

Introducción

AMERICA LATINA FRENTE A LA DESIGUALDAD

Este ha sido un año difícil para América Latina. La crisis económica de Asia oriental y las dificultades económicas experimentadas en Rusia tuvieron importantes repercusiones en los mercados financieros emergentes. Se desplomaron los precios de ciertos productos básicos como el petróleo y los metales, e incluso la naturaleza asestó un duro golpe en la forma del fenómeno de El Niño. La volatilidad ha vuelto a afectar a la región, pero gracias a una década de reformas estructurales, ésta ha demostrado encontrarse en mejor situación para enfrentar las perturbaciones económicas. La estabilidad macroeconómica puede haberse encontrado en peligro en algunos países, pero las perspectivas de crecimiento y de estabilidad de precios siguen siendo favorables.

Más allá de estas recientes —y es de esperar transitorias— preocupaciones, la situación en América Latina presenta serias dificultades. En ellas nos hemos concentrado este año. En vez de aplaudir los recientes adelantos, nuevamente hemos preferido abordar un aspecto cuya solución reviste urgencia en la región. El Informe *Progreso económico y social 1998-99* se concentra en un problema que sitúa a América Latina en significativa desventaja: la distribución del ingreso.

En promedio, los países de la región se ven afectados por la mayor desigualdad del mundo en materia de ingresos. Es cierto que existen países como Costa Rica, Jamaica y Uruguay, donde la desigualdad es relativamente reducida en comparación con los estándares regionales. Pero la región también incluye los países con la mayor brecha de ingresos en el mundo: en Brasil y Guatemala, el 10% superior de la población absorbe casi el 50% del ingreso nacional, mientras que el 50% inferior de la escala apenas gana algo más del 10%. Más importancia reviste el hecho de que el problema no muestra señales claras de mejoramiento. Las mejores mediciones de que disponemos indican que la distribución del ingreso mejoró en los años setenta, registró un considerable deterioro en los ochenta y ha permanecido estancada en elevados niveles en los años noventa. Incluso estas variaciones son pequeñas en relación con el elevado ni-

vel global de la desigualdad en los ingresos. En consecuencia, esta desigualdad parece ser un fenómeno perdurable y de raíces profundas.

El estudio de la desigualdad de los ingresos en la región reviste importancia por razones políticas y económicas, ya que dicha desigualdad no sólo contribuye a los altos niveles de pobreza, sino a las tensiones sociales y a la indiferencia política. Cuando sólo unos pocos pueden disfrutar del progreso económico, las tensiones sociales desgarran el tejido social, debilitando el respaldo con que cuentan las políticas que sustentan ese progreso. El tema reviste prioridad en la mayor parte de los países de la región. A pesar de que se dispone de relativamente pocas evidencias y muchas explicaciones insatisfactorias, éste es un tema que suscita apasionadas opiniones. En este estudio se procura reunir las evidencias disponibles acerca de la desigualdad, ampliarlas con información estadística especial, y utilizarlas sistemáticamente para verificar la amplia gama de posibles explicaciones y soluciones al problema.

EXAMEN DE LAS EVIDENCIAS

Gran parte de la desigualdad que se observa en la región se relaciona con los grandes diferenciales salariales. En otras palabras, proviene no sólo de diferencias entre los propietarios del capital y los trabajadores, sino de la divergencia entre los ingresos de los propios trabajadores. Los grandes diferenciales salariales reflejan, entre otros factores, una distribución desigual en la cantidad y la calidad de la educación. La desigualdad en los salarios también muestra diferencias de género, brechas entre el empleo formal y el informal, entre los ingresos rurales y urbanos, así como otras formas de segmentación del mercado laboral, factores que se ven agravados por la actual legislación laboral.

Los datos que hemos reunido no respaldan la noción de que la elevada desigualdad que se observa en América Latina no proviene simplemente del hecho de

que unas pocas familias ricas sean propietarias de una parte desproporcionada de cada país. Si éste fuera el caso, sería imposible medir los elevados niveles de desigualdad, dado que los muy ricos están subrepresentados en las encuestas de hogares en las cuales se basa la medición de la desigualdad. Pero son precisamente esas mismas encuestas las que indican que América Latina es desigual en relación con otras partes del mundo. Según tales encuestas, la desigualdad no puede atribuirse principalmente a la existencia de unas pocas personas en la escala superior de ingresos, sino a un fenómeno social mucho más difundido.

Gran parte de la desigualdad de América Latina se relaciona con las diferencias entre el 10% superior y el resto de la población. Mientras que en los Estados Unidos el decil superior de la población tiene un ingreso promedio per cápita 60% mayor que el del noveno decil, en América Latina dicha diferencia ronda el 160%. Quienes más ganan en América Latina son principalmente empleados y profesionales que reciben un rendimiento muy elevado por su educación y su experiencia. Sólo el 14% de ellos son empleadores. ¿Por qué los rendimientos se concentran tan marcadamente en el nivel superior? Después de todo, representa un 10% de la población, un grupo muy grande de personas que en promedio tienen apenas 12 años de educación.

No obstante, gran parte de esta brecha entre el 10% superior y el resto de la población refleja el lento y desigual progreso en el nivel y la calidad de la educación. De hecho, el segundo 10% de la población tiene tres años menos de educación, y los que se ubican en el 30% inferior tienen casi siete años menos. Además, las diferencias en la educación se transmiten de una generación a la siguiente a través de la familia. El capital humano es, después de todo, un asunto familiar. Involucra una transferencia intergeneracional de recursos en la que los padres limitan su propio consumo para pagar la educación de sus hijos, que pasan a disfrutar de los beneficios de ese capital humano acumulado en el mercado laboral futuro. Esta transferencia del nivel de instrucción de una generación a la siguiente ha hecho que muchos autores atribuyan el problema a los sistemas educacionales, que tienen parte de la culpa, pero no hay que olvidar que las familias también adoptan decisiones que afectan el nivel de instrucción y el bienestar de sus hijos.

Las familias desempeñan muchos papeles en las complejas relaciones que sustentan la desigualdad en los ingresos. Mitigan los efectos de la elevada desigualdad compartiendo recursos, con frecuencia a través de distintas generaciones y también desempeñan un papel en la determinación de cuántos de sus miembros deben procurar encontrar trabajo, cuántos hijos habrán de te-

ner y qué educación recibirán. Muchas de estas decisiones están influenciadas por los precios relativos de la economía, en particular los salarios.

En este estudio se verá que el rendimiento de las mujeres en el mercado laboral constituye un precio relativo muy importante que influye sobre estas opciones. Cuando el beneficio de trabajar en el mercado se eleva, las mujeres tienden a incorporarse a la fuerza laboral. En estas circunstancias, las familias también tienden a tener menos hijos, y los hijos que tienen a completar un mayor número de años de escolaridad. Pero el salario no es el mismo para todos. Las mujeres sin calificación sólo pueden esperar una remuneración inferior a la de sus contrapartes provenientes de familias de mayores ingresos, porque tienen menos educación y una mayor probabilidad de encontrar empleos en el sector informal. Además, esos salarios varían entre los distintos países, dependiendo de la estructura de cada economía y de las tendencias de sus respectivos mercados. La particular estructura económica de cada país genera diferencias —algunas grandes y otras pequeñas— en los precios relativos que enfrenta cada familia, lo que a su vez origina variaciones en la cantidad de capital humano que cada familia habrá de acumular. Desde este punto de vista, el nivel de instrucción no es solamente la consecuencia de la política educacional, sino que también refleja patrones del mercado laboral, las opciones familiares acerca de la conveniencia de trabajar y de tener hijos, y otros factores que varían entre los distintos países. Puede esperarse que dos parejas con características similares que viven en diferentes países de la región ejerzan opciones muy diferentes en cuanto a la educación, el trabajo y los hijos. Además, la desigualdad en los ingresos que ellas y sus hijos enfrentarán varía por un factor de 3 entre un país y otro, y refleja sólo parcialmente las diferencias en las características personales y las opciones familiares. También refleja importantes elementos del entorno económico.

Es precisamente este entorno económico el que hemos procurado analizar en este trabajo, tarea que se ve dificultada por la confluencia de fenómenos temporarios y permanentes. Nuestro diagnóstico tentativo es que la enfermedad de la desigualdad de los ingresos en América Latina refleja los dolores típicos del crecimiento de las sociedades en desarrollo y ciertas características congénitas de la región, combinación ésta que ha afectado profundamente la salud socioeconómica de muchos países en los últimos años. Pero hay razones para el optimismo. Por una parte, se espera que América Latina superará con el tiempo la desigualdad en los ingresos que acompaña a las primeras etapas del desarrollo. Por la otra, los países pueden elegir políticas que permitan transformar sus inherentes pasivos en importantes activos.

MÁS QUE UNA TRANSICIÓN

El desarrollo económico es un largo proceso cuyos frutos parecen prohibidos a vastos segmentos de las sociedades de los países en desarrollo. De hecho, la relación a veces perversa entre la distribución del ingreso y las etapas iniciales del desarrollo es a la vez perturbadora y generalmente aceptada. Durante mucho tiempo se ha sospechado que el desarrollo económico empeora la distribución de los ingresos, por lo menos en sus primeras etapas. Después de todo, las sociedades no se desplazan en su totalidad a lo largo de la curva del desarrollo. Por el contrario, ciertas tendencias del desarrollo —como por ejemplo la educación— proporcionan a algunas personas o grupos una ventaja con respecto a otros, permitiéndoles avanzar más rápidamente a lo largo de la curva e introduciendo una fuente de desigualdad. Después de cierto punto, la relación entre el desarrollo y la igualdad se torna favorable, pero hasta ese punto los resultados pueden ser frustrantes en el mejor de los casos.

Hemos identificado en particular cinco tendencias del desarrollo cuyos efectos sobre la desigualdad siguen una trayectoria tortuosa de este tipo: la acumulación de capital, la urbanización, la formalización de la fuerza laboral, la educación y la transición demográfica. En cada caso, los países latinoamericanos se encuentran sobre o cerca de la cresta de la ola del desarrollo, sufriendo los efectos de la transición en materia de una mayor desigualdad, pero preparados para recoger sus beneficios a largo plazo.

En gran medida, el desarrollo económico guarda una estrecha relación con la acumulación de capital. En las primeras etapas, el capital tiende a ser muy escaso, pero su rendimiento muy elevado, lo que hace que una proporción alta del ingreso nacional corresponda a las utilidades. Con el tiempo, sin embargo, cuando se ha acumulado suficiente capital, el rendimiento y la parte que corresponde a las utilidades tienden a disminuir. Como región de ingresos medianos, en términos de acumulación de capital, América Latina probablemente se encuentre en un punto en el que las utilidades aún son muy elevadas y tenderán a disminuir a medida que continúe el proceso de desarrollo y se amplíe el volumen de capital.

Una segunda característica del desarrollo es la creciente urbanización. En las sociedades de menor desarrollo, la mayor parte de la población vive en zonas rurales y es pobre. La debilidad del producto y de los mercados laborales, la falta de infraestructura y la existencia de servicios inadecuados de salud y educación son algunos de los factores que afectan la pobreza en las zonas rurales. Desde esta base pobre pero generalmente

igualitaria, los países se urbanizan. Pero como los ingresos son mayores y crecen más rápidamente en las ciudades, el proceso de urbanización contribuirá gradualmente a incrementar la desigualdad. Cuando se acerca el fin del proceso y la mayor parte de los trabajadores han hecho la transición al sector urbano, la brecha entre los ingresos rurales y urbanos afectará sólo a una pequeña fracción de la población, y en consecuencia su contribución a la desigualdad de ingresos en el país será pequeña. En la mayor parte de los países de América Latina, la rápida urbanización experimentada en las últimas cuatro décadas ha contribuido al incremento de la desigualdad. Pero ahora que la mayor parte de los latinoamericanos son residentes urbanos, el aumento natural de la proporción de la población que vive en las zonas urbanas tenderá a reducir la desigualdad en el futuro.

A medida que se desarrolla la economía, también se incrementa la formalización. Los ingresos en el sector formal tienden a superar a los del sector informal, introduciendo una fuente similar de desigualdad en las primeras etapas del proceso. Pero las diferencias en los salarios por hora entre los trabajadores de características similares en el sector formal son mucho menores que las que se observan en el sector informal, lo que significa que una vez que una mayor proporción de la fuerza laboral se incorpora al sector formal, la desigualdad tiende a reducirse.

Una sociedad más educada es también una sociedad más desarrollada. Sin embargo, a bajos niveles de desarrollo, un mayor número de personas tiene muy poca o ninguna educación, y la ausencia de diferencias educacionales mantiene baja la desigualdad entre los ingresos laborales de unos individuos y otros. A medida que los países establecen y amplían sus sistemas educacionales, nuevas cohortes adquieren mayores niveles de educación y mayores posibilidades de obtener ingresos, mientras que las cohortes no educadas quedan rezagadas. Esta desigualdad entre cohortes está acompañada de un nivel desigual dentro de cada cohorte: quienes viven en zonas, generalmente urbanas, que cuentan con un mayor número de escuelas, disfrutan de una mayor y mejor educación que las personas de la misma edad que viven en zonas menos privilegiadas. Nuevamente, América Latina se encuentra en una etapa en la cual la desigualdad educacional entre cohortes es aún muy elevada, mientras que la desigualdad dentro de las cohortes ha ido disminuyendo. Con el tiempo, ello debería conducir a una menor desigualdad global.

Por último, el proceso de desarrollo se caracteriza por una transición demográfica. A medida que los países pasan de altas a bajas tasas de mortalidad y fecundidad, se desata un importante conjunto de cambios. En la pri-

mera fase, la mortalidad disminuye pero la fecundidad sigue siendo elevada. Un mayor número de niños sobrevive hasta la edad adulta, la edad promedio de la población es baja, y gran parte de la fuerza laboral potencial se dedica al cuidado de los niños. En este contexto, el progreso educacional se ve obstaculizado por la existencia de un gran número de niños en relación con el bajo número de adultos que trabajan. Con frecuencia las familias tienen que depender de un solo miembro que gana ingresos, lo que limita sus recursos para la educación de los hijos. Sin embargo, en casi todos los países, las tasas de fecundidad están decreciendo, las familias tienen menos hijos, y un mayor número de mujeres, en particular, está participando en el mercado laboral. Con menos hijos y un mayor número de miembros que ganan ingresos, las familias pueden concentrar más sus recursos para ayudar a que los hijos alcancen mayores niveles de educación. Las tasas de crecimiento demográfico aún son muy elevadas en algunos países latinoamericanos, pero la concentración de los ingresos se reducirá a medida que disminuya esta presión.

En este trabajo se demostrará que estas cinco tendencias están íntimamente interrelacionadas. Un importante factor que contribuye a la disminución del tamaño de las familias se relaciona con el creciente potencial de las mujeres para obtener ingresos en el mercado laboral. A medida que las mujeres aumentan su educación, tienden a tener menos hijos, a participar más en la fuerza laboral y a exigir una mayor educación para sus hijos. Una mejor educación también significa un mayor acceso a los tipos de empleos que ofrecen mejores ingresos y protección. Un mayor capital por trabajador representa un mayor valor del trabajo de la mujer en la fuerza laboral. En las zonas urbanas, este proceso se desarrolla con mayor rapidez que en las zonas rurales. En consecuencia, las cinco tendencias interactúan reforzándose mutuamente. No son específicas de América Latina, pero claramente están presentes en la región y explican una parte sustancial del elevado nivel de desigualdad en los ingresos que se observa. Si bien ello representa un consuelo inútil para quienes transitan en los últimos vagones del tren del desarrollo, América Latina parece hallarse en un punto crítico de inflexión: la continuación de estas tendencias proporciona una base para reducir la desigualdad en los ingresos en el futuro, siempre que se apliquen políticas económicas y sociales adecuadas.

Sin embargo, nuestro análisis sugiere que la desigualdad de América Latina sólo se explica en parte como el resultado de un desafortunado momento en la secuencia del desarrollo. Sólo alrededor de una tercera parte de la desigualdad entre América Latina y los países industrializados puede atribuirse al nivel de desarrollo

de la región como se manifiesta en las cinco tendencias analizadas anteriormente. Obviamente, intervienen otros factores además de una simple transición.

DOTACIONES NATURALES

¿Cuáles son las características de la estructura o la historia de América Latina que la hacen más desigual que otras regiones del mundo? Encontramos importantes indicios en la geografía y en la dotación de tierras y de recursos naturales de la región. Los estudios realizados para este trabajo muestran que en general los países tropicales, especialmente cuando sus economías son de uso intensivo de tierra y de recursos naturales, tienden a ser más desiguales. La relación estadística es muy marcada, y ello refleja una combinación de factores cuya importancia relativa aún está debatiéndose. En los países de uso intensivo de tierra, una mayor parte del ingreso nacional es absorbida por la tierra, un activo cuya propiedad tiende a estar más concentrada que en otros activos, como el capital humano. Al mismo tiempo, la tierra y los cultivos tropicales que ésta sustenta tienden a ofrecer mayores economías de escala en condiciones climáticas adversas con menos innovaciones tecnológicas que en las zonas templadas. El resultado ha sido que en las regiones tropicales la productividad de la mano de obra es relativamente menor y ha deprimido los niveles salariales de la mano de obra no calificada a lo largo del tiempo y en los distintos sectores. Si bien históricamente las tierras templadas han tendido a promover explotaciones e instituciones familiares que estimulan la cooperación, las mayores economías de escala y las duras condiciones de trabajo de las tierras tropicales han generado una agricultura de plantación y han promovido la esclavitud. Ello a su vez ha impulsado relaciones verticales, jerarquías y divisiones de clase en vez de los vínculos horizontales que favorecen el desarrollo del capital social y contribuyen al desarrollo y a la equidad. En consecuencia, si bien parte de la desigualdad de América Latina puede haber sido heredada de su pasado colonial, este pasado también pudo haber estado moldeado por su geografía y por su dotación de recursos naturales.

Otro factor importante es que los recursos naturales de la región se caracterizan por un uso intensivo de capital. Los recursos minerales y los cultivos forestales son de uso muy intensivo de capital y absorben el escaso capital con que cuenta la economía, ofreciendo escasas oportunidades de empleo, lo que a su vez aumenta la escasez de capital y hace que sea más abundante la mano de obra disponible para otras actividades. De esta manera, el bajo rendimiento de la mano de obra en la

agricultura tropical se ve reforzado por la explotación de los recursos naturales de la región.

Independientemente del mecanismo, su geografía y su dotación de recursos naturales constituyen parte de América Latina y tienen importantes implicaciones en términos de la generación y la transmisión de la desigualdad. Esta comprobación ayuda a explicar la forma en que el entorno económico tiende a promover la desigualdad entre las familias.

Otro factor que complica la situación, aunque no está relacionado con ella, es la historia de volatilidad de América Latina. Hallamos que la inestabilidad económica guarda una estrecha relación con la desigualdad y hace que el proceso de desarrollo sea más lento, limitando la acumulación de capital, interfiriendo en la capacidad de las familias para educar a sus hijos y afectando negativamente la productividad. Los grupos más débiles de la sociedad encuentran mayores dificultades para enfrentar la volatilidad, lo que contribuye a empeorar su situación.

En consecuencia, hay bases para afirmar que los recursos naturales y la volatilidad agravan el problema de la desigualdad. La transición se produce contra este telón de fondo permanente, agregando complicaciones adicionales. Si los recursos naturales mantienen bajos los salarios de los trabajadores no calificados, ese hecho reduce el ritmo de la transición demográfica y educacional. La desigualdad puede incrementar la desconfianza y dificultar los acuerdos políticos, impidiendo que las sociedades contengan las presiones distributivas que interfieren con la prudencia fiscal, un factor clave para superar la volatilidad.

La globalización también puede afectar la transformación en sociedades más equitativas. Se ha sostenido que la globalización puede reducir el precio de la mano de obra no calificada en la medida en que ciertos países populosos como China y la India suministren una creciente proporción de bienes de uso intensivo de mano de obra. Puede aumentar el precio relativo de los abundantes recursos naturales de América Latina en detrimento de la mano de obra, puede promover cambios tecnológicos que incrementen el rendimiento de los trabajadores calificados, y puede limitar la capacidad de los gobiernos para gravar los capitales que ahora tienen una mayor movilidad.

Pero estos desafíos, ya sean reales o imaginarios, proporcionan una justificación mayor aún para una estrategia de desarrollo que asigne énfasis a la acumulación de aptitudes y a la utilización de nuestra base de recursos naturales con el fin de impedir la competencia en sectores que sólo dependen de los bajos salarios de la mano de obra no calificada.

SE REQUIERE MAS QUE TIEMPO

Este análisis ofrece un nuevo punto de vista acerca de la agenda de las políticas de desarrollo. Muchas de las fuerzas que mantienen elevada la desigualdad resultarán transitorias, especialmente si se profundiza el proceso de desarrollo. A largo plazo, no existen compensaciones entre el desarrollo y la igualdad. Aun así, el desarrollo no es una cuestión de destino, como tampoco lo es la igualdad. Se requiere más que tiempo para superar la desigualdad en los ingresos y para avanzar a lo largo del proceso de desarrollo. Esto es particularmente cierto en el caso de América Latina, donde las preocupaciones de la transición se superponen con características regionales muy especiales. Por esta razón, la tercera parte de este estudio se concentra en las políticas destinadas a adelantar las cinco tendencias del desarrollo, logrando que se refuercen mutuamente y conviertan los impedimentos que obstaculizan el crecimiento equitativo de la región en activos viables que ayuden a conciliar el desarrollo y la igualdad.

Una ventana demográfica de oportunidad

América Latina está asomándose a una singular ventana de oportunidad en su transición demográfica. La fecundidad está decreciendo, y la proporción de personas en edad de trabajar está creciendo más rápidamente que el número de niños. La disminución de la fecundidad también significa que un mayor número de mujeres se incorporará al mercado de trabajo. En consecuencia, habrá menos estudiantes por trabajador, lo que facilitará el financiamiento de un mejor sistema educacional. Pero si bien esta tendencia persistirá durante muchas décadas, con el tiempo se verá superada por el incremento en la proporción de personas de edad avanzada. Aun así, durante las próximas dos décadas, la decreciente proporción entre niños y trabajadores que se observa en América Latina revestirá financieramente más importancia que la creciente relación entre trabajadores jubilados y activos, dejando dos décadas para acelerar el proceso de desarrollo. Ello no sólo permitirá a la región financiar mejoras en la educación, sino que también le permitirá incrementar su coeficiente de ahorro en la medida en que los trabajadores actuales acumulen reservas para su vejez. Por lo tanto, reviste fundamental importancia que la región adopte sistemas de plena capitalización. Ello aclarará a la presente generación —nuestra generación— cuántos recursos debe apartar para su vejez. Si simplemente continuamos financiando los sistemas de pensiones con cargo a los recursos corrientes, estaremos trans-

mitiendo el costo de nuestra vejez a la generación de nuestros hijos, que enfrentarán tendencias demográficas menos favorables. Los sistemas de pensiones de plena capitalización generarían durante las próximas dos décadas un importante volumen de recursos que podría utilizarse para acelerar el proceso de desarrollo, y permitiría financiar nuestras pensiones con una mayor riqueza y no mediante la mayor tributación de nuestros hijos. Si además los sistemas de seguridad social generan derechos de propiedad, no sólo para el gobierno sino también para la economía en general, como lo hace el programa boliviano de capitalización, se incrementará el número de personas con un interés creado en las políticas orientadas hacia el mercado.

Un contexto social para la acumulación de capital humano

También es preciso acelerar la transición demográfica y educacional para que las familias sean gradualmente más pequeñas y más educadas. Con este fin, debe facilitarse la participación de las mujeres en la fuerza laboral, proporcionando incentivos para la reducción del tamaño de las familias y generando los recursos necesarios para elevar el nivel de instrucción. Una línea de acción consiste en incrementar la productividad del trabajo en el hogar mejorando el acceso a los servicios de agua potable, electricidad y telecomunicaciones mediante artefactos domésticos e información que permitan ahorrar tiempo. Un mejor transporte urbano también facilitará el acceso a los empleos y permitirá un mayor tiempo en la casa. Los mejores servicios de atención infantil y el incremento de las horas de enseñanza y los años escolares, aunque básicamente tienen por objeto mejorar la calidad de la educación, también reducirán la necesidad de las mujeres de permanecer en el hogar cuidando los hijos. Una mejor salud preventiva reducirá el número de días perdidos por enfermedad de los niños, y la flexibilización de los códigos laborales permitirá a las mujeres superar muchas de las limitaciones que les impiden actualmente incorporarse al sector formal.

También es importante reducir el costo e incrementar los beneficios de enviar a los niños a la escuela y mantenerlos en ella, especialmente en el nivel secundario. En este sentido, los programas de almuerzos escolares, y los subsidios para libros, uniformes y transporte pueden reducir el gasto que representa mantener a los niños en la escuela. Una educación de mejor calidad incrementará el rendimiento de la escolaridad y en consecuencia los incentivos para posponer la incorporación al mercado laboral.

Educación para todos

A medida que aumenta el nivel de instrucción, disminuye la desigualdad educacional dentro de cada nivel de ingresos. La desigualdad global sigue siendo elevada por la mayor brecha que existe entre el nivel de instrucción de las cohortes más jóvenes y más educadas y las de mayor edad. Este proceso continuará y generará una significativa desigualdad. Sin embargo, debe considerarse como una tendencia positiva. Nuestros hijos están teniendo más educación que nosotros.

En la mayor parte de los países de la región ya es un hecho la universalización de la enseñanza primaria, que sigue constituyendo un desafío en unos pocos de ellos, como Brasil, Honduras y Guatemala. En otros, el desafío es en cambio mejorar la calidad de la educación primaria y universalizar la educación secundaria. Ello incrementaría el rendimiento de la educación y reduciría las ineficiencias en la repetición y la deserción escolar. Una educación de mejor calidad puede significar más días y años escolares, con el efecto secundario de aumentar la participación de la mujer en la fuerza laboral.

Las mayores diferencias educacionales se relacionan actualmente con la educación secundaria. Los pobres abandonan más pronto la escuela después del ciclo primario, mientras que los ricos continúan su educación superior. Es imperativo que nos desplacemos rápidamente hacia la educación secundaria universal. Ello mejorará la calidad de la fuerza laboral, incrementará los ingresos de una gran mayoría de la población, ampliará la base de posibles estudiantes universitarios y promoverá un proceso de desarrollo diferente, de uso más intensivo de capital humano.

Como se señaló, en América Latina la desigualdad se concentra desusadamente en el decil superior. Ello refleja en parte el rendimiento relativamente elevado de la educación superior y el número relativamente reducido de personas que llegan a ella. Además, en la mayor parte de los países el rendimiento de la educación superior se ha incrementado con la reanudación del crecimiento. El mercado está enviando claras señales de que tiene una mayor necesidad de este tipo de educación. En consecuencia, cualquier cambio en la política sobre educación superior no debería implicar una reducción en la oferta de graduados, sino que debe involucrar una mejor focalización de los subsidios a la enseñanza superior, que permita utilizar los recursos para incrementar la oferta global. Pero la educación universitaria debe expandirse.

Por último, es preciso mejorar la estructura de gobernabilidad de los sistemas educacionales, alineando las metas que la sociedad busca para tales sistemas y

los incentivos que enfrentan los proveedores. Ello implica abandonar la provisión monopólica centralizada aumentando la autonomía escolar, proporcionando información, voz y opciones a los ciudadanos y haciendo que los recursos presupuestarios se basen en los resultados y no en los insumos.

Apertura del mercado laboral

En este trabajo se sostiene que el mercado laboral de América Latina está significativamente segmentado, y que contribuye en forma importante a la desigualdad. Si se neutraliza el efecto de otros factores como la educación, la experiencia y las horas trabajadas, los trabajadores rurales ganan cerca de un 30% menos que los urbanos, los trabajadores formales urbanos ganan alrededor de un 20% más que sus contrapartes del sector informal, y dentro de este último, las mujeres ganan una cuarta parte menos de lo que ganan los hombres. En parte, ello refleja imperfecciones en los mercados de productos y de capital, así como la necesidad que tienen las mujeres de una mayor flexibilidad. Pero también existen crecientes evidencias de que estos diferenciales de ingresos reflejan las rigideces causadas por las reglamentaciones sobre el empleo formal. Estas reglamentaciones tuvieron por objeto proteger a los trabajadores del mayor poder de los empleadores y de los riesgos del mercado laboral. Se han basado en restricciones al trabajo temporario o de tiempo parcial, las horas extra y un elevado costo de los despidos. Hallamos que la legislación actual tiende a proteger a los hombres que trabajan en el sector formal urbano, pero restringen las oportunidades de otros grupos. Por lo tanto, debe considerarse un conjunto de iniciativas destinadas a lograr que la protección del mercado laboral sea menos discriminatoria. Tales iniciativas pueden incluir una solución más socializada frente al riesgo de desempleo, sustituyendo las actuales indemnizaciones por despido por contribuciones individuales de ahorro y cuentas de crédito. También cabe considerar una mayor flexibilidad en los días de trabajo, menores restricciones a la contratación temporaria o de tiempo parcial, y una socialización del costo de las licencias por maternidad, para facilitar el empleo de las mujeres en el sector formal.

Con el fin de expandir el sistema de seguridad social a los trabajadores que se encuentran fuera del sector formal, es preciso contar con un pilar no contributivo financiado mediante la tributación general. Ello permitiría expandir el sistema y reducir la dependencia actual con respecto a los impuestos a la nómina, que ejercen un impacto negativo sobre el empleo en el sector formal.

Expansión de los mercados financieros

Un mercado de capital que funciona en forma deficiente tiende a generar un elevado rendimiento para los pocos afortunados que cuentan con acceso al capital, y una pérdida de oportunidades para quienes tienen aptitudes e ideas pero carecen de acceso al financiamiento. Los conductores de taxis no necesitan tener capital suficiente para cubrir todo el valor de sus automóviles, sino que simplemente necesitan contar con acceso al crédito en condiciones razonables. Lo mismo ocurre en muchas otras actividades. Sin embargo, en América Latina los mercados financieros están subdesarrollados, y este hecho escapa a su historia de inflación e inestabilidad financiera. La culpa también recae en la debilidad de las instituciones que respaldan el mercado de crédito. El crédito es una relación que se basa no sólo en una evaluación de la capacidad del prestatario para amortizar sus préstamos, sino también en su disposición a hacerlo. A los mercados les resulta eficiente evaluar el crédito de acuerdo con la capacidad de amortización de los prestatarios porque dicha capacidad refleja el riesgo económico involucrado. La disposición a pagar es diferente porque refleja esencialmente la disponibilidad de arreglos institucionales que permiten a una persona comprometerse a pagar. Tales arreglos deben ser provistos por la sociedad y no pueden ser creados por los individuos. Si tales arreglos no existen, los prestamistas restringirán ineficientemente a prestatarios valiosos porque no tienen seguridad acerca de su disposición a pagar. Las garantías, las agencias de calificación del crédito, los derechos de los acreedores y los préstamos a grupos son mecanismos que permiten enfrentar este problema, y todos brillan por su ausencia en gran parte de la región. La definición y la protección inadecuada de los derechos de propiedad también constituyen un obstáculo que limita no sólo el acceso al crédito, sino también la movilización de los ahorros. En particular, la tenencia de tierras rurales y los asentamientos urbanos informales son activos que podrían utilizarse como garantía si se contara con títulos legales apropiados. Un mercado de crédito más desarrollado aumentaría la disponibilidad de capital de los sectores formal e informal, incrementando la productividad y los ingresos de los grupos que actualmente se encuentran excluidos.

El manejo de los recursos naturales

Hemos encontrado que la dotación de recursos minerales y de tierras (especialmente tropicales) está relacionada con la desigualdad. Pero existen políticas que pue-

de alterar esta relación. En general, la restricción de los sectores de uso intensivo de recursos naturales parece ineficiente y absurda. Obviamente, debe haber algo mejor que culpar a nuestra buena suerte. Sin embargo, también puede sostenerse que las exenciones tributarias y otros incentivos para los escasos recursos naturales es ineficiente, ya que implica regalar, a un costo inferior al de oportunidad, lo que constituye un recurso escaso y con frecuencia no renovable. Ello aumentaría las características de absorción de capitales del sector de recursos naturales, con implicaciones negativas en materia de distribución. El sector de recursos naturales también tiende a mostrar ingresos muy inestables. Las estructuras tributarias no deberían transferir todos estos riesgos al gobierno con el objeto de reducir artificialmente el riesgo percibido por los inversionistas privados. El gobierno también debe administrar adecuadamente el riesgo involucrado en los ingresos generados por este sector, para que éste no incremente la volatilidad global de la economía.

El poder distributivo de la política fiscal

Dado el elevado nivel de desigualdad que se observa en América Latina, cabe preguntarse en qué medida la política fiscal puede contribuir a la redistribución de los ingresos desiguales que genera la economía. Si el gobierno apropiara una mayor proporción del ingreso nacional y lo distribuyera en forma más equitativa, ello contribuiría a mejorar la distribución de los ingresos. América Latina tiene una larga historia de intentos de hacer más progresiva la estructura tributaria. Al hacerlo, ha limitado severamente su capacidad tributaria, reduciendo los recursos que el gobierno puede apropiarse con el objeto de promover su agenda social y mantener el equilibrio macroeconómico. De hecho, resulta mucho más fácil lograr un gasto progresivo que lograr una tributación progresiva. Después de todo, el decil superior de la población no utiliza los servicios de salud o de educación que provee el gobierno. América Latina ha podido recaudar más ingresos a través de impuestos a la renta relativamente fijos que los que recaudaba mediante tasas tributarias marginales rápidamente crecientes. Los impuestos al valor agregado con una amplia base y pocas excepciones funcionan mucho mejor que aquéllos en los que se excluyen bienes para aumentar su progresividad. En este contexto, nuestros sistemas tributarios se tornarían mucho más progresivos si se mejorara la recaudación. La mejor forma de aumentar el poder distributivo de la política fiscal es la adopción de estructuras tributarias simples que permi-

tan lograr que la administración tributaria sea más eficiente y dificulten la evasión.

OBSERVACIONES FINALES

La distribución del ingreso y la riqueza es muy desigual en América Latina, y estamos comenzando a comprender por qué. Hemos aprendido mucho en el proceso de preparar este informe, pero aún queda mucho por descubrir acerca de las causas subyacentes de la desigualdad. El complicado panorama multidimensional del estado de desarrollo y el análisis de nuestra agrídulce dotación de recursos naturales sugieren que las causas de la desigualdad son muy profundas y complejas. No se originan simplemente en la negación de representación política a las mayorías y por lo tanto en la postergación del tema. Por el contrario, América Latina ha sido mayormente democrática durante gran parte de este siglo, y de acuerdo con la tradición democrática, sus gobiernos han procurado satisfacer al votante medio. Este votante no se encuentra en los niveles superiores de la escala de ingresos, y contrariamente a lo que dice la retórica, no ha sido ignorado. Los sucesivos gobiernos de América Latina han procurado atraer a esta mayoría con políticas que supuestamente lograrían la redistribución.

Ahí reside la ironía. Los gobiernos latinoamericanos se han esforzado por mitigar los resultados desiguales que las economías tienden a generar. Desde hace mucho han comprometido a sus países a una educación y una atención de la salud universales. Con frecuencia su repertorio de políticas se ha basado en grandes empresas públicas, esquemas masivos de subsidios, una tributación progresiva inmanejable, una legislación laboral restrictiva, tipos de cambio múltiples y controles de precios. Estos son los elementos que han generado el populismo latinoamericano, un populismo que no está dirigido a la elite sino a la vasta mayoría de la población, al votante medio. Todas estas políticas estuvieron concebidas como medios para difundir la riqueza y proteger a los pobres, y la mayoría de ellas logró en gran parte lo contrario. Obviamente, el problema se relaciona menos con la falta de intentos que con la falta de efectividad de las estrategias y los instrumentos adoptados. Quizá nos ha faltado información acerca del porqué de la desigualdad.

