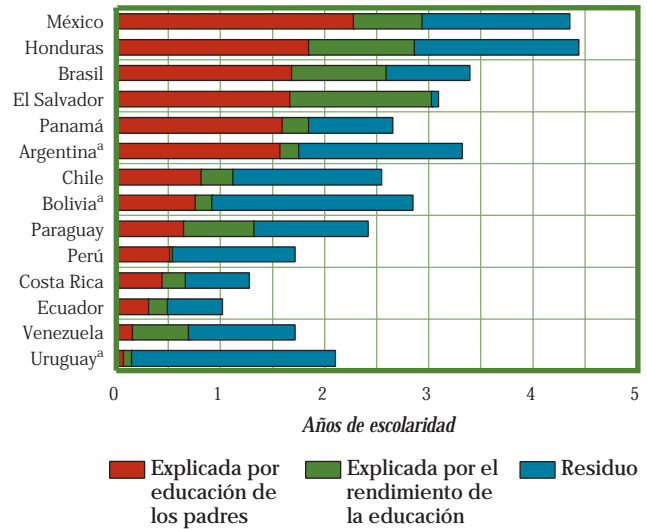


Nota: Las líneas representan la relación entre escolaridad (años) y número de niños controlada por otros factores. Véanse las estimaciones econométricas en el Apéndice.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Estas relaciones son bastante evidentes cuando se comparan las familias urbanas y rurales en términos de participación, fecundidad y nivel de instrucción. Las mujeres que viven en las zonas rurales tienden a completar menos años de escolaridad, y el rendimiento de esa escolaridad es inferior que en las zonas urbanas. Por lo tanto, las mujeres de las zonas rurales muestran una menor probabilidad de participar en la fuerza laboral remunerada, y cuando lo hacen, es más probable que trabajen en actividades del sector informal, de menor remuneración. Como se analizó anteriormente, existen varias razones por las que las mujeres de las zonas rurales tienen más hijos pero menores oportunidades de obtener ingresos. En promedio, las familias rurales tienen 0,6 más hijos que las urbanas, y los hijos de 15 años de edad de las familias rurales tienen un promedio de 1,6 años de educación menos que sus contrapartes urbanas (véase el gráfico 3.25). Ello sugiere que en las zonas urbanas existe una fuerte compensación entre el número de hijos de cada familia y la cantidad de tiempo y recursos que se dedican a la educación de cada uno de ellos.

¿Qué parte de la diferencia en el nivel de instrucción de los niños de familias de altos y bajos ingresos se debe solamente al hecho de que sus padres tengan diferentes niveles de educación? Utilizando el modelo, puede estimarse que, en promedio, las variaciones en el nivel de educación de los padres explican alrededor del 30% de la diferencia en el nivel de instrucción de sus hijos (véase el gráfico 3.26). En El Salvador, Honduras, Panamá y México, la proporción de la diferencia explicada alcanza al 50%. Después de tomar en cuenta

Gráfico 3.26. Brecha en el logro educativo debida a la educación de los padres y el rendimiento de la educación



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Nota: Véase la estimación detallada en el Apéndice.  
Fuente: Regresiones basadas en datos de encuestas de hogares efectuadas por el BID.

las diferencias atribuibles a la educación de los padres, los factores relacionados con la economía también contribuyen a la brecha que se observa en el nivel de instrucción de los niños. Un importante factor es la medida en que el mercado laboral valoriza un año adicional de educación, es decir, el rendimiento de la educación. La equiparación del rendimiento de la educación entre la educación primaria y la superior entre países justifica una parte significativa de la brecha en el nivel de instrucción. En promedio, la combinación de las disparidades en el rendimiento de la educación y la educación de los padres explica el 55% de la diferencia esperada en el nivel de instrucción de los niños de familias de altos y bajos ingresos. Sin embargo, en México, Panamá, Honduras, El Salvador y Brasil, estos factores explican cerca del 80% de la diferencia. Tales estimaciones representan el efecto directo de la educación de los padres sobre el nivel de instrucción de los hijos; a continuación se analizará el efecto indirecto de otras características de la familia.

### LA TRANSMISION INTERGENERACIONAL DE LA DESIGUALDAD

La educación de los hijos depende en gran medida de la de sus padres. Así como el nivel de educación de los adultos de hoy está afectado por los niveles de

escolaridad de sus padres, cuando los niños de hoy se conviertan en padres, la educación de sus hijos también dependerá de la suya, y así sucesivamente. Cabe preguntarse si los diferentes segmentos de la sociedad están desplazándose gradualmente hacia los mismos niveles de educación, o si los niveles educativos se dividen en dos clases, una altamente educada y otra relativamente poco educada. Los niveles de educación convergirán cuando los hijos de padres menos educados tengan una probabilidad continuada y elevada de completar más años de educación que sus padres, e inversamente, cuando los hijos de padres más educados tengan alguna probabilidad razonablemente significativa de completar menos años de educación que sus padres. Los niveles de educación tenderán a divergir cuando ocurra la situación opuesta<sup>23</sup>.

Con el fin de determinar si los niveles educativos de los países latinoamericanos están convergiendo o divergiendo, se estimó la relación actual entre el nivel de instrucción de las madres y los hijos en dos grupos diferentes de mujeres, aquéllas que han completado más de 9 años de educación, y aquéllas que han completado un menor número de años<sup>24</sup>. Las estimaciones consideran otras características de la familia. El ejercicio demuestra que si se mantiene la actual relación entre la educación de las madres y de los hijos, todos los países de América Latina pasarían a una situación en la cual quienes están menos educados hoy completarían más que la educación primaria en un equilibrio hipotético “final” en el futuro (véase el gráfico 3.27). Sin embargo, el grupo menos educado tendría un nivel de instrucción superior a los 10 años de escolaridad en sólo 5 de estos países: Perú, Chile, las zonas urbanas de Uruguay, Panamá y México. En Honduras, Brasil, las zonas urbanas de Bolivia y Paraguay, el grupo menos educado tendría 6,6, 7,6, 8,1, y 8,6 años de escolaridad, respectivamente. En contraste, los grupos más educados están convergiendo hacia una educación promedio de más de 13 años, es decir completando efectivamente la educación secundaria y con un significativo número de personas matriculadas en las universidades. Los países en los cuales los grupos más educados alcanzan el mayor nivel de instrucción son las zonas urbanas de Argentina, Perú, Paraguay, México, Ecuador y Costa Rica. En general, el nivel educacional hipotético de equilibrio de los grupos menos educados se relaciona estrechamente con la brecha proyectada entre ambos grupos. La relación entre estos dos resultados es decididamente negativa: los países en los cuales los grupos de menores ingresos tienen un bajo nivel esperado de educación también tienden a tener un elevado nivel proyectado de desigualdad educacional.

Gráfico 3.27. Equilibrio de educación estimada para dos grupos  
(Años de escolaridad)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: Resultados de regresión basados en encuestas de hogares efectuadas por el BID.

## INTERRELACIONES

Hasta ahora se ha visto que la participación en el mercado laboral, la fecundidad y el nivel de instrucción de los hijos varían notablemente en función del ingreso. Además, la capacidad de las mujeres para obtener ingresos, influida por su propio nivel de instrucción, desempeña un importante papel en todos estos resultados. Hasta este punto se ha examinado solamente el impacto directo (que en el gráfico 3.24 se muestra con flechas gruesas) de la educación sobre cada una de estas características de la familia. Pero se sabe que estos factores están interrelacionados en forma tal que introducen efectos indirectos (flechas angostas). Por ejemplo, a medida que aumenta el potencial de una mujer para obtener ingresos, es más probable que se incorpore a la fuerza laboral y tenga menos hijos. Pero el hecho de tener menos hijos también incrementa su probabilidad de incorporarse a la fuerza laboral. En consecuencia, en el modelo completo existen interrelaciones que abordan estos efectos indirectos.