Para quebrar el estancamiento del progreso en estos aspectos, se requiere una comprensión más profunda de los procesos que han hecho que la región sea más desigual y de la dinámica que puede impulsarnos hacia un mundo más equitativo. La equidad no sólo debe constituir una meta: sin ella no será posible lograr un desa-

rollo sostenible. Para impulsar el proceso de desarrollo se requiere el amplio respaldo de políticas exitosas, y ello será difícil de lograr si los beneficios del desarrollo no son ampliamente compartidos.

Durante la última década, América Latina ha superado situaciones difíciles. Ha reducido la inflación y ha comenzado a crecer nuevamente. El beneficio oculto de este esfuerzo es que permite a las sociedades pensar más

acerca de sus problemas a largo plazo. La desigualdad ha aquejado a la región durante demasiado tiempo y su disminución requerirá bastante tiempo. El primer paso es aumentar la comprensión de sus causas para poder intentar con más éxito mejorar la equidad. Este informe se propone contribuir a este esfuerzo. Esperamos que el lector lo encuentre útil.

PARTE UNO

**DIMENSIONES
DEL PROBLEMA**



Capítulo 1

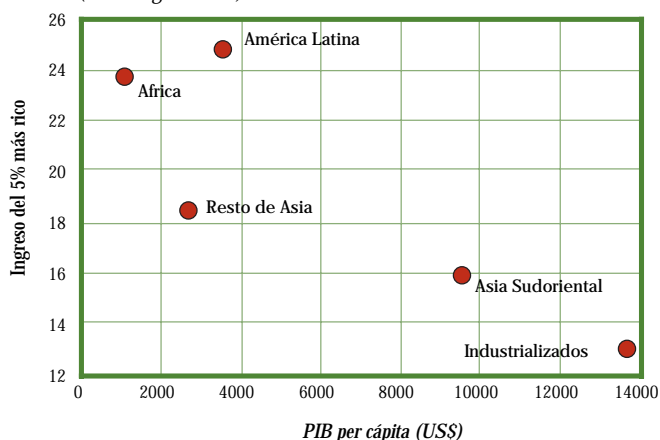
LA MAGNITUD DE LAS DESIGUALDADES

América Latina y el Caribe es la región donde se encuentran las mayores desigualdades en la distribución del ingreso y donde los individuos más ricos reciben una mayor proporción del ingreso. Una cuarta parte del total nacional es percibida por solo 5% de la población, y un 40% por el 10% más rico. Estas proporciones son comparables solamente a las que se observan entre los países de África, cuyos niveles de ingreso per cápita son menos de la mitad de los de América Latina, y superan considerablemente las de cualquier otro grupo de países (gráfico 1.1). En los países del sudeste asiático, el 5% más rico percibe el 16% del ingreso en promedio, y en los países desarrollados el 13%¹.

La gran concentración del ingreso en manos de los más ricos en América Latina y el Caribe tiene su contrapartida en el otro extremo de la escala de ingreso: el 30% más pobre de la población recibe tan solo el 7,5% del ingreso total, menos que en cualquier otra región del mundo, donde supera el 10% (gráfico 1.2). Esta caracterización aplica mejor a los países latinoamericanos, en los cuales se concentra este estudio por razones de disponibilidad de información, que a los países del Caribe de habla inglesa, donde la concentración del ingreso es más moderada.

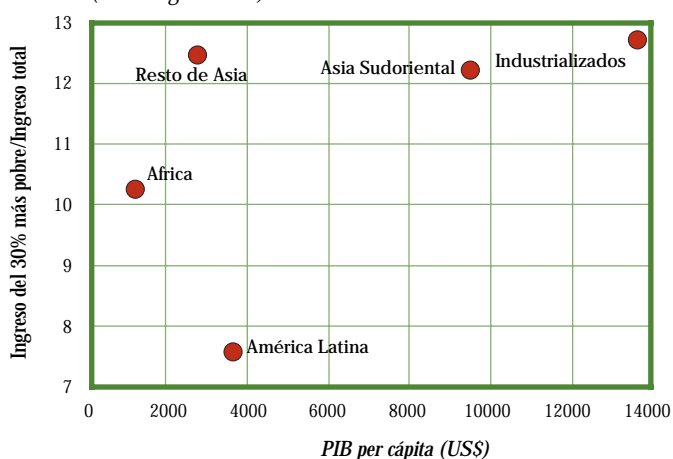
El indicador más usualmente utilizado para medir la concentración del ingreso es el índice de Gini, el cual sintetiza toda la información sobre participaciones en el ingreso de todos los grupos de población (véase el Recuadro 1.1). El Gini promedio para todos los países del mundo que cuentan con buena información sobre distribución del ingreso es 0,40. Una distribución perfectamente igualitaria produciría un índice de cero, pero en la realidad los casos de mejor distribución, como son España, Finlandia y algunos otros países europeos, registran índices de Gini entre 0,25 y 0,3 (gráfico 1.3). En el otro extremo, los mayores índices de concentración del ingreso son del orden del 0,6, los cuales se observan casi exclusivamente en países de América Latina y el Caribe. Con la única excepción de Jamaica, cuyo índice de concentración del 0,38 está más cercano a los patrones europeos que a los latinoamericanos, los otros países de la región

Gráfico 1.1. Ingreso que recibe el 5% más rico (% del ingreso total)



Fuentes: cálculos del BID a partir de Deininger y Squire (1996a).

Gráfico 1.2. Ingreso que recibe el 30% más pobre (% del ingreso total)



Fuentes: cálculos del BID a partir de Deininger y Squire (1996a).

¹ Estas comparaciones tienen como fuente la base de datos de Deininger y Squire (1996), que contiene información sobre distribución del ingreso con base en encuestas de hogares de buena calidad para 108 países. Asia Sudoriental incluye sólo Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán.

Recuadro 1.1. Gini: Una forma sencilla de medir la concentración del ingreso

Si los ingresos se distribuyeran en forma totalmente equitativa, cada persona recibiría una misma proporción del ingreso. El índice de Gini mide qué tanto se distancia la distribución efectiva de este patrón de referencia hipotética.

La distribución efectiva del ingreso (o de cualquier otra variable) puede representarse como una curva acumulativa que muestra qué porcentaje del ingreso total es recibido por cada porcentaje de la población, ordenada de acuerdo con su nivel de ingreso (que se denomina curva de Lorenz). Considérense los puntos A y B del gráfico 1. El punto A indica que el 20% más pobre de la población recibe el 4% del ingreso, y el punto B que el 90% recibe el 60%, como de hecho ocurre, aproximadamente, en las economías latinoamericanas. Puesto que la diagonal representa el caso de perfecta distribución, el coeficiente de Gini es sencillamente la relación entre el área que separa a la curva de Lorenz de la diagonal, y el área bajo la diagonal.

En principio, el coeficiente de Gini puede variar entre cero —perfecta distribución— y uno —total concentración en una sola persona. En la práctica, los coeficientes de Gini del ingreso per cápita fluctúan entre 0,25 y 0,60. Dentro del grupo de más de 100 países para los cuales existe información comparable, solamente cinco tienen coeficientes de Gini por fuera de este rango. Los índices de concentración de América Latina son en promedio 0,52, con un mínimo de 0,43 para Uruguay y un máximo de 0,59 para Brasil.

Existen otras medidas de concentración del ingreso, tales como el índice de Theil o la varianza logarítmica de los ingresos. Cada medida de concentración asigna un peso diferente a las observaciones según nivel de ingreso, lo cual puede interpretarse como una forma de agregar los individuos, que resulta de utilidad para obtener una medida sintética del bienestar social. La evidencia empírica muestra que todas las medidas usuales de desigualdad producen resultados altamente correlacionados, de manera que para análisis comparativos entre países cualquiera de ellas es adecuada.

En lugar del Gini o de estas otras medidas de concentración, algunos autores prefieren referirse simplemente a las brechas de ingreso entre grupos extremos, por ejemplo entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población (denominados “quintiles” quinto y primero, respectivamente), o entre el 10% más rico y más pobre (“deciles” décimo y primero). Esta es una medida fácil de entender, que se relaciona en forma bastante aproximada con el coeficiente de Gini (véase el gráfico 1). Sin embargo, es una medida bastante cruda, pues se basa simplemente en comparar dos puntos de la curva de distribu-

Gráfico 1. Curva de Lorenz típica de América Latina
(Porcentajes)

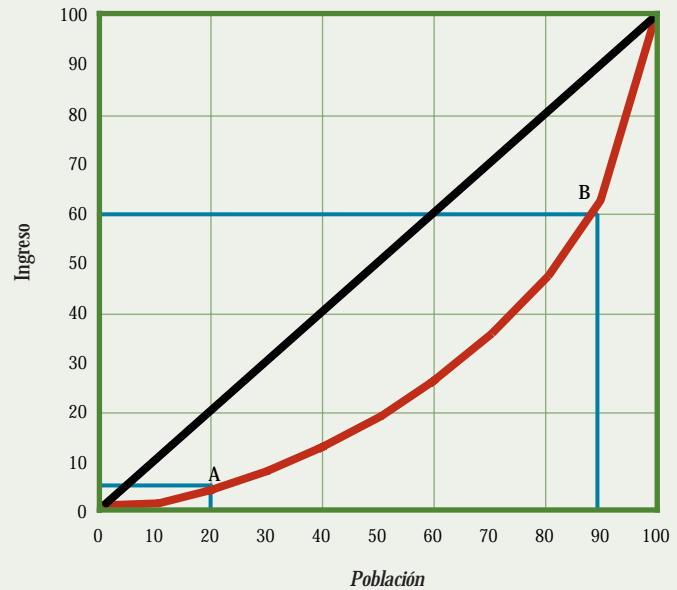


Gráfico 2. El índice de Gini y las brechas de ingreso

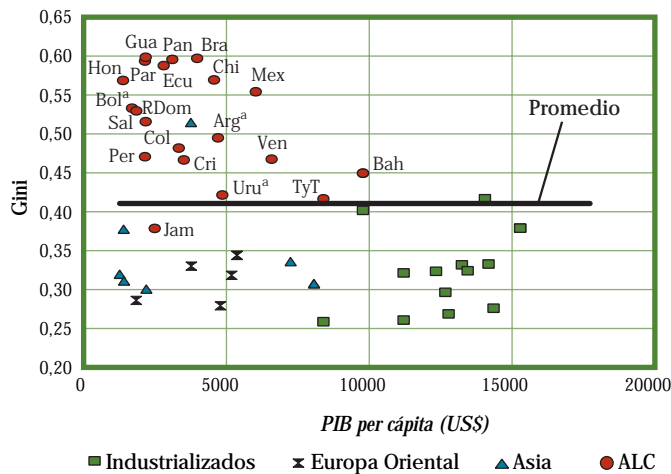


^a Países con datos urbanos solamente.

Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares y Deininger y Squire (1996a).

ción, lo cual puede ser engañoso. Por ejemplo, Ecuador y Panamá tienen brechas de ingreso mayores que Brasil, pero sus coeficientes de Gini son mejores porque la distribución entre los grupos medios de ingreso es mejor.

Gráfico 1.3. Índice de concentración del ingreso



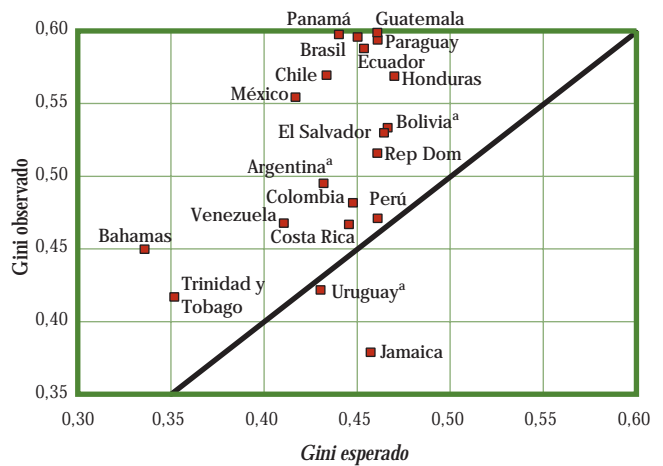
^a Países con datos urbanos solamente.

Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares y Deininger y Squire (1996a).

que cuentan con buena información para los años noventa registran niveles de concentración superiores al promedio mundial, y de ellos hay 11 que tienen índices superiores a 0,5, de acuerdo con la más reciente información disponible².

Podría argüirse que comparar los niveles de concentración del ingreso de países que tienen niveles de desarrollo muy diferentes es engañoso porque el desarrollo económico puede ir acompañado de una mejor distribución, cualquiera que sea la causalidad entre ambos fenómenos (sobre lo cual volveremos más adelante). En efecto, todos los países con índices de Gini elevados pertenecen al grupo de ingresos medios o bajos (gráfico 1.3). Sin embargo, admitiendo que hay una relación entre nivel de desarrollo y distribución del ingreso, se observa que la mayoría de países de América Latina se encuentra por encima del nivel que correspondería a esa relación, lo cual equivale a decir que tienen *excesos* de desigualdad, aun después de que se aísla la relación entre desarrollo y distribución. El exceso de desigualdad en la región es en promedio 12 puntos porcentuales del Gini. Los mayores excesos se observan en Brasil, Chile, Guatemala, Ecuador, México, Panamá y Paraguay, y solo Jamaica tiene un nivel de desigualdad significativamente por debajo del patrón internacional. Otros dos países del Caribe inglés —Bahamas y Trinidad y Tobago— presentan también índices de concentración que resultan modestos en comparación con los países de habla hispana. Sin embargo, dados sus altos niveles de ingreso, tienen también importantes excesos de desigualdad (gráfico 1.4a)³.

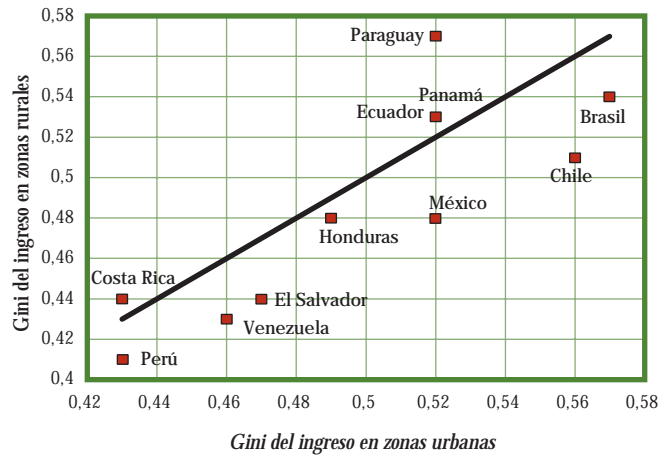
Gráfico 1.4a. Concentración del ingreso observada y esperada según nivel de ingreso



^a Países con datos urbanos solamente.

Fuentes: regresiones mundiales a partir de encuestas de hogares y Deininger y Squire (1996a).

Gráfico 1.4b. Concentración del ingreso rural y urbano

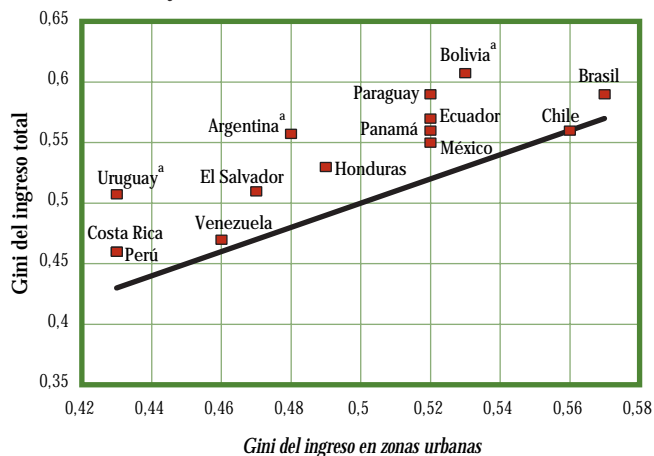


Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

² En lo sucesivo, se utilizan cálculos propios del BID basados en las más recientes encuestas de hogares (EH-BID), excepto para Colombia, Guatemala, Jamaica y República Dominicana, para los cuales se utiliza la última observación según Deininger y Squire (1996a). En el Apéndice 1.2 se resumen las características de las encuestas y los principales indicadores socioeconómicos por deciles de ingreso y país.

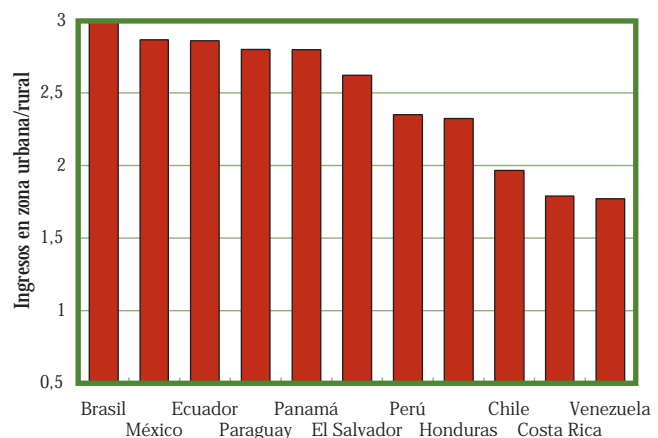
³ El "exceso" se define aquí con relación a un patrón mundial en el cual se considera únicamente el nivel de ingreso. Como analizaremos en el capítulo 4, el nivel de desarrollo es un determinante de la desigualdad a través de una diversidad de canales, tales como la intensidad de capital, la educación, la urbanización, la estructura demográfica y el grado de formalización laboral.

Gráfico 1.5. Concentración del ingreso urbano y total



^a Los Ginis totales de Argentina, Bolivia y Uruguay son estimados.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 1.6. Brechas de ingreso urbano-rural



Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

LA CONCENTRACION DEL INGRESO ES ALTA EN EL CAMPO Y EN LA CIUDAD

Los índices de concentración del ingreso en las zonas urbanas y rurales presentan niveles semejantes entre sí en casi todos los países. Sólo en Paraguay la concentración es sustancialmente mayor en el campo que en las ciudades (véase el gráfico 1.4b). En Brasil, Chile, México y El Salvador, las diferencias ocurren en sentido opuesto, y se sitúan entre 3 y 5 puntos. Para el conjunto de todos los países, los Ginis urbanos y rurales son prácticamente iguales entre sí, con un valor promedio de 49,7.

Obsérvese que la concentración del ingreso *total* es *mayor* que el promedio de las concentraciones del ingreso urbano y rural, tomadas por separado. (Excepto en Chile donde el Gini total y el urbano son iguales. Véase el gráfico 1.5.) Si los niveles promedios de ingreso en el campo y en la ciudad fueran semejantes, la concentración del ingreso total se situaría en algún punto intermedio entre las concentraciones separadas de una y otra zona. Pero los ingresos en la ciudad son sustancialmente mayores que en el campo, lo cual implica que en el conjunto la concentración del ingreso es mayor que en cada región tomada por separado. Las mayores brechas se encuentran en Brasil, donde el ingreso per cápita en las zonas urbanas es tres veces el de las zonas rurales, y las más reducidas en Costa Rica y Venezuela, donde los ingresos urbanos superan a los rurales en un 75% (véase el gráfico 1.6). Debido a estas grandes diferencias en ingresos per cápita, la concentración de los ingresos totales es mayor que la concentración separada en el campo y en la ciudad. En promedio los índices de Gini totales son superiores en 3,3 puntos a los Ginis separados del cam-

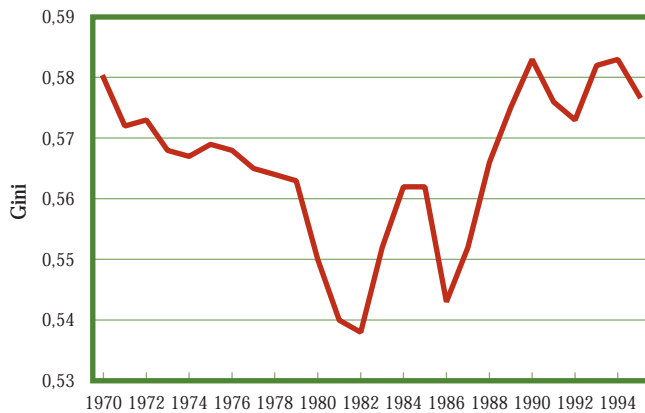
po o de la ciudad. Es importante tener en cuenta esta diferencia, ya que en tres de los países que se analizan en este estudio —Argentina, Bolivia y Uruguay— no se cuenta con información de la distribución del ingreso rural (por lo que no aparecen en estas comparaciones). Por consiguiente, los Ginis que se registran para estos países, que cubren solamente las zonas urbanas (y solo el Gran Buenos Aires en el caso de Argentina), tienden a estar subestimados. En el gráfico 1.5 hemos supuesto que la subestimación son esos 3,3 puntos. Con esta corrección, Uruguay presenta el mismo índice de concentración que Costa Rica, Argentina se sitúa cerca de El Salvador, y Bolivia queda en niveles de concentración similares a Chile o Panamá.

TAN MAL COMO ANTES

Cualquiera sea la forma de medición que se adopte, América Latina sobresale entre todas las regiones del mundo por su elevada inequidad. La distribución del ingreso no ha mejorado durante los noventa y, según lo sugiere la evidencia fragmentaria que puede recogerse para períodos anteriores, se encuentra en niveles tan elevados como hace dos décadas (gráfico 1.7).

El período de rápido crecimiento de la región, que se había iniciado en los sesenta y perduró hasta el estallido de la crisis de la deuda en 1982, parece haber conducido a una apreciable mejora en la distribución del ingreso. Entre 1970 y 1982 el coeficiente de Gini de la región (estimado en forma muy aproximada a partir de las observaciones disponibles para 13 países que representan unas cuatro quintas partes de la población lati-

Gráfico 1.7. Concentración del ingreso y pobreza en América Latina, 1970-1995

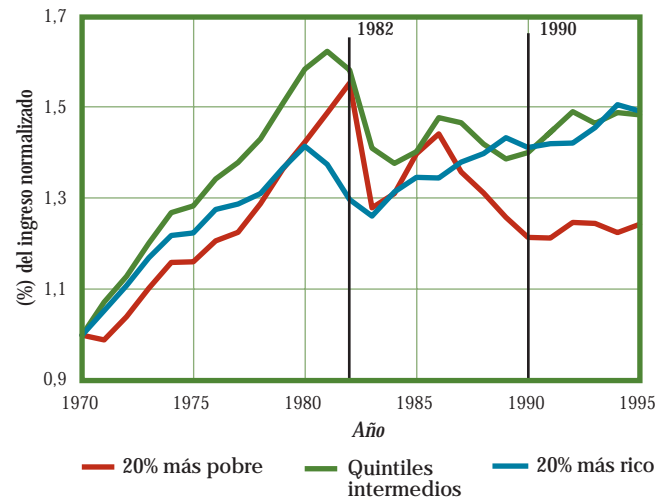


Fuente: Londoño y Székely (1997).

noamericana⁴) tuvo una reducción de unos 5 puntos (es decir, el 10%), y la relación de ingresos entre el 20% más rico de la población y el 20% más pobre se redujo de 23 a 18 veces en ese mismo período. Mientras que los grupos de más bajos ingresos aparentemente mejoraron su participación en el ingreso en cerca del 10%, en los grupos más altos hubo estancamiento o reducción, especialmente entre 1980 y 1982 (véase el gráfico 1.8). El 10% más rico vio caer su participación en el ingreso en 6% en este período y los grupos medios tuvieron ganancias de importancia. Pero estas mejoras de distribución fueron de corta vida. Durante la década del ochenta, el decil de más altos ingresos aumentó su participación en más del 10%, a costa de todos los demás deciles de ingreso. El 10% más pobre de América Latina sufrió una caída del 15% en su participación en el ingreso. De esta manera, las brechas de ingreso volvieron a ampliarse y se disolvieron completamente las mejoras de distribución de antes de la crisis de la deuda.

Durante los noventa, las economías de la región han pasado por grandes transformaciones. Se han erradicado las altas inflaciones que padecían algunos países, se han adoptado profundas reformas económicas que han facilitado el funcionamiento de los mercados y se ha recuperado la productividad y el crecimiento económico. Todos estos cambios han traído grandes redistribuciones de riqueza y de ingreso. Sin embargo, la concentración prácticamente no ha cambiado: el Gini de la región se ha mantenido en torno a 0,58. Lo que explica esta aparente contradicción es que los cambios han afectado de manera heterogénea a unos grupos de ingreso y otros. El 10% más pobre de la región tuvo una pérdida de participación en el ingreso del 15% entre 1990 y 1995, y el 10%

Gráfico 1.8. Participación de cada grupo en el ingreso total, 1970-1995



Fuente: Londoño y Székely (1997).

siguiente una del 4%. El 10% más rico también sufrió un deterioro relativo y quienes ganaron fueron los demás grupos intermedios. Por consiguiente, aunque los indicadores de concentración promedio para toda la región han cambiado muy poco durante los noventa, no ha habido ningún tipo de estabilidad distributiva.

Además, la evolución tampoco ha sido homogénea entre países. En Brasil, Chile y México la concentración del ingreso tendió a aumentar en los ochentas, pero esa tendencia se detuvo en los noventa. En Colombia y Costa Rica los patrones de distribución se han mantenido bastante estables y los índices de concentración se han situado en los noventa en niveles semejantes a los de una década atrás. En Honduras y Jamaica la distribución del ingreso tendió a disminuir a comienzos de los noventa y ha sido mejor en años recientes que durante los ochentas. En Venezuela ha habido períodos de deterioro agudo pero pasajeros⁵.

⁴ Véase Londoño y Székely (1997). Nótese que el Gini para toda la región no corresponde al promedio de los Gini por países, porque se basa en los ingresos de todos los individuos combinados. Debido a las diferencias de ingreso promedio entre los países, el Gini de la región es superior al promedio de los Gini por países. Puesto que estos estimativos se basan en evidencia fragmentaria sobre la evolución de la distribución en cada país, no deben tomarse como una descripción exacta del comportamiento de esta variable a través del tiempo.

⁵ Los países mencionados son aquellos para los que existen cuando menos cinco observaciones originales a partir de 1980. En los gráficos se utilizan las interpolaciones y cálculos de Londoño y Székely (1997).

¿DONDE SE ENCUENTRA LA INEQUIDAD?

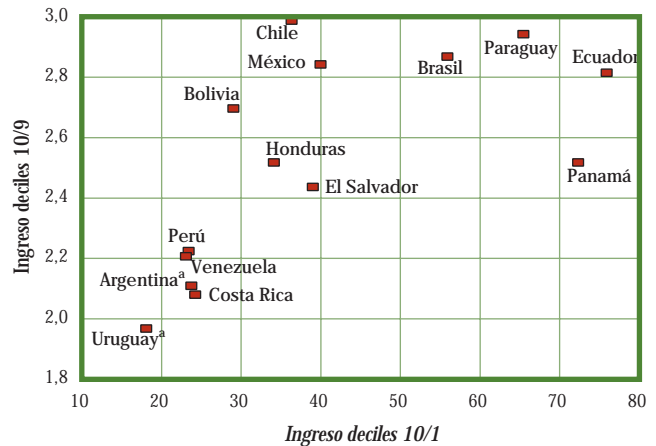
Uno de los rasgos más destacados de la mala distribución de América Latina es la enorme brecha que hay entre las familias que pertenecen al decil de más altos ingresos y las demás. En sociedades relativamente igualitarias, como son Suecia o Canadá, un individuo que pertenece al decil más rico de la población gana en promedio un 20 o un 30% más que quien está en el decil siguiente. Las diferencias sucesivas en los deciles siguientes son también reducidas, de manera que no hay brechas pronunciadas entre estratos sociales. En América Latina las brechas entre los grupos de ingresos medios tampoco son muy pronunciadas, pero entre el decil más rico y el anterior se abre un abismo: en República Dominicana o en Chile, para citar los dos casos más críticos, el ingreso de quien pertenece al décimo decil es tres veces el del decil anterior (y más de 30 veces el del decil más pobre, gráfico 1.9a). Es posible que estas diferencias sean incluso mayores, ya que los ingresos de capital, que son más importantes en el decil más rico de la población, muy seguramente se reportan por debajo de sus valores verdaderos en las encuestas de ingresos de donde provienen estos cálculos (véase el Recuadro 1.2).

En el otro extremo de la escala de ingresos también hay brechas pronunciadas: puesto que los ingresos del 10% más pobre de la población son realmente ínfimos, el 10% siguiente percibe el doble de ingresos en la mayoría de países, y en casos como Ecuador y Panamá cerca del triple de los ingresos del decil anterior (gráfico 1.9a). Sin embargo, la existencia de brechas relativamente importantes entre los grupos más pobres es un fenómeno que también se observa en países desarrollados con mejor distribución del ingreso, donde persisten bolsones de pobreza aguda, como Estados Unidos o el Reino Unido.

Por consiguiente, la alta concentración del ingreso se refleja en grandes brechas de ingreso entre grupos contiguos en ambos extremos de la escala de ingresos, pero las brechas entre ricos son más pronunciadas y más características de los países con mala distribución del ingreso, como son los latinoamericanos. De hecho, los índices de la concentración total del ingreso en los países latinoamericanos se encuentran estrechamente asociados a la magnitud de las brechas de ingreso entre los dos deciles más ricos de la población (gráfico 1.10). No hay una asociación igualmente estrecha con las brechas entre los deciles más pobres (u otra brecha de ingresos cualquiera).

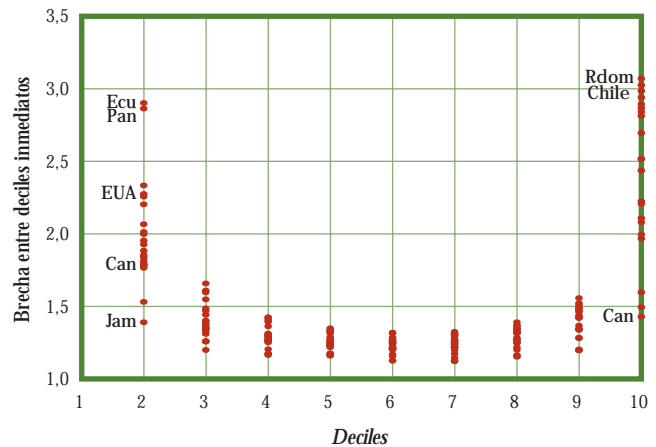
Aun más, el hecho de que el exceso de concentración del ingreso de América Latina se debe a la brecha de los ingresos más altos puede demostrarse con facilidad, ya que si se recalculan los índices de Gini sin incluir

Gráfico 1.9a. Brechas de ingreso



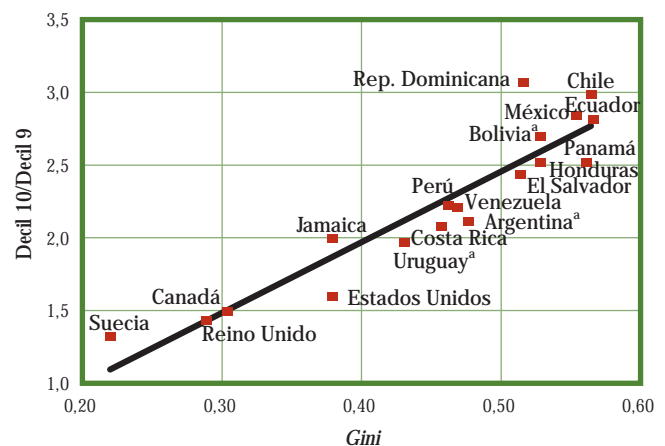
^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 1.9b. Brecha de ingreso entre deciles contiguos



Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares y Deininger y Squire (1996a).

Gráfico 1.10. Concentración del ingreso y brecha de ingresos entre ricos



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares y Deininger y Squire (1996a).

Recuadro 1.2. Las encuestas de hogares: Fuente básica de información sobre desigualdad

La principal fuente de información sobre la distribución del ingreso son las encuestas que efectúan regularmente los gobiernos entre muestras representativas de los hogares a nivel nacional. Además de la información sobre los ingresos de cada hogar, las encuestas proveen información sobre la educación, la edad, la ocupación y otras características de cada uno de los miembros del hogar. Por consiguiente, son una fuente única para estudiar la relación entre la distribución del ingreso, las actividades laborales, la participación en el sistema educativo, y el tamaño y la conformación de los hogares. De ahí que constituyen actualmente el instrumento más eficaz para diseñar y evaluar programas sociales de todo orden. A pesar de la generalización de este instrumento en todo el mundo, hoy en día algunos países de la región no realizan encuestas de manera sistemática (Guatemala, Guyana, Haití) y algunos excluyen a las áreas rurales o las áreas no metropolitanas (Argentina, Bolivia y Uruguay).

Para el propósito de estudiar la distribución del ingreso, las deficiencias más comunes en las encuestas de algunos países de América Latina son la ausencia de información sobre las fuentes no laborales de ingreso (tales como las rentas imputadas de la vivienda, los ingresos no monetarios, etc) y sobre variables complementarias que ayudan a establecer el nivel socio-económico de las familias (acceso a servicios, por ejemplo).

Debido a que es común que los ingresos no laborales se declaren por debajo de sus verdaderos valores, especialmente entre las familias de altos ingresos, las encuestas tienden a subestimar el nivel de desigualdad real en los países. Si se efectúan ajustes con el propósito de corregir esta deficiencia, los resultados quedan sujetos a la arbitrariedad del método utilizado. En el caso de México (1994), por ejemplo, se encuentran coeficientes de Gini que fluctúan entre 0,477 y 0,60, dependiendo del método de ajuste utilizado.

Las encuestas de hogares que se utilizan en el presente estudio son de buena calidad de acuerdo con los estándares internacionales (véase Deininger y Squire, 1996a). Sin embargo, no todas aplican la misma metodología de levantamiento y muestreo, y en unos pocos casos tampoco la unidad de observación¹. Puesto que nunca es posible lograr una perfecta comparabilidad entre encuestas de diferentes países, las diferencias de metodología no necesariamente invalidan los ejercicios comparativos (véase Atkinson, 1997). En este estudio hemos utilizado encuestas razonablemente comparables, hemos evitado cualquier tipo de ajuste subjetivo a la información primaria, y hemos aplicado métodos idénticos de procesamiento y análisis estadístico a todas las encuestas (en el Apéndice de este capítulo se presentan las principales características de las encuestas utilizadas).

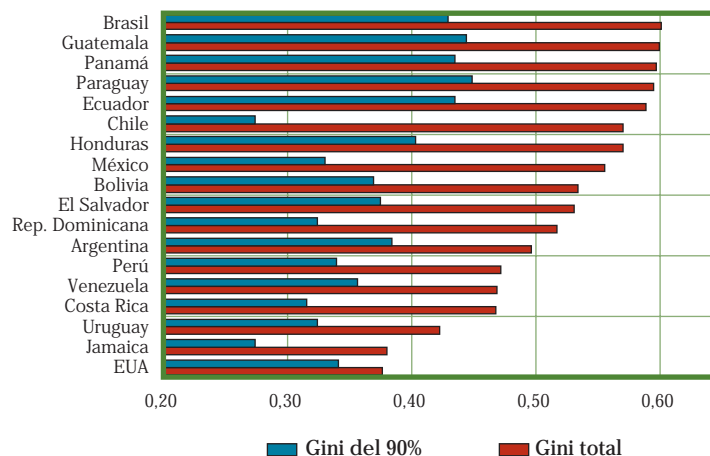
Para hacer frente a las deficiencias de cobertura y calidad de las encuestas y mejorar su pertinencia en el diseño de políticas, el BID ha tomado la iniciativa de implementar el programa de Mejoramiento de las Encuestas y la Medición de las Condiciones de Vida (Mecovi) para los países de la región, en coordinación con los gobiernos y otros organismos internacionales. El programa brinda financiamiento y apoyo técnico para la realización de encuestas de hogares.²

¹ Berry et al. (1983), Atkinson y Micklewright (1992), Grosh y Glewwe (1996), y Gottschalk y Smeeding (1997) discuten estos temas.