<sup>23</sup> Ello supone que la relación entre la educación de padres y la de sus hijos es pareja y muestra un “rendimiento” educacional marginal decreciente por cada año adicional de educación de los padres. Si la relación varía, con rendimientos marginales crecientes y decrecientes en diferentes niveles, o si es discontinua, es posible que exista una diversidad de equilibrios.

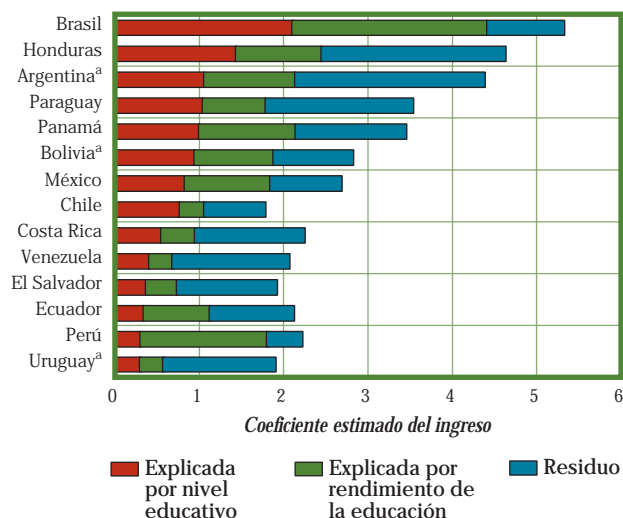
<sup>24</sup> Los cálculos se realizaron en dos muestras separadas. Utilizando la relación estimada, fue posible calcular los equilibrios hipotéticos finales en el nivel de instrucción de cada uno de estos grupos en el futuro. El ejercicio indica la forma en que el nivel de instrucción podría modificarse en el futuro si se mantuvieran las actuales relaciones entre la educación de las madres y los hijos. Asimismo, las estimaciones de las relaciones actuales pueden subestimar la verdadera relación, porque están calculadas en base a datos transversales, y no de panel.

A pesar de la complejidad de las interrelaciones, las principales relaciones son comprensibles y pueden verse influenciadas por políticas apropiadas. Cualquier política o tendencia social que incremente la educación de las mujeres aumentará sus ingresos potenciales en el mercado laboral y hará que un mayor número de mujeres busquen trabajos remunerados, ya que las ventajas de incorporarse a la fuerza laboral se habrán incrementado en relación con su dedicación al trabajo en el hogar. De igual forma, cualquier política que incremente la productividad de las tareas en los hogares —como el agua corriente, la electricidad o los servicios comunitarios— también estimularán a las familias a asignar más trabajo al mercado laboral. Una mujer más educada, con un mayor potencial para obtener ingresos, también tiene mayores incentivos para limitar el número de hijos que tenga, en parte para permanecer durante más tiempo en su trabajo, pero también porque ello le permite a su familia dedicar más recursos a un menor número de hijos. Como resultado, las mujeres más educadas, y aquéllas que se incorporan a la fuerza laboral, tienen hijos con un mayor nivel de instrucción. Con un mayor ingreso y un menor número de hijos por familia entre las familias de bajos ingresos, tendería a mejorar la distribución general del ingreso, y al mismo tiempo, el mayor nivel de instrucción de los hijos conduciría a una menor desigualdad de ingresos en el futuro.

Sin embargo, la posibilidad de las mujeres para obtener ingresos depende no sólo de su nivel de instrucción, sino también del rendimiento de esa educación generado por la totalidad de la economía. Las oportunidades de las mujeres en el mercado laboral variarán con el grado de segregación ocupacional, discriminación en función del género, y los empleos formales e informales disponibles. En particular, en las zonas rurales las oportunidades son significativamente más limitadas que en las zonas urbanas. Las opciones en materia de fecundidad, participación en el mercado laboral y escolaridad involucran otros factores, como aquéllos relacionados con la productividad del trabajo en el hogar (como servicios de agua potable, electricidad y transporte urbano), la disponibilidad y el costo total del cuidado de los hijos, y la calidad de la educación<sup>25</sup>. Estos elementos varían entre los distintos países y entre las distintas localidades de un mismo país, y son difíciles de medir en forma directa. Sin embargo, forman parte de la explicación del porqué algunos países son más desiguales que otros.

Siguiendo el enfoque aplicado anteriormente, en el cual se demostró qué parte de la brecha en los ingresos podría atribuirse a los efectos directos de la educación y las oportunidades de ingresos sobre las características de las familias, es posible ahora examinar las estimaciones del impacto total de estas particulares re-

Gráfico 3.28. Brecha educacional debido a la educación y su tasa de rendimiento



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Nota: Véase el Apéndice para detalles en la estimación.

Fuente: regresiones basadas en datos de encuestas de hogares efectuadas por el BID.

laciones<sup>26</sup>. Tanto las características personales como las características de la economía influyen sobre los niveles resultantes de desigualdad en los ingresos, de manera que se estima la forma en que la brecha de ingresos entre las familias de altos y bajos ingresos se ve afectada por la brecha en los niveles educacionales entre los padres de menores y mayores ingresos y por el hecho de que el rendimiento de un año de educación primaria es muy inferior al rendimiento de un año de educación superior<sup>27</sup> (véase el gráfico 3.28). En promedio, si la única diferencia entre las familias de bajos y altos ingresos fuera la cantidad de educación que reciben los padres (en este caso se establece que el rendimiento de cada año es igual para los distintos países y niveles educacionales), podría explicarse el 26% de las diferencias esperadas en el

<sup>25</sup> Las políticas relacionadas con estos factores se analizan en mayor detalle en el capítulo 5.

<sup>26</sup> El método utilizado para las simulaciones es similar al que ya se ha empleado para estimar la participación y el número de hijos en las familias. La diferencia es que en este caso, existen tres tipos de decisiones (en vez de una) que se toman simultáneamente. El método de la simulación es el siguiente: en una primera etapa las ecuaciones de ingresos se estiman en base a la experiencia, la educación y la ubicación geográfica. Se utilizan los coeficientes de las regresiones para predecir el potencial de obtención de ingresos de cada persona, en base a sus características personales. El ingreso estimado se incorpora en tres ecuaciones simultáneas que determinan el número de hijos por familia, la probabilidad de participar en el mercado laboral formal e informal, y el nivel de instrucción de los hijos. Utilizando los coeficientes de las regresiones y evaluando cada ecuación a ciertos valores medios, puede obtenerse el ingreso estimado per cápita de los miembros de la familia. Véanse más detalles en el Apéndice.

<sup>27</sup> En el Apéndice puede verse la presentación técnica del modelo económico que se utilizó.

ingreso per cápita. Sin embargo, los salarios pagados por diferentes tipos de educación no son los mismos. Cuando se incorporan en el cálculo las variaciones salariales, alrededor del 60% de la diferencia esperada entre los ricos y los pobres puede explicarse utilizando este modelo. En los casos de Brasil, Perú, México y las zonas urbanas de Bolivia, las diferencias en los salarios relativos y la cantidad de educación de los padres explican en la práctica alrededor del 80% de las disparidades esperadas en el ingreso per cápita entre los ricos y los pobres. Por lo tanto, el impacto combinado de los efectos directos e indirectos sobre la desigualdad en los ingresos es significativo en la mayor parte de los países. Sin embargo, si bien las diferencias personales son importantes, el modelo predice sólo una fracción de las brechas de ingreso que se observan en la realidad. La magnitud del diferencial de ingresos también está determinada en gran medida por el entorno económico en el cual viven las personas.