² Actualmente el programa está financiando el levantamiento de encuestas en Argentina, El Salvador, Paraguay y Perú, y en el futuro cercano extenderá sus actividades hacia Bolivia y Nicaragua.

al decil más rico, se encuentra que la concentración del ingreso de los países latinoamericanos no difiere en forma sistemática de la de Estados Unidos (calculada en forma semejante). El Gini del 90% de la población sería en promedio de solo 0,36, en lugar de 0,52, y en seis países la concentración del ingreso sería inferior a la de Estados Unidos (gráfico 1.11). ¿Qué hace tan diferente al 10% más rico de América Latina del resto de la población? La respuesta a esta cuestión puede ofrecernos las claves de los factores que explican el exceso de desigualdad en la región.

Gráfico 1.11. Concentración del ingreso total y excluyendo al 10% más rico



Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

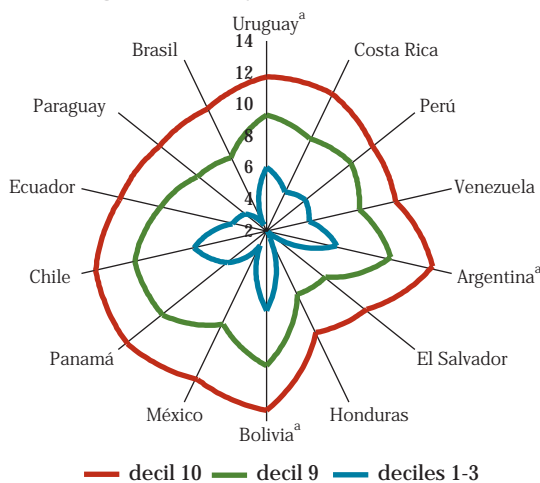
¿Quiénes son los ricos?

Entre muchas otras dimensiones, hay cuatro que distinguen a los jefes de hogar del 10% más rico de la población: su nivel de educación, las características de sus empleos, la zona de residencia y el número de hijos que tienen. Estos rasgos constituyen valiosas claves para establecer los factores que causan y reproducen la mala distribución del ingreso.

La educación es el principal recurso productivo con el que cuentan la mayoría de las personas. Esto es válido incluso para el 10% más rico de la población. En promedio en los 14 países considerados, los jefes de hogar del decil de mayores ingresos tienen 11,3 años de educación. Aunque este nivel educativo equivale a un poco menos que secundaria completa (que, en la mayoría de países son 12 años), supera en 2,7 años al nivel de educación que tienen los jefes de hogar del decil siguiente y en casi 7 años al de los jefes de hogar del 30% más pobre de la población. Las brechas educativas más pronunciadas entre los dos deciles más ricos se encuentran en Brasil, México y Honduras, donde son superiores a 3 años, y sólo en Perú son de menos de dos años (gráfico 1.12). Y entre el decil más rico y el 30% en la base de la escala de ingresos las brechas educativas promedio superan los 9 años en México y se encuentran entre 8 y 9 años en Brasil, Panamá y El Salvador, países todos de muy alta concentración del ingreso total. Las menores brechas educativas entre ricos y pobres se observan en Uruguay, Venezuela y Perú, países que para los patrones de la región tienen concentraciones de ingreso moderadas. Por consiguiente, la educación es un factor de diferenciación de los ricos, no tanto porque sea de un nivel muy elevado, como porque el grueso de la población cuenta con muy pocos estudios.

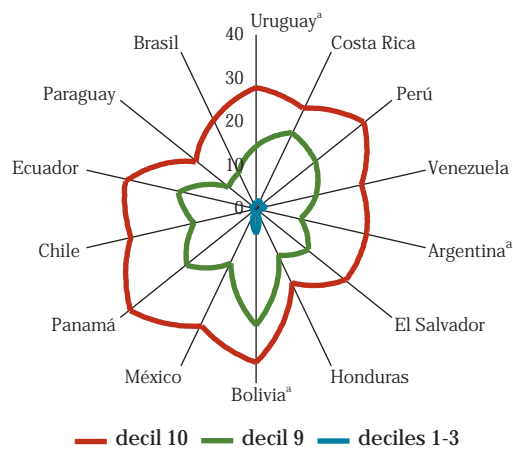
Un segundo rasgo distintivo de los ricos es el tipo de trabajo que realizan. Una cuarta parte de los jefes de hogar del decil de ingresos más altos se ocupan en actividades directivas como profesionales, técnicos o funcionarios superiores de empresas. Los porcentajes van desde 18% en Honduras y Paraguay hasta más del 35% en Bolivia y Panamá (gráfico 1.13). En el decil siguiente de ingresos, estas proporciones caen de forma considerable en la mayoría de países, y entre los tres deciles más bajos, son realmente contados los jefes de hogar que logran escalar las posiciones directivas u ocupar cargos técnicos. El mayor éxito lo logran los bolivianos, donde el 6% de los jefes de hogar más pobres ocupan alguno de estos puestos. En adición a lo anterior, en la mayoría de países, entre el 10% y el 20% de la población del decil de mayores ingresos son empleadores (gráfico 1.14). De los 14 países para los cuales se dispone de esta informa-

Gráfico 1.12. Años de escolaridad en hogares ricos y pobres



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

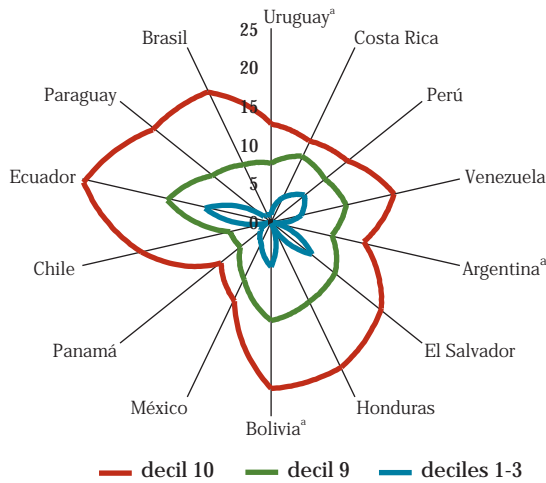
Gráfico 1.13. % de profesionales y ejecutivos en hogares ricos y pobres



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

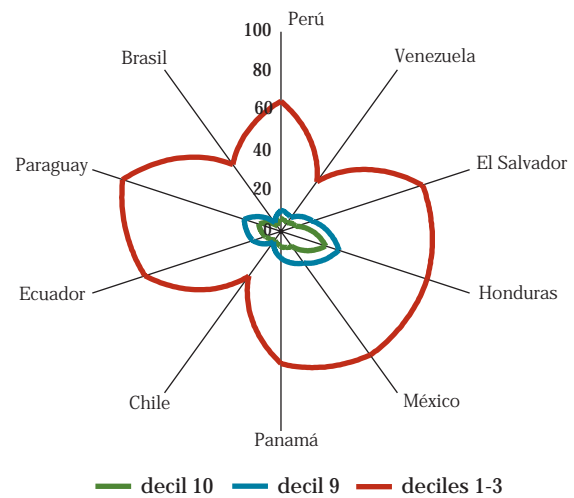
ción, solamente en Panamá esa proporción es menor al 10%, mientras que en Ecuador llega a representar cerca del 25% de la población del decil más rico. Ya en el decil siguiente son muchos menos quienes cuentan con las posibilidades de emplear a otros trabajadores. Las diferencias con el decil más rico son especialmente marcadas en los países de mayor concentración, como Brasil, Paraguay, Ecuador y Chile. La proporción de individuos que pueden emplear a otros es considerablemente menor en grupos de ingresos más bajos, aun cuando no deja

Gráfico 1.14. % de empleadores en hogares ricos y pobres



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 1.15. % de hogares rurales en hogares ricos y pobres



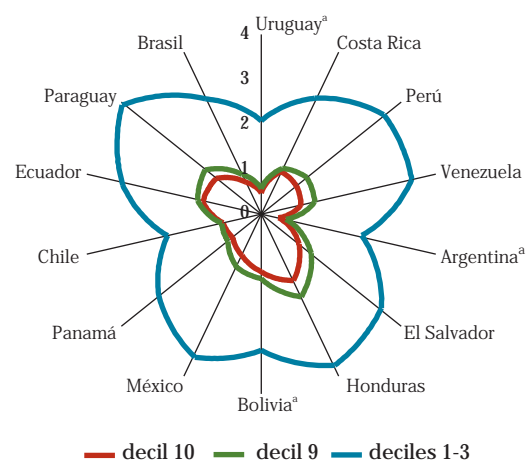
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

de ser importante en los países de menor desarrollo (El Salvador, Honduras, Bolivia, Ecuador).

Un tercer rasgo de diferenciación de los ricos es la zona de residencia. En América Latina, los hogares pobres se encuentran predominantemente en el campo, en tanto que los ricos son en su mayoría habitantes de las ciudades. Entre los países que aparecen en el gráfico 1.15, solamente Brasil, Chile y Venezuela se caracterizan por tener más de la mitad de los hogares de los tres deciles más bajos en las zonas urbanas. En cambio, de cada diez hogares de los dos deciles de mayores ingresos, cerca de nueve son urbanos, excepto en Honduras, donde la proporción cae por debajo de ocho.

En adición al nivel de educación, el tipo de ocupación y la zona de residencia de los jefes del hogar, el número de hijos es otro factor que distingue a los hogares ricos de los pobres. En el decil de ingresos más altos, el número de hijos es menor que en cualquier otro decil en todos los países estudiados. En Honduras, donde las familias de los ricos son las más grandes de América Latina, no alcanzan a tener en promedio 2 niños menores de 18 años. En Argentina y Uruguay solo una de cada dos familias del decil más alto tiene un menor. El contraste con los hogares pobres es realmente marcado: el promedio de niños en los tres deciles más bajos es superior a dos en todos los países, llega a 3,5 en México, Perú y Venezuela y es de cuatro niños por hogar en Paraguay (gráfico 1.16). Por consiguiente, en el decil más alto los ingresos per cápita en cada hogar son mayores no sólo porque los jefes de hogar generan ingresos más altos, sino porque tienen que distribuirlos entre un número menor de personas.

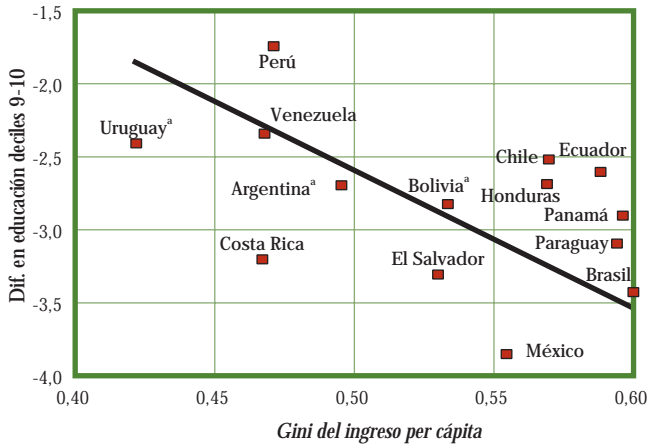
Gráfico 1.16. Niños por hogar en hogares ricos y pobres



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

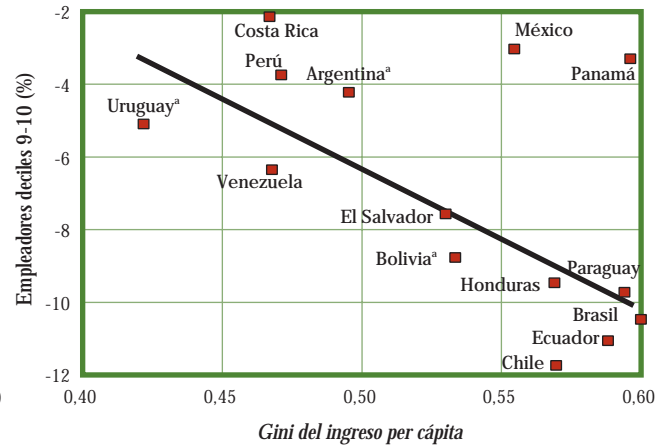
Los rasgos que distinguen a los ricos son además muy informativos del grado de concentración de los ingresos por países. Mientras mayores son las brechas entre el decil 10 y el siguiente, mayor tiende a ser en general la concentración del ingreso. Considérese la relación que hay entre el tamaño de las brechas educativas y la concentración del ingreso: los jefes de hogar del decil más rico en Brasil, que es el país de mayor concentración, tienen 3,5 años más de educación que los del decil siguiente, mientras que en Uruguay, Perú o Venezuela, donde la concentración es menor, esas brechas son de

Gráfico 1.17. Concentración del ingreso y brechas de educación entre los ricos



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 1.18. Concentración del ingreso y brecha de actividad empresarial entre los ricos



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

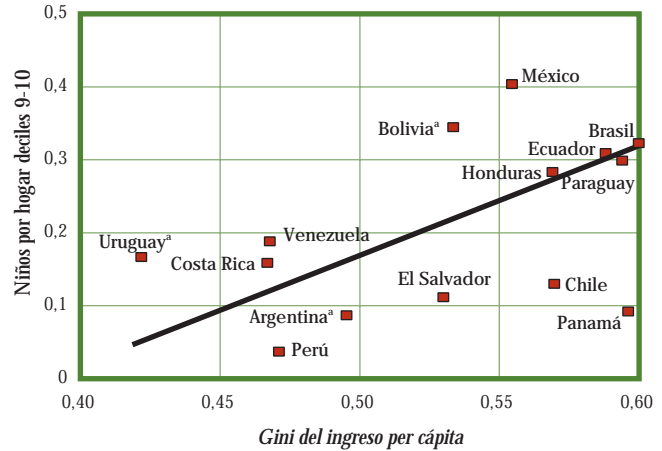
alrededor de 2 años (gráfico 1.17). Obsérvese ahora la brecha de ocupación como empleadores entre los dos deciles más ricos, por un lado, y los índices de concentración del ingreso, por el otro. En Brasil, Chile, Ecuador, Honduras y Paraguay, donde esa brecha es más pronunciada, se encuentran también los mayores niveles de concentración del ingreso. Lo contrario ocurre en los países de menor concentración, como Uruguay o Costa Rica. (México y Panamá, sin embargo, son casos aislados en esta relación. Véase el gráfico 1.18). De igual manera, las diferencias en el tamaño de los hogares ricos y pobres son mayores en los países de alta concentración del ingreso, como Brasil, Ecuador o Paraguay, que en aquellos más igualitarios, como Costa Rica, Perú o Uruguay (Panamá aparece nuevamente como un caso aislado. Véase el gráfico 1.19).

Por consiguiente, las desigualdades en la distribución del ingreso en los países latinoamericanos están relacionadas con características que distinguen a los grupos de más altos ingresos de los demás. Las brechas en la cima de la distribución, más que las diferencias entre los grupos medios o pobres, son las que hacen de América Latina la región más desigual del mundo.

La desigualdad del ingreso per cápita y la del ingreso laboral están muy relacionadas

En este estudio se utiliza al hogar como la unidad básica de observación para analizar la distribución del ingreso, ya que el hogar es la última instancia observable de la distribución del ingreso. Aunque los ingresos de los ho-

Gráfico 1.19. Concentración del ingreso y diferencia en número de niños entre los ricos



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

gares provienen de diversas fuentes, tanto laborales como no laborales, y aunque las familias difieren en tamaño y en número de perceptores de ingreso, existe una relación estrecha entre la concentración de los ingresos laborales de los trabajadores y la concentración del ingreso de los hogares. Para el promedio de 14 países considerados en este estudio, el índice Gini de concentración de los ingresos laborales de los trabajadores es 0,51, muy semejante al índice de 0,52 que corresponde a la concentración del ingreso per cápita del hogar. Esta similitud se observa además en cada país por aparte, lo cual indica que no es simplemente el resultado de una coincidencia de agregación de casos individuales que

podrían ser muy dispares entre sí (gráfico 1.20). Las mayores diferencias entre uno y otro coeficiente de concentración se observan en Bolivia y Panamá, pero incluso en estos casos llegan tan solo a unos 5 puntos. Diferencias semejantes se encuentran en los países desarrollados, donde también la concentración de los ingresos per cápita del hogar es bastante semejante a la de los ingresos laborales por trabajador.

La vinculación que existe entre la concentración del ingreso laboral y la forma como se distribuye el ingreso per cápita no debe llevar a la conclusión de que los ingresos de capital (o de otras fuentes) son de influencia secundaria en la distribución del ingreso. Lo que sugiere, más bien, es que las distribuciones de uno y otro no son independientes entre sí. De hecho, como veremos en los capítulos 2 y 5, las diferencias de ingreso entre unos y otros trabajadores o, más precisamente, entre trabajadores con más y menos educación, pueden explicarse por las demandas relativas de diferentes tipos de trabajo, las cuales dependen de la abundancia relativa de otros factores y de la forma como se combinen entre sí y con el factor trabajo.

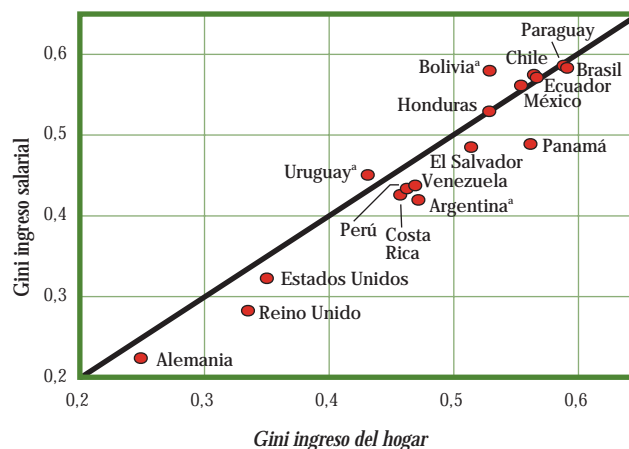
POR QUE DEBE IMPORTARNOS

Justicia social

La distribución del ingreso debe ser un motivo de preocupación por consideraciones éticas de justicia social. Si la distribución del ingreso reflejara exclusivamente las preferencias personales hacia el trabajo, el esfuerzo y el ahorro, no tendría por qué constituir un problema ético desde el punto de vista de la justicia distributiva. Si las diferencias entre los individuos estuvieran circunscritas al ámbito de sus responsabilidades y preferencias personales, sería incluso moralmente reprobable interferir en su comportamiento con el objetivo de mejorar la distribución del ingreso. La desigualdad y la pobreza se convierten en un asunto ético que reclama intervención externa cuando se reconoce que las condiciones que las generan no son elección de los individuos, sino el legado del pasado o de circunstancias que no están bajo su control.

Una vez que se reconoce que el esfuerzo y las actitudes ante la educación, el trabajo, el riesgo y el ahorro no son independientes de las condiciones iniciales de cada individuo, se abre el espacio a otras preocupaciones. No se trata simplemente de asegurar “la igualdad de oportunidades”. Si por igualdad de oportunidades se entiende la igualdad de acceso (educación básica gratuita), ello no será suficiente para asegurar igualdad en las

Gráfico 1.20. Concentración del ingreso laboral y total



^a Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID, a partir de encuestas de hogares.

capacidades de uso (asistencia a la escuela) ni, menos aún, la igualdad en los resultados (logros académicos). Según los objetivos de justicia social que persiga la sociedad en cada campo, las acciones de política deberán dirigirse a alterar la distribución de las capacidades de uso (subsídios escolares, por ejemplo) o la distribución de los resultados (programas nivelatorios y otros apoyos).

Equidad y desarrollo económico

Después de haber estado relegado del debate académico entre los economistas, el tema de la distribución del ingreso ha recobrado interés en los últimos años. El debate actual se centra precisamente en determinar si cuando los gobiernos tratan de mejorar la distribución generan consecuencias adversas para el bienestar de la población. Hasta hace poco, la mayoría de las teorías sobre la materia suponían una relación de conflicto entre equidad y crecimiento (véase el Recuadro 1.3). Los argumentos usuales eran, o bien que una mayor concentración haría factible la generación de mayores ahorros que facilitarían la inversión y el crecimiento, o bien que la concentración era la otra cara de la moneda del esfuerzo y la productividad. Pero la evidencia empírica internacional no ofrece mayor soporte a estas teorías. Al contrario, los estudios comparativos apuntan en la dirección opuesta: los países con *menores* niveles de concentración del ingreso tienden a crecer más rápidamente, incluso una vez que se aísla la influencia que pueden tener muchos otros factores sobre el crecimiento (véase el Recuadro 1.4). De acuerdo con este enfoque, la desigualdad

Recuadro 1.3. Equidad y crecimiento: ¿socios o enemigos?

Desde Adam Smith, la mayoría de los economistas han considerado que el crecimiento y la equidad son en gran medida incompatibles. Solo una nueva corriente de teóricos ha venido a argumentar recientemente lo que parece observarse en la realidad: que los altos niveles de desarrollo económico se encuentran en sociedades relativamente igualitarias, donde resulta atractiva la acumulación de capital físico, humano y social.

Para los clásicos, la acumulación de capital necesaria para el crecimiento sólo podría lograrse gracias a los ahorros de los capitalistas, ya que los trabajadores consumirían siempre la totalidad de su ingreso. Equidad y crecimiento eran incompatibles. En la visión neoclásica pura surgía un conflicto semejante, pero de origen microeconómico: cualquier redistribución implicaría en última instancia gravar un factor productivo, lo cual reduciría la eficiencia económica. Hasta hace una década, estas dos visiones ejercían una gran influencia sobre la posición de los economistas en relación con el tema distributivo. Ambas implicaban que la escasez de recursos productivos se haría más aguda si una parte se destinaba a fines redistributivos, que constituirían un gasto, no una inversión. Puesto que según estos enfoques tradicionales las políticas redistributivas no tendrían nada que ofrecerle al crecimiento económico o al desarrollo, la distribución del ingreso estuvo durante mucho tiempo relegada de la agenda central de la teoría y la política económica (Atkinson, 1997).

En la última década la relación entre crecimiento y equidad ha regresado al centro del debate académico, gracias a las teorías del crecimiento endógeno y de la economía política endógena. El argumento central es que una mala distribución del ingreso puede debilitar los ritmos de acumulación del capital físico y humano o afectar el crecimiento de la productividad, que son las fuentes del crecimiento económico.¹

La educación puede ser el canal a través del cual una mala distribución del ingreso reduce las posibilidades de crecimiento: las familias con recursos muy limitados no están en capacidad de financiar los gastos en educación, a pesar de que tal esfuerzo podría ser muy rentable económica y socialmente. Además, padres con baja educación y pocas posibilidades de educación futura para sus hijos preferirán tener más hijos que aquéllos en condiciones opuestas, reforzando así el círculo vicioso de inequidad y pobreza (Banerjee y Newman, 1991; Galor y Zeira, 1993; Aghion y Bolton, 1997; Piketty, 1997; Dahan y Tsiddon, 1998).

Las limitaciones de los mercados de capitales son otro canal que perpetúa la mala distribución del ingreso. Puesto que el acceso al crédito requiere disponer de garantías, las posibilidades de inversión en capital físico y humano son mayores para quienes parten de un nivel inicial mayor de riqueza. Por consiguiente, en sociedades donde la riqueza está muy concentrada, muchas inversiones que podrían ser rentables a nivel individual y social no pueden ser acometidas, lo cual limita el crecimiento (Aghion y Bolton, 1992; Galor y Zeira, 1993; De Gregorio y Kim, 1994).

La conexión entre desigualdad y crecimiento puede ocurrir también a través de diversos canales político-económicos. El primero es un mecanismo de participación política, mediante el cual los electores expresan sus preferencias por políticas económicas redistributivas. En una sociedad donde la riqueza y los ingresos están muy concentrados, la mayoría apoyará políticas redistributivas financiadas con impuestos al capital u otras medidas semejantes, que desalentarán la inversión y la productividad. El "elector promedio" estará menos inclinado hacia estas políticas en la medida en que la riqueza esté mejor distribuida (Alesina y Rodrik, 1992 y 1994; Persson y Tabellini, 1992 y 1994; Alesina y Perotti, 1994; Perotti, 1993). Un segundo mecanismo consiste en que una alta concentración del ingreso genera tensiones distributivas y sociales que inducen inestabilidad política y crean riesgos e incertidumbres que perjudican la inversión. Una tercera posibilidad es que los grupos de poder que surgen en sociedades muy concentradas tienen la capacidad de erosionar las políticas genuinamente distributivas mediante la captura de las instituciones públicas y otras actividades de búsqueda de rentas, perpetuando la inequidad y el bajo crecimiento (Benhabib y Rustichini, 1996; Birdsall y Londoño, 1998).

La educación, las restricciones de los mercados de capitales y los mecanismos político-económicos que condicionan las políticas públicas son, así, los diversos canales a través de los cuales la distribución del ingreso influye en el crecimiento.

¹ Alesina y Perotti (1993), Alesina y Rodrik (1994) y Solimano (1998) contienen excelentes reseñas de esta literatura.

Recuadro 1.4. La inequidad perjudica al crecimiento según la evidencia empírica

La relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico ha sido un tema recurrente de discusión entre los economistas. En la teoría se encuentran argumentos que pueden justificar tanto una relación directa como inversa entre las dos variables (véase el Recuadro 1.3). ¿Qué dice la evidencia empírica?

La conclusión predominante de los estudios empíricos recientes es que la concentración del ingreso perjudica al crecimiento económico y que, por lo tanto, en lugar del conflicto entre equidad y desarrollo que en el pasado se consideraba un serio limitante a las políticas distributivas, existe una relación de mutuo reforzamiento.

Los estudios de Clarke (1992), Alessina y Perotti (1994), Persson y Tabellini (1994), Birdsall, Ross y Sabot (1995), Deininger y Squire (1996b) y Perotti (1996) llegan a la conclusión de que una mala distribución del ingreso reduce las posibilidades de crecimiento económico. Esta conclusión es válida, incluso cuando se tiene en cuenta la influencia que pueden tener otros factores sobre el crecimiento, tales como el ingreso per cápita inicial, los niveles educativos u otras variables económicas, políticas o demográficas. Sin duda, estos estudios empíricos tienen aspectos debatibles, debido no solo a deficiencias en la calidad de la información, sino a la posibilidad de que la relación entre crecimiento y equidad a través del tiempo por países sea diferente de la que se observa en estas compara-

ciones de corte transversal entre países (Forbes, 1997). Sin embargo, los estudios empíricos que se han enfocado en los canales que vinculan la distribución con el crecimiento también dan sustento a la conclusión de que estas variables tienden a reforzarse, más que a estar en conflicto.

Los modelos econométricos que simplemente incluyen la distribución del ingreso como una variable explicativa adicional del crecimiento no arrojan luces sobre los canales que pueden determinar esa relación. Pero varios estudios han tratado de llenar este vacío. Perotti (1996) muestra que las decisiones conjuntas de educación y número de hijos que toman las familias pueden mantener a una sociedad en una situación de alta inequidad y bajo crecimiento. Otro canal factible que tiene soporte empírico es la inestabilidad política: la alta concentración del ingreso a menudo se encuentra acompañada por disrupciones políticas que afectan la inversión y el crecimiento (Alessina y Perotti, 1994; Perotti, 1996). A nivel mundial hay poca evidencia para la tesis del “elector medio”, según la cual una mala distribución conduce a mayores niveles impositivos que perjudican el crecimiento.

Por consiguiente, aunque la evidencia empírica no es totalmente consensual, sí se inclina en forma clara en favor de las hipótesis según las cuales una buena distribución del ingreso tiende a estimular el crecimiento económico.

no solo debe importarnos porque es un objetivo justificable en sí mismo por razones de justicia social, sino porque una buena distribución del ingreso es favorable al crecimiento, el desarrollo y el bienestar colectivo⁶.

Pobreza e inequidad

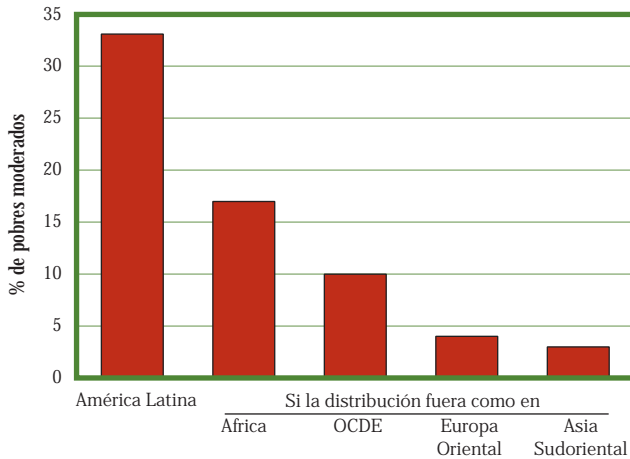
Una implicación muy grave de la concentración del ingreso de América Latina es la extensión de la pobreza en la región. Más de 150 millones de latinoamericanos, que equivalen a cerca del 33% de la población, se encuentran por debajo de un nivel de ingresos de 2 dólares diarios (corregidos por las diferencias de la capacidad de compra de las monedas de los distintos países), que se considera el mínimo necesario para cubrir las necesidades básicas de consumo. Si América Latina tuviera la distribución del ingreso que corresponde a su nivel de desarrollo de acuerdo con los patrones internacionales, la incidencia de la pobreza sería la mitad de lo que es realmente. Con niveles semejantes de desarrollo, otros países han logrado reducciones sustanciales de la pobreza. Los niveles de ingreso per cápita de los países de Euro-

pa Oriental no difieren en forma apreciable de los de América Latina, pero allí la pobreza afecta a sólo el 7% de la población. Aunque ésta puede parecer una comparación extrema, que puede estar afectada por el pasado socialista de estos países, se llega a una conclusión semejante si las comparaciones se hacen con otras regiones del mundo. Por ejemplo, si el ingreso en América Latina se distribuyera como en los países del Sudeste de Asia, la pobreza sería una quinta parte de lo que es en realidad. Incluso tomando el patrón distributivo de África, se encuentra que para los mayores niveles de desarrollo que tiene América Latina, debería tener la mitad de los pobres que tiene realmente (gráfico 1.21).

Si la distribución del ingreso actual de los países latinoamericanos permaneciera sin cambio, el ritmo de

⁶ Las razones por las que sociedades más equitativas tienden a crecer más, han empezado a ser estudiadas y comprendidas muy recientemente, gracias a los desarrollos de las teorías del crecimiento endógeno y de la economía política del crecimiento (véase el Recuadro 1.3). La idea central es que una mala distribución del ingreso puede limitar los ritmos de acumulación del capital físico o humano o puede inducir la adopción de políticas e instituciones perjudiciales para la productividad.

Gráfico 1.21. Incidencia de la pobreza si la distribución fuera diferente



Fuente: Londoño y Székely (1997).

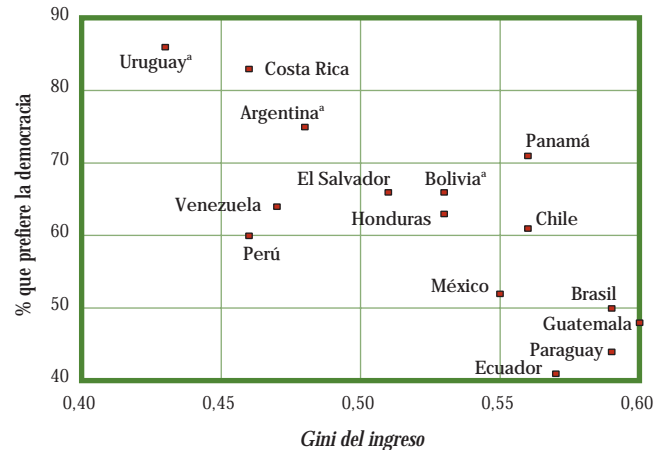
reducción de la pobreza sería muy lento, incluso con tasas de crecimiento relativamente elevadas. Con un aumento del ingreso per cápita del 3% anual se requerirían entre 15 y 25 años, dependiendo del país, para reducir a la mitad los niveles de pobreza actuales⁷. Esto es así porque muchos pobres se encuentran muy por debajo del nivel mínimo de ingreso de 2 dólares diarios que les permitiría cubrir sus necesidades básicas.

Inequidad y democracia

Además de las consideraciones normativas de justicia social, crecimiento económico y pobreza que explican por qué la equidad requiere atención, la evidencia empírica internacional sugiere que el tema distributivo también es importante porque hay una conexión estrecha entre inequidad y democracia. La relación consiste en que la inequidad puede condicionar el funcionamiento de las instituciones democráticas y dificultar los procesos de decisión política.

Encuestas de opinión pública realizadas recientemente en América Latina indican que, en efecto, la concentración del ingreso puede alterar el funcionamiento de las instituciones democráticas⁸. La concentración del ingreso puede debilitar la aceptación de las instituciones y principios democráticos. Donde la concentración del ingreso es más equitativa, como Uruguay o Costa Rica, una proporción alta de la población considera que “la democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno” (gráfico 1.22). En los países más inequitativos hay una mayor tendencia a aceptar gobiernos autoritarios y son más los que creen que “da lo mismo un régimen de-

Gráfico 1.22. Concentración del ingreso y aceptación de la democracia



^a Países con datos urbanos solamente.

Fuente: Latinobarómetro y BID, a partir de encuestas de hogares.

mocrático que uno no democrático”. En los países donde son más marcadas las diferencias de ingreso entre los ricos y los pobres también tiende a ser menor la confianza en las instituciones propias de una democracia, como son el gobierno, la administración pública, los partidos políticos, la asamblea legislativa, las grandes empresas y las asociaciones empresariales.

La falta de confianza en la democracia y en las instituciones que se encuentra asociada con la mala distribución del ingreso en los países de América Latina puede tener implicaciones en el funcionamiento de los sistemas políticos. En sociedades fragmentadas y donde no hay confianza en las instituciones son más complejos e inciertos los procesos de agregación de las preferencias de los individuos y mayores los conflictos de distribución de los recursos públicos. También es más difícil la integración económica y social de los diferentes grupos y es más factible que el aparato estatal quede sujeto a influencias de grupos de presión, corrupción e ineficiencia, todo lo cual contribuye a mantener la desigualdad.

⁷ Véase Londoño y Székely (1997), Lustig y Deutsch (1998) y Morley (1998) para estimaciones alternativas de los niveles de pobreza por países y el impacto del crecimiento sobre la pobreza.

⁸ Se trata de encuestas realizadas anualmente en 17 países desde 1996 por Latinobarómetro, una entidad privada independiente no partidista. Aquí se presentan resultados para aquellos países que cuentan también con estadísticas comparables de distribución del ingreso.

Apéndice 1.1. Principales características de las encuestas de hogares utilizadas en este estudio

| País | Año | Nombre | Cobertura | Mes de referencia | Tamaño de la muestra | | Ingreso por | | | | | |
|---------------|-------|--|-------------------|-------------------------|----------------------|------------|-------------|-----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| | | | | | Hogares | Individuos | Trabajo | Renta Propiedad | Renta Capital | Transferencias | No monetarias | Renta Imputada |
| 1 Argentina | 80 | Encuesta Permanente de Hogares | Gran Buenos Aires | Octubre | 3.400 | 11.905 | X | X ^a | X ^a | X | n.d. | n.d. |
| | 96 | Encuesta Permanente de Hogares | Gran Buenos Aires | Abril y mayo | 3.459 | 11.749 | X | X ^b | X ^b | X ^b | n.d. | n.d. |
| 2 Bolivia | 88 | Encuesta Permanente de Hogares | Urbano | 1988 | 2.788 | 12.226 | X | X | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| | 95 | Encuesta Integrada de Hogares | Urbano | Junio | 5.455 | 25.314 | X | X | X | X | n.d. | n.d. |
| 3 Brasil | 81 | Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios | Nacional | Septiembre | 103.961 | 482.611 | X | X | X | X | n.d. | n.d. |
| | 95 | Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios | Nacional | Septiembre | 85.270 | 334.263 | X | X | X | X | n.d. | n.d. |
| 4 Chile | 94 | Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional | Nacional | Noviembre y diciembre | 45.379 | 178.057 | X | X | X | X | X | X |
| 5 Costa Rica | 81 | Encuesta Nacional de Hogares - Empleo y Desempleo | Nacional | Julio | 6.604 | 22.170 | X | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| | 95 | Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples | Nacional | Julio | 9.639 | 40.613 | X | X ^b | X ^b | X ^b | n.d. | n.d. |
| 6 Ecuador | 95 | Encuesta de Condiciones de Vida | Nacional | Agosto a noviembre | 5.810 | 26.941 | X | X | X | X | X | n.d. |
| 7 El Salvador | 95 | Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples | Nacional | 1995 | 8.482 | 40.004 | X | X ^b | X ^b | X ^b | X | X |
| 8 Honduras | 89 | Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples | Nacional | Septiembre | 8.727 | 46.672 | X | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| | 96 | Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples | Nacional | Septiembre | 6.428 | 33.172 | X | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 9 México | 84 | Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares | Nacional | Tercer trimestre | 4.735 | 23.985 | X | X | X | X | X | X |
| | 94 | Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares | Nacional | Tercer trimestre | 12.815 | 60.365 | X | X | X | X | X | X |
| 10 Panamá | 95 | Encuesta Continua de Hogares | Nacional | Agosto | 9.875 | 40.320 | X | X ^a | X ^a | X | n.d. | n.d. |
| 11 Paraguay | 95 | Encuesta de Hogares - Mano de Obra | Nacional | Agosto a noviembre | 4.667 | 21.910 | X | X | X | X | n.d. | n.d. |
| 12 Perú | 85-86 | Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida | Nacional | Julio 1985 a julio 1986 | 4.913 | 26.323 | X | X | X | X | X | n.a. |
| | 96 | Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida y Pobreza | Nacional | Cuarto trimestre | 16.744 | 88.863 | X | X ^a | X ^a | X | X | n.a. |
| 13 Uruguay | 81 | Encuesta Nacional de Hogares | Urbano | Segundo semestre 1995 | 9.506 | 32.610 | X | X | X | X | X | X |
| | 95 | Encuesta Continua de Hogares | Urbano | Segundo semestre 1995 | 20.057 | 64.930 | X | X | X | X | X | X |
| 14 Venezuela | 81 | Encuesta de Hogares por Muestra | Nacional | Segundo semestre | 45.421 | 239.649 | X | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| | 95 | Encuesta de Hogares por Muestreo | Nacional | Segundo semestre | 16.784 | 92.450 | X | X ^b | X ^b | X ^b | n.d. | n.d. |

^a No se puede discriminar entre la renta de la propiedad y del capital.

^b No se puede discriminar entre la renta de la propiedad, la renta del capital y las transferencias.

Apéndice 1.2. Principales indicadores socioeconómicos por deciles de ingreso
(Datos de encuestas de hogares recientes)

| Cuadro 1. Distribución del ingreso (%) | | | | | | | | | | | |
|---|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------------------------|
| A. Ingreso per cápita del hogar | | | | | | | | | | | |
| | Deciles | | | | | | | | | | Coefficiente de Gini |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Argentina ¹ | 1,5 | 2,8 | 3,8 | 4,8 | 5,9 | 7,3 | 9,0 | 11,8 | 17,0 | 35,9 | 0,48 |
| Bolivia ² | 1,5 | 2,6 | 3,4 | 4,2 | 5,2 | 6,3 | 7,9 | 10,5 | 15,6 | 42,1 | 0,53 |
| Brasil | 0,8 | 1,7 | 2,5 | 3,4 | 4,5 | 5,7 | 7,6 | 10,5 | 16,4 | 47,0 | 0,59 |
| Chile | 1,3 | 2,2 | 3,0 | 3,8 | 4,7 | 5,9 | 7,5 | 10,1 | 15,3 | 45,8 | 0,56 |
| Costa Rica | 1,4 | 2,9 | 4,0 | 5,2 | 6,3 | 7,7 | 9,6 | 12,2 | 16,4 | 34,2 | 0,46 |
| Ecuador | 0,6 | 1,7 | 2,8 | 3,9 | 5,2 | 6,5 | 8,3 | 10,9 | 15,6 | 44,0 | 0,57 |
| El Salvador | 1,0 | 2,4 | 3,4 | 4,5 | 5,7 | 7,1 | 8,9 | 11,4 | 16,2 | 39,4 | 0,51 |
| Honduras ³ | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| México | 1,1 | 2,2 | 3,0 | 3,9 | 5,0 | 6,2 | 7,9 | 10,5 | 15,6 | 44,4 | 0,55 |
| Panamá | 0,6 | 1,7 | 2,7 | 3,8 | 5,0 | 6,5 | 8,5 | 11,6 | 16,9 | 42,7 | 0,56 |
| Paraguay | 0,7 | 1,6 | 2,4 | 3,5 | 4,6 | 6,1 | 8,0 | 10,7 | 15,8 | 46,5 | 0,59 |
| Perú | 1,5 | 2,9 | 3,9 | 5,1 | 6,4 | 7,7 | 9,4 | 11,8 | 15,9 | 35,4 | 0,46 |
| Uruguay ² | 1,8 | 3,2 | 4,3 | 5,4 | 6,6 | 8,0 | 9,7 | 12,2 | 16,4 | 32,3 | 0,43 |
| Venezuela | 1,6 | 2,9 | 3,9 | 4,9 | 6,1 | 7,5 | 9,3 | 11,8 | 16,2 | 35,8 | 0,47 |
| B. Ingreso laboral per cápita del hogar | | | | | | | | | | | |
| Argentina ^{1,4} | 1,5 | 2,9 | 3,9 | 4,8 | 5,9 | 7,3 | 9,1 | 11,9 | 16,9 | 35,9 | 0,47 |
| Bolivia ² | 1,4 | 2,6 | 3,4 | 4,3 | 5,3 | 6,4 | 8,0 | 10,6 | 15,6 | 42,4 | 0,52 |
| Brasil | 0,8 | 1,6 | 2,3 | 3,2 | 4,4 | 5,8 | 7,7 | 10,6 | 16,5 | 47,2 | 0,60 |
| Chile | 1,2 | 2,1 | 2,9 | 3,7 | 4,6 | 5,8 | 7,4 | 9,9 | 15,1 | 47,1 | 0,58 |
| Costa Rica | 1,4 | 2,9 | 4,1 | 5,2 | 6,4 | 7,8 | 9,6 | 12,2 | 16,5 | 33,9 | 0,45 |
| Ecuador | 0,6 | 1,7 | 2,8 | 3,9 | 5,1 | 6,5 | 8,3 | 10,9 | 15,6 | 44,8 | 0,57 |
| El Salvador | 1,1 | 2,3 | 3,3 | 4,4 | 5,6 | 7,1 | 8,9 | 11,6 | 16,4 | 39,2 | 0,51 |
| Honduras ³ | 1,2 | 2,3 | 3,2 | 4,1 | 5,3 | 6,7 | 8,6 | 11,4 | 16,3 | 40,9 | 0,53 |
| México | 0,8 | 1,9 | 2,8 | 3,8 | 4,9 | 6,3 | 7,9 | 10,6 | 15,6 | 45,2 | 0,57 |
| Panamá | 0,9 | 2,0 | 3,0 | 3,9 | 5,1 | 6,5 | 8,3 | 11,3 | 16,6 | 42,2 | 0,55 |
| Paraguay | 0,6 | 1,4 | 2,3 | 3,4 | 4,7 | 6,2 | 8,2 | 11,0 | 16,1 | 46,0 | 0,59 |
| Perú | 1,2 | 2,8 | 3,9 | 5,1 | 6,5 | 8,0 | 9,8 | 12,2 | 16,2 | 34,3 | 0,46 |
| Uruguay ² | 1,3 | 2,7 | 3,8 | 5,0 | 6,2 | 7,8 | 9,6 | 12,3 | 16,9 | 34,4 | 0,47 |
| Venezuela | 1,5 | 2,9 | 3,9 | 5,0 | 6,2 | 7,5 | 9,4 | 11,9 | 16,2 | 35,5 | 0,47 |
| C. Ingreso no laboral per cápita del hogar | | | | | | | | | | | |
| Argentina ^{1,4} | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Bolivia ² | 0,3 | 0,9 | 1,4 | 2,1 | 3,1 | 4,7 | 6,8 | 9,6 | 15,8 | 48,4 | 0,68 |
| Brasil | 0,5 | 1,4 | 1,9 | 2,6 | 3,4 | 4,7 | 6,3 | 9,3 | 14,9 | 55,0 | 0,66 |
| Chile | 0,2 | 0,4 | 0,7 | 1,5 | 2,7 | 4,1 | 6,3 | 9,6 | 17,3 | 57,1 | 0,72 |
| Costa Rica | 0,5 | 1,2 | 2,0 | 2,8 | 3,9 | 5,4 | 7,2 | 10,2 | 16,5 | 49,6 | 0,63 |
| Ecuador | 0,6 | 1,5 | 2,8 | 4,0 | 5,5 | 6,7 | 9,2 | 12,7 | 17,4 | 39,7 | 0,54 |
| El Salvador | 0,6 | 1,4 | 2,2 | 3,0 | 4,0 | 5,5 | 7,4 | 10,3 | 15,4 | 49,8 | 0,51 |
| Honduras ³ | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| México | 0,5 | 1,2 | 1,8 | 2,8 | 3,8 | 5,0 | 6,8 | 9,8 | 16,4 | 51,7 | 0,64 |
| Panamá | 0,5 | 1,1 | 1,5 | 2,1 | 2,9 | 4,0 | 5,7 | 8,7 | 15,4 | 57,9 | 0,69 |
| Paraguay | 0,3 | 0,8 | 1,3 | 2,1 | 3,0 | 4,3 | 6,2 | 9,4 | 14,8 | 56,9 | 0,70 |
| Perú | 0,3 | 0,8 | 1,3 | 2,0 | 2,9 | 4,2 | 6,5 | 9,9 | 16,8 | 55,3 | 0,69 |
| Uruguay ² | 0,5 | 1,5 | 2,4 | 3,5 | 4,8 | 6,5 | 9,0 | 12,3 | 17,9 | 41,4 | 0,57 |
| Venezuela | 0,3 | 0,6 | 1,1 | 2,1 | 3,4 | 5,0 | 7,1 | 10,2 | 16,7 | 53,6 | 0,68 |

¹ La encuesta de Argentina incluye sólo al Gran Buenos Aires. ⁴ Se refiere sólo al principal ingreso laboral.

² Las encuestas de Bolivia y Uruguay sólo incluyen datos urbanos. ⁵ La encuesta no distingue los otros ingresos entre laborales y no laborales.

³ La encuesta de Honduras incluye sólo ingresos laborales.

Cuadro 2. Demografía

| A. Tamaño promedio del hogar por decil de ingreso | | | | | | | | | | | |
|--|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| | Deciles | | | | | | | | | | Total |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Argentina ¹ | 6,27 | 5,25 | 5,44 | 4,42 | 4,80 | 3,96 | 3,79 | 3,61 | 3,37 | 3,06 | 4,40 |
| Bolivia ² | 6,50 | 6,08 | 5,96 | 5,92 | 5,76 | 5,81 | 5,35 | 4,97 | 4,78 | 4,36 | 5,55 |
| Brasil | 6,49 | 5,93 | 5,49 | 5,10 | 4,66 | 4,79 | 4,37 | 4,25 | 4,01 | 3,59 | 4,87 |
| Chile | 5,63 | 5,25 | 5,24 | 4,92 | 4,88 | 4,76 | 4,46 | 4,27 | 4,08 | 3,87 | 4,74 |
| Costa Rica | 6,09 | 5,71 | 5,67 | 5,43 | 5,10 | 5,12 | 4,75 | 4,49 | 4,17 | 3,90 | 5,04 |
| Ecuador | 6,73 | 6,43 | 6,41 | 6,06 | 6,27 | 5,87 | 5,72 | 5,25 | 4,96 | 4,39 | 5,81 |
| El Salvador | 6,94 | 6,69 | 6,75 | 6,33 | 6,01 | 5,92 | 5,48 | 4,98 | 4,89 | 4,17 | 5,82 |
| Honduras | 7,22 | 7,53 | 7,09 | 6,87 | 6,77 | 6,39 | 6,48 | 5,93 | 5,65 | 4,86 | 6,49 |
| México | 7,26 | 6,61 | 6,81 | 6,20 | 6,28 | 5,53 | 5,19 | 5,12 | 4,70 | 3,99 | 5,77 |
| Nicaragua | 8,37 | 7,59 | 7,69 | 7,49 | 7,33 | 7,06 | 6,53 | 6,80 | 5,98 | 5,17 | 7,00 |
| Panamá | 6,32 | 6,17 | 6,06 | 5,56 | 5,26 | 5,29 | 4,92 | 4,62 | 4,22 | 3,57 | 5,20 |
| Paraguay | 7,26 | 7,32 | 6,53 | 6,14 | 6,42 | 5,81 | 5,73 | 5,27 | 4,87 | 4,37 | 5,97 |
| Perú | 7,71 | 7,38 | 6,61 | 6,39 | 6,36 | 6,03 | 5,82 | 5,76 | 5,34 | 4,68 | 6,21 |
| Uruguay ² | 5,85 | 5,00 | 4,72 | 4,19 | 4,04 | 3,88 | 3,73 | 3,63 | 3,34 | 3,14 | 4,15 |
| Venezuela | 7,16 | 6,79 | 6,86 | 6,40 | 5,99 | 6,23 | 5,56 | 5,42 | 4,97 | 4,29 | 5,97 |
| B. Número de niños menores de 15 años por hogar y nivel de ingreso | | | | | | | | | | | |
| Argentina ¹ | 3,00 | 2,04 | 1,86 | 1,45 | 1,41 | 0,82 | 0,74 | 0,65 | 0,57 | 0,41 | 1,30 |
| Bolivia ² | 3,40 | 2,99 | 2,77 | 2,46 | 2,40 | 2,26 | 1,93 | 1,73 | 1,47 | 1,31 | 2,27 |
| Brasil | 3,58 | 2,81 | 2,26 | 1,88 | 1,53 | 1,53 | 1,25 | 1,11 | 0,98 | 0,80 | 1,78 |
| Chile | 2,51 | 2,08 | 1,90 | 1,56 | 1,37 | 1,25 | 1,10 | 1,01 | 0,92 | 0,90 | 1,46 |
| Costa Rica | 3,30 | 2,76 | 2,65 | 2,30 | 1,98 | 1,76 | 1,55 | 1,27 | 1,14 | 1,03 | 1,97 |
| Ecuador | 3,42 | 3,06 | 3,08 | 2,69 | 2,58 | 2,25 | 2,07 | 1,76 | 1,49 | 1,37 | 2,38 |
| El Salvador | 3,70 | 3,50 | 3,22 | 2,90 | 2,49 | 2,34 | 1,92 | 1,53 | 1,43 | 1,06 | 2,41 |
| Honduras | 4,16 | 4,07 | 3,77 | 3,47 | 3,31 | 2,86 | 2,78 | 2,30 | 2,03 | 1,66 | 3,05 |
| México | 3,99 | 3,20 | 3,32 | 2,60 | 2,39 | 2,04 | 1,72 | 1,54 | 1,30 | 1,06 | 2,32 |
| Nicaragua | 4,91 | 4,14 | 4,01 | 3,59 | 3,46 | 3,31 | 2,86 | 2,78 | 2,32 | 1,82 | 3,32 |
| Panamá | 3,24 | 2,88 | 2,69 | 2,26 | 1,89 | 1,70 | 1,43 | 1,21 | 0,98 | 0,82 | 1,91 |
| Paraguay | 4,30 | 4,10 | 3,52 | 3,10 | 3,20 | 2,66 | 2,43 | 1,90 | 1,61 | 1,31 | 2,81 |
| Perú | 3,73 | 3,60 | 2,99 | 2,63 | 2,39 | 2,16 | 1,93 | 1,70 | 1,42 | 1,06 | 2,36 |
| Uruguay ² | 2,78 | 1,89 | 1,59 | 1,14 | 0,92 | 0,84 | 0,76 | 0,70 | 0,56 | 0,49 | 1,17 |
| C. Número de personas mayores de 65 años por hogar y nivel de ingreso | | | | | | | | | | | |
| Argentina ¹ | 0,41 | 0,40 | 0,49 | 0,48 | 0,42 | 0,44 | 0,41 | 0,38 | 0,35 | 0,33 | 0,41 |
| Bolivia ² | 0,10 | 0,13 | 0,13 | 0,14 | 0,14 | 0,15 | 0,17 | 0,16 | 0,18 | 0,15 | 0,15 |
| Brasil | 0,06 | 0,12 | 0,21 | 0,22 | 0,26 | 0,23 | 0,22 | 0,21 | 0,20 | 0,21 | 0,19 |
| Chile | 0,15 | 0,16 | 0,26 | 0,28 | 0,28 | 0,32 | 0,34 | 0,27 | 0,27 | 0,26 | 0,26 |
| Costa Rica | 0,27 | 0,20 | 0,24 | 0,21 | 0,19 | 0,20 | 0,15 | 0,19 | 0,17 | 0,17 | 0,20 |
| Ecuador | 0,28 | 0,24 | 0,16 | 0,19 | 0,21 | 0,19 | 0,21 | 0,14 | 0,20 | 0,17 | 0,20 |
| El Salvador | 0,32 | 0,25 | 0,24 | 0,31 | 0,28 | 0,25 | 0,27 | 0,22 | 0,24 | 0,24 | 0,26 |
| Honduras | 0,22 | 0,23 | 0,22 | 0,23 | 0,17 | 0,17 | 0,20 | 0,18 | 0,22 | 0,14 | 0,20 |
| México | 0,21 | 0,28 | 0,19 | 0,21 | 0,17 | 0,17 | 0,24 | 0,15 | 0,20 | 0,17 | 0,20 |
| Nicaragua | 0,16 | 0,20 | 0,23 | 0,22 | 0,23 | 0,17 | 0,24 | 0,20 | 0,17 | 0,13 | 0,19 |
| Panamá | 0,24 | 0,26 | 0,21 | 0,19 | 0,25 | 0,26 | 0,21 | 0,25 | 0,28 | 0,21 | 0,23 |
| Paraguay | 0,17 | 0,14 | 0,20 | 0,22 | 0,23 | 0,19 | 0,21 | 0,27 | 0,20 | 0,23 | 0,21 |
| Perú | 0,79 | 0,77 | 0,58 | 0,58 | 0,66 | 0,53 | 0,52 | 0,49 | 0,45 | 0,51 | 0,59 |
| Uruguay ² | 0,18 | 0,30 | 0,36 | 0,48 | 0,52 | 0,51 | 0,46 | 0,46 | 0,44 | 0,44 | 0,41 |
| Venezuela | 0,22 | 0,18 | 0,21 | 0,20 | 0,23 | 0,22 | 0,22 | 0,25 | 0,22 | 0,20 | 0,21 |

¹ La encuesta de Argentina incluye sólo al Gran Buenos Aires.

² Las encuestas de Bolivia y Uruguay sólo incluyen datos urbanos.

Cuadro 3. Educación

A. Años promedio de educación para la población mayor de 25 años por nivel de ingreso

| | Deciles | | | | | | | | | | Total |
|------------------------|---------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Argentina ¹ | 7,04 | 7,48 | 7,74 | 7,71 | 8,52 | 8,82 | 8,99 | 9,91 | 11,13 | 13,57 | 9,44 |
| Bolivia ² | 5,96 | 6,45 | 7,23 | 7,67 | 7,58 | 8,32 | 9,15 | 9,29 | 10,38 | 13,12 | 8,80 |
| Brasil | 1,98 | 2,49 | 2,97 | 3,41 | 3,66 | 4,40 | 4,99 | 5,98 | 7,43 | 10,53 | 5,22 |
| Chile | 6,24 | 6,88 | 7,09 | 7,40 | 7,69 | 8,16 | 8,47 | 9,80 | 10,88 | 12,83 | 8,79 |
| Costa Rica | 4,08 | 4,88 | 5,39 | 5,54 | 5,91 | 6,31 | 6,75 | 7,65 | 8,62 | 11,53 | 6,94 |
| Ecuador | 3,39 | 4,39 | 5,07 | 5,61 | 5,64 | 6,85 | 7,74 | 8,23 | 9,19 | 11,83 | 7,12 |
| El Salvador | 1,63 | 2,14 | 2,40 | 2,75 | 3,27 | 3,99 | 4,73 | 5,90 | 7,11 | 10,27 | 4,88 |
| Honduras | 2,07 | 2,33 | 2,47 | 3,06 | 3,59 | 3,90 | 4,70 | 5,76 | 6,86 | 9,58 | 4,74 |
| México | 2,14 | 2,95 | 3,78 | 4,15 | 4,78 | 5,66 | 6,06 | 7,24 | 8,89 | 12,13 | 6,23 |
| Nicaragua | 2,17 | 2,05 | 2,65 | 3,33 | 4,11 | 4,55 | 4,94 | 5,46 | 6,46 | 8,49 | 4,74 |
| Panamá | 4,31 | 5,36 | 6,30 | 7,07 | 7,53 | 8,16 | 8,78 | 9,90 | 10,88 | 13,57 | 8,68 |
| Paraguay | 3,37 | 3,67 | 3,88 | 4,59 | 4,81 | 5,46 | 5,96 | 6,62 | 7,88 | 10,72 | 6,06 |
| Perú | 3,87 | 4,17 | 4,95 | 5,69 | 6,60 | 7,05 | 7,66 | 8,28 | 9,04 | 10,80 | 7,20 |
| Uruguay ² | 6,03 | 6,31 | 6,54 | 6,49 | 6,79 | 7,34 | 8,00 | 8,68 | 9,74 | 11,87 | 8,02 |
| Venezuela | 4,66 | 4,94 | 5,27 | 5,72 | 6,23 | 6,68 | 7,20 | 7,78 | 8,58 | 10,81 | 7,15 |

B. Tasa de primaria completa para la población entre 20 y 25 años por nivel de ingreso (Porcentajes)

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|-----|----|----|-----|----|
| Argentina ¹ | 83 | 94 | 92 | 99 | 96 | 98 | 100 | 99 | 99 | 100 | 97 |
| Bolivia ² | 84 | 89 | 90 | 87 | 94 | 94 | 93 | 94 | 95 | 94 | 92 |
| Brasil | 19 | 24 | 33 | 43 | 48 | 57 | 67 | 76 | 85 | 95 | 57 |
| Chile | 67 | 75 | 77 | 84 | 85 | 89 | 91 | 94 | 95 | 96 | 86 |
| Costa Rica | 64 | 69 | 78 | 77 | 81 | 84 | 92 | 95 | 95 | 99 | 86 |
| Ecuador | 76 | 85 | 81 | 85 | 83 | 89 | 92 | 93 | 94 | 98 | 88 |
| El Salvador | 17 | 17 | 22 | 25 | 34 | 37 | 52 | 63 | 75 | 85 | 47 |
| Honduras | 39 | 48 | 41 | 46 | 53 | 58 | 71 | 76 | 87 | 87 | 64 |
| México | 52 | 66 | 65 | 70 | 84 | 87 | 91 | 93 | 95 | 92 | 83 |
| Nicaragua | 31 | 31 | 44 | 53 | 57 | 62 | 53 | 75 | 82 | 90 | 60 |
| Panamá | 75 | 82 | 89 | 89 | 93 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 92 |
| Paraguay | 49 | 62 | 51 | 60 | 64 | 72 | 75 | 85 | 90 | 93 | 74 |
| Perú | 53 | 52 | 56 | 71 | 75 | 78 | 85 | 90 | 91 | 95 | 78 |
| Uruguay ² | 88 | 94 | 92 | 95 | 97 | 98 | 99 | 98 | 99 | 99 | 96 |
| Venezuela | 76 | 79 | 79 | 79 | 89 | 91 | 91 | 94 | 96 | 97 | 88 |

C. Tasa de secundaria completa para la población entre 20 y 25 años por nivel de ingreso (Porcentajes)

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Argentina ¹ | 13 | 17 | 27 | 31 | 42 | 51 | 54 | 65 | 68 | 92 | 50 |
| Bolivia ² | 51 | 48 | 55 | 52 | 59 | 60 | 60 | 64 | 65 | 83 | 61 |
| Brasil | 2 | 3 | 6 | 9 | 12 | 16 | 22 | 32 | 46 | 73 | 23 |
| Chile | 23 | 31 | 35 | 44 | 50 | 56 | 65 | 74 | 80 | 83 | 56 |
| Costa Rica | 10 | 10 | 11 | 14 | 13 | 18 | 29 | 42 | 44 | 70 | 30 |
| Ecuador | 14 | 15 | 18 | 29 | 26 | 33 | 40 | 46 | 49 | 73 | 36 |
| El Salvador | 8 | 6 | 10 | 9 | 14 | 15 | 27 | 35 | 47 | 69 | 27 |
| Honduras | 2 | 3 | 4 | 4 | 9 | 11 | 15 | 23 | 35 | 50 | 18 |
| México | 4 | 9 | 12 | 16 | 18 | 26 | 32 | 39 | 53 | 70 | 32 |
| Nicaragua | 3 | 2 | 8 | 8 | 16 | 14 | 15 | 22 | 25 | 43 | 17 |
| Panamá | 11 | 16 | 30 | 33 | 41 | 47 | 57 | 66 | 72 | 84 | 49 |
| Paraguay | 0 | 2 | 3 | 5 | 4 | 11 | 20 | 34 | 41 | 62 | 23 |
| Perú | 33 | 32 | 36 | 48 | 51 | 60 | 65 | 75 | 82 | 87 | 61 |
| Uruguay ² | 16 | 21 | 24 | 35 | 35 | 43 | 46 | 51 | 63 | 72 | 42 |
| Venezuela | 15 | 17 | 26 | 24 | 31 | 32 | 44 | 48 | 53 | 74 | 40 |

¹ La encuesta de Argentina incluye sólo al Gran Buenos Aires.

² Las encuestas de Bolivia y Uruguay sólo incluyen datos urbanos.

Cuadro 4. Mercado Laboral**A. Tasa de participación laboral femenina (entre 25 y 45 años) por nivel de ingreso**

| | Deciles | | | | | | | | | | Total |
|------------------------|---------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Argentina ¹ | 41 | 47 | 45 | 48 | 46 | 62 | 64 | 69 | 74 | 88 | 60 |
| Bolivia ² | 56 | 53 | 55 | 62 | 65 | 65 | 69 | 65 | 75 | 78 | 65 |
| Brasil | 48 | 50 | 53 | 54 | 58 | 61 | 63 | 67 | 70 | 78 | 61 |
| Chile | 20 | 25 | 28 | 37 | 43 | 49 | 53 | 63 | 70 | 76 | 47 |
| Costa Rica | 28 | 23 | 32 | 33 | 29 | 44 | 54 | 58 | 64 | 71 | 45 |
| Ecuador | 62 | 54 | 48 | 53 | 56 | 63 | 65 | 68 | 76 | 81 | 64 |
| El Salvador | 22 | 35 | 37 | 50 | 53 | 60 | 65 | 69 | 74 | 82 | 57 |
| Honduras | 27 | 39 | 31 | 39 | 42 | 48 | 54 | 58 | 69 | 77 | 50 |
| México | 36 | 28 | 27 | 38 | 34 | 42 | 40 | 53 | 57 | 64 | 44 |
| Nicaragua | 27 | 36 | 46 | 52 | 57 | 51 | 55 | 66 | 65 | 72 | 55 |
| Panamá | 28 | 30 | 32 | 32 | 39 | 47 | 59 | 68 | 77 | 84 | 52 |
| Paraguay | 69 | 75 | 70 | 63 | 66 | 67 | 68 | 75 | 79 | 83 | 72 |
| Perú | 65 | 68 | 65 | 64 | 63 | 68 | 68 | 69 | 73 | 74 | 68 |
| Uruguay ² | 49 | 57 | 65 | 64 | 70 | 77 | 79 | 82 | 87 | 90 | 72 |
| Venezuela | 32 | 31 | 34 | 36 | 48 | 48 | 59 | 65 | 73 | 77 | 52 |

B. Porcentaje de hombres en el sector informal (entre 25 y 45 años) por nivel de ingreso

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Argentina ¹ | 68 | 50 | 42 | 40 | 47 | 45 | 39 | 43 | 41 | 34 | 44 |
| Bolivia ² | 70 | 57 | 53 | 54 | 50 | 46 | 51 | 49 | 39 | 35 | 49 |
| Brasil | 39 | 33 | 29 | 26 | 22 | 21 | 20 | 20 | 19 | 20 | 22 |
| Chile | 37 | 32 | 29 | 30 | 29 | 28 | 28 | 29 | 28 | 30 | 30 |
| Costa Rica | 75 | 59 | 50 | 43 | 44 | 43 | 33 | 34 | 34 | 24 | 41 |
| Ecuador | 88 | 72 | 66 | 65 | 50 | 58 | 44 | 50 | 51 | 41 | 55 |
| El Salvador | 87 | 66 | 61 | 47 | 49 | 44 | 46 | 36 | 33 | 30 | 46 |
| Honduras | 90 | 89 | 81 | 74 | 60 | 57 | 55 | 51 | 41 | 34 | 59 |
| México | 97 | 83 | 73 | 73 | 63 | 56 | 62 | 52 | 47 | 42 | 62 |
| Nicaragua | 93 | 82 | 84 | 82 | 76 | 81 | 76 | 70 | 71 | 64 | 76 |
| Panamá | 84 | 67 | 51 | 42 | 42 | 32 | 30 | 28 | 27 | 19 | 38 |
| Paraguay | 82 | 83 | 83 | 71 | 68 | 56 | 59 | 45 | 47 | 46 | 57 |
| Perú | 71 | 67 | 68 | 68 | 62 | 62 | 50 | 52 | 47 | 35 | 56 |
| Uruguay ² | 49 | 40 | 37 | 33 | 31 | 32 | 32 | 30 | 31 | 28 | 34 |
| Venezuela | 69 | 69 | 58 | 56 | 54 | 46 | 46 | 45 | 40 | 39 | 49 |

C. Porcentaje de mujeres en el sector informal (entre 25 y 45 años) por nivel de ingreso

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Argentina ¹ | 77 | 72 | 68 | 63 | 48 | 42 | 54 | 37 | 27 | 31 | 47 |
| Bolivia ² | 84 | 84 | 81 | 74 | 77 | 78 | 63 | 65 | 55 | 36 | 66 |
| Brasil | 43 | 30 | 25 | 27 | 26 | 21 | 20 | 21 | 20 | 20 | 22 |
| Chile | 47 | 47 | 52 | 42 | 47 | 41 | 36 | 30 | 32 | 39 | 39 |
| Costa Rica | 86 | 67 | 54 | 59 | 59 | 48 | 45 | 34 | 36 | 22 | 44 |
| Ecuador | 89 | 87 | 88 | 85 | 77 | 68 | 66 | 66 | 59 | 45 | 69 |
| El Salvador | 92 | 76 | 72 | 71 | 68 | 68 | 63 | 56 | 43 | 29 | 55 |
| Honduras | 93 | 89 | 88 | 81 | 72 | 67 | 64 | 50 | 50 | 30 | 60 |
| México | 99 | 96 | 91 | 88 | 83 | 65 | 66 | 54 | 37 | 36 | 62 |
| Nicaragua | 99 | 90 | 87 | 93 | 90 | 92 | 89 | 82 | 86 | 78 | 87 |
| Panamá | 87 | 80 | 67 | 58 | 45 | 34 | 29 | 20 | 18 | 10 | 32 |
| Paraguay | 97 | 97 | 92 | 90 | 91 | 73 | 75 | 64 | 59 | 56 | 70 |
| Perú | 70 | 74 | 78 | 79 | 75 | 73 | 69 | 65 | 62 | 46 | 68 |
| Uruguay ² | 76 | 68 | 59 | 54 | 45 | 39 | 30 | 29 | 29 | 30 | 42 |
| Venezuela | 84 | 73 | 59 | 54 | 49 | 42 | 40 | 35 | 29 | 27 | 42 |

¹ La encuesta de Argentina incluye sólo al Gran Buenos Aires.² Las encuestas de Bolivia y Uruguay sólo incluyen datos urbanos.

REFERENCIAS

- Aghion, P. y P. Bolton (1992). Distribution and Growth in Models of Imperfect Capital Markets. *European Economic Review* 36.
- . (1997). A theory of trickle-down growth and development. *Review of Economic Studies* 64(2): 151-172.
- Alesina, A. y R. Perotti (1994). "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of Recent Literature and Some Results." The World Bank. Fotocopia.
- Alesina, A. y D. Rodrik (1992). Income Distribution and Economic Growth: A Simple Theory and Empirical Evidence. En: A. Cukierman, S. Hercovitz y L. Leiderman, eds. *The Political Economy of Business Cycles and Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- . (1994). Distributive Politics and Economic Growth: A Critical Survey of the Recent Literature. *The World Bank Economic Review* 8 (3).
- Atkinson, A. B. (1997). Bringing Income Distribution in From the Cold. *The Economic Journal* March: 297-321.
- Atkinson, A.B. y J. Micklewright (1992). *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Banerjee, A. y A. Newman (1991). Risk Bearing and the Theory of Income Distribution. *Review of Economic Studies* (58): 211-35.
- Benabou, R. (1996). "Inequality and Growth." Paper presented at Eleventh Annual Macroeconomics Conference, The Royal Sonesta Hotel, Cambridge, MA.
- Benhabib, J. y Rustichini, A. (1996). Social Conflict, Growth and Income Distribution. *Journal of Economic Growth* 1(1): 125-142.
- Birdsall, N. y J.L. Londoño (1997). Asset Inequality Does Matter: Lessons from Latin America. *American Economic Review* 87 (2) May.
- . (1998). "No Tradeoff: Efficient Growth Via More Equal Human Capital Accumulation in Latin America". En: *Beyond Tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*. Birdsall, N., Graham, C. y Sabot, R., eds. Washington, DC: The Brookings Institution y Banco Interamericano de Desarrollo.
- Birdsall, N., D. Ross y R. Sabot. (1995). Inequality and Growth Reconsidered. *World Bank Economic Review* 9 (3).
- Clarke, G. (1992). *More Evidence on Income Distribution and Growth*. Working Paper 1064. World Bank.
- Dahan, M. y Tsiddon, D. (1998). Demographic Transition, Income Distribution and Economic Growth. *Journal of Economic Growth*. De próxima publicación.
- De Gregorio, J. y S. Kim (1994). *Credit Markets with Differences in Abilities: Education, Distribution and Growth*. IMF Working Paper 94/97.
- Deininger, K. y L. Squire (1996a). "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth." World Bank. Fotocopia.
- . (1996b). A New Data Set Measuring Income Inequality. *World Bank Economic Review* 10(3): 565-91.
- Forbes J., K. (1997). AA Reassessment of the Effect of Inequality on Growth." Massachusetts Institute of Technology. Fotocopia.
- Galor, O. y J. Zeira (1993). Income Distribution and Macroeconomics. *Review of Economic Studies* 60.
- Gottschalk, P. y T. Smeeding (1997). Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality. *Journal of Economic Literature* XXXV (Junio): .633-687.
- Londoño, J.L. y M. Székely (1997). *Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin América 1970-1995*. Office of the Chief Economist Working Paper Series, No.357, Inter-American Development Bank.
- Lustig, N. y R. Deutch (1998). "The Inter-American Development Bank and Poverty Reduction: An Overview". Sustainable Development Department, Inter-American Development Bank. Fotocopia.
- Morley, Samuel. 1998. Poverty During Recovery and Reform in Latin America: 1985-1995. Inter-American Development Bank. Pendiente de publicación.
- Perotti, R. (1993). Political Equilibrium, Income Distribution and Growth. *Review of Economic Studies* 60: 755-776.
- . (1996). Growth, Income Distribution and Democracy. *Journal of Economic Growth* 1(June): 149-87.
- Persson, T. y G. Tabellini (1991). *Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence*. NBER Working Paper No. 3599. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- . (1992). Growth, Distribution and Politics. *European Economic Review* 36
- . (1994). Is Inequality Harmful for Growth? *American Economic Review* 84 (3)
- Piketty, T. (1997). The Dynamics of the Wealth Distribution and the Interest Rate with Credit Rationing. *Review of Economic Studies*, 64(2): 173-89.
- Solimano, Andrés (1998). The End of Hard Choices? Revisiting the Relationship Between Income Distribution and Growth. En: Solimano, A., ed. *Social Inequality Values, Growth and the State*. U. of Michigan Press. De próxima publicación.