### DOS PAREJAS QUE VIAJAN POR AMÉRICA LATINA

Para comprender mejor la forma en que el entorno económico influye en las decisiones familiares, y afecta directa e indirectamente la desigualdad en los ingresos que se observa en la región, utilizamos el modelo en el que se basan los resultados anteriores de este capítulo para simular el impacto de diferentes niveles de educación sobre la participación en la fuerza laboral, la fecundidad, el nivel de instrucción de los hijos y la desigualdad de los ingresos en toda la región. Para el ejercicio, podemos imaginar dos parejas que siempre deciden vivir en zonas urbanas, y que sólo difieren en su nivel de instrucción. La pareja Altamira (familia A) está formada por dos adultos de 35 años de edad, cada uno de los cuales tiene alrededor de 11 años de escolaridad, o sea el nivel promedio de instrucción de los adultos latinoamericanos que pertenecen al decil superior de ingresos. La pareja Bajares (familia B) también tiene 35 años pero cada uno de ellos tiene aproximadamente 4 años de escolaridad, o sea el promedio de los tres deciles inferiores de ingresos. Se utilizarán estas dos familias hipotéticas para responder las siguientes preguntas. ¿Cuán desigual serían sus ingresos si vivieran en diferentes países de la región? ¿Cómo diferirían sus opciones acerca de la participación en el mercado laboral? ¿Cuántos hijos decidirían tener? ¿Qué nivel de educación recibirían sus hijos?

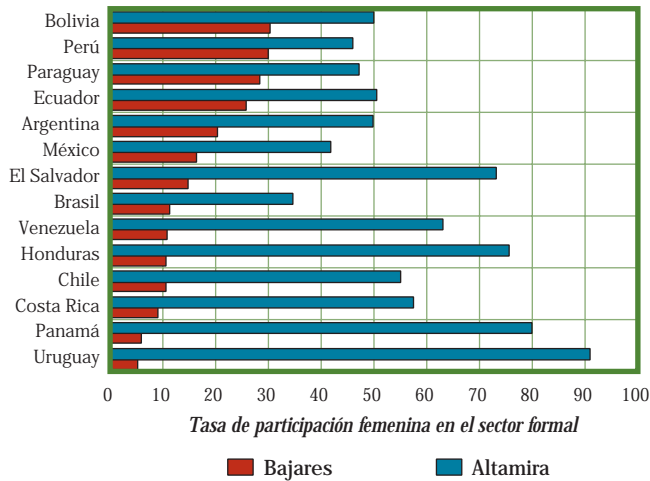
En este experimento, las personas se mantienen constantes; sólo varía el entorno. Si los resultados varían notablemente de un país a otro o si experimentan

una desigualdad muy diferente, ello no puede achacarse a la brecha educacional per se, que no cambiará. La desigualdad, en cambio, debe provenir del contexto, ya sea directamente a través de factores tales como el rendimiento de la educación, indirectamente a través de su influencia sobre las decisiones de las parejas acerca de la participación en la fuerza laboral y del número de hijos que desean tener, o de otros factores que son específicos de los distintos países.

### Participación en la fuerza laboral

Como se señaló anteriormente, la participación de los hombres en la fuerza laboral es generalmente elevada, independientemente del nivel de ingresos, de manera que tanto el señor Altamira como el señor Bajares tienen una probabilidad superior al 80% de estar en la fuerza laboral. Es interesante señalar que las señoras Altamira y Bajares también tienen una probabilidad igual de pertenecer a la fuerza laboral; la diferencia promedio por país es de alrededor del 3%, y las brechas más grandes proyectadas corresponden a las zonas urbanas de Bolivia y Perú. No obstante, la señora Altamira tiene una probabilidad mucho mayor de trabajar en el sector formal que la señora Bajares (véase el gráfico 3.29a). De hecho, para la región en su totalidad, la probabilidad de que la señora Altamira obtenga un empleo en el sector formal es alrededor de un 40% mayor que la de la señora Bajares, y las mayores brechas previstas corresponden a Panamá y Uruguay, y las menores a Perú y las zonas urbanas de Bolivia. Ello demuestra una diferencia socioeconómica clave entre los diferentes países y su impacto sobre el comportamiento de las familias. Por ejemplo, con sólo cuatro años de educación en Uruguay, la señora Bajares se encuentra en una situación de sustancial desventaja frente a una población que tiene un nivel promedio mucho mayor de instrucción. Sus opciones se ven notablemente restringidas a las actividades informales, en contraste con el caso de la señora Altamira. Asimismo, el tamaño relativamente pequeño del sector formal en países como Perú y Ecuador significa que incluso la señora Altamira tiene una probabilidad más bien reducida de obtener uno de estos mejores empleos. Las implicaciones de estar en diferentes sectores son importantes, por la amplia brecha que existe entre los salarios formales e informales, de más de un 20% en promedio. La amplitud de las diferentes experiencias simuladas por el modelo es notable, dado que la única diferencia entre ambas mujeres es su educación.

Gráfico 3.29a. Los Altamira y los Bajares: tasa de participación femenina en el sector formal (Porcentajes)



Nota: Véase el Apéndice para detalles de la estimación.  
Fuente: Regresiones basadas en encuestas de hogares efectuadas por el BID.

**Número de hijos**

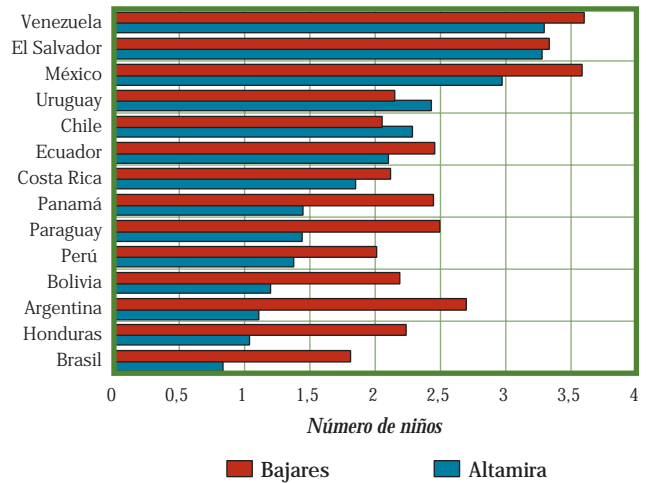
El número de hijos de estas parejas variará significativamente según el país en el que vivan (véase el gráfico 3.29b). En casi todas partes, los Bajares tendrían una mayor probabilidad de tener más hijos. En los países con las familias más grandes —Venezuela, El Salvador y México— se esperaría que cada pareja tenga de 3 a 4 hijos, mientras que en Brasil y Honduras, se esperaría que tuvieran 1 ó 2 hijos.

Sin embargo, las mayores brechas entre las dos familias pueden encontrarse en las muestras urbanas de Argentina y Bolivia (1,6 y 1,0, respectivamente), junto con Honduras (1,2), Panamá (1,0), Paraguay (1,1) y Brasil (1,0). Estas brechas en el número de hijos, que son puramente una consecuencia del efecto esperado de los diferentes niveles educativos, contribuyen a la desigualdad en los ingresos entre las familias.