PARTE DOS

CAUSAS



Parte dos

INTRODUCCION

Las desigualdades de ingreso de los países de América Latina se destacan como las mayores del mundo y ello se debe a las enormes brechas que hay entre las familias que pertenecen al decil de más altos ingresos y las demás. Cuatro rasgos distinguen a las familias más ricas: los mayores niveles de educación de sus jefes de hogar, el tipo de trabajo que realizan, su ubicación urbana y el reducido número de hijos. Aunque los ingresos de los hogares provienen de diversas fuentes, la concentración del ingreso total, tal como se mide a partir de las encuestas de hogares, está estrechamente relacionada con la concentración de los ingresos laborales. Estos son los hechos estilizados, que han sido descritos en el capítulo anterior. ¿Cuáles son sus causas?

Para responder esta pregunta, el presente estudio parte de las explicaciones más específicas, asociadas a la observación inmediata de las desigualdades entre individuos, y avanza hacia las explicaciones más generales, que dan cuenta del contexto económico, social e institucional en el cual operan los individuos. Aunque sólo hay un número limitado de variables que pueden observarse y medirse, su poder explicativo es elevado. Al nivel más inmediato las brechas de ingresos se explican primordialmente por diferencias de educación. Pero estas diferencias son el resultado de un proceso de decisiones que tiene lugar en las familias, en el cual intervienen las condiciones económicas, sociales y culturales de los padres. En este proceso las familias deciden no solamente cuánta educación dar a sus hijos, sino, también, si la madre puede participar o no en actividades económicas fuera del hogar, y cuántos hijos es deseable tener. Las familias que son pobres porque los padres tienen poca educación, tienden a ser más numerosas, a ofrecer menores posibilidades de participación a la mujer y educar menos a sus hijos. De esta manera, la educación y la familia son los canales a través de los cuales se reproduce la concentración del ingreso. En un tercer nivel de análisis, se encuentra el contexto en el cual ocurre ese proceso. Los padres de familia toman sus decisiones a partir de las remuneraciones relativas y las oportunidades que perciben para ellos y para sus hijos. Esas remuneracio-

nes y oportunidades dependen de la abundancia o escasez de trabajo y capital humano en relación con otros factores productivos, en particular el capital y los recursos naturales, y de otras condiciones del desarrollo económico, social e institucional de los países. Las dotaciones y características de sus recursos productivos y el estado de desarrollo son por consiguiente las dos dimensiones del contexto en el cual se reproduce y evoluciona la concentración del ingreso de los países.

DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES Y EDUCACION

Dadas las múltiples manifestaciones de la concentración del ingreso, sus causas pueden explorarse a diferentes niveles. Las diferencias de ingresos laborales constituyen el nivel más inmediato de observación, y el punto de partida de este estudio. Puesto que las mayores desigualdades de ingreso se encuentran en América Latina, no es una coincidencia que allí se observen también las mayores brechas salariales del mundo entre los trabajadores con mayores niveles de calificación, que se ocupan de las tareas de dirección y administración, y los trabajadores no calificados, que se encuentran en las tareas manuales de producción.

A este nivel de observación, la principal explicación de estas diferencias de ingreso se encuentra en la educación y en el poder amplificador que tiene la experiencia sobre las brechas de ingreso de quienes tienen mucha y poca educación. Desde el punto de vista de la igualdad del ingreso, la educación en América Latina presenta varios rasgos problemáticos. El nivel promedio de educación de la fuerza de trabajo ha avanzado más lentamente que en otras regiones del mundo y a principios de los noventa no llegaba a los 5 años de escolaridad. Aunque el acceso inicial a la escuela es comparable o superior al de otras regiones, los niños de las familias de bajos estratos se retiran rápidamente, mientras que los de estratos altos perseveran en el sistema educativo, y en proporciones crecientes están llegando hasta la universidad.

Como resultado, los porcentajes de población que cuentan con alguna educación primaria son elevados, y, para los niveles de desarrollo de los países de la región, también es alta la proporción de quienes tienen estudios universitarios, mientras que es muy reducida la proporción en los niveles medios de educación. Por consiguiente, la acumulación de capital humano no es solamente débil, sino que su *distribución* es muy desigual (aunque cada vez menos para las generaciones más jóvenes). Esta situación refleja problemas de retornos y de calidad. Los *rendimientos* son bajos para los primeros años de escolaridad pero elevados para la educación universitaria, y son sustancialmente menores en el campo que en la ciudad. La *calidad* es muy inferior para quienes asisten a la escuela pública y no pueden acceder a la educación privada de mejor calidad. El resultado de este conjunto de factores es una educación profundamente estratificada que reproduce, en lugar de ayudar a corregir, las desigualdades de ingreso.

Otros factores contribuyen a ahondar las diferencias de ingreso laboral entre los trabajadores. Al margen de la educación y la experiencia, los empleadores perciben ingresos superiores a los trabajadores (dependientes) formales, y éstos ganan sustancialmente más que los informales. Aunque las mujeres latinoamericanas están alcanzando niveles de educación semejantes a los hombres, no reciben la misma remuneración, especialmente en los sectores informales, en donde están participando en proporciones crecientes.

LA DESIGUALDAD Y LA FAMILIA

Puesto que las decisiones de educación tienen lugar en la familia, están influidas por los mismos factores que inciden sobre otras decisiones familiares como son la participación laboral de las mujeres y el número de hijos. Algunos de estos factores son internos a las propias familias. Aparte de las creencias y los valores individuales (que tienen un rol crucial en todas estas decisiones, pero no son observables) los factores internos más importantes son los niveles de educación del padre y de la madre, y las demandas del tiempo de la madre en el hogar, las cuales dependen principalmente del número de hijos, de la presencia de otros adultos en el hogar y de la disponibilidad de los servicios domiciliarios básicos. Otros factores son externos, como la remuneración que pueden lograr en su trabajo los miembros del hogar, dada su educación y experiencia, y las posibilidades que tienen de vincularse en ocupaciones formales e informales.

Como resultado de esta interacción, en las familias de los estratos bajos las mujeres participan menos

(y cuando lo hacen es sobre todo en actividades informales), el número de hijos es mayor y la educación que ellos alcanzan es más baja que en las familias de los estratos de altos ingresos. Las desigualdades se reproducirán por lo tanto en la generación siguiente, aunque no de igual manera en unos países y otros. En efecto, a partir de los resultados de un modelo de comportamiento familiar estimado para 14 países, se encuentra que dos parejas que difieran solamente en sus niveles de educación, tomarán decisiones más diferentes entre sí en los países que actualmente son más desiguales que en los países más igualitarios. Por consiguiente, la familia actúa como el canal de transmisión de la desigualdad entre generaciones y la educación como su mecanismo básico. Pero la fuerza con que opera esa transmisión de la desigualdad varía de país a país, dependiendo de los precios relativos y otras condiciones del contexto económico y social que enfrentan los individuos para tomar las decisiones claves. Remuneraciones laborales más altas y mayores facilidades para realizar las labores domésticas inducen a las mujeres a participar más en el mercado de trabajo y contribuyen a desear menos hijos. Mejores oportunidades y condiciones más flexibles de empleo facilitan la vinculación de las mujeres a ocupaciones formales, en lugar de la informalidad. Altos retornos esperados para la educación de los niños, menores costos y mayores facilidades para enviarlos a la escuela propician mayores logros educativos, que se traducen en menor desigualdad en las generaciones futuras. Todas estas señales que provienen del contexto en el cual se mueven las familias son el resultado de condiciones económicas y sociales agregadas.

COMO INFLUYE EL CONTEXTO ECONOMICO Y SOCIAL

El último nivel del análisis de las causas de la desigualdad es, por consiguiente, de carácter agregado. ¿Cuáles son los aspectos del ambiente económico y social que tienden a propiciar la desigualdad del ingreso y a facilitar su reproducción? La conclusión que surge de un análisis comparativo para economías de todas las regiones del mundo es que la desigualdad se encuentra vinculada, por un lado, con un conjunto de dimensiones del estado de desarrollo económico y social y, por otro, con condiciones más permanentes de los países, asociadas a la dotación de recursos naturales, su ubicación geográfica y otras características de los recursos productivos (que en adelante denominaremos por brevedad “dotaciones”).

El desarrollo económico está asociado con niveles decrecientes de desigualdad a través de una relación de

mutua causalidad y reforzamiento. Las dimensiones del desarrollo son múltiples y muchas de ellas actúan sobre la desigualdad en la misma dirección, al menos a partir de ciertos niveles mínimos de desarrollo. Considérese primero la acumulación de capital físico, que es esencial al proceso de desarrollo. En las etapas iniciales de acumulación, la escasez de capital da lugar a retornos muy elevados que son causa de concentración del ingreso. Pero a medida que el capital se hace abundante, su rendimiento se reduce frente al de otros factores productivos, en particular, el trabajo. Como la capacidad laboral es un activo mejor distribuido que el capital físico, tiende a mejorar la distribución del ingreso.

Un mecanismo semejante opera en el caso de la educación: niveles muy bajos de escolaridad implican rendimientos elevados para los pocos que son educados. Al avanzar el nivel educativo promedio, no sólo se reduce el rendimiento para quienes poseen educación, sino que tienden a disminuir las diferencias entre los niveles de educación de unos individuos y otros. Primero tienden a cerrarse las diferencias entre individuos de una misma generación, aunque prevalecen por varias décadas más las diferencias con las generaciones pasadas que recibieron menos educación. De esta manera, a nivel agregado se confirma el análisis micro: el progreso educativo tiende a contribuir con el paso del tiempo a la reducción de la desigualdad.

Lo mismo puede decirse de los patrones demográficos. Tasas de rápido crecimiento de la población implican una mayor heterogeneidad en el tamaño de las familias, lo cual origina una peor distribución del ingreso per cápita. En parte esto se debe simplemente a que entre las familias más numerosas el ingreso promedio de cada uno de sus miembros es menor. Pero, en adición, en las familias más numerosas la mujer participa menos y los hijos reciben menor educación. Por consiguiente, tiende a observarse que países con mayor crecimiento demográfico tienen menor participación laboral y menores logros educativos—incluso aislando el efecto del desarrollo económico sobre estas variables.

Las oportunidades económicas son menores en el campo debido a que los mercados están poco integrados, los costos de provisión y acceso a la educación son más altos, las posibilidades de empleo son limitadas y el acceso a financiamiento es muy restringido. Esto se traduce en menores niveles de ingreso, en bajos niveles de educación y familias más numerosas en el campo que en la ciudad. En las etapas iniciales del proceso de urbanización, las diferencias de ingreso entre la ciudad y el campo contribuyen a elevar la desigualdad entre los ingresos de todos los individuos. Pero cuando la mayoría de los trabajadores se establecen en las ciudades, la bre-

cha de ingresos rural-urbana afectará a solo una pequeña fracción de la población y su contribución a la desigualdad total será reducida.

Un razonamiento semejante puede hacerse para el proceso de formalización. La informalidad impide aprovechar adecuadamente las posibilidades de especialización, el mayor acceso al capital y las economías de escala de las producciones de mayor tamaño. Por consiguiente, el sector informal tiende a generar ingresos más bajos que los ofrecidos por el sector formal. En las etapas iniciales de formalización de las relaciones laborales, los privilegios de unos pocos asalariados son fuente de desigualdad, pero si el proceso logra consolidarse y continúa avanzando, se convierten en factor de equidad.

América Latina está en un punto medio de este proceso multidimensional del desarrollo, lo cual explica en parte la mala distribución del ingreso, y sugiere que las perspectivas son favorables si se adoptan las políticas conducentes al crecimiento económico y a la consolidación de los cambios para acelerar la acumulación de capital físico y la expansión de la educación, mejorar las posibilidades de participación de la mujer, enfrentar los retos de la urbanización y facilitar la formalización de las actividades productivas (véase la Parte Tres de este estudio).

Pero ésta no es toda la historia. El estado actual de desarrollo de las economías latinoamericanas sólo explica una tercera parte del exceso de desigualdad con respecto a los países desarrollados (6 puntos de la diferencia de 18 puntos entre los respectivos coeficientes de Gini). El resto corresponde a factores de carácter más permanente, que constituyen “dotaciones”, y cuya influencia en la distribución del ingreso ha ocurrido históricamente por variados canales institucionales y políticos. La abundancia de tierras agrícolas, la dependencia de exportaciones de origen primario y la ubicación geográfica de los países son tres variables interrelacionadas que reflejan características de la dotación de recursos. La alta volatilidad económica, también relacionada con estas variables, es una manifestación de la influencia de estas “dotaciones” en las instituciones económicas.

En línea con otros estudios de geografía e historia económica, el análisis estadístico a nivel mundial realizado para el presente trabajo confirma la influencia de las condiciones tropicales sobre la estructura de propiedad y explotación de los recursos naturales y el trabajo no calificado. Las instituciones coloniales de propiedad de la tierra, de vinculación del trabajo y de distribución de las rentas que prosperaron en las regiones tropicales, influidas por las mismas razones geográficas, dejaron su huella en la distribución de la tierra y otros activos y continúan pesando sobre la distribución del ingreso en América Latina.

Pero esa huella no es inmodificable. Varios países del Caribe, especialmente los de habla inglesa, superaron el legado desigualizante que dejó la esclavitud y hoy se encuentran entre los países de menor concentración del ingreso de la región. Y entre los países de herencia española o portuguesa de las zonas tropicales, se encuentran diferencias de distribución muy amplias y tenden-

cias de cambio diversas que demuestran el espacio de acción para las políticas, tanto para las favorables a una distribución más equitativa como para aquellas que pueden reforzar los mecanismos de reproducción de la desigualdad, que no han estado ausentes en la región, según veremos en la Parte Tres de este Informe.

Capítulo 2

LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES Y LA EDUCACION

La desigualdad del ingreso per cápita en América Latina es la mayor del mundo. El núcleo de esta desigualdad son las diferencias entre unos trabajadores y otros, que también son extremadamente elevadas en la región. En cualquier lugar del mundo los trabajadores con mayores niveles de calificación, y quienes se ocupan de las tareas de dirección y administración, reciben remuneraciones mayores que los trabajadores con poca educación, que por lo general se encuentran en las tareas manuales de producción. La globalización y las nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra se han encargado además de ampliar estas brechas, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. Pero en América Latina han crecido aún más rápido y actualmente son las mayores del mundo.

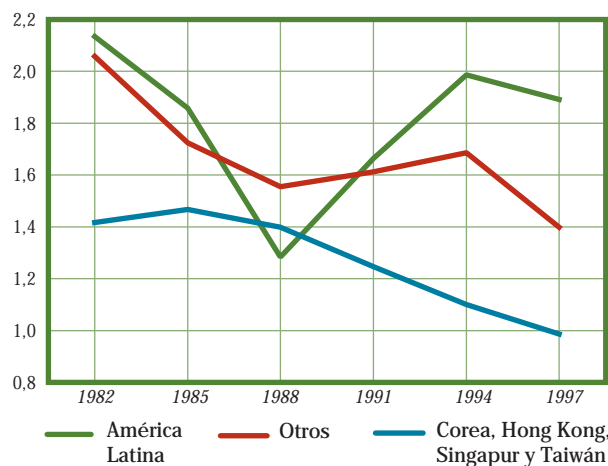
Considérese el gráfico 2.1, que se basa en información de salarios por ocupaciones a nivel mundial. Si se toma como base de comparación la brecha salarial (relativa) que tienen los salarios en los países desarrollados, se encuentra que en América Latina las brechas son el doble de grandes. En los cuatro tigres asiáticos (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán) las diferencias de salarios entre los empleados de oficina y los trabajadores manuales son similares a las de los países desarrollados, y entre otros países en desarrollo de Asia y Africa, aunque hay mayores brechas salariales relativas, son menos marcadas que en América Latina. Y mientras que los diferenciales salariales en estos grupos de países gradualmente han ido pareciéndose más a los de los países desarrollados, en América Latina se quebró esa tendencia a fines de los años ochenta, y durante los noventa han tendido a aumentar¹.

Estas brechas de remuneración entre ocupaciones son ilustrativas porque en ellas confluyen los principales factores de diferenciación de los ingresos laborales. Las mayores diferencias provienen de los niveles de educación y la forma como el mercado remunera los distintos tipos de educación. Pero éste no es el único factor de diferenciación del ingreso. Quienes cuentan con mayor experiencia reciben mayores remuneraciones, los hombres

ganan más que las mujeres, y quienes están en empleos estables en empresas formales logran ingresos mayores que aquellos que trabajan en negocios informales o por cuenta propia. También hay diferencias entre el campo y la ciudad y entre sectores económicos. Y unos factores de diferenciación pueden depender de otros. Por ejemplo, aunque las mujeres ganan menos que los hombres, las diferencias se reducen en los empleos formales, pero se agrandan de manera muy apreciable en los empleos por cuenta propia.

En este capítulo analizamos las diferentes dimensiones de desigualdad de los ingresos laborales y discutimos el papel central, aunque no exclusivo, que juega la educación en explicar esas diferencias.

Gráfico 2.1. Salarios relativos: empleados calificados/obreros y operarios, 1982-97
(Países desarrollados = 1)

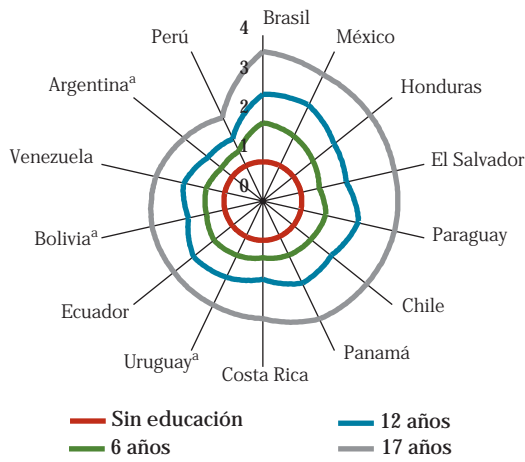


Fuente: Lora y Márquez (1998).

¹ Véase Lora y Márquez (1998) para el detalle de estos cálculos. En esencia, es una comparación de remuneraciones entre trabajadores con iguales características personales (educación, experiencia, edad, estado familiar) en empleos semejantes (gerente de departamento de empresa de cierto tamaño, secretaria, chofer, obrero de la construcción, etc) entre países. El método de cálculo asegura que las comparaciones no están afectadas por cambios de composición en la oferta laboral o en el empleo o por fenómenos de precios macro (inflación, variaciones de la tasa de cambio, etc).

Gráfico 2.2. Diferencias de ingreso según educación

(Trabajadores sin educación = 1)

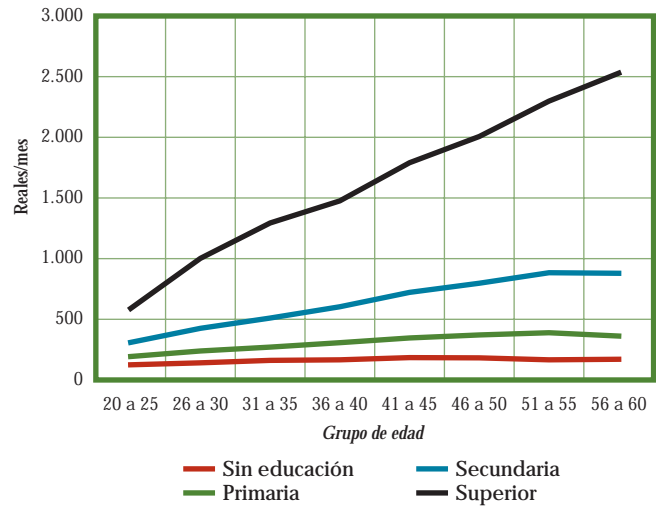


^a Países con datos urbanos solamente.

Nota: Regresiones de rendimiento educacional, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.

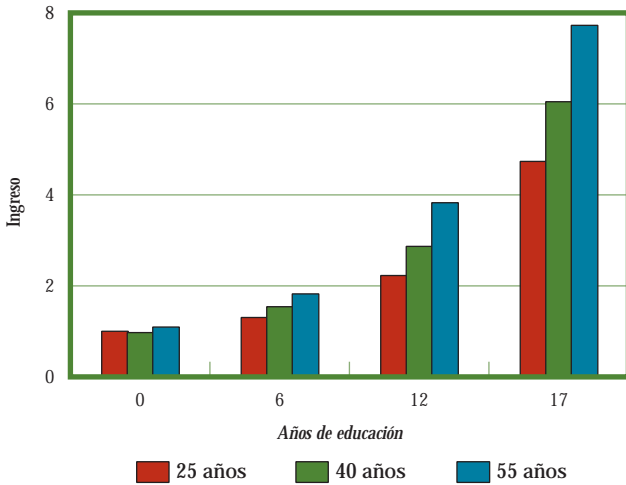
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.3. Ingreso promedio por edad y nivel educativo en Brasil



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

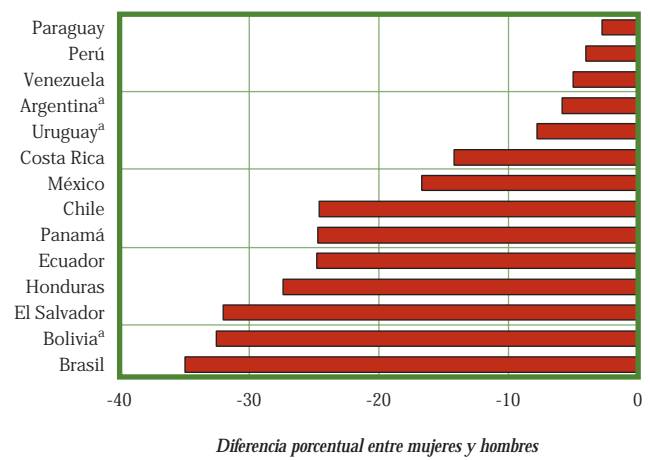
Gráfico 2.4. Perfiles de ingreso según educación (Trabajador de 25 años no educado = 1)



Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de educación por nivel.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.5. Brecha de ingresos por género (Porcentajes)



^a Países con datos urbanos solamente.

Nota: Aislando el efecto de la educación, experiencia y experiencia al cuadrado.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

LAS DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES

Grandes diferencias por nivel educativo

Un trabajador que ha alcanzado seis años de educación (que equivalen a primaria completa en la mayoría de los países de la región) y consigue por primera vez un empleo, logra un ingreso por hora 50% más elevado que quien no ha asistido a la escuela. La brecha se amplía al 120% si se trata de un trabajador que ha alcanzado 12 años de educación (que suele corresponder a secundaria completa), y supera el 200% si ha alcanzado 17 años de educación (universitaria completa).

Alrededor de estas brechas promedio, calculadas para 14 países en los años noventa, se encuentran diferencias de importancia (gráfico 2.2). En Brasil y México los trabajadores con 6 años de educación reciben casi el doble de ingresos de quienes no tienen estudios, mientras que en Perú la brecha se reduce a 40% y en la zona urbana de Argentina a 35%. A los 12 años de educación, las diferencias de ingreso con respecto a quienes no tienen educación alcanzan 170% en los dos primeros países, mientras que en Perú y Argentina llegan tan sólo a cerca del 80%. Y a los 17 años de educación, las brechas son 280% en Brasil y 260% en México, frente a cifras del orden de 160% y 145% en Argentina y Perú, respectivamente.

Por consiguiente, las brechas de ingreso por nivel educativo son significativas y difieren en magnitudes muy apreciables entre los países. Como veremos, esto implica que la desigualdad del ingreso se debe no solamente a la forma como está distribuida la educación, sino también a la manera como el mercado laboral remunera la educación en cada país, y dentro de cada país según a otras características de los individuos y de la forma como se insertan en dicho mercado.

...que se amplían con la edad

Las brechas de ingreso entre el trabajador educado y el no educado que consigue su primer empleo tienden además a ampliarse con la edad. El capital humano adquirido con la educación formal puede enriquecerse con la experiencia, y esto ocurre a diferentes ritmos entre quienes tienen más y menos educación. Para entender este importante punto considérese lo que ocurre tras el paso del tiempo con las remuneraciones de dos individuos, uno de los cuales es analfabeto, mientras que el otro cuenta con estudios universitarios completos. A los 25 años, la diferencia de ingreso entre ambos no superará

una relación de cuatro a uno, según indica la evidencia tomada del caso brasileño (gráfico 2.3). Al acumular años de experiencia, el ingreso del individuo calificado aumentará continuamente, mientras que el del trabajador sin educación casi no cambiará. De esta manera, a los 40 años de edad, la diferencia de ingreso será de seis a uno y a los 55 años será mayor de 10 veces. Brasil es el país donde las diferencias de ingresos por niveles educativos se acentúan más con la edad. Sin embargo, los perfiles por edades para el promedio de América Latina muestran que a los 25 años, las diferencias de ingreso debidas a educación se mueven en un rango de cinco a uno, mientras que a los 55 años son de ocho a uno (para un trabajador de 17 años de educación comparado con uno sin educación, véase el gráfico 2.4).

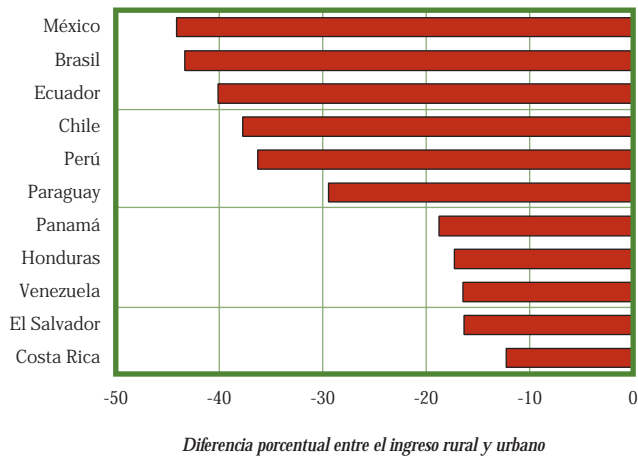
Las mujeres reciben menores ingresos

Al margen de las diferencias en edad y en educación entre hombres y mujeres, éstas reciben remuneraciones por hora de trabajo que son significativamente menores a las de los hombres. La brecha promedio para los 14 países considerados es 14%, pero supera el 30% en Brasil, Bolivia y El Salvador, y es menor del 10% en (orden ascendente) Paraguay, Perú, Venezuela, Argentina y Uruguay (gráfico 2.5)². Estas diferencias podrían interpretarse como el máximo efecto de la discriminación en contra de la mujer, dadas sus características y las ocupaciones que tienen. En efecto, en la medida en que las mujeres tiendan a concentrarse en ocupaciones que son mal remuneradas para cualquiera que las ocupe, ello se reflejará en remuneraciones menores para las mujeres, que aparentemente no reflejarían segmentación. Además, la menor remuneración que reciben las mujeres se debe en parte al hecho de que las mujeres acumulan menos experiencia laboral que los hombres porque su participación es menos continuada debido a las exigencias de la maternidad y el trabajo doméstico, que la sociedad tradicionalmente les ha asignado³. Todo esto sugeriría que el efecto de la discriminación es muy modesto. Sin embargo, la discriminación puede ser muy sustancial en actividades específicas y en ciertos tipos de empleo, como veremos más adelante. La discriminación puede además inducir a muchas mujeres a abandonar prematuramente los estudios o a no participar

² Un estudio anterior encontró una brecha promedio de aproximadamente 25%, descontando las diferencias de educación y experiencia. Véase Psacharopoulos y Tzannatos (1992).

³ Esto se debe a que la variable que se utiliza para controlar el efecto de la experiencia no es el número de años efectivamente trabajados por cada persona, sobre lo cual no hay información, sino una variable de "experiencia aparente" que es el resultado de restar a la edad de cada persona seis años (de vida preescolar) y el número de años de escolaridad alcanzados.

Gráfico 2.6. Brechas del ingreso laboral entre las zonas rurales y urbanas



Nota: aislando el efecto de la educación, experiencia, experiencia al cuadrado y género.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

laboralmente. Estos posibles efectos de la discriminación no quedan reflejados en los anteriores estimativos de diferenciales de ingresos.

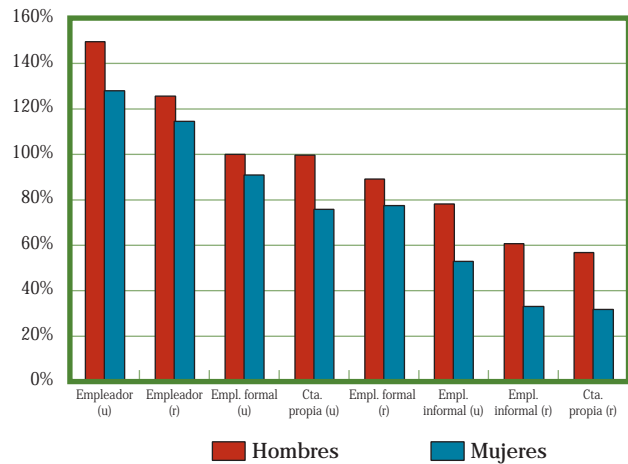
...y en el campo todos ganan menos

La brecha entre el campo y la ciudad es una dimensión significativa de la desigualdad en América Latina. Como observamos en el capítulo 1, debido a que los niveles de ingreso promedio en una y otra zona son tan diferentes, la desigualdad de los ingresos a nivel nacional es mayor que en el campo o en la ciudad tomados individualmente. Parte de las diferencias de ingreso per cápita se debe a que las familias son más grandes en las zonas rurales (véase el capítulo 3), y parte a que los trabajadores del campo tienen menores niveles de educación. Pero, al margen de estas diferencias, trabajadores de características semejantes en términos de su educación, experiencia y género, ganan en promedio 28% menos (por hora) en el campo que en la ciudad. Las diferencias van desde 12% en el caso de Costa Rica hasta 44% en México (gráfico 2.6).

Diferencias por tipos de empleo

Aparte de que las remuneraciones de los trabajadores difieren entre el campo y la ciudad, en cada área se encuentran diferencias muy importantes según el tipo de empleo. Si se toma como base de comparación al hombre asalariado que trabaja en una empresa "formal" de

Gráfico 2.7. Ingresos por ocupación y género (Empleado formal urbano hombre = 100)



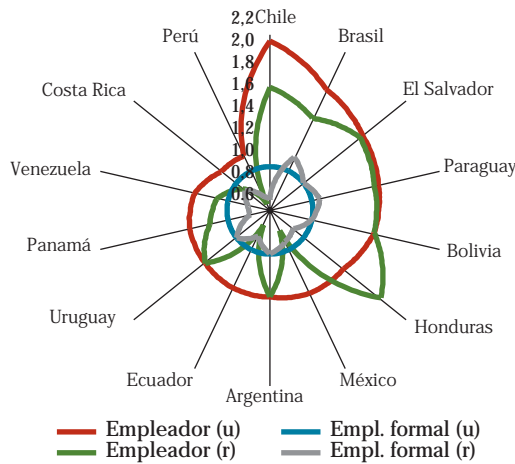
Nota: Aislando el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de educación por nivel. (u) = urbano y (r)=rural.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

10 o más empleados⁴ (y se controlan las diferencias por educación y por experiencia), pueden observarse los siguientes rasgos de diferenciación en las remuneraciones laborales por hora y tipos de empleo que reciben los hombres (gráfico 2.7):

- los empleadores, tanto en el campo como en la ciudad, reciben remuneraciones superiores entre 25% y 50% en promedio;
- los trabajadores por cuenta propia (que forman parte del sector informal, junto con los trabajadores de pequeñas empresas) reciben remuneraciones que no difieren en forma sistemática de la de sus contrapartes en el sector formal (aunque, según veremos, puede haber diferencias en una u otra dirección dependiendo del país);
- en las zonas rurales, los empleados de empresas formales reciben salarios un 10% inferiores a los de las zonas urbanas;
- en el sector urbano, las empresas pequeñas (de menos de 10 trabajadores), que se consideran parte del sector "informal", pagan a sus trabajadores remuneraciones 20% inferiores a las de las empresas que hemos denominado como formales;
- en el sector rural, los trabajadores informales, tanto si trabajan por cuenta propia, como si son asalariados de empresas pequeñas, reciben remuneraciones inferiores en 40% aproximadamente a las de los trabajadores formales urbanos.

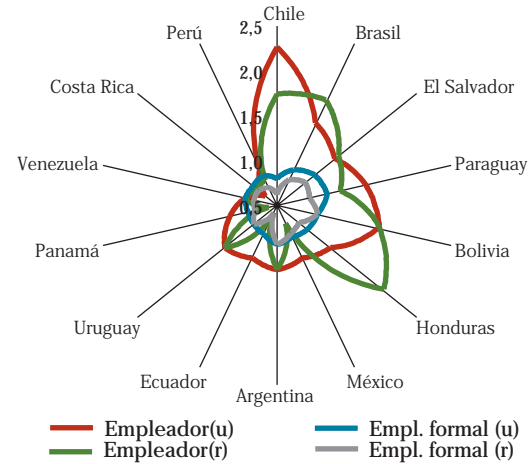
⁴ En algunos países se utiliza un número distinto para definir empresa "formal".

Gráfico 2.8a. Ingresos por ocupaciones formales-hombres
(Empl. formal urbano hombre =1)



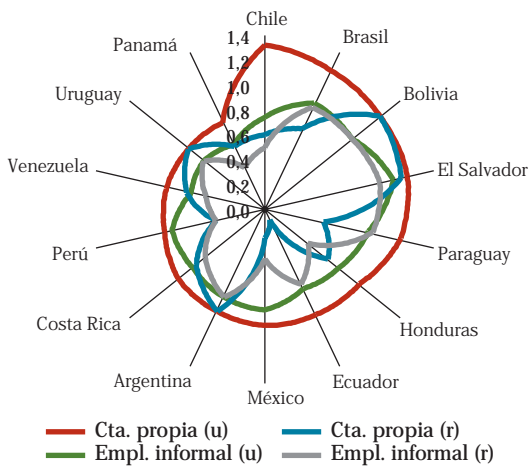
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8b. Ingresos en las ocupaciones formales-mujeres
(Empl. formal urbano hombre =1)



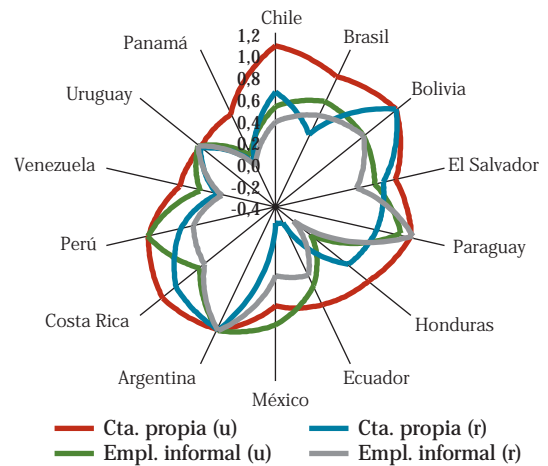
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8c. Ingresos de los empleados informales-hombres
(Empl. formal urbano hombre =1)



Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8d. Ingresos de las empleadas informales-mujeres
(Empl. formal urbano hombre =1)



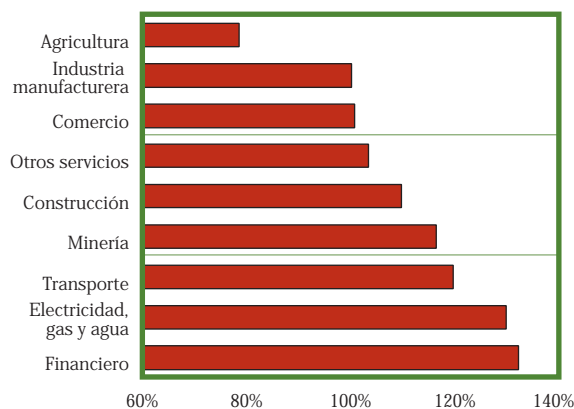
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

En cualquiera de las categorías de empleo, en el campo o en la ciudad, las mujeres reciben remuneraciones inferiores. Las mayores diferencias se encuentran en los empleos informales (ocupaciones por cuenta propia y empleados de pequeñas empresas) tanto rurales como urbanos. En las ocupaciones informales las mujeres reciben 25% menos por hora trabajada que los hombres de igual nivel de educación y edad. En las ocupaciones formales, la discriminación aparente contra las mujeres es menos pronunciada. Las empleadoras en los sectores urbanos reciben remuneraciones 20% inferiores, pero en

las demás ocupaciones formales (como empleadoras rurales o como empleadas de empresas formales del campo o la ciudad), las mujeres reciben remuneraciones que difieren sólo 10% de las de los hombres. Puesto que, como hemos observado, la experiencia laboral efectiva de las mujeres es menor que la de los hombres, las diferencias de remuneración de las mujeres en los sectores formales aparentemente no son significativas.

Las diferencias de ingresos por tipo de empleo no son homogéneas entre países, ni siquiera entre algunas de las ocupaciones formales (gráficos 2.8a a 2.8d). Los

Gráfico 2.9. Diferencias de ingreso laboral por sector
(Industria manufacturera = 100)



Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado, educación, género, y tipo de empleo.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

empleadores urbanos (tanto hombres como mujeres) en Chile ganan más de 2 veces de lo que ganan sus contrapartes asalariados en empresas formales. Esa relación es mucho mayor que la que se observa en la mayoría de países, con la excepción de Brasil, donde es 1,8 veces para los empleadores. En Costa Rica y Perú, los empleadores urbanos (hombres) ganan tan sólo 1,2 veces lo que los asalariados formales, y los empleadores rurales ganan menos. Las remuneraciones que reciben los trabajadores formales del campo (hombres) son mucho más similares a las de trabajadores de características semejantes de la ciudad (la mayor diferencia se encuentra en el caso de Chile, donde es del 30%).

Las brechas de ingreso por género son moderadas en los empleos formales, pero muy pronunciadas en los informales. En las actividades informales, solamente las mujeres chilenas en las zonas urbanas y las bolivianas que trabajan por cuenta propia logran remuneraciones comparables a las de los empleados formales—hombres. Las remuneraciones de las demás mujeres que trabajan en este sector son sustancialmente menores. Los casos de mayor discriminación aparente contra las mujeres en el sector informal se encuentran en El Salvador, Honduras, Panamá y Venezuela.

...y por sectores económicos

La industria utiliza más empleo formal que la agricultura, el comercio emplea a más mujeres que el sector de transporte y el sector financiero tiene exigencias muy al-

tas de educación comparado con cualquier otro sector. Por consiguiente, es de esperar que las remuneraciones que logra un trabajador típico de cada uno de estos sectores refleje estas condiciones. Pero, incluso después de que se tienen en cuenta todas las diferencias de remuneración que pueden deberse a la educación, la experiencia, el género y el tipo de ocupación, diferentes sectores no remuneran por igual a sus trabajadores. Un mismo individuo empleado como trabajador formal en el sector agrícola recibiría 20% menos que en la industria o el comercio, mientras que en los sectores de transporte, en los servicios públicos o en el sector financiero podría lograr remuneraciones superiores en 20% o más que en la industria (gráfico 2.9).

Es difícil, sin embargo, que un individuo cualquiera tenga tal versatilidad. Es posible que cada sector reconozca y remunere diferente unas habilidades y otras, y hay abundante evidencia de que las empresas más grandes en cualquier país tienden a pagar mejor a sus trabajadores para propiciar incentivos de trabajo y reducir los costos de supervisión, para reconocer la inversión del individuo en aprendizaje específico a la empresa, o por muchas otras razones⁵. Por consiguiente, sectores donde se requieren habilidades más específicas y donde operan empresas más grandes tienden a pagar remuneraciones más altas a trabajadores que, por sus años de educación, experiencia y género, son aparentemente semejantes desde el punto de vista estadístico. En cualquier caso, las diferencias por sectores son una dimensión adicional de las desigualdades del ingreso laboral.

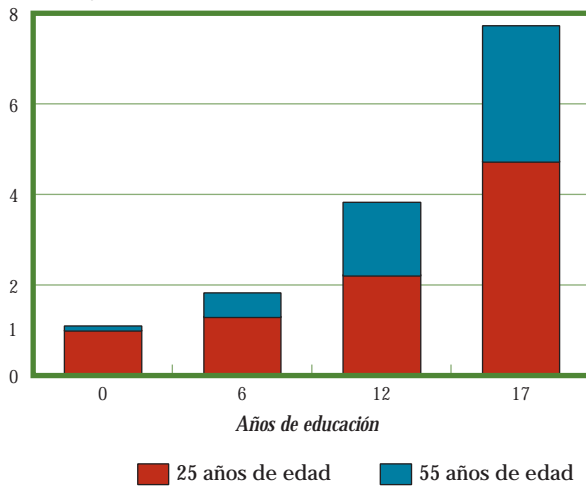
El comportamiento de remuneraciones sectoriales del gráfico 2.9 es un promedio, del cual se apartan algunos países en forma apreciable. Aunque en todos los países los sectores agrícolas remuneran menos a los trabajadores que el sector industrial, la diferencia es muy poco apreciable en Panamá, es menor del 10% en Honduras, pero en cambio supera el 40% en Perú y México. En el otro extremo de la escala, el sector financiero y los servicios de electricidad, gas y agua compiten como los sectores de mayores remuneraciones. Estos servicios ofrecen los mejores empleos en Bolivia y Paraguay, con remuneraciones que superan en 40% y 70%, respectivamente, a las de los sectores industriales de esos mismos países. En cambio, en Chile, México y Venezuela los servicios públicos ofrecen remuneraciones que superan a las de la industria en cifras más modestas, entre 3% y 10%. Brasil, Ecuador, México y Uruguay ofrecen las remuneraciones más altas en el sector financiero, con premios respecto a la industria en torno al 50%.

⁵ Véanse Krueger y Summers (1988), Hamermesh (1998), Raj Mehta (1998).

Gráfico 2.10. Dimensiones de la desigualdad laboral

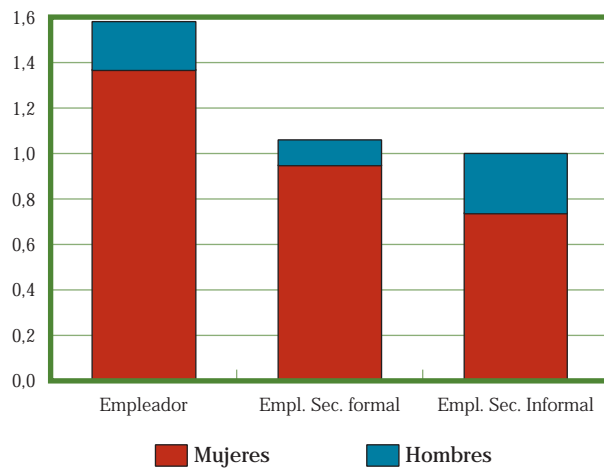
a. Entre trabajadores con diferentes niveles de educación y edades

(Trabajador de 25 años sin educación =1)



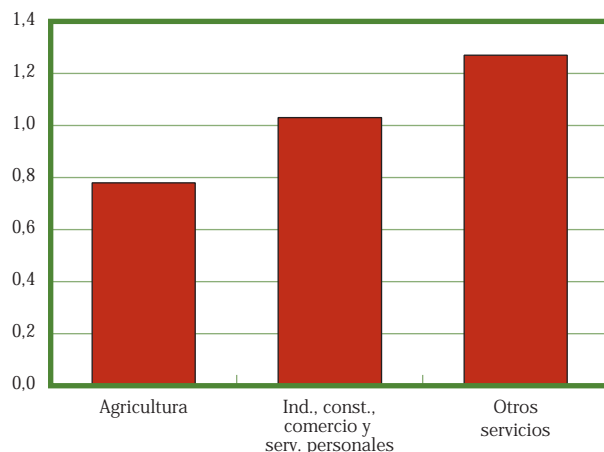
b. Entre trabajadores con diferentes empleos por género

(Trabajador hombre de 25 años sin educación =1)



c. Entre sectores

(Industria =1)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Diferencias grandes y pequeñas

Hemos descrito las diferencias de ingreso que se encuentran relacionadas con diversas características individuales y laborales de los trabajadores. Es conveniente destacar cuál es su dimensión relativa con las principales cifras aproximadas para el promedio de América Latina (gráfico 2.10). De todos los ángulos de la desigualdad considerados, los asociados a la educación son los más importantes. Un trabajador de 25 años con educación universitaria gana cuatro veces más que el trabajador que sólo cuenta con educación primaria, y cinco veces más que el trabajador analfabeto. Y las brechas se amplían con la experiencia, que es una forma diferida de influencia de la educación en los ingresos. A los 55 años de edad, el trabajador con formación universitaria ganará 4,5 veces más que el trabajador con educación primaria y ocho veces más que un analfabeto de esa edad. Debido al efecto de la educación a través de la experiencia, también hay una dimensión generacional de desigualdad: las generaciones mayores (en edad productiva) tienen más ingresos que las generaciones jóvenes y estas brechas son mayores cuanto más elevados sean los niveles educativos.

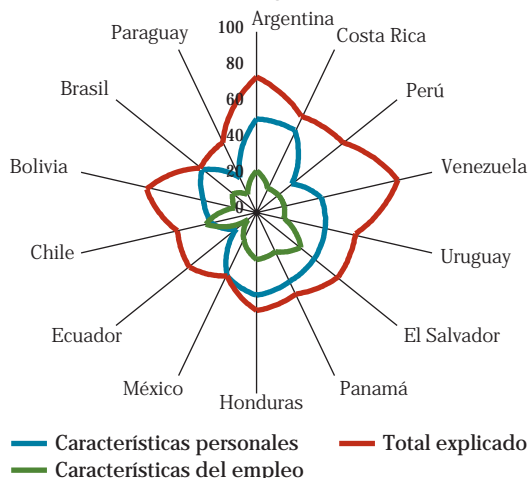
En comparación con las desigualdades asociadas a la educación y la experiencia, las demás son de magnitudes menores, aunque no por ello despreciables. Las diferencias entre los patrones y los empleados son del orden del 40%, y entre éstos y los trabajadores del sector informal (empleados y trabajadores por cuenta propia) son del 20% para los hombres y cercanas al 40% para las mujeres. En el sector informal se concentra la discriminación aparente contra las mujeres, que puede en parte deberse a menores ritmos de acumulación de experiencia, pero que refleja las mayores dificultades de acceso de las mujeres a las ocupaciones formales, debido a las exigencias propias de estos empleos y la rigidez impuesta por la legislación laboral, según veremos en los capítulos 3 y 6.

Las diferencias de remuneración entre sectores económicos para trabajadores de similares características con tipos de empleo semejantes son de un 25% entre la agricultura y la industria (o la construcción, el comercio o los servicios personales). Entre la industria y los sectores de servicios de transporte, electricidad, gas, agua y actividades financieras hay, aproximadamente otro 25% de diferencia.

¿Qué tanto explican estas diferencias?

El conjunto de todos estos factores de diferenciación dan cuenta del 55% de la concentración del ingreso laboral en el país latinoamericano típico. Las proporciones son

Gráfico 2.11. Fuentes de desigualdad
(% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.

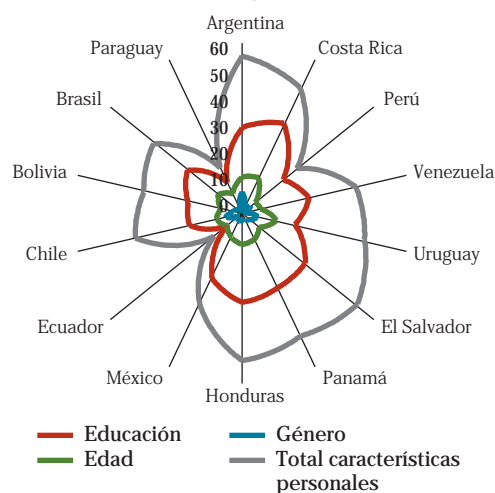
Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

mayores en Venezuela y Argentina, donde explican más de tres cuartas partes de la concentración. En Brasil, Chile, Ecuador, México y Paraguay explican algo menos de la mitad (gráfico 2.11). La parte no explicada de la concentración del ingreso es atribuible a diferencias individuales de talento, calidad de la educación u otras condiciones personales, o a diferencias en las condiciones de productividad y en la forma como las empresas y negocios remuneran a sus trabajadores dentro de cada sector⁶.

¿Las diferencias responden a las características del individuo o las de su empleo?

La educación de cada individuo, su experiencia laboral y su género son características que, como hemos visto, están asociadas a importantes diferencias de ingreso laboral. En su conjunto estos factores individuales explican 35% de la concentración del ingreso laboral en promedio en la región, y cerca de la mitad en los casos de Argentina, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Honduras (gráfico 2.11). Pero no son los individuos quienes generan esta desigualdad, sino la forma como el mercado laboral remunera sus características y los diferencia de acuerdo con sus condiciones individuales y sus posibilidades de inserción en el mercado laboral. Dos individuos con niveles de educación diferentes pueden tener ingresos mucho más desiguales en una sociedad donde hay poca gente educada que en otra donde el

Gráfico 2.12. Desigualdad atribuible a características personales
(% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.

Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

promedio educativo es elevado (véase el capítulo siguiente).

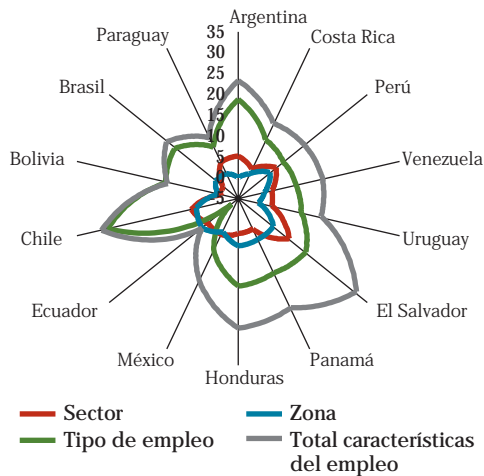
Entre los factores individuales, las diferencias de educación constituyen el factor más importante de desigualdad, que explica en promedio una cuarta parte de la concentración de los ingresos laborales, y alrededor de una tercera parte en los casos de Argentina, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Honduras. Las diferencias de experiencia que, como hemos visto, son un canal de ampliación de las diferencias educativas, explican 10% de la concentración de los ingresos laborales, y las diferencias por género un 4%⁷ (gráfico 2.12).

Por su parte, la capacidad explicativa de las diferencias de remuneración por tipos de empleo, por zona y por sector de actividad es en promedio del 18% para los 14 países considerados, con porcentajes superiores al 10% en todos los casos y cercanos a 30% en El Salvador y Chile. Esta concentración se origina por el hecho de que trabajadores con condiciones personales semejantes reciben remuneraciones distintas. Como se observa, aunque la capacidad explicativa de las condiciones laborales es menor que la de las características personales, dista de ser despreciable. Las diferencias de remuneración asociadas a las

⁶ Adviértase, sin embargo, que los errores de medición de ingresos y los problemas de definición de las características observables también se reflejan en la desigualdad no explicada.

⁷ Obsérvese que la suma de estos factores no corresponde al 35% del conjunto de factores citado en el párrafo anterior, debido a que esta última cifra tiene en cuenta la influencia de las interacciones entre los factores.

Gráfico 2.13. Desigualdad atribuible a características del empleo
(% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.

Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

condiciones laborales reflejan diversos factores de segmentación que generan desigualdad. En mercados laborales segmentados por dificultades de transporte, por rigideces institucionales o culturales, un mismo conjunto de individuos experimentará, necesariamente, desigualdades de ingreso mayores que en una sociedad homogénea, integrada y con mercados laborales flexibles. Como veremos en el capítulo 6, en América Latina, las ambiciosas normas de protección laboral y de estabilidad del empleo en el sector formal han sido un factor de desigualdad, puesto que han limitado la movilidad de los trabajadores y han reforzado las diferencias de ingreso (y de protección social y estabilidad) entre los trabajadores cubiertos y los no cubiertos por la legislación.

Las mayores desigualdades asociadas a condiciones laborales se originan en las diferencias de remuneración por tipos de empleo (entre empleadores, empleados del sector formal y trabajadores del sector informal). Estas diferencias dan cuenta en promedio del 13% de la desigualdad del ingreso laboral en América Latina. Chile es el caso de mayor desigualdad por tipo de empleo: allí se genera el 27% de la concentración. Las diferencias de remuneración por sector de actividad explican en promedio el 5% de la concentración, con un máximo de 11% en El Salvador, y las diferencias por zona alrededor del 3%. Las mayores segmentaciones entre el campo y la ciudad se observan en Ecuador, El Salvador, Chile, Honduras, Panamá y Perú, donde explican entre 5 y 6% de la concentración (gráfico 2.13).

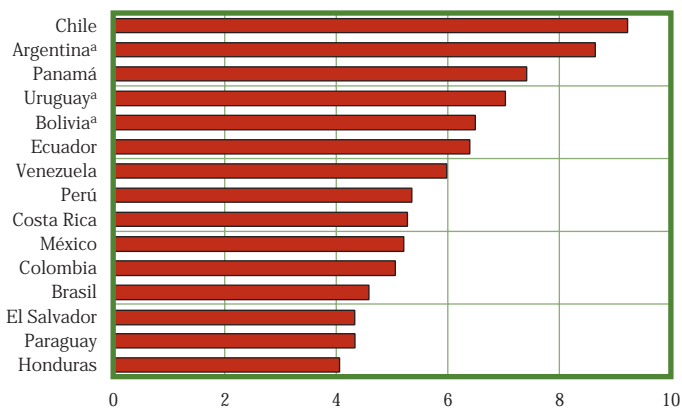
LAS DESIGUALDADES EDUCATIVAS

Hemos visto que las diferencias de educación son el factor más importante de desigualdad en los ingresos laborales en América Latina. Esto justifica un examen más detallado del estado de la educación en América Latina y la forma como influye en la desigualdad de las remuneraciones.

El nivel promedio de educación alcanzado por la población es el indicador más importante de la cantidad de “capital humano” de que disponen los trabajadores de un país. Pero ésta es sólo una dimensión del estado de la educación, que no basta para explicar las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores. Es necesario considerar además cómo se encuentra distribuido ese capital educativo entre la población. Sociedades donde los niveles educativos difieren mucho entre unas personas y otras es probable que tengan una mayor concentración del ingreso laboral que sociedades donde estas diferencias no son muy pronunciadas. Pero la dispersión de la educación tampoco basta para explicar las diferencias de ingreso. Su impacto dependerá de las brechas de remuneración que existan entre quienes tienen mucha y poca educación. Finalmente, también existirán diferencias de remuneración entre quienes tienen un mismo número de años de educación, que en parte serán el resultado de diferencias en la calidad o en las características de la educación.

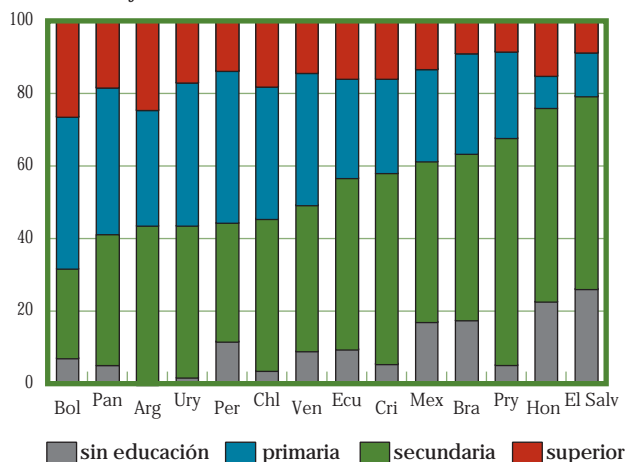
El nivel promedio de educación, la distribución de la educación, las brechas de remuneración por niveles educativos y las diferencias de calidad son las cuatro dimensiones que deben tenerse en cuenta para analizar la influencia de la educación en la concentración del ingreso laboral. Como veremos, estas dimensiones están relacionadas. Por ejemplo, cuando el nivel promedio de la educación en un país es muy bajo, su distribución tiende a ser bastante igualitaria. Las diferencias surgen cuando algunos individuos empiezan a recibir más educación que otros. De igual forma, las remuneraciones relativas de quienes tienen mucha educación tenderán a ser muy altas inicialmente, cuando son una minoría, pero serán menores en sociedades con niveles de educación mayores y mejor distribuidos. Una mala distribución de la educación, por su parte, se reflejará no solamente en diferencias en los números de años de escolaridad alcanzada, sino en el hecho de que quienes obtienen educación de inferior calidad recibirán remuneraciones menores y tendrán menor probabilidad de alcanzar niveles educativos más altos.

Gráfico 2.14. Años promedio de educación



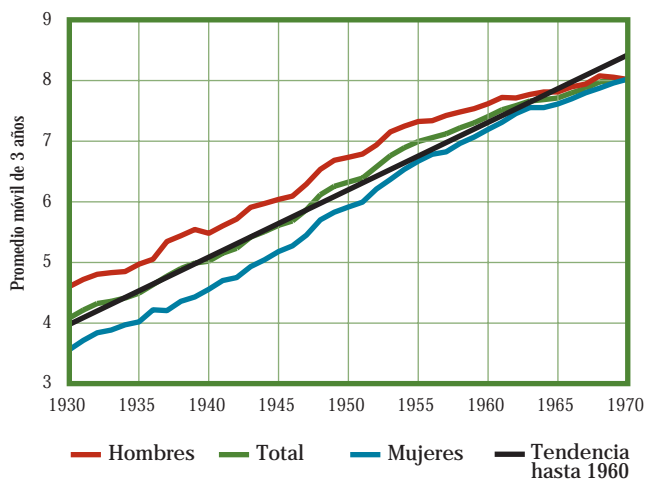
^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.15. Distribución de la población mayor de 25 años por nivel de educación (Porcentajes)



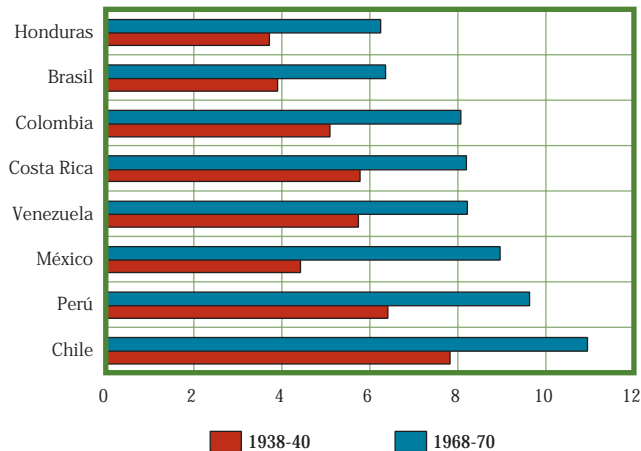
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.16. Escolaridad promedio por año de nacimiento en América Latina



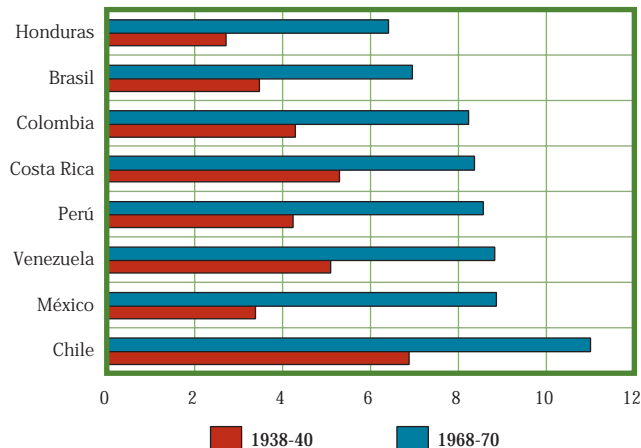
Fuente: Duryea y Székely (1998).

Gráfico 2.17a. Educación por cohortes: hombres nacidos en 1938-40 y 1968-70 (Años de escolaridad)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.17b. Educación por cohortes: mujeres nacidas en 1938-40 y 1968-70 (Años de escolaridad)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Cuadro 2.1. Niveles educativos en América Latina y el Este de Asia, 1990

(Porcentajes de la población mayor de 25 años en cada nivel)

| | América Latina | Este de Asia |
|----------------------------------|----------------|--------------|
| Sin escolaridad | 23,6 | 20,1 |
| Primaria completa o incompleta | 50,8 | 43,8 |
| Secundaria completa o incompleta | 16,9 | 28,0 |
| Superior completa o incompleta | 8,6 | 8,2 |

Fuente: cálculos efectuados a partir de la base de datos de Barro y Lee (1996).

El nivel de educación en América Latina

En América Latina han aumentado los niveles educativos. En la década de 1970, el latinoamericano promedio mayor de 25 años contaba con 3,3 años de educación mientras que a principios de los noventa ese promedio alcanzaba los 4,8 años. En ese período, la proporción de la población sin educación descendió del 36% a cerca del 23%, mientras que el porcentaje de población con alguna educación universitaria pasó de 2% a más del 8% (Cuadro 2.1).

Sin embargo, el progreso educativo de la región ha sido muy inferior al de otros grupos de países. En los países del “milagro” asiático, donde el promedio de la educación en los setenta era 3,5 años, muy semejante a la de los países latinoamericanos, se alcanzó un promedio superior a los 6 años de escolaridad a comienzos de los noventa. Así, mientras que en América Latina la educación promedio mejoró a un ritmo de sólo 0,9% anual, en los países del este asiático lo hizo a una tasa sostenida cercana al 3% anual.

La comparación con los países del Este de Asia es reveladora porque muestra además una importante diferencia en la estructura de la educación: en América Latina es muy reducida la proporción de la población que cuenta con educación secundaria, y en cambio es muy elevada la de quienes sólo han recibido alguna educación primaria. Por sorprendente que parezca, las diferencias de educación entre el Este de Asia y América Latina no se deben a las proporciones de analfabetos, ni a las de individuos con educación universitaria (antes bien, en América Latina es ligeramente mayor la proporción de la población con estudios universitarios).

La desproporción entre los grupos de educación primaria y secundaria es un rasgo que distingue a América Latina de cualquier otra región del mundo, no sólo el Este de Asia. En efecto, América Latina es la región del mundo donde es más elevada la proporción de trabajadores con alguna educación primaria y, después del África sub-sahariana, es la región donde es más reducida la proporción de trabajadores con estudios secundarios.

Como es de esperarse, dentro de este patrón regional existen grandes diferencias entre países. En un extremo se encuentran países como Guatemala o Haití, donde cerca de la mitad de la población no tiene ninguna educación, y el promedio de años de escolaridad de los adultos es de menos de tres años. En el otro extremo están países relativamente avanzados, como Argentina y Chile, donde el promedio de educación supera los ocho años, aproximándose al nivel de los países desarrollados (gráfico 2.14).

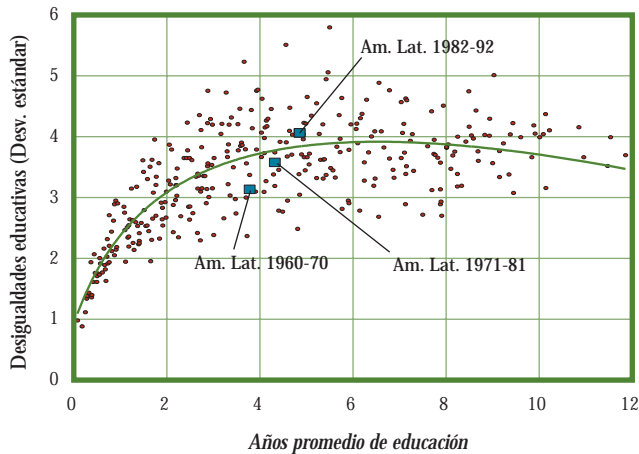
La elevada importancia relativa del grupo con alguna educación primaria, que es característica de América Latina en su conjunto, se aprecia en forma marcada en Costa Rica, El Salvador, Honduras, y Paraguay, donde más de la mitad de la población mayor de 25 años sólo tiene alguna educación primaria. La reducida importancia del grupo con alguna educación secundaria es manifiesta, especialmente, en El Salvador y Honduras, con menos del 10% de la población en este grupo (gráfico 2.15).

Debido a que los nuevos esfuerzos educativos sólo pueden cambiar los niveles de educación de los grupos más jóvenes, toma mucho tiempo elevar el promedio de educación de toda la población adulta. Además, puede resultar engañoso comparar los ritmos de aumento de la educación promedio en países con estructuras demográficas y tasas de crecimiento diferentes. El ritmo del progreso educativo puede apreciarse en forma más directa comparando la educación alcanzada por las distintas cohortes de individuos. Los logros educativos en cada generación han tendido a superar los de las generaciones pasadas, tanto para los hombres como para las mujeres. Sin embargo, el ritmo de progreso se desaceleró para las generaciones nacidas a partir de fines de los años cincuenta o en los años sesenta (gráfico 2.16).

Al comparar la educación alcanzada hasta 1995 por los individuos nacidos entre 1968-70 (quienes entonces tenían entre 25 y 27 años de edad), con la educación de quienes habían nacido treinta años antes, se encuentra que el progreso ha sido, en promedio, de sólo unos 3 años de escolaridad, es decir de aproximadamente un año por década. El progreso entre las mujeres ha sido más rápido que entre los hombres, pero no deja de ser modesto (gráficos 2.17 a y b).

En tres décadas, la mejora ha superado los 3 años para los hombres y los 4 años para las mujeres en Chile, Perú y México. Pero ha habido ganancias de sólo 2,5 años aproximadamente para los hombres en Brasil, Costa Rica, Honduras y Venezuela, y entre 3 y 3,5 años para las mujeres en Brasil y Costa Rica. Gracias al ritmo más acelerado de aumento de la educación femenina, actualmente las mujeres han superado a los hombres en años promedio de educación en casi todos los países. Pero quedan importantes excepciones. Entre los países incluidos en el gráfico 2.17, solamente en Perú los hombres mantienen una ventaja apreciable en sus logros educativos. Pero estos datos no incluyen el caso de Guatemala, ni las zonas rurales de Bolivia, donde la matrícula de las niñas en edad escolar es muy inferior a la de los niños. El rezago en la educación femenina en estos casos se concentra en las poblaciones indígenas, donde prevalecen normas culturales y económicas adversas al progreso educativo

Gráfico 2.18. Desigualdades educativas y nivel de educación



Fuente: Barro y Lee (1996).

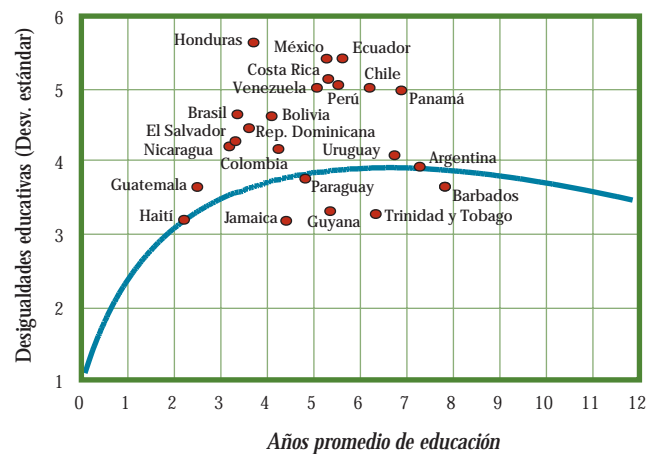
de las niñas. También es el caso de la población indígena de Panamá, donde las tasas de analfabetismo femenino en 1990 eran del 53%, en comparación con el 11% para todas las mujeres del país, o 10% para los hombres.

La distribución de la educación

Hemos visto que los niveles de educación promedio de América Latina han crecido lentamente y que la estructura educacional de la población se encuentra sesgada hacia una proporción muy alta de individuos con alguna educación primaria y muy baja de aquéllos con educación secundaria. ¿Cómo se reflejan estos dos rasgos simplificados en la distribución de la educación?

Antes de responder esta pregunta es preciso entender la relación que existe entre el nivel promedio y la distribución de la educación entre la población. A niveles muy bajos de educación, característicos de sociedades con poco desarrollo económico, la dispersión de la educación es muy baja, puesto que muy pocos cuentan con alguna educación. Las diferencias de educación *entre* generaciones son pocas, y *dentro* de cada generación todos los individuos tienden a tener niveles semejantes de educación. A medida que la economía se desarrolla, el progreso educativo ocurre en forma poco uniforme, elevándose inicialmente la educación de sólo unos grupos reducidos. Aparecen por lo tanto diferencias de educación *entre* las generaciones viejas y las nuevas, y *dentro* de cada generación, ya que el sistema educativo llega sólo a una fracción de la población en edad educativa. Por consiguiente, en las etapas iniciales del proceso estos dos canales conducen a un aumento en la dispersión de la educación.

Gráfico 2.19. Distribución de la educación en América Latina



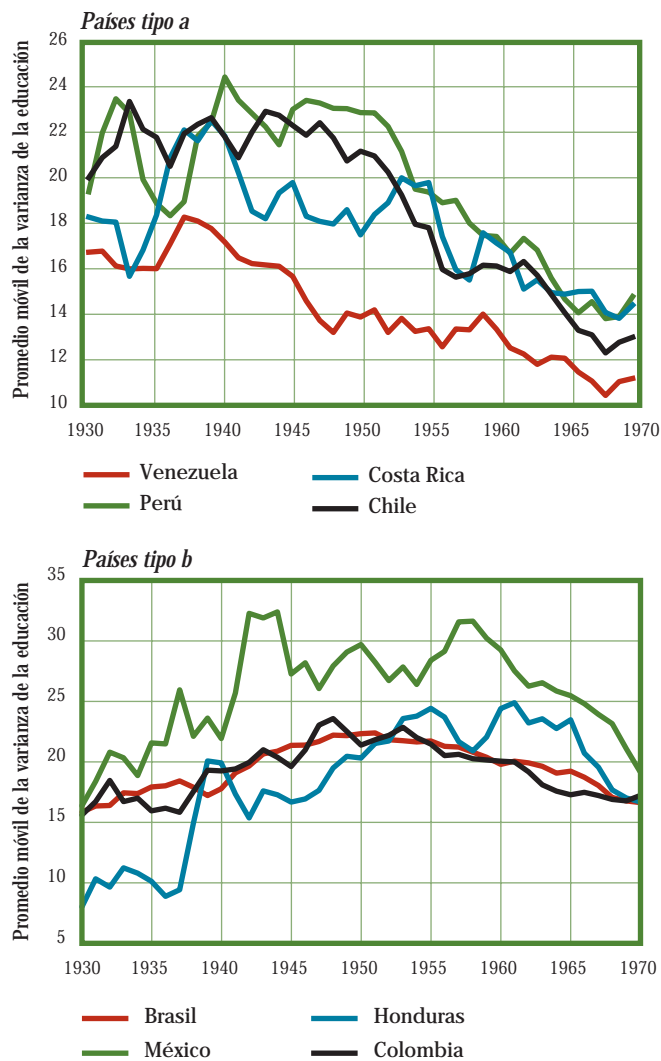
Fuente: Barro y Lee (1996).