**Nivel de instrucción de los hijos**

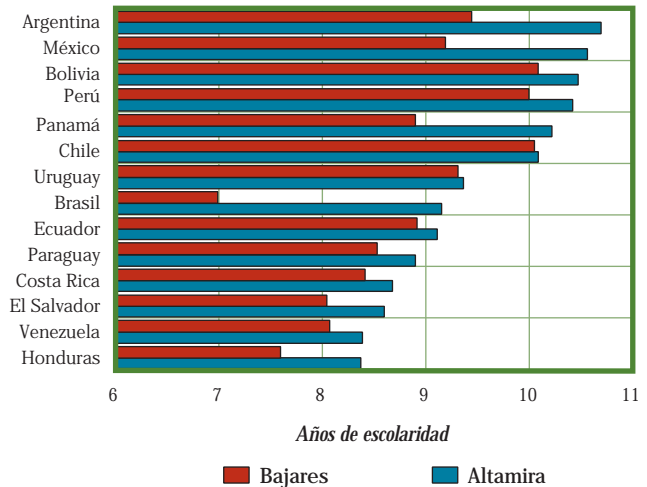
Las diferencias entre las parejas en términos de su nivel de educación también generan patrones diferentes en el nivel de instrucción de sus hijos (véase el gráfico 3.29c). En promedio, en una familia como los Altamira, los hijos completarían 9,8 años de escolaridad, mientras que los hijos de los Bajares completarían 9. El mayor nivel de instrucción de los hijos de padres más educados se encontraría en las zonas urbanas de Argentina, y en Méxi-

Gráfico 3.29b. Los Altamira y los Bajares: número de niños



Nota: Véase el Apéndice para detalles de la estimación.  
Fuente: Regresiones basadas en encuestas de hogares efectuadas por el BID.

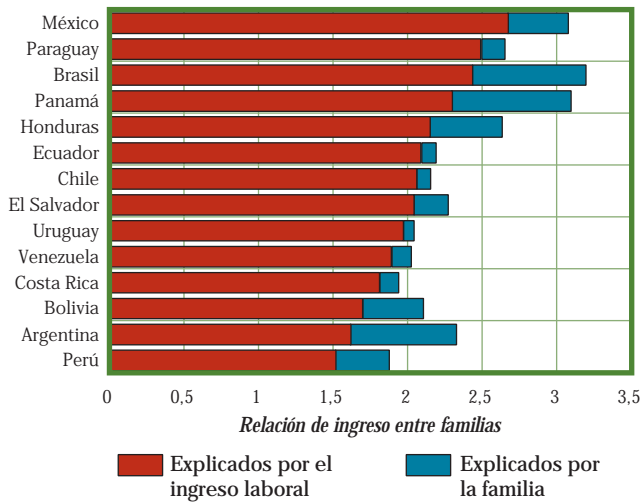
Gráfico 3.29c. Los Altamira y los Bajares: logros educativos de los niños (años)



Nota: Véase el Apéndice para detalles de la estimación.  
Fuente: Regresiones basadas en encuestas de hogares efectuadas por el BID.

co, Panamá y Brasil, y el menor en Venezuela y Honduras. En el caso de los hijos de la familia Bajares, el nivel de instrucción sería mayor en las muestras urbanas de Bolivia y Argentina, México y Perú, y sería menor en Honduras, El Salvador y Venezuela. La brecha entre el nivel de instrucción de los hijos de los Bajares y los Altamira sería menor en Chile y en las zonas urbanas de Uruguay. Esta misma brecha sería mayor en México, Panamá, Argentina y Brasil, los mismos países en los que los hijos

Gráfico 3.30. Los Altamira y los Bajares: brecha de ingreso



Nota: La relación de ingreso se basa en el ingreso per cápita esperado para cada familia.

Fuente: Regresiones basadas en datos de encuestas de hogares efectuadas por el BID.

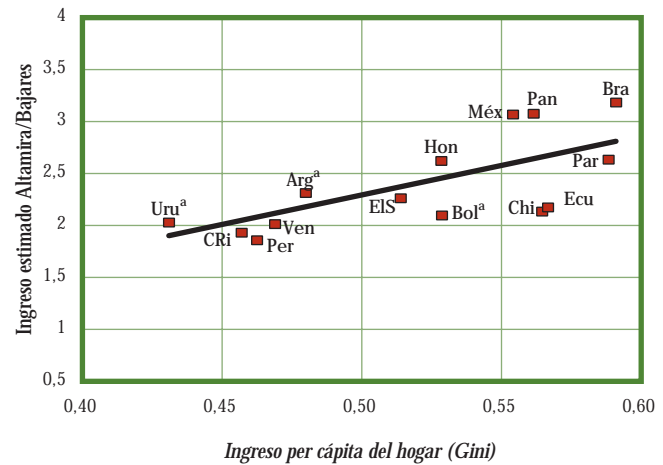
de los Altamira muestran el mayor nivel esperado de instrucción. El efecto combinado de la educación de los padres, la participación en la fuerza laboral y el número de hijos sobre el nivel de instrucción de los hijos varía entre los distintos países, pero en casi todos los casos genera brechas que posiblemente perpetúen la desigualdad de los ingresos en el futuro.

### Brechas de ingresos: efectos directos e indirectos de las brechas educacionales

Las brechas de ingresos entre las dos familias, generadas solamente por su diferente nivel de educación, son generalmente grandes y varían significativamente entre países. Pueden distinguirse dos pasos distintos en la cadena de efectos causados por los diferentes niveles educacionales. El primer paso, que se analiza en el capítulo 2, es el impacto de la educación sobre las remuneraciones individuales, y en consecuencia, sobre la distribución del ingreso entre individuos. Ello puede verse en el gráfico 3.30 como el efecto de la remuneración laboral. Si las familias Altamira y Bajares fueran a Perú, ambos trabajarían y no tuvieran hijos, el ingreso de los Altamira sería un 50% superior al de los Bajares; con la misma experiencia en México, la brecha sería de más del 150%.

El segundo paso estima el impacto esperado de la educación sobre el ingreso a través de los efectos de decisiones familiares. Utilizando el análisis desarrollado en este capítulo, puede calcularse el efecto sobre el

Gráfico 3.31. Altamira y Bajares: ingreso y distribución



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Fuente: regresiones basadas en datos de encuestas de hogares efectuadas por el BID.

ingreso de la familia que resultaría de las diferencias en las decisiones esperadas de los Altamira y los Bajares con respecto a la búsqueda de empleo y a los hijos. Este efecto familiar también se muestra en el gráfico 3.30. Es mucho menor que el impacto directo de la educación sobre la brecha de ingresos que resulta del rendimiento de la educación en la fuerza laboral. No obstante, agrava la brecha de ingresos esperada entre ambas familias en todos los países. En algunos casos, el efecto familiar es más bien reducido, como en Ecuador, Chile y Uruguay. En otros, dicho efecto es bastante grande, especialmente en Argentina, Brasil y Panamá. En todos los casos, el resultado combinado es notable si se considera que ambas familias difieren sólo en cuanto a su educación, y por lo tanto son responsables en distinta medida de parte de la desigualdad en los ingresos que se observa en cada país.

Las brechas de ingresos entre los Altamira y los Bajares, que difieren en forma tan marcada de un país a otro, están fuertemente correlacionadas con los niveles reales de desigualdad en el ingreso (véase el gráfico 3.31). Estas diferencias en el ingreso per cápita familiar reflejan los distintos salarios que obtienen las familias, sus opciones en cuanto a la participación en el mercado laboral, y el número de hijos que deciden tener. La simulación capta el 25% de la variación en el índice de Gini. Ello es notable, si se tiene en cuenta que los resultados se sustraen de otros factores que afectan la desigualdad en los ingresos en los distintos países, como la distribución de las remuneraciones relacionada con el nivel de instrucción individual (véase el capítulo 2), las diferencias urbanas y rurales, y la distribución de los activos. En consecuencia,

los viajes de las familias Altamira y Bajares muestran la importancia y las limitaciones de la educación y el efecto familiar sobre la desigualdad en los ingresos.

## CONCLUSIONES

En este capítulo se ha examinado la naturaleza interrelacionada de las opciones críticas que varían sistemáticamente con la distribución del ingreso: la participación en la fuerza laboral, la fecundidad y el nivel de instrucción. También se destaca el papel crítico desempeñado por la educación de las mujeres, y junto con él el costo de oportunidad de su participación en el mercado laboral. Un buen rendimiento de las mujeres en la fuerza laboral contribuye a una elevada participación, menos hijos, y un mayor nivel de instrucción de esos hijos. Este es el círculo virtuoso. Sin embargo, este proceso depende no sólo del nivel de instrucción de la madre, sino también de otros factores que varían notablemente en los distintos países de la región. Estas variaciones se ilustran simulando la forma en que la brecha de ingresos entre dos familias hipotéticas variaría aun cuando las características de las propias familias permanecieran constantes. Los diferentes países generan niveles muy distintos de desigualdad para estas familias. En consecuencia, su educación, su edad y ubicación, como tales, no pueden explicar plenamente los diversos grados de desigualdad que se observan en América Latina. Otros factores de la estructura de la economía incrementan las brechas salariales en algunos países y la disminuyen en otros. Otros factores estimulan a las mujeres que en otros sentidos son iguales, a trabajar en la casa, o a buscar empleos en los sectores informal o formal. Incluso opciones personales como el número de hijos y el volumen de recursos que se invierte en su educación parecen estar influenciados, en general, por algunos factores importantes que escapan a las características individuales e incluyen factores relacionados con el mercado y la sociedad.

¿Qué factores más amplios podrían explicar las diferencias que quedan después de tener en cuenta las características personales de la familia? Parte de la respuesta reside en los salarios obtenidos por los diferentes niveles de educación, es decir, el rendimiento de la educación, que refleja la estructura de la oferta y la demanda de personas con diferentes niveles de educación. Un alto rendimiento refleja, en parte, una abundancia relativa de personas con muy bajo nivel de educación, y una escasez relativa de personas altamente educadas. Sin embargo, estos bajos niveles de educación constituyen en sí mismos una consecuencia de resultados educacionales anteriores que han influido sobre la fecundidad y el nivel de instrucción en las generaciones anteriores. Parte de la respuesta reside también en la demanda de mano de obra y la efectividad de los mercados laborales, que son en sí mismas funciones de la tecnología, la productividad, la organización de las empresas y las políticas económicas. Otra parte de la respuesta también se relaciona con la sensibilidad de las decisiones familiares acerca de la participación en la fuerza laboral, la fecundidad o el nivel educacional con respecto a los “precios” relativos como los salarios de los trabajadores calificados y no calificados, los empleos formales e informales, y los hombres y las mujeres.

En consecuencia, al recorrer este camino microeconómico hemos tocado límites macroeconómicos y sociales. Gran parte de la desigualdad en el ingreso está afectada por fuerzas que van más allá de las características de las familias; factores que hacen que las personas con características similares tomen diferentes opciones en distintos países. En la medida en que esta compleja red de factores genera ingresos desiguales, también se refleja en diferentes opciones acerca de la participación, la fecundidad y el nivel de instrucción, que hacen que a lo largo del tiempo las familias puedan pasar a ser aún más desiguales en sus características familiares. En el siguiente capítulo se procura investigar cuáles podrían ser estas fuerzas relacionadas con la economía, incluso las políticas públicas.

## APENDICE

### DECISIONES SOBRE LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN EL MERCADO LABORAL

Las decisiones sobre la participación femenina han sido objeto de numerosos estudios. Un problema que afecta a las estimaciones econométricas es la disponibilidad de datos; específicamente, es difícil obtener una buena medición del costo de oportunidad que una mujer enfrenta cuando decide o no participar activamente en el mercado laboral. Una forma de solucionar este problema es introducir una variable que aproxime el ingreso que una persona obtendría en el mercado laboral si participara en él, y luego utilizarla para ver si la decisión de participar está estadísticamente asociada con esta medición. Este es el enfoque que se aplica aquí.

El ejercicio requiere un proceso en dos etapas. En la primera, se estiman las regresiones salariales en la siguiente forma

$$\ln(y_i) = c + \beta_1 e_i + \beta_2 \text{exp}_i + \beta_3 \text{exp}_i^2 + \beta_4 \text{urb}_i + u_i$$

donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso de cada miembro de la familia que obtiene ingresos, e representa el número de años de educación de la persona  $i$ ; y  $\text{exp}$  denota la experiencia (medida como la edad menos 6, menos los años de educación)<sup>1</sup>,  $\text{exp}^2$  es el valor de la experiencia al cuadrado, y  $\text{urb}$  es una variable ficticia para las zonas urbanas. La regresión se realiza en forma separada para hombres y mujeres, corrigiendo el sesgo de selección de la muestra<sup>2</sup>.

Se utilizan los coeficientes estimados para predecir el ingreso (denotado por  $y^*$ ) que cada persona obtendría si participara en el mercado laboral utilizando su educación, experiencia y ubicación. Luego se utiliza  $y^*$  como variable independiente en una ecuación logarítmica multinomial en la siguiente forma:

$$\ln(p_i) = c + \gamma_1 \text{nhijos}_i + \gamma_2 y_f^* + \gamma_3 y_m^* + \gamma_4 \text{urb}_i + \gamma_5 \text{edad}_i + u_i$$

donde  $\text{nhijos}$  es el número de hijos que cada familia tiene,  $y_f^*$  es el ingreso previsto de la mujer en cuestión,  $y_m^*$  es el ingreso previsto del cónyuge o del hombre jefe de la familia, y  $\text{edad}$  es una variable ficticia para la edad. La variable  $p_i$  asume el valor de cero si la mujer  $i$  no participa en el mercado laboral, de 1 si participa en el sector informal, y de 2 si participa en el sector formal de la economía.

Los coeficientes de la estimación logarítmica se presentan en el cuadro 3.A2. Con estas dos ecuaciones

se realizan varias simulaciones. Por ejemplo, dados los coeficientes y el valor medio de la regresión salarial, puede estimarse el ingreso de una persona prototípica simplemente multiplicando los coeficientes por la educación, la experiencia y la ubicación supuestas. Con esta información puede predecirse  $y_m^*$  e  $y_f^*$ , respectivamente, y si se cuenta con el número de hijos de cada mujer, su edad y su ubicación rural o urbana, puede multiplicárselo por los coeficientes de la regresión logarítmica para obtener las probabilidades previstas de ser tipos 0, 1 ó 2.<sup>3</sup> Con este método, puede variarse la educación de la mujer, la educación o el ingreso del hombre jefe de familia o del hombre cónyuge, el número de hijos y la edad para evaluar el impacto sobre las probabilidades de participar en el mercado laboral.