La dispersión continúa aumentando, aunque cada vez menos, en la medida en que es mayor la proporción de la población que logra mejores niveles de educación. Usualmente, la dispersión en la educación *entre* generaciones continúa elevándose durante más tiempo, mientras que la dispersión *dentro* de generaciones empieza a caer una vez que se amplía la cobertura de los niveles de educación básicos. A partir de cierto punto, en que los niveles de educación promedio ya son muy elevados, la dispersión total (entre y dentro generaciones) tiende a disminuir nuevamente, puesto que hay un límite al número de años que los individuos desean permanecer en el sistema educativo. Una vez que los grupos más educados llegan a ese límite, niveles de educación promedio más elevados implican brechas menores de educación con respecto a los grupos siguientes. En el extremo, puede pensarse en una sociedad donde todos tienen educación universitaria y la dispersión de la educación desaparece.

Esta relación entre el nivel de la educación y su dispersión se observa efectivamente a nivel mundial. Cada uno de los puntos del gráfico 2.18 representa la situación de la educación en un país en un período determinado⁸. Cuando la educación es extremadamente baja, las diferencias típicas de escolaridad entre individuos es cercana a un año. La dispersión se eleva rápidamente al comienzo y luego se aproxima gradualmente hasta un máximo de unos 4 años. Obsérvese ahora lo que ha ocurrido en América Latina. En los años sesenta, cuando el nivel promedio de educación era cercano a los 3 años, la

⁸ Para cada país se incluyen tres observaciones que corresponden a promedios de los períodos 1960-70, 1971-81 y 1982-92.

Gráfico 2.20a/b. Desigualdades de educación en cada generación (hombres), 1930-70



Fuente: Duryea y Székely (1998).

dispersión se encontraba por debajo de lo que cabría esperar a partir de este patrón internacional. Pero a medida que aumentó el promedio de educación, se alcanzó y luego se sobrepasó el nivel de dispersión normal de la educación. A partir de los años ochenta, la educación ha estado peor distribuida en América Latina de lo que podría justificarse por el avance normal del proceso. Las diferencias típicas en los niveles de educación entre individuos de un mismo país son ahora de más de 4 años, para un nivel promedio de educación que no llega a los 5 años.

En la mayoría de países de la región la educación se encuentra peor distribuida de lo que se debería esperar (gráfico 2.19). Las excepciones son Guyana y varios de los países caribeños de habla inglesa. Esto puede deberse al hecho de que dichos países adoptaron siste-

mas escolares muy influidos por el modelo británico, que es más efectivo en incorporar y retener en el sistema educativo a los jóvenes hasta el nivel secundario, pero más restrictivo en el acceso a la universidad que el modelo adoptado por los países hispanos. En los países de habla inglesa del Caribe tan sólo el 5,4% de la población adulta carece totalmente de escolaridad, bien por debajo del 33% que presentan los países hispanos de la región. De igual forma, la fracción de la población adulta con alguna educación universitaria es de sólo 2,5%, la mitad de lo que se observa en los países hispanos.

La dispersión de la educación ha tendido a aumentar debido a la forma como se han combinado las diferencias *entre* y *dentro* de las generaciones. Los niveles de educación promedio se han incrementado en parte debido a que la población más joven está recibiendo más educación que sus mayores —lo cual afecta la dispersión *entre* generaciones— pero también porque la dispersión *dentro* de cada generación está mejorando. Este fenómeno ha sido más pronunciado en unos países que en otros. Considérese el contraste entre Brasil y Venezuela. En Brasil, la generación de los nacidos entre 1954-56 alcanzó un nivel educativo promedio de 5 años, con una varianza cercana al 30%. Ese mismo nivel educativo lo alcanzó en Venezuela la generación de 1939-41, pero con una varianza de aproximadamente la mitad, debido a que se logró mediante una ampliación de la cobertura de la educación primaria, y no tanto a través de un aumento en la educación más avanzada para algunos grupos. En los países donde los logros educativos se han sustentado en una base más amplia (Chile, Costa Rica, Perú, Venezuela), la dispersión de la educación *dentro* de cada generación se ha reducido respecto a las generaciones anteriores a partir de las que nacieron en los años cuarenta (véase el gráfico 2.20a). En cambio, donde el proceso de aumento de la educación promedio se halla más retrasado o ha sido de menor cobertura (Brasil, Colombia, Honduras, México), sólo a partir de las generaciones nacidas en los sesenta se observa una dispersión en descenso (gráfico 2.20b). La buena noticia, en cualquier caso, es que en unos y otros, la dispersión de la educación *dentro* de las generaciones más jóvenes es menor que en las inmediatamente anteriores, lo cual significa que con el paso del tiempo la dispersión total de la educación tenderá a reducirse.

¿A qué se debe que la educación en la mayoría de los países de América Latina presente una dispersión excesiva para los años promedio de escolaridad de la población? ¿Qué realidad educativa se esconde detrás de estos indicadores aparentemente abstractos? Para responder estas preguntas es útil describir las características más destacadas de matrícula y deserción escolar

Gráfico 2.21a. Porcentaje de la población que alcanza el primer grado de educación, por nivel de ingreso

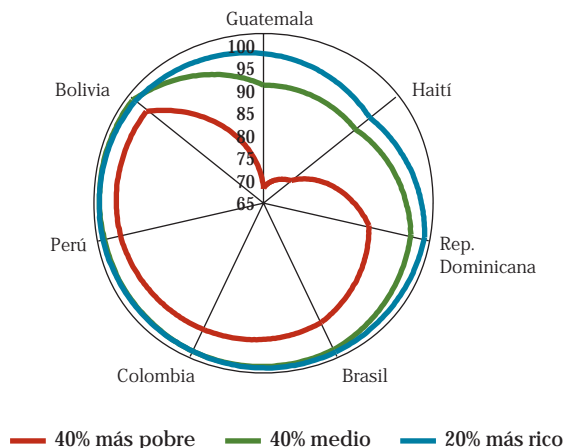


Gráfico 2.22a. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el primer grado de educación, por nivel de ingreso

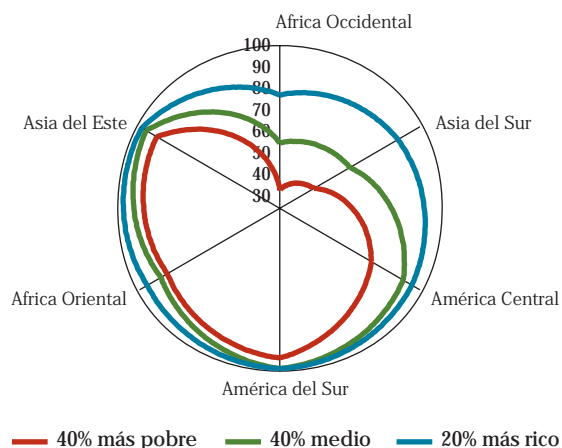


Gráfico 2.21b. Porcentaje de la población que alcanza el quinto grado de educación, por nivel de ingreso

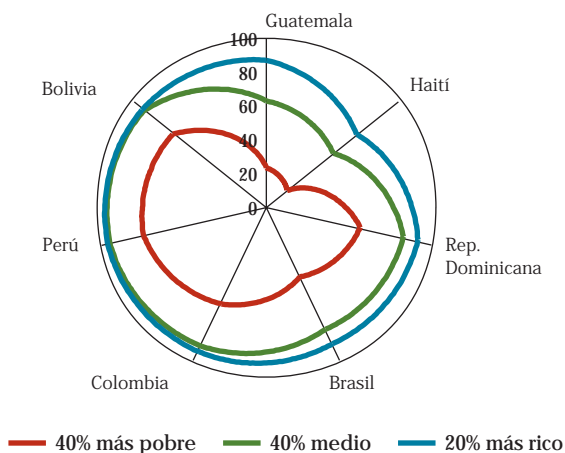


Gráfico 2.22b. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el quinto grado de educación, por nivel de ingreso

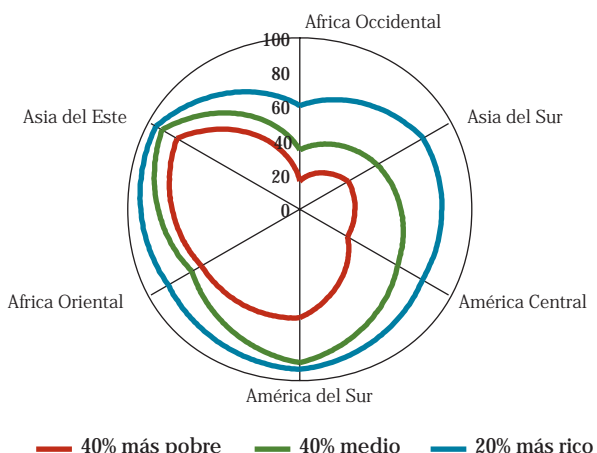


Gráfico 2.21c. Porcentaje de la población que alcanza el noveno grado de educación, por nivel de ingreso

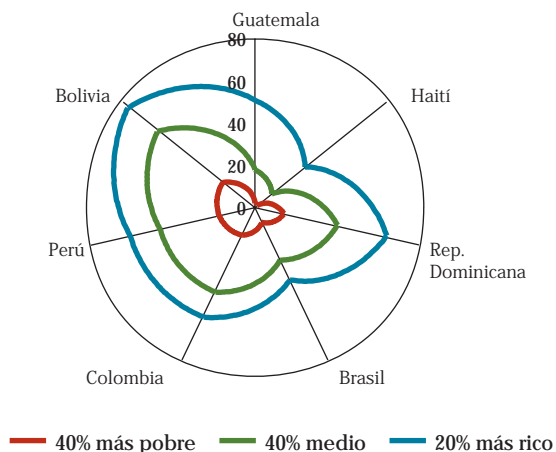
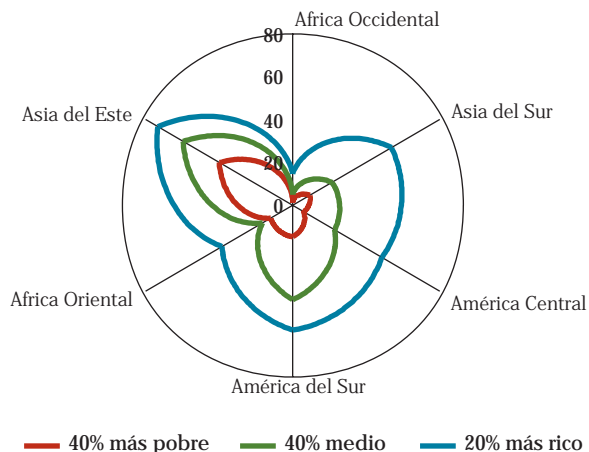


Gráfico 2.22c. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el noveno grado de educación, por nivel de ingreso



Fuente: Filmer, Pritchett y Tan (1998).

Fuente: Filmer, Pritchett y Tan (1998).

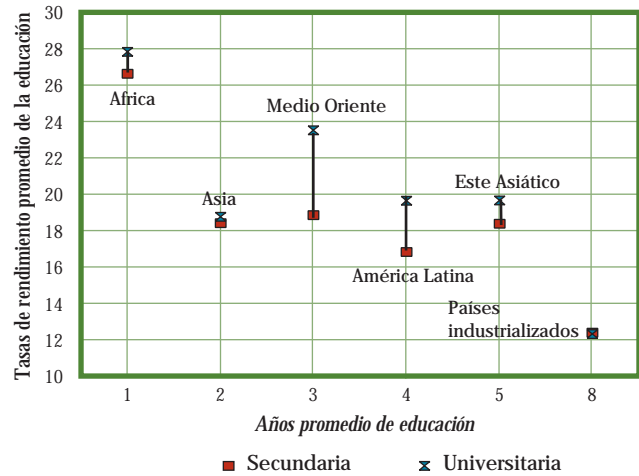
por estratos sociales de los países latinoamericanos y compararlos luego con los de otras regiones del mundo. Esta comparación es posible para 27 países del mundo, siete de ellos latinoamericanos, gracias a estudios recientes basados en encuestas de hogares comparables que permiten reconstruir la historia educativa de los jóvenes de una misma cohorte (15 a 19 años) por estratos sociales en todos los países⁹. En cada país se considera como estrato “pobre” a quienes pertenecen a hogares del 40% de menores niveles de consumo y calidad de vida (no necesariamente de ingreso), y como hogares “ricos” a quienes pertenecen al 20% más alto.

En los países latinoamericanos las diferencias en los logros educacionales de los distintos estratos sociales son poco apreciables en los primeros años de escolaridad pero luego aumentan notoriamente. En promedio el 94% de los niños de los estratos pobres en los cuatro países de América del Sur considerados (Bolivia, Brasil, Colombia y Perú), y 76% de los niños pobres de los países de bajos ingresos de América Central y del Caribe (Guatemala, Haití, República Dominicana) se matriculan y terminan el primer año de la primaria. Esos porcentajes son inferiores, pero no muy diferentes a los de los estratos medios (99% y 92%, respectivamente), e incluso a los de los estratos altos (99% y 96%). Pero ya en el quinto año de escolaridad, solamente permanecen en el sistema un 63% de los niños del estrato pobre en los países de América del Sur y un 32% en los países de América Central y del Caribe. En el noveno año los porcentajes se reducen a 15% y 6%, respectivamente. En contraste, en el estrato alto terminan el quinto año el 93% y 83% de los niños de los dos grupos de países y el 58% y 49% llegan a completar el noveno año (véanse los gráficos 2.21a a 2.21c).

Estos patrones distan de ser universales (véanse los gráficos 2.22a a 2.22c). En algunas regiones del mundo las diferencias de educación arrancan desde el primer grado, reflejando problemas de acceso. Por ejemplo, en África Occidental y en Asia del Sur menos de la mitad de los niños que pertenecen al 40% más pobre completan el primer grado, cosa que sí logran aproximadamente cuatro de cada cinco niños del estrato más rico.

A diferencia de América Latina, en otros grupos de países con matriculación inicial alta se logra retener una proporción mayor de niños al menos durante los primeros cinco años de escuela, lo cual reduce las diferencias educacionales por estratos de ingreso (Asia del Este). Finalmente, en otras regiones que tienen una elevada matrícula inicial y tienen un problema de deserción, éste no se concentra en forma tan aguda en los pobres, sino que afecta también a las clases medias e incluso a las altas (el caso de África Oriental).

Gráfico 2.23. Rendimiento de la educación en relación con la escolaridad



Fuente: Psacharopoulos (1994).

En síntesis, la mala distribución de la educación en América Latina es reflejo, no de problemas iniciales de acceso de los pobres al sistema educativo, sino de elevadas y muy rápidas tasas de deserción entre los pobres. Los sistemas escolares de América son, por consiguiente, altamente estratificados, y no constituyen un mecanismo de movilidad social ni de reducción de las diferencias de ingreso como en otras regiones del mundo. Volveremos sobre este punto central más adelante en este capítulo y en varios lugares más de esta publicación¹⁰.

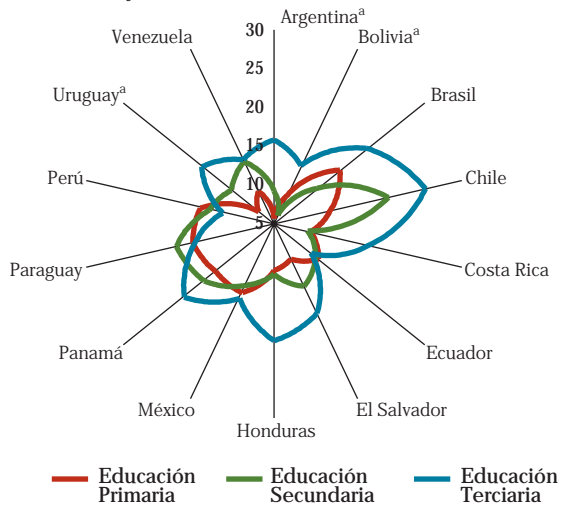
RENDIMIENTO DE LA EDUCACION EN AMERICA LATINA

Hemos visto que el progreso educacional en América Latina ha sido lento y que la dispersión de la educación es excesiva debido a la estratificación de los logros educativos. Pero el nivel y la distribución de la educación son apenas dos de las cuatro dimensiones que deben tenerse en cuenta para entender la relación entre educación y distribución del ingreso. Además, es preciso considerar el rendimiento y la calidad de la educación.

⁹ Filmer, Pritchett y Tan (1998) en base a encuestas de demografía y salud (Demographic and Health Surveys, DHS) recolectadas en su mayoría entre 1991 y 1996.

¹⁰ En el capítulo siguiente discutimos los determinantes de los logros educacionales a nivel familiar, en el capítulo 5, sobre políticas sociales, estudiamos las implicaciones que tiene la organización del sector educativo en la eficiencia y calidad de los servicios que reciben los diferentes grupos de ingreso y en el capítulo 8, sobre política fiscal, analizamos la distribución de los beneficios del gasto público en educación.

Gráfico 2.24. Rendimiento de la educación por niveles (Porcentajes)



^a Países con datos urbanos solamente.

Nota: regresiones de rendimiento por niveles educativos, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Los rendimientos individuales de la educación son mayores donde la escasez de este recurso es más aguda. No es sorprendente que un individuo que logra un año adicional de educación en un país donde los niveles educativos son muy bajos obtenga un aumento del ingreso mucho mayor de lo que ocurriría en un país donde todos alcanzan altos niveles de educación. Mientras que en África por cada año de educación secundaria o universitaria, el ingreso aumenta cerca del 30%, en los países desarrollados, donde los niveles promedio de escolaridad son elevados, un año adicional de estudios secundarios o universitarios sólo representa un aumento del orden del 12% en los ingresos individuales. Entre estos dos extremos, América Latina se encuentra más cerca de los países desarrollados que de África (gráfico 2.23).

Estas diferencias de rentabilidad pueden tener un impacto enorme en las brechas de ingreso. Con un retorno de la educación del 12%, la brecha de ingresos entre un individuo con educación universitaria completa y alguien sin educación es de cinco a uno, con una tasa de retorno del 18% se eleva a 17 veces y con un retorno del 30% ¡llega a 86 veces! El efecto que ello tenga sobre la distribución del ingreso dependerá además, de la distribución de la población por niveles educativos. Si la educación promedio corresponde a la educación que logra una gran mayoría de la población, qué tan elevado sea el rendimiento hará poca diferencia sobre la distribución del ingreso. Pero si hay una gran dispersión en la educación, como es el caso de América Latina, cuán alto sea el rendimiento puede tener un efecto importante.

A poca educación, bajo rendimiento

El rendimiento de la educación varía no solamente entre países, sino por niveles educativos. Típicamente, el rendimiento de la educación secundaria es menor que el de la universitaria, como se observa en el gráfico 2.23. A nivel mundial, también hay evidencia de que el rendimiento de la educación primaria es significativamente mayor que el de los niveles siguientes, con tasas que en muchos países superan el 30%. Aunque algunos estudios anteriores han estimado que las tasas de rendimiento de la educación primaria en América Latina eran en promedio 26% hacia fines de los ochenta¹¹, las estimaciones basadas en las encuestas de hogares para los noventa muestran tasas de rendimiento de la educación primaria de sólo 10%, no muy diferentes a las de la secundaria (11%), e inferiores a las de la educación universitaria, que llegan al 18%. Las tasas de rendimiento de la educación primaria más altas se observan en Brasil (17%), México y Perú (ambos 14%), y mientras que las de la secundaria no superan en ningún país el 16%, las de la universitaria son superiores al 20% en seis países (Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá), y en ningún caso están por debajo del 15% (gráfico 2.24).

El bajo rendimiento que ofrece la educación básica en América Latina en la actualidad puede estar reflejando la influencia de la globalización, a través de diversos canales. La incorporación de China y otros países de menor desarrollo al comercio mundial puede haber ejercido una presión adversa sobre la remuneración del trabajo de personas con educación básica. La liberalización comercial (por parte de los países de América Latina y de otras regiones) puede haber elevado el precio relativo de los recursos naturales locales, en detrimento de la remuneración relativa del trabajo¹². Y junto con las políticas macroeconómicas, la liberación comercial en América Latina parece haber propiciado la adopción de cambios tecnológicos que han desplazado la demanda laboral hacia el empleo más calificado¹³. Estos factores de demanda han interactuado además con una fuerte expansión de la oferta de trabajo no calificado por razones demográficas, que no ha sido contrarrestada con un mejoramiento de los niveles educativos¹⁴.

Este perfil de rendimiento no es necesariamente más desigualizante que el perfil típico de los países en desarrollo o el de los países desarrollados. La estructura de rendimiento de América Latina implica una brecha de

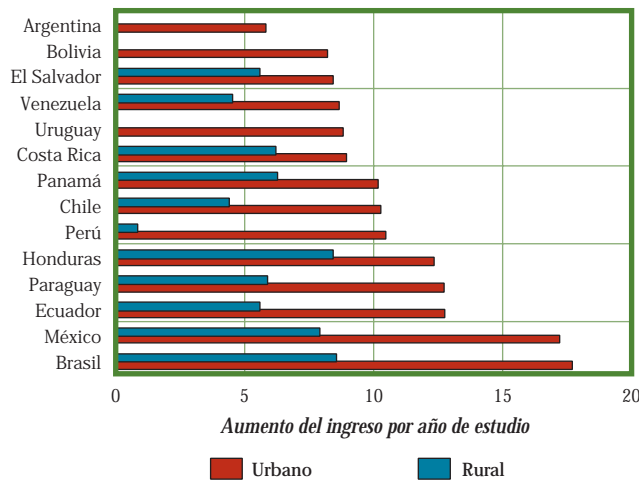
¹¹ Psacharopoulos y Ng (1994) y Psacharopoulos (1994).

¹² Véase una argumentación completa en Rodrik (1997) y Wood (1997).

¹³ Véase Robbins (1996) y Lora y Olivera (1998).

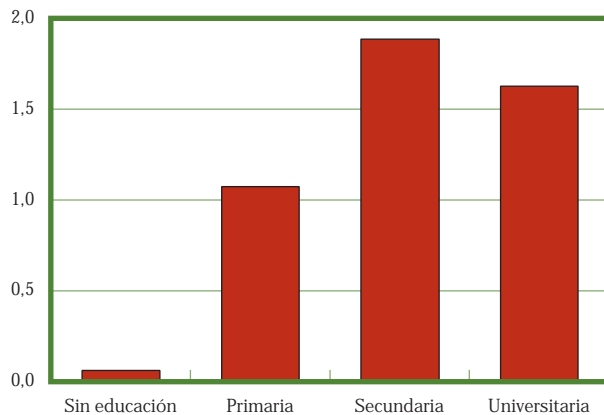
¹⁴ Véase Duryea y Székely (1998).

Gráfico 2.25. Tasas de rendimiento de la educación primaria en zonas urbanas y rurales (Porcentajes)



Nota: Regresiones de rendimiento por niveles educativos y zonas, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.26. Aumento del ingreso por año de experiencia y nivel de educación (Porcentajes)



Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de escolaridad.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

ingresos de ocho a uno entre el individuo con estudios universitarios completos y el trabajador sin educación; en cambio el perfil típico de los países desarrollados implica una brecha de 11 a uno, y el de los países en desarrollo de ingreso medio bajo se traduce en una brecha de 33 a uno¹⁵. Sin embargo, la estructura de rendimiento de la educación en América Latina es conducente a la estratificación de la educación, porque implica incentivos muy bajos para avanzar en la educación básica, a menos que se tenga la posibilidad de alcanzar la educación universitaria. La baja proporción de la población que llega a la

escuela secundaria en América Latina es consistente con esta interpretación. Pero los efectos desigualizantes son aun mayores. Como veremos en el capítulo siguiente, en el seno de la familia se amplían y reproducen las desigualdades originadas en la educación, porque el número de hijos depende fuertemente de las posibilidades de generación de ingreso de las madres. Mujeres con bajos niveles educativos posiblemente tendrán un mayor número de hijos, que a su turno tendrán pocas posibilidades de recibir una buena educación.

Aparte de que el rendimiento de la educación primaria es bajo, lo es aún más en las zonas rurales. Mientras que en promedio, un año adicional de educación primaria representa un aumento de ingreso del 11% para el trabajador urbano, al trabajador del campo sólo le eleva el ingreso en un 6%. Las mayores diferencias en el rendimiento de la educación se encuentran en Brasil, México y Perú, lo cual puede reflejar tanto diferencias de calidad entre el campo y la ciudad, como un problema de falta de oportunidades laborales adecuadas para los trabajadores más educados del campo, que se reforzaría por el hecho de que los trabajadores con mayor iniciativa y capacidad laboral estarían más inclinados a migrar a las ciudades (gráfico 2.25).

Una nota de cautela

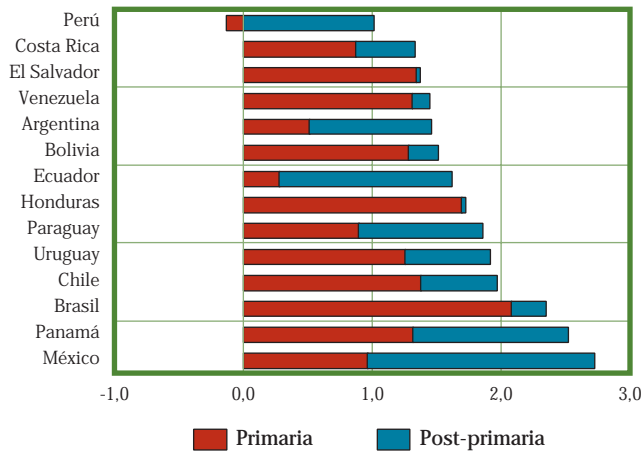
Cálculos de rendimiento de la educación, semejantes a los presentados arriba, podrían ser utilizados en forma equivocada para argumentar que el gasto público en educación debe concentrarse en la educación avanzada, puesto que es la que ofrece mayor rendimiento. Sería una argumentación errónea, ya que el gasto público debe responder al rendimiento *social*, no al individual. Aunque la educación básica ofrezca rendimientos bajos a los individuos, es deseable socialmente porque de ella dependen otros beneficios. Una mejor educación básica es necesaria para mejorar las condiciones de salud de la población, para reducir la natalidad y para mejorar la convivencia ciudadana, entre muchas otras razones.

El efecto multiplicativo de la experiencia

Las diferencias de ingreso debidas a la educación tienen además a multiplicarse con la experiencia. El rendi-

¹⁵ Las tasas de rendimiento de países de la OCDE utilizadas fueron 21%, 12% y 12% para los tres niveles; para los países en desarrollo con ingresos de hasta US\$2.450 fueron 30%, 19% y 19%. Estos son los promedios (redondeados) que figuran en Psacharopoulos (1994).

Gráfico 2.27. Aumento del ingreso por año de experiencia
(Porcentajes)



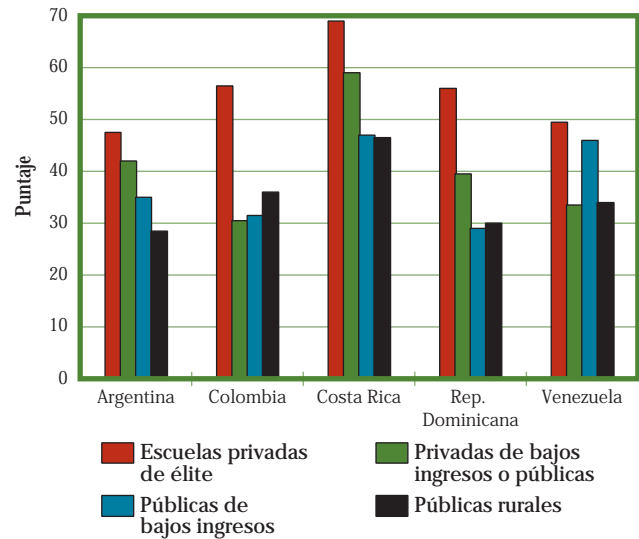
Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de educación por nivel.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

miento de la experiencia tampoco es igual para los diferentes niveles de educación. El ritmo al que aumenta el ingreso con los años de experiencia es prácticamente nulo para los trabajadores que no tienen ninguna educación, es del orden del 1% anual para los trabajadores que tienen alguna educación primaria y supera en general el 1,5% anual en los trabajadores con educación secundaria o universitaria (gráficos 2.26 y 2.27). Aunque por regla el efecto de la experiencia en los trabajadores con educación primaria es mayor que en el caso de quienes no tienen ninguna educación (excepto en Perú), y menor que en el de los trabajadores con alguna educación post-secundaria, son muy grandes las diferencias entre países. Esto puede reflejar el hecho de que la calidad de la educación no ha sido constante en el tiempo ni es igual entre países. Si la calidad de la educación se ha deteriorado, esto se reflejará en una aparente ganancia por experiencia, porque los trabajadores de mayor edad tendrán ingresos más altos debido no sólo a que tienen más experiencia, sino a que recibieron una mejor educación. Y lo contrario ocurrirá si la calidad ha mejorado.

LOS PROBLEMAS DE CALIDAD

El número de años de escolaridad es apenas un indicador aproximado de la educación que reciben las personas. Una educación deficiente se traduce en un rendimiento inferior y en ingresos menores durante la vida laboral del individuo. Si la distribución de la calidad de la educación está sesgada en contra de los niños que

Gráfico 2.28. Rendimiento en matemáticas y ciencias, por tipo de escuela, en los años noventa



Fuente: Luna y Wolfe (1993), citado por Schiefelbein (1995).

proviene de estratos de ingreso bajo, constituirá un canal adicional de concentración del ingreso laboral y, a la postre, de reproducción de la desigualdad. Toda la evidencia para América Latina indica que, en efecto, los pobres reciben una educación de calidad inferior.

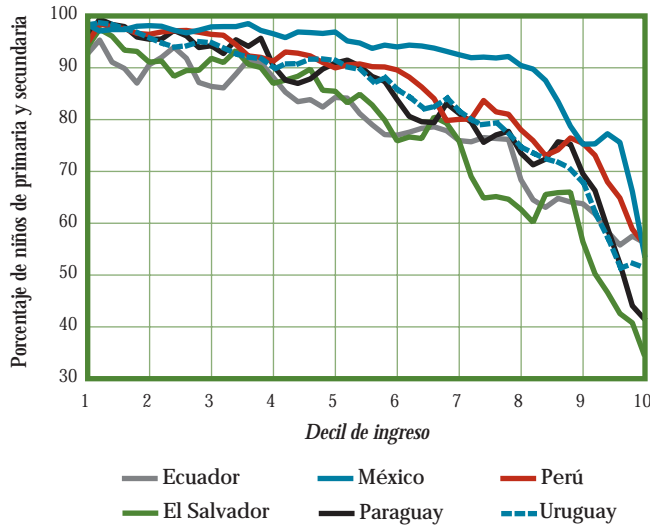
A juzgar por la comparación de pruebas internacionales, el rendimiento académico de los estudiantes latinoamericanos se sitúa por debajo del de los países desarrollados o del este asiático¹⁶. Y dentro de cada país, el desempeño en los estudiantes de las escuelas públicas de familias de bajos ingresos o de las escuelas rurales es muy inferior al de los de escuelas de las clases medias o altas, especialmente cuando son colegios privados. Solamente los estudiantes de escuelas privadas de élite logran rendimientos comparables a los internacionales (gráfico 2.28).

Las escuelas privadas ofrecen hasta el doble de horas de instrucción que las escuelas públicas y usualmente cubren la totalidad del currículum oficial, mientras que, paradójicamente, en las escuelas públicas el currículum oficial sólo se cubre en un 50%. Las escuelas públicas muestran además muy altas tasas de repetición, lo que implica logros académicos menores por año de estudio¹⁷. El inferior desempeño de las escuelas públi-

¹⁶ En pruebas de lectura, el desempeño de estudiantes de siete países latinoamericanos resultó inferior al de los países desarrollados y del este de Asia. En una prueba mundial de habilidades matemáticas en que participaron sólo dos países latinoamericanos, uno de ellos ocupó el penúltimo puesto entre 41 países y el otro no permitió que se publicaran los resultados. Véase Puryear (1997) y Prael, et al. (1998).

¹⁷ Prael, et al. (1998).

Gráfico 2.29. Uso de la educación pública por decil de ingreso



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

cas no es atribuible exclusivamente a las condiciones socioeconómicas de los estudiantes. Si se aísla la influencia que pueden tener las características observables de los estudiantes, se confirma que el desempeño escolar es inferior en las escuelas públicas¹⁸.

En estas condiciones no es sorprendente que las familias de ingresos altos huyan de la educación pública. Entre el 40% más pobre de la población, el sector público provee más del 90% de la educación primaria y secundaria mientras que en el 40% de la clase media el porcentaje es alrededor del 80%. En los grupos de mayores ingresos en cambio se produce una verdadera desbandada, al punto que entre las familias de los percentiles de ingresos más altos sólo entre el 25% y el 40% de los niños asisten a las escuelas públicas (gráfico 2.29). En contra de la opinión generalizada, la opción de la educación privada solamente es viable para un reducido grupo de la población, que está en capacidad de costearla. Este es un claro elemento de diferenciación entre el 10% más rico de la población y los demás, que posiblemente está en la base de las enormes brechas de ingresos señaladas en el capítulo 1.

La mala calidad de la educación afecta severamente las posibilidades futuras de generación de ingresos de los jóvenes que provienen de familias de ingresos más bajos. Esto se debe a que las familias de mayores ingresos no solamente tienen una mayor capacidad de compra que les permite costear una mejor educación para sus hijos sino que, además, los padres con mayores niveles de educación cuentan con mejores criterios para escoger la educación de sus hijos, y posiblemente para incidir en su desempeño. Un análisis econométrico se-

ñala que la tasa de rendimiento que obtienen los hijos por cada año de educación depende en forma significativa de la educación del padre, o del ingreso permanente del padre¹⁹. Este efecto es independiente (y adicional) del que puede tener directamente el ingreso del padre o la educación de los padres sobre el ingreso del hijo por razones distintas a sus años de educación²⁰.

Las estimaciones efectuadas muestran que los hijos de familias que pertenecen a los deciles más bajos reciben una educación primaria cuya calidad (medida en términos de capacidad de generación de ingreso) es 35% inferior a la del decil más alto²¹. Incluso entre el decil noveno y el décimo se encuentra una diferencia de calidad de la educación primaria que en promedio es mayor del 10%. En la secundaria, las diferencias de calidad entre los primeros cuatro deciles y el último son superiores al 20% y entre el noveno y el décimo deciles son aún próximas al 10%. No es sorprendente que las diferencias de calidad sean menores para la secundaria y luego para la universitaria (véase el gráfico 2.30), debido a que el proceso de selección del sistema induce a retirarse a quienes reciben la peor educación en los primeros años. Pero las reducidas diferencias de calidad por niveles de ingreso en la educación superior (del orden del 3% solamente entre los dos últimos deciles) sugieren que el acceso a las universidades de calidad puede estar más influido por factores diferentes al estrato familiar, tales como las capacidades individuales.