Obviamente, este tipo de ejercicio está sujeto a problemas econométricos, como la endogeneidad. Ello ocurre especialmente con las variables como el número de hijos en la familia. Desafortunadamente, es difícil solucionar este problema con la información proveniente de las encuestas de hogares, porque es casi imposible construir buenas variables instrumentales. Las estimaciones presentadas en el cuadro 3.A2 fueron sometidas a varias pruebas de robustez para verificar si las conclusiones cambiaban cuando se sustituía la variable  $\text{nhijos}$  por instrumentos construidos. Las conclusiones derivadas de los resultados no varían con respecto a ninguna de estas estimaciones.

### DECISIONES SOBRE FECUNDIDAD

Una limitación de los datos de las encuestas de hogares es que típicamente no contienen historias retrospectivas de fecundidad de los distintos miembros de la familia. Típicamente, es posible contar el número de hijos que viven en una familia y puede identificarse a su madre, pero no puede saberse si la mujer tiene otros hijos que viven en otros lugares. Por lo tanto, en vez de estudiar estrictamente la fecundidad, es preciso concentrarse en el número de hijos que viven en la familia, y si este número guarda una correlación significativa con otras variables.

<sup>1</sup> Para medir la experiencia se toma en consideración el número de hijos de cada mujer. El supuesto es que una mujer pierde un año de experiencia en el mercado laboral por cada hijo.

<sup>2</sup> En el caso de Argentina, Bolivia y Uruguay sólo se dispone de datos urbanos, y por ello no se incluye la variable ficticia.

<sup>3</sup> Para evaluar las probabilidades, se efectúan las correspondientes transformaciones en los coeficientes, para que produzcan las probabilidades pronosticadas.

Para realizar las simulaciones sobre fecundidad analizadas en el texto, se realizó un ejercicio similar al descrito en la sección anterior. También se adoptó un enfoque en dos etapas, en el que en primer lugar se estimaron las ecuaciones de remuneraciones para predecir  $y_m^*$  e  $y_f^*$ , y luego se utilizaron estos potenciales previstos de obtención de ingresos en una regresión en la que la variable dependiente es el número de hijos en la familia, y las variables independientes son  $y_m^*$  e  $y_f^*$  y la variable ficticia de ubicación urbana o rural<sup>4</sup>. Con estas dos ecuaciones puede simularse el número de hijos que una persona prototípica tendría, y verificar la sensibilidad de ese resultado con respecto a la educación de la madre, la educación y el ingreso del hombre cónyuge o jefe de hogar, etc., multiplicando los coeficientes de la regresión por los valores medios de las variables en cuestión.

## RESUMEN

Para completar el análisis del proceso de decisiones de la familia acerca de la participación, la fecundidad y la educación de los hijos, se estimó un modelo recursivo de remuneraciones, participación, número de hijos y nivel de instrucción de esos hijos, estimándose para 14 países latinoamericanos. Como todas estas son decisiones interrelacionadas, se estimó un sistema de ecuaciones simultáneas siguiendo las siguientes etapas:

En primer lugar, se realizó una regresión de remuneraciones de la siguiente forma

$$\ln(y_i) = c + \beta_1 e_i + \beta_2 \exp_i + \beta_3 \exp_i^2 + \beta_4 \text{urb}_i + u_i$$

mediante la cual se predice  $y_m^*$  e  $y_f^*$ , como en los ejercicios antes descritos.

Las variables previstas  $y_m^*$  e  $y_f^*$ , que representan el potencial de generación de ingresos de una persona con determinado grado de educación, experiencia y ubicación, se incorporan en la siguiente regresión:

$$\text{nhijos}^* = c + \alpha_1 y_f^* + \alpha_2 y_m^* + \alpha_3 \text{urb}_i + \gamma_5 \text{edad}_i + u_i$$

donde la idea es que los coeficientes de esta regresión pueden utilizarse para predecir la variable  $\text{nhijos}^*$  de cada familia, basada sólo en el costo de oportunidad (utilizando como sustitutos las variables de la remuneración potencial) y la ubicación. Se denota  $\text{nhijos}^*$  como el número de hijos en cada familia previstos por  $y_m^*$  e  $y_f^*$  y  $\text{urb}$ . Desde esta perspectiva, la única razón por la que dos parejas que viven en el sector urbano decidirían tener un diferente número de hijos, es que tienen diferentes niveles de educación, y porque el rendimiento de su educa-

ción (el costo de oportunidad) difiere.

En tercer lugar, se reestiman los logaritmos multinomiales descritos al principio de este apéndice, mediante la siguiente regresión:

$$\ln(p_i) = c + \gamma_1 \text{nhijos}_i^* + \gamma_2 y_f^* + \gamma_3 y_m^* + \gamma_4 \text{urb}_i + \gamma_5 \text{edad}_i + u_i$$

donde  $\text{nhijos}$  ha sido sustituida por  $\text{nhijos}^*$ . Con los coeficientes de esta regresión y los valores promedio de  $y_m^*$ ,  $y_f^*$ ,  $\text{nhijos}^*$ ,  $\text{urb}$  y la edad de cada mujer, puede predecirse la probabilidad de permanecer fuera de la fuerza laboral, o de participar en el sector formal o informal, que denominamos  $p_1^*$  y  $p_2^*$ , respectivamente.

En cuarto lugar, se estiman las ecuaciones de remuneraciones de la misma forma que en la primera regresión que se indica anteriormente, pero se realizan separadamente para hombres y mujeres en los sectores formal e informal, respectivamente. Los coeficientes permiten predecir los siguientes potenciales de obtención de ingresos:

$$\begin{aligned} y_{m,f}^* &= \text{ingreso de los hombres en el sector formal} \\ y_{m,i}^* &= \text{ingreso de los hombres en el sector informal} \\ y_{f,f}^* &= \text{ingreso de las mujeres en el sector formal} \\ y_{f,i}^* &= \text{ingreso de las mujeres en el sector informal} \end{aligned}$$

El ingreso per cápita de cada familia se estima mediante la fórmula siguiente:

$$\text{ypc}_i = \{y_m^* + [p_1 y_{f,1}^* + p_2 y_{f,2}^*]\} / (\text{nhijos}^* + 2)$$

La fórmula dice que el ingreso estimado per cápita ( $\text{ypc}^*$ ) de la familia  $i$  se calcula sumando el ingreso previsto de un hombre con cierta educación, experiencia y ubicación geográfica, con el ingreso de la mujer computado como la probabilidad estimada ( $p_1^*$ ) de estar en el sector informal por el ingreso previsto del sector informal (el ingreso también se predice en base a la educación, la experiencia y la ubicación rural o urbana), más la probabilidad estimada de estar en el sector formal ( $p_2^*$ ) por el ingreso previsto del sector formal. Todo ello se divide por el número esperado de hijos de una pareja con determinada educación, experiencia y ubicación rural o urbana, más dos adultos para representar el tamaño total de la familia.

Por último, se estima el nivel de instrucción de cada familia mediante la siguiente regresión:

$$\text{educhijos}_i^* = c + \eta_1 y_m^* + \eta_2 [p_1 y_{f,1}^* + p_2 y_{f,2}^*] + \eta_3 \text{nhijos}^* + \eta_4 \text{gen}_i + u_i$$

<sup>4</sup> Esta segunda regresión se estimó solamente en el caso de la muestra de mujeres de 35 a 45 años de edad.

donde  $educ_{hijos}^*$  representa el nivel de instrucción previsto del niño, y el gen es una variable ficticia para el género del niño.

Por lo tanto, el sistema de ecuaciones utiliza el número de años de educación, experiencia y ubicación geográfica como variables exógenas, y con esta información predice el potencial de obtención de ingresos en los sectores formal e informal, la probabilidad de que las mujeres permanezcan fuera de la fuerza laboral, en los sectores formal e informal, el número de hijos que tendría una pareja con las características establecidas, y su nivel de instrucción.

La principal ventaja es que, como se explica en el texto, la metodología permite simulaciones de varios escenarios al efectuar una distinción explícita entre el efecto del número de años de escolaridad (el efecto de cantidad) y el rendimiento de la educación (el efecto de precio).

Cuadro 3.A1. Variable dependiente: probabilidad de ser matriculados (personas de 15 a 18 años)

Variable independiente	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Honduras	México	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Edad	-0,089 <sup>1b</sup>	-0,029 <sup>2b</sup>	-0,081 <sup>1b</sup>	-0,038 <sup>2b</sup>	-0,078 <sup>5b</sup>	-0,091 <sup>1b</sup>	-0,064 <sup>3b</sup>	-0,096 <sup>3b</sup>	-0,146 <sup>6b</sup>	-0,144 <sup>6b</sup>	-0,057 <sup>1b</sup>	-0,107 <sup>0b</sup>	-0,069 <sup>1b</sup>	-0,081 <sup>8b</sup>	-0,093 <sup>7b</sup>
Género	-0,018 <sup>6</sup>	0,002 <sup>6</sup>	-0,032 <sup>9b</sup>	-0,022 <sup>4b</sup>	-0,073 <sup>7b</sup>	-0,069 <sup>3b</sup>	-0,011 <sup>0</sup>	-0,002 <sup>4</sup>	-0,110 <sup>4b</sup>	0,070 <sup>5b</sup>	-0,035 <sup>0b</sup>	0,046 <sup>3a</sup>	0,000 <sup>87</sup>	-0,091 <sup>2b</sup>	-0,095 <sup>5b</sup>
Educación del padre	0,013 <sup>1b</sup>	0,007 <sup>1b</sup>	0,011 <sup>9b</sup>	0,004 <sup>3b</sup>	0,022 <sup>3b</sup>	0,017 <sup>4b</sup>	0,022 <sup>5b</sup>	0,012 <sup>6b</sup>	0,021 <sup>7b</sup>	0,020 <sup>1b</sup>	0,005 <sup>2b</sup>	0,017 <sup>1b</sup>	0,010 <sup>2b</sup>	0,014 <sup>4b</sup>	0,008 <sup>6b</sup>
Educación de la madre	0,024 <sup>2b</sup>	0,005 <sup>1b</sup>	0,021 <sup>0b</sup>	0,017 <sup>7b</sup>	0,041 <sup>2b</sup>	0,032 <sup>6b</sup>	0,033 <sup>5b</sup>	0,027 <sup>1b</sup>	0,028 <sup>7b</sup>	0,030 <sup>3b</sup>	0,014 <sup>0b</sup>	0,026 <sup>9b</sup>	0,007 <sup>1b</sup>	0,021 <sup>4b</sup>	0,025 <sup>3b</sup>
Ingreso per cápita del hogar (log)	0,084 <sup>1b</sup>	-0,005 <sup>6</sup>	0,029 <sup>9b</sup>	0,009 <sup>2a</sup>	-0,002 <sup>1</sup>	-0,003 <sup>3</sup>	0,001 <sup>3</sup>	0,011 <sup>8</sup>	0,027 <sup>7a</sup>	-0,003 <sup>6</sup>	0,031 <sup>4b</sup>	0,011 <sup>9</sup>	-0,016 <sup>6b</sup>	0,053 <sup>8b</sup>	-0,021 <sup>3b</sup>
Urbano-rural	0,097 <sup>0b</sup>	0,097 <sup>0b</sup>	0,097 <sup>0b</sup>	0,073 <sup>0b</sup>	-0,019 <sup>7b</sup>	0,161 <sup>8b</sup>	0,194 <sup>3b</sup>	0,247 <sup>2b</sup>	0,188 <sup>1b</sup>	0,126 <sup>3b</sup>	0,139 <sup>4b</sup>	0,214 <sup>1b</sup>	0,143 <sup>8b</sup>		0,119 <sup>6b</sup>
Número de otros niños en el hogar	-0,048 <sup>2b</sup>	-0,005 <sup>0b</sup>	-0,007 <sup>9b</sup>	-0,020 <sup>9b</sup>	0,062 <sup>3b</sup>	-0,034 <sup>7b</sup>	-0,027 <sup>9b</sup>	-0,004 <sup>5</sup>	-0,009 <sup>6a</sup>	-0,036 <sup>3b</sup>	-0,018 <sup>7b</sup>	-0,017 <sup>3b</sup>	-0,018 <sup>5b</sup>	-0,027 <sup>9b</sup>	-0,014 <sup>6b</sup>
Participación de la madre	-0,057 <sup>9</sup>	0,025 <sup>8b</sup>	0,043 <sup>2b</sup>	0,005 <sup>0</sup>	0,076 <sup>5b</sup>	0,056 <sup>1b</sup>	0,041 <sup>6a</sup>	0,059 <sup>3b</sup>	0,060 <sup>5b</sup>	0,044 <sup>2b</sup>	0,020 <sup>8</sup>	0,130 <sup>2b</sup>	-0,010 <sup>5</sup>	0,033 <sup>4b</sup>	0,005 <sup>4</sup>
Número de ancianos en el hogar	-0,048 <sup>1</sup>	0,047 <sup>8b</sup>	0,025 <sup>9b</sup>	0,043 <sup>7b</sup>		0,074 <sup>0b</sup>	0,107 <sup>4b</sup>	0,059 <sup>3b</sup>	0,054 <sup>6b</sup>	0,064 <sup>3b</sup>	-0,021 <sup>8</sup>	0,077 <sup>9b</sup>	-0,001 <sup>9</sup>	0,061 <sup>8b</sup>	0,078 <sup>2b</sup>

<sup>a</sup> Significativo estadísticamente al 95%.

<sup>b</sup> Significativo estadísticamente al 99%.

**Cuadro 3.A2. Coeficientes de regresión Logit multinomial**  
**Variable dependiente: participación femenina en el mercado laboral (base, p=0)**

<b>p=1</b>	<b>Argentina</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Chile</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Ecuador</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Honduras</b>	<b>México</b>	<b>Panamá</b>	<b>Paraguay</b>	<b>Perú</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Venezuela</b>
Número de hijos	-0.11	-0.00	-0.03	-0.14	-0.05	-0.06	-0.04	-0.06	-0.01	-0.04	0.01	-0.09	-0.06	-0.07
Ingreso de la mujer	-1.28	-2.23	-0.10	-0.61	0.19	-0.75	-0.39	0.12	-0.11	-0.44	-0.37	-2.46	-0.72	-0.59
Ingreso del hombre	-0.45	-0.24	-0.19	-0.14	-0.19	-0.13	-0.21	-0.34	-0.36	-0.39	-0.01	-0.21	-0.06	-0.14
Rural-Urbano			0.57	1.07	0.16	0.28	0.97	0.46	0.10	0.27	-0.74	0.04		0.57
20-25 Años	0.19	0.63	0.17	0.25	0.15	0.28	0.38	0.47	0.52	0.30	0.22	0.19	0.18	0.29
25-30 Años	0.53	0.74	0.24	0.49	0.05	0.27	0.75	0.45	0.43	0.77	0.55	0.29	0.30	0.52
30-35 Años	0.47	0.92	0.19	0.62	0.24	0.33	0.43	0.46	0.26	0.61	0.46	0.41	0.38	0.42
35-40 Años	0.25	0.78	0.14	0.36	-0.13	0.28	0.37	0.16	0.26	0.43	0.41	-0.02	0.22	0.13
40-45 Años	0.00	0.38	-0.01	0.11	-0.52	-0.34	0.08	-0.03	-0.05	0.31	0.32	-0.24	-0.04	-0.39
45-50 Años	-0.64	-0.39	-0.37	-0.35	-0.99	-0.43	-0.28	-0.07	-0.38	-0.47	0.21	-0.58	-0.78	-0.66
Constante	3.49	5.69	-1.65	2.94	-1.39	7.34	0.38	-0.24	0.09	-0.38	3.60	5.92	7.68	2.91
<b>p=2</b>														
Número de hijos	-0.19	0.02	-0.17	-0.17	-0.11	-0.03	-0.05	-0.06	-0.18	-0.11	-0.03	0.05	-0.17	-0.04
Ingreso de la mujer	2.37	3.07	1.05	2.07	2.04	1.94	2.21	2.54	1.92	2.54	1.97	2.76	1.59	2.11
Ingreso del hombre	-0.45	-0.23	-0.26	-0.13	-0.24	-0.12	-0.27	-0.43	-0.38	-0.33	-0.07	-0.20	-0.06	-0.15
Rural-Urbano			1.27	0.19	0.28	-1.33	0.32	0.38	-0.29	0.21	-0.68	-2.23		-0.05
20-25 Años	-0.12	0.08	-0.13	-0.13	-0.28	0.05	0.13	-0.25	0.20	0.09	-0.28	-0.12	-0.01	0.22
25-30 Años	-0.11	-0.17	-0.27	-0.23	-0.34	0.18	0.29	-0.09	-0.09	0.53	-0.26	-0.22	0.00	0.42
30-35 Años	-0.26	-0.41	-0.51	-0.37	-0.61	0.10	-0.60	-0.76	-0.40	0.00	-0.18	-0.26	-0.12	0.24
35-40 Años	-0.79	-0.87	-0.98	-0.95	-0.84	-0.65	-0.80	-0.67	-0.84	-0.22	-1.07	-0.49	-0.64	0.05
40-45 Años	-0.91	-1.62	-1.47	-1.21	-1.66	-0.51	-1.31	-1.41	-0.99	-1.05	-0.90	-1.07	-0.99	-0.58
45-50 Años	-1.72	-2.36	-1.98	-1.89	-2.71	-1.18	-2.23	-1.60	-2.33	-2.95	-0.58	-1.74	-1.92	-1.52
Constante	-5.36	-8.89	-3.84	-15.03	-13.20	-16.21	-7.26	-7.51	-5.31	-4.96	-18.02	-4.75	-16.56	-13.80

## REFERENCIAS

- Barros, R. Paes de, Duryea, S. y Székely, M. (1998). "What is Behind the Latin American Income Inequality?". Fotocopia. Washington, DC: Oficina del Economista Jefe, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Becker, G. (1964). *Human Capital*. Primera edición. Nueva York: Columbia University Press para el National Bureau of Economic Research.
- . (1991). *The Economics of the Family*, Cambridge, MA: Harvard University Press, segunda edición.
- . Murphy, K.M. y Tamura, R. (1990). Human Capital, Fertility and Economic Growth. *Journal of Political Economy* 98(5), octubre.
- Behrman, J.R. (1997). "Women's Schooling and Child Education: A Survey". Fotocopia. Philadelphia, PA, University of Pennsylvania.
- . (1998). Intrahousehold Allocation of Nutrients in Rural India: Are Boys Favored? Do Parents Exhibit Inequality Aversion?. *Oxford Economic Papers* 40.
- Behrman, J.R., y Knowles, J. (1997). "How Strong is Child Schooling Associated with Household Income?" Fotocopia. Philadelphia, PA, University of Pennsylvania.
- Behrman, J.R., y Wolfe, B.L. (1984). "Labor Force Participation and Earnings Determinants for Women in the Special Conditions of Developing Countries". *Journal of Development Economics* 15: 259-288.
- Birdsall, N., y R. Sabot, eds. (1991). Unfair Advantage: Labor Market Discrimination in Developing Countries. *World Bank Regional and Sectoral Studies Series*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Bourguignon, F., y Chiappori, P. (1992). Collective Models of Household Behavior. *European Economic Review* 36.
- Cigno, Alessandro. (1991). *Economics of the Family*. Clarendon Press, Oxford.
- Connelly, R., DeGraff, D. y Levison, D. (1996). Women's Employment and Child Care in Brazil. *Economic Development and Cultural Change* (44)3-4: 619-656.
- Dahan, M., y Tsiddon, D. (1998). Demographic Transition, Income Distribution and Economic Growth. *Journal of Economic Growth* 3(1), marzo.
- Deutsch, R. (1998). "Does Child Care Pay? Labor Force Participation and Earnings Effects of Access to Child Care in the Favelas of Rio de Janeiro". Fotocopia. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Duryea, S., y Lam, D. (Por publicarse). Effects of Schooling on Fertility, Labor Supply, and Investment in Children, with Evidence from Brazil. *Journal of Human Resources*.
- Duryea, S., y Székely, M. (1998). *Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story*, Documento de trabajo No. 374. Washington, DC: Oficina del Economista Jefe, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Engle, Patrice L. (1991). Maternal Work and Child Care Strategies in Peri-Urban Guatemala: Nutritional Effects. *Child Development* 62: 954-965.
- Galor, O., y Weil, D. (1996). The Gender Gap, Fertility and Growth, *American Economic Review* 86(3), junio.
- Gonzales de la Rocha, M. (1998). *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Haddad Lawrence, y Kanbur, Ravi. (1992). Intrahousehold Inequality and the Theory of Targeting. *European Economic Review* 36.
- Hill, M.A. (1983). Female Labor Force Participation in Developing and Developed Countries—Consideration of the Informal Sector. *Review of Economics and Statistics* 63(3): 459-468.
- Kapteyn A., y Kooreman, P. (1992). Household Labor Supply: What Kind of Data Can Tell Us How Many Decision Makers There Are? *European Economic Review* 36.
- Katz, E. (1997). The Intra-Household Economics of Voice and Exit: Evaluating the Feminist-Institutional Content of Family Resource Allocation Models. Fotocopia. Columbia University.
- Pitt, M., y Rosenzweig, M.R. (1986). "Agricultural Prices, Food Consumption, and the Health and Productivity of Indonesian Farmers". En: I. Singh, L. Squire y J. Strauss. *Agricultural Household Models*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Psacharopoulos, G., y Tzannatos, Z. (1992). *Women's Employment and Pay in Latin America: Overview and Methodology*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Sen, A. (1984). "Economics and the Family". En: *Resources, Values and Development*. Oxford: B. Blackwell, 1984.
- Singh, I., Squire, L. y Strauss, J. (1986). *Agricultural Household Models: Extensions and Applications*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Sorrentino, C. (1990). The Changing Family in an International Perspective. *Monthly Labor Review* 113(3): 41-58, marzo.
- Székely, M. (1998). *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*. Macmillan, Londres y St. Martin's Press, Nueva York. 1998.
- Wong, R., y Levine, R. (1992). The Effect of Household Structure on Women's Economic Activity and Fertility: Evidence from Recent Mothers in Urban Mexico. *Economic Development and Cultural Change* 41(1): 89-102.