Las diferencias entre la calidad en la educación secundaria que pueden adquirir los pobres y los ricos son muy significativas. Para el individuo que proviene de una familia del decil más rico de Chile o de Costa Rica, cada año de educación adicional le reporta un aumento de ingreso que es 4 puntos porcentuales más elevado que para el individuo cuyo origen es una familia del decil más pobre. Esta es la magnitud de la calidad adicional que pueden comprar los ricos, debido a la segmentación

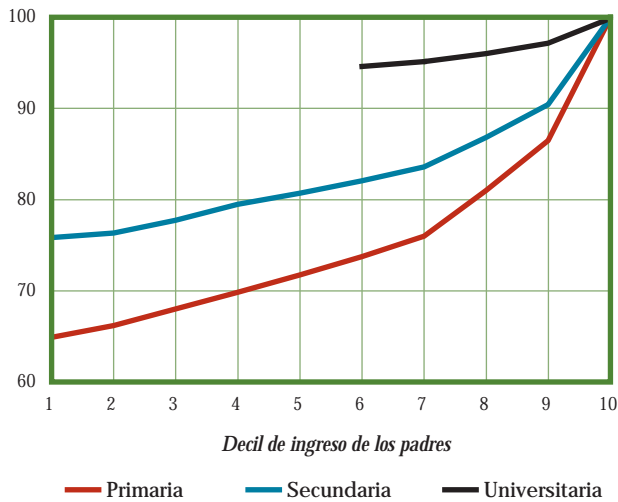
¹⁸ Véase Lockheed y Jiménez (1994), quienes concluyen que, al margen de las características individuales, el desempeño en los colegios privados en Colombia es 13% mejor que en las escuelas públicas y en República Dominicana 31% mejor. Véase también Saavedra (1997) para Perú y Savedoff (1998) para Chile y Venezuela.

¹⁹ El ingreso permanente o esperado del padre es el estimado de una función de ingresos que tiene en cuenta la experiencia y la educación del padre. Para los efectos de estas estimaciones se definió como "padre" al hombre jefe de hogar mayor en por lo menos 20 años al dependiente del mismo hogar.

²⁰ Estos resultados se basan en los seis casos en los que pudo comprobarse un efecto significativo de la educación del padre en las tasas de rendimiento de la educación del hijo, incluyendo además como variables explicativas separadas la educación del padre y de la madre. En los demás países, aunque dicho efecto fue significativo cuando no se incluyeron estas últimas variables, dejó de serlo al ser introducidas.

²¹ Conocido el efecto de la educación del padre sobre el rendimiento de la educación del hijo y los niveles de educación de los padres de familia por decil de ingreso se deduce cuál es la calidad esperada de la educación que adquieren los hijos por decil de ingreso.

Gráfico 2.30. Calidad de la educación por niveles, según decil de ingreso de los padres (Porcentajes)



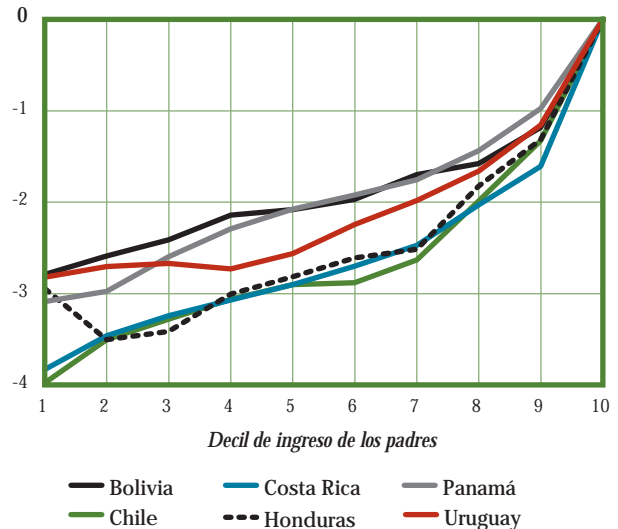
Nota: Regresiones de ingreso laboral de dependientes del hogar como función de experiencia, experiencia al cuadrado, educación por niveles, educación por niveles multiplicado por la educación del padre; educación del padre y de la madre.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

del sistema educativo. Las diferencias son de 3 puntos en Bolivia, Honduras, Panamá y Uruguay. Y son apreciables también entre los dos últimos deciles: en cualquiera de estos países quienes provienen del decil más rico logran por lo menos 1% adicional de rendimiento por cada año de educación que quienes provienen del decil inmediatamente siguiente (gráfico 2.31). Estas brechas de calidad son una medida del grado de estratificación educativa de cada país, que resulta de la interacción entre las diferencias en la calidad del sistema educativo con los antecedentes familiares de los individuos.

En conclusión, todos los indicadores disponibles apuntan a señalar que hay grandes diferencias de calidad en la educación que reciben pobres y ricos. Estas diferencias refuerzan la influencia que ejerce la distribución de la educación y la estructura de rendimiento sobre la concentración del ingreso. Como analizaremos en el capítulo 5, el origen de estas diferencias de calidad no es la magnitud del gasto y ni siquiera el hecho de que los ricos tengan mayor acceso a la educación privada. El problema se encuentra en la organización del sistema educativo público, que típicamente es muy centralizado, no brinda incentivos para adaptarse a las condiciones de los estudiantes y sus familias, ni para mejorar la calidad. Esto es así porque el sistema de organización actual de la educación pública mantiene al margen de las decisiones administrativas y pedagógicas a los planteles educativos, a las familias e incluso a los maestros.

Gráfico 2.31. El costo de la baja calidad de la educación (Diferencias en las tasas de rendimiento de la educación respecto al decil 10)



Nota: Regresiones de ingreso laboral de dependientes del hogar como función de experiencia, experiencia al cuadrado, educación por niveles, educación por niveles multiplicado por la educación del padre; educación del padre y de la madre.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de la igualdad del ingreso, la educación en América Latina presenta rasgos problemáticos en cuatro dimensiones:

- el *nivel* de la educación ha crecido en forma más lenta que en otras regiones del mundo en las últimas décadas debido a deficiencias en el alcance de la educación secundaria y al retiro precoz del sistema escolar de los niños de familias de los estratos bajos;
- la *dispersión* de la educación es elevada pues, aparte de que las generaciones más jóvenes tienen más educación que las generaciones anteriores, *dentro* de cada generación hay grandes diferencias en los logros educativos de unos individuos y otros. Sin embargo, estas diferencias intrageneracionales ya están reduciéndose en todos los países;
- el *rendimiento* de la educación es bajo para los primeros años de escolaridad pero elevado para la educación universitaria, y es sustancialmente menor en el campo que en la ciudad;
- la *calidad* de la educación es muy inferior para los estudiantes que provienen de familias de bajos ingresos que en su mayoría asisten a la escuela pública y no pueden acceder a la educación privada de mejor calidad.

En resumen, América Latina presenta una educación profundamente estratificada que está reproduciendo, en lugar de corregir, las desigualdades de ingreso.

REFERENCIAS

- Barro, R. y J. W. Lee (1996). "International Measures of Schooling Years and Schooling Quality", *American Economic Review Papers and Proceedings* 86 (2), y base de datos anexa.
- Barros, Duryea y Székely (1998). Explaining Inequality in LAC: Using Microsimulation Techniques. Fotocopia. Washington, DC: Oficina del Economista Jefe, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Duryea, Suzanne y Miguel Székely (1998). "Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Filmer, Deon, Lant Pritchett y Jee-Peng Tan (1998). "Educational Attainment Profiles of the Poor (and Rich): DHS Evidence from Around the Globe". Fotocopia.
- Hamermesh, Daniel S. (1998). *Changing Inequality in Markets for Workplace Amenities*, NBER Working Paper Series, 6515, April.
- Krueger, A. B. y Summers, L. H. (1988). "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure", *Econometrica*, Vol. 56, pp. 259-294.
- Lockheed, Marlaine E. y Emmanuel Jiménez (1994). *Public and Private Secondary Schools in Developing Countries*. Banco Mundial, HRO Working Papers 43.
- Lora, Eduardo y Gustavo Márquez (1998). "The Employment Problem in Latin America: Perceptions and Stylized Facts". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Lora, Eduardo y Mauricio Olivera (1998). "Las políticas macro y los problemas del empleo en América Latina". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Luna, E. y Wolfe, R. (1993). "A Feasibility Report on the Assessment of Mathematics and Science Education in Latin America", fotocopia, Technical Department, Latin America and the Caribbean Region, Banco Mundial.
- Preal, Diálogo Interamericano y Cinde (1998). *El futuro está en juego*. Informe de la Comisión Internacional sobre Educación, Equidad y Competitividad Económica. Abril.
- Psacharopoulos, George. (1994). "Returns to Investment in Education: A Global Update". *World Development*. Vol. 22 No. 9, 1325-1343.
- Psacharopoulos, G. y Y. C. Ng (1994). "Earnings and Education in Latin America: Assessing Priorities for Schooling Investments", *Education Economics*, Vol. 2, No. 2.
- Psacharopoulos, G. y Z. Tzannatos (1992). *Women's Employment and Pay in Latin America: Overview and Methodology*. Washington, D.C., Banco Mundial.
- Puryear, Jeffrey M. (1997). *La Educación en América Latina: Problemas y Desafíos*, Serie Documentos Preal, No 7, Santiago, Chile.
- Raj Mehta, Shailendra (1998). "The Law of One Price and a Theory of the Firm: A Ricardian Perspective on Interindustry Wages", *RAND Journal of Economics*, Vol. 29, No.1, Spring, pp.137-156.
- Robbins, Donald J. (1996). "HOS Hits Facts: Facts Win. Evidence on Trade and Wages in the Developing World". Harvard Institute for International Development, fotocopia.
- Rodrik, Dani (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Washington DC: Institute for International Economics.
- Saavedra, J. (1997) Private and Public Schools in Peru. GRADE. Fotocopia.
- Savedoff, W. ed. (1998) *La organización marca la diferencia: educación y salud en América Latina*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Schiefelbein, Ernesto (1995). "Programa de acción para la reforma educativa en América Latina y el Caribe", Unesco-Orealc. Trabajo presentado a la Conferencia Anual del Banco Mundial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Rio de Janeiro, 12 y 13 de junio.
- Wood, Adrian (1997). "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *The World Bank Economic Review*, 11:1, enero, 33-57.

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 clave¹. 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.

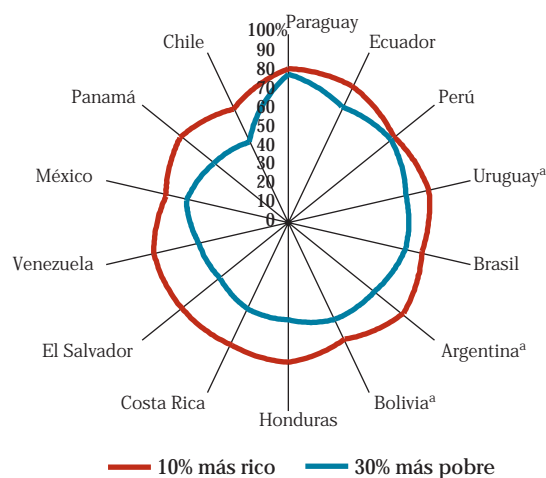
¹ Este capítulo se basa en los datos provenientes de encuestas de hogares. Para obtener detalles sobre los conjuntos de datos, véase el recuadro 1.2.

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 escolaridad².

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)



^a 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 ingresos³. 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.

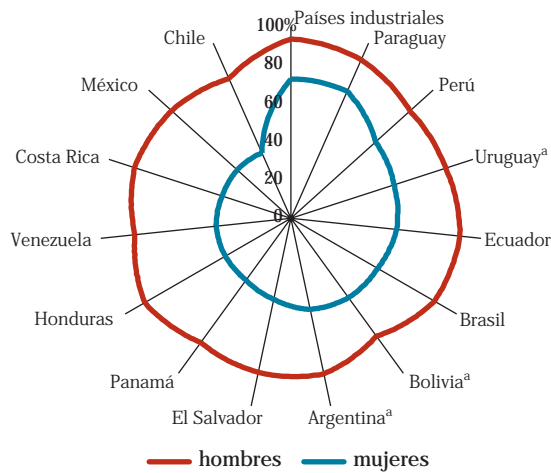
La participación de las mujeres en la fuerza laboral explica la diferencia

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

² 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.

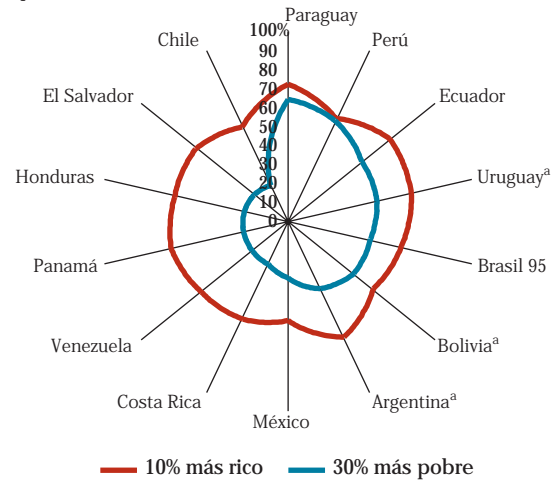
³ Se considera que una persona participa en la fuerza laboral si está empleada, trabaja por cuenta propia o está buscando empleo. En consecuencia, se incluirán los trabajadores desempleados que buscan empleo. En la mayoría de los países para los cuales se dispone de datos, la tasa de desempleo es más 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*)



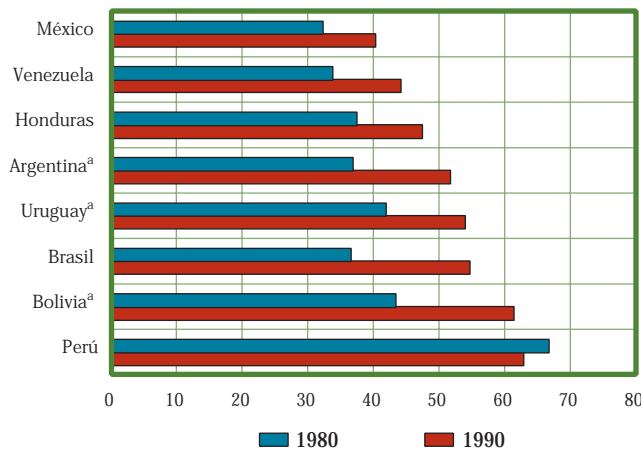
^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares. Datos países industriales vienen de Duryea y Székely (1998).

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



^a 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*)



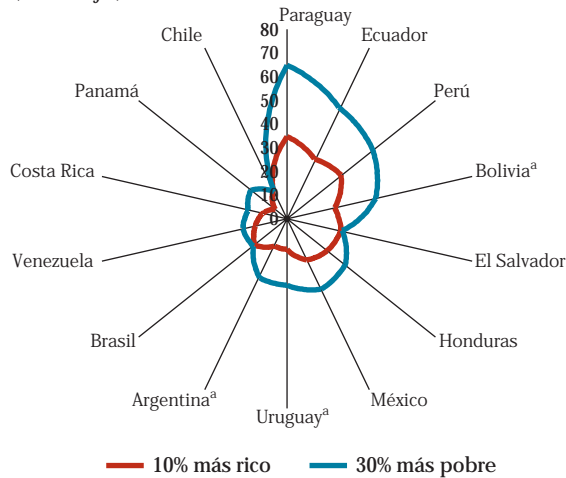
^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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)



^a Países con datos urbanos solamente.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

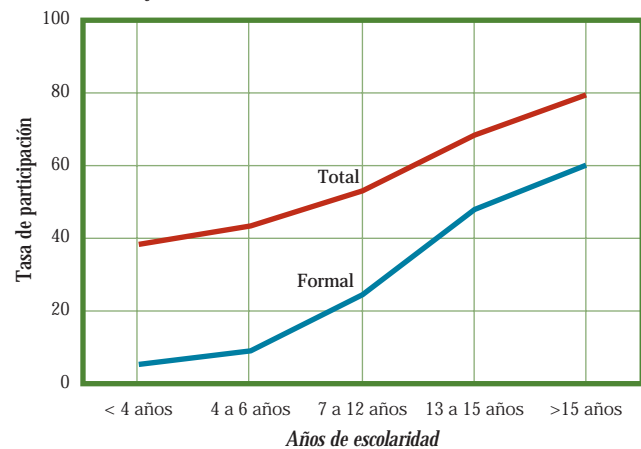
crementos en la participación de las mujeres de menores ingresos.

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.

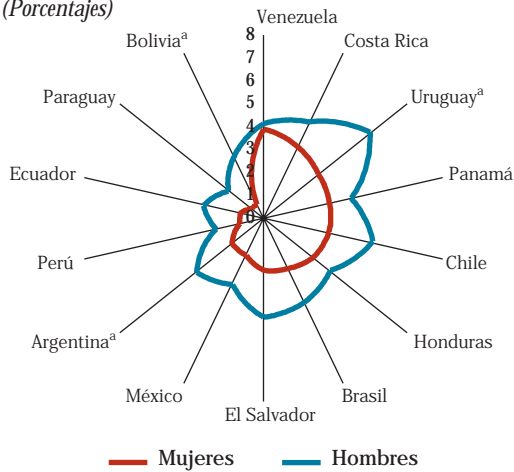
En el caso de las mujeres adultas de América Latina, la situación es más compleja y cambiante. Como se señaló anteriormente, las tasas de participación de las mujeres en la fuerza laboral varían considerablemente entre los distintos países, clases de ingresos y épocas. Existe una vasta literatura sobre 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 laboral⁴. 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 hogar⁵. 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-

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

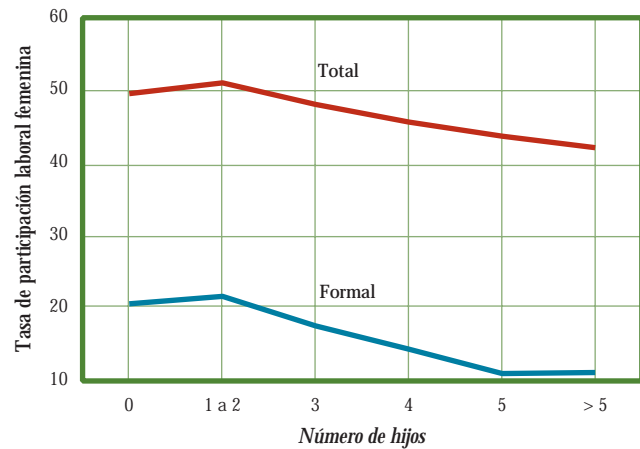
⁵ Esta es claramente una simplificación de las variaciones históricas en el papel social que desempeñan las mujeres en América Latina, que varía a lo largo del tiempo, entre países y regiones, y entre grupos de ingresos. Un estudio completo de estas variaciones escapa al alcance de este trabajo, que 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)



^a Países con datos urbanos solamente.
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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.

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.

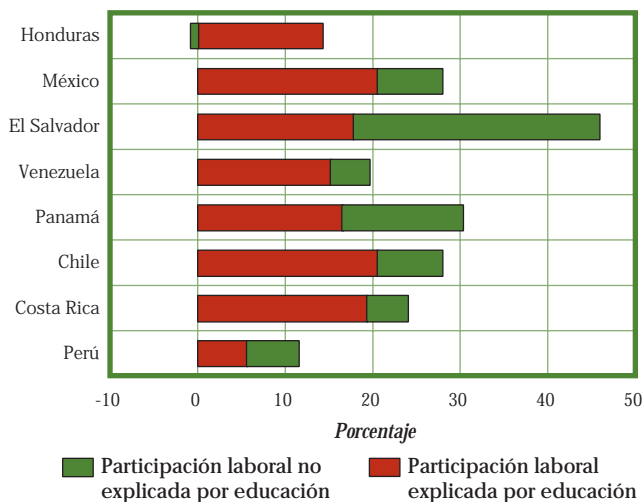
En primer lugar, las mujeres más educadas tienen mayores probabilidades de incorporarse al mercado la-

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)



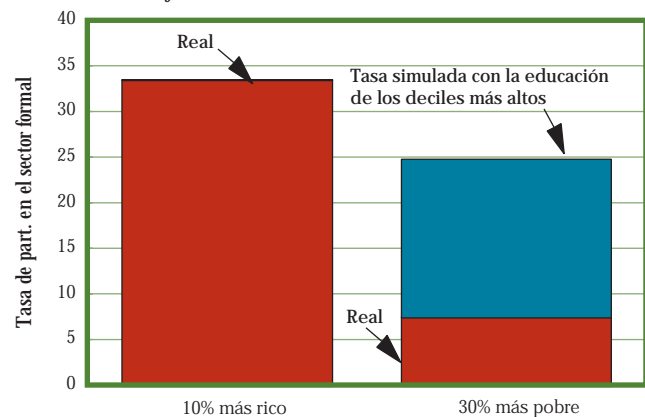
Nota: La brecha se calcula como la diferencia entre tasas de participación femenina del decil más rico y del 30% más pobre. Sólo se incluyen países con una brecha de 10% o más.

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)⁶. 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 hogar⁷.

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

⁶ 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.

⁷ 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 propia⁸. 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

⁸ 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

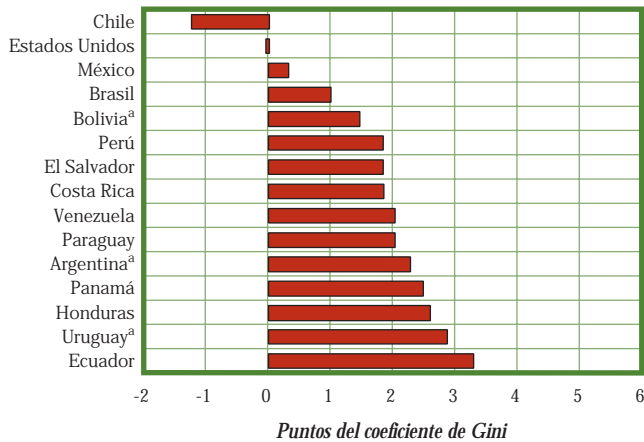
Como se señaló anteriormente, las mujeres están participando cada vez más en la fuerza laboral, y esta tendencia es consistente para todas las edades y niveles de educación, y en la mayoría de los países⁹. Estas tendencias son congruentes con el papel observado del nivel de instrucción de las mujeres 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 familia¹⁰. Cuando esta tasa

⁹ Véanse detalles en Duryea y Székely (1998).

¹⁰ 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



^a Países con datos urbanos solamente.

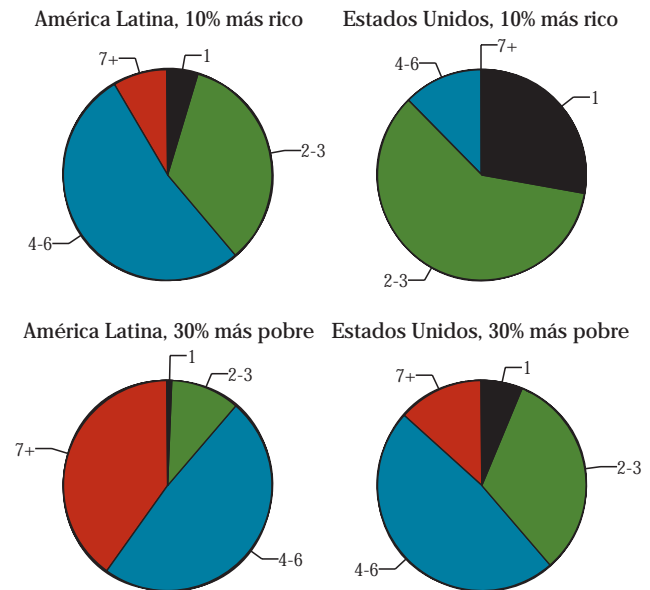
Fuente: Barros, Duryea, y Székely (1998).

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 participación¹¹. 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)¹². 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)



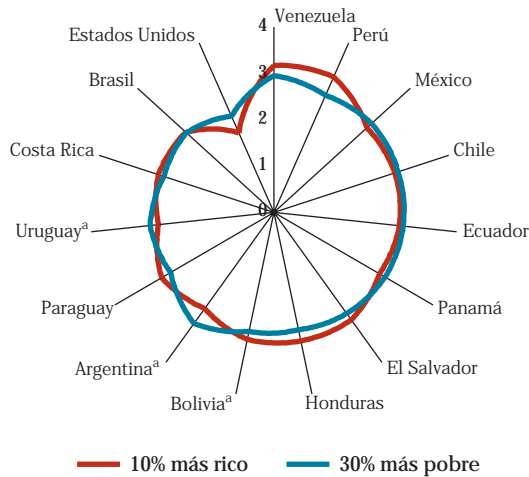
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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.

¹¹ 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.

¹² 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)



^a 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)



^a 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.

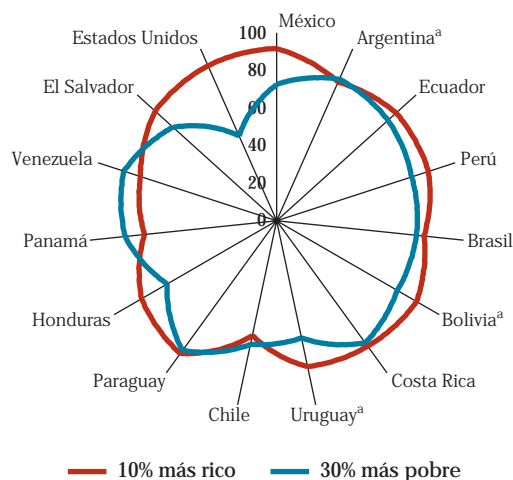
...porque tienen más hijos

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)



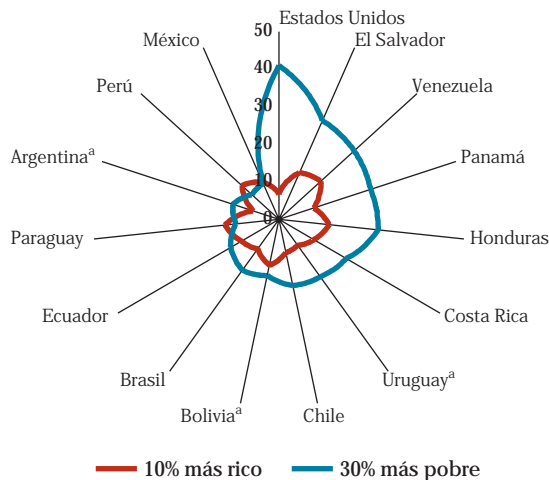
^a Países con datos urbanos solamente.

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)¹³. 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)



^a 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)¹⁴. Este efecto variaría desde algo más de 2 puntos en Chile (una disminu-

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

¹⁴ 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.

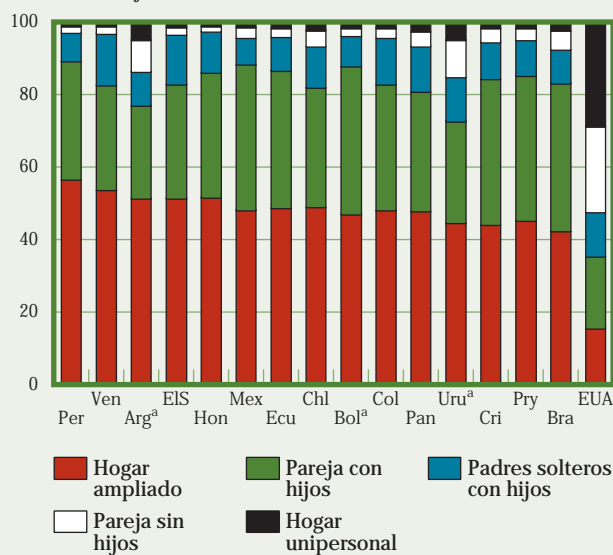
Las evidencias obtenidas en México muestran que en una familia, cuando la persona de más edad supera los 50 años, el hogar tiende a incrementar su tamaño y a cambiar su composición ampliándose a otros hogares. En estas unidades se producen significativas transferencias transgeneracionales, y la cantidad 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?

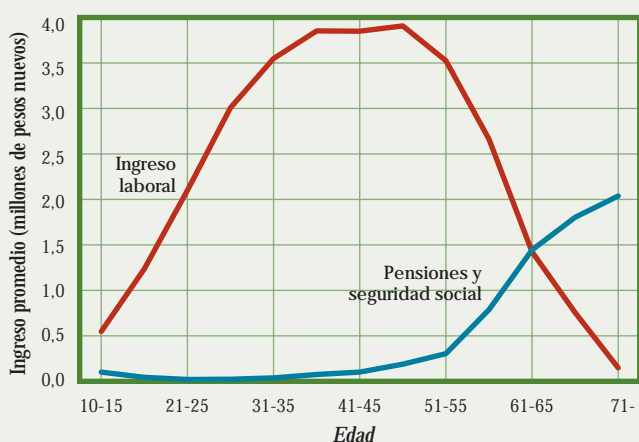
(Porcentajes)



^a Países con datos urbanos solamente.

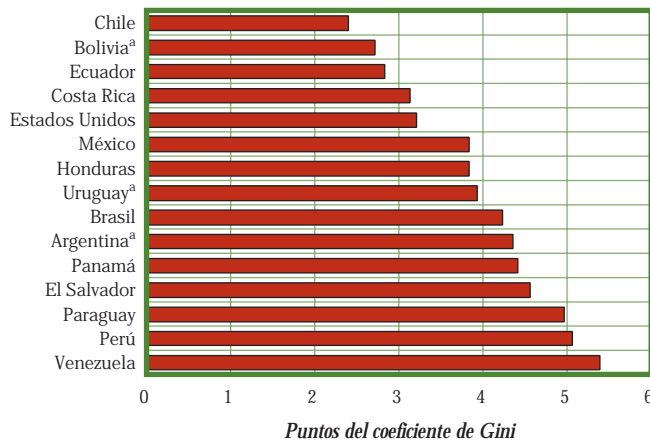
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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



^a Países con datos urbanos solamente.

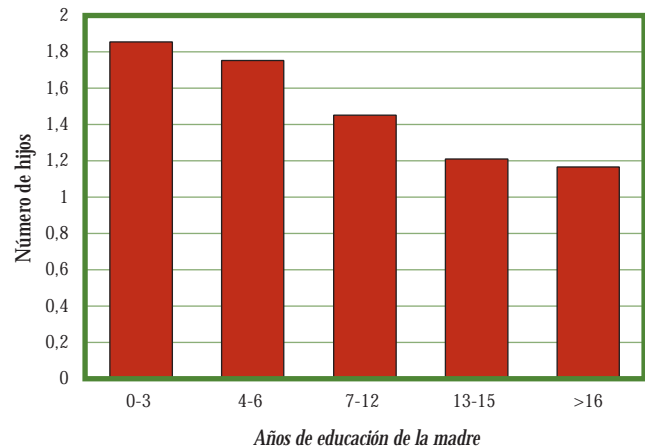
Fuente: Barros, Duryea y Székely (1998).

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 ingreso¹⁵. 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.

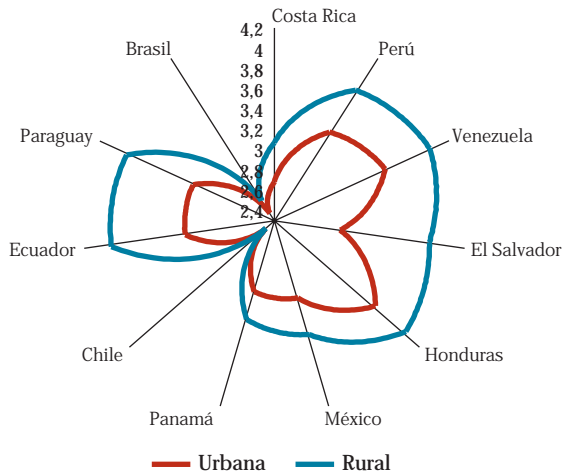
Las personas educadas tienen menos hijos

Como se señaló anteriormente, las mujeres que tienen mayor educación tienden a tener menos hijos¹⁶. 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.

¹⁵ 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.

¹⁶ 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



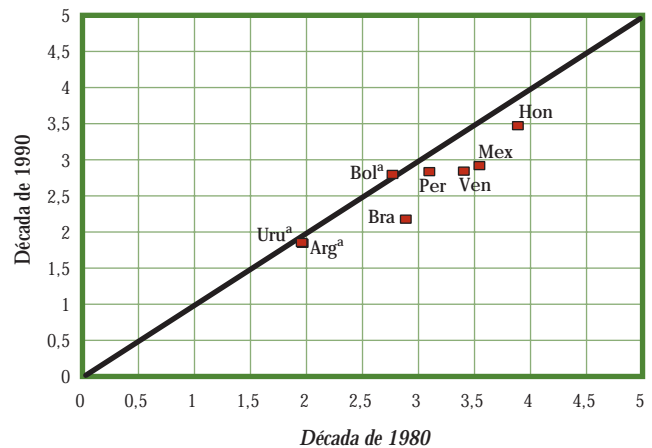
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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 mujeres¹⁷.

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



^a Países con datos urbanos solamente.

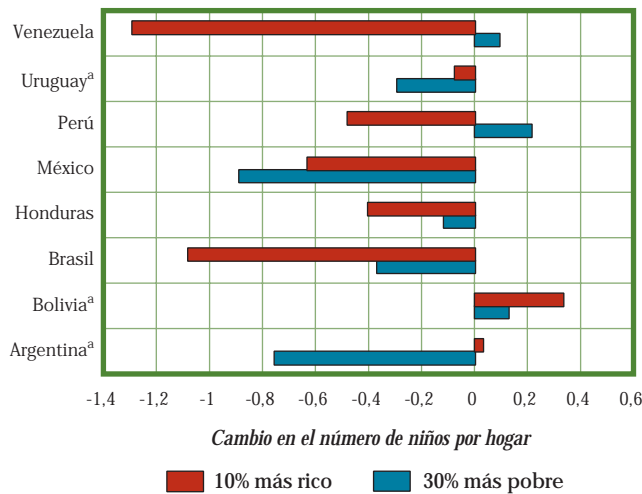
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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

¹⁷ 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



^a 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).¹⁸

El papel de la mujer

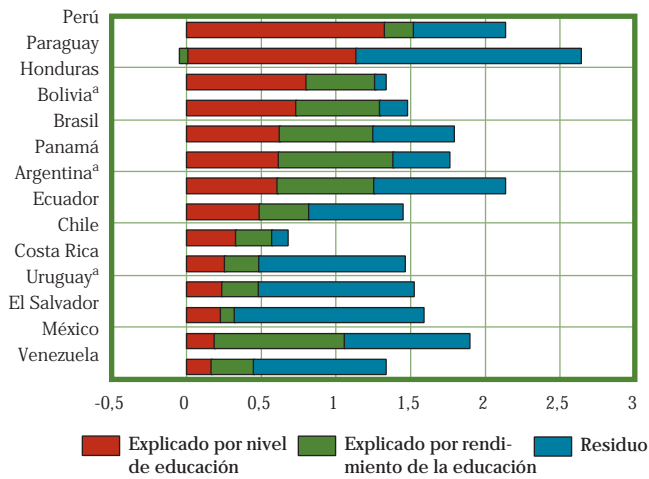
Gran parte de las diferencias de fecundidad entre las mujeres de altos y bajos ingresos puede explicarse por las diferencias en los recursos que ellas le ofrecen al mercado laboral en términos de su nivel de escolaridad, y por las diferentes tasas de retorno que les otorga el mercado laboral por su educación (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 rentabilidad¹⁹. 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 educativos— 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-

¹⁸ 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.

¹⁹ 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



^a Países con datos urbanos solamente.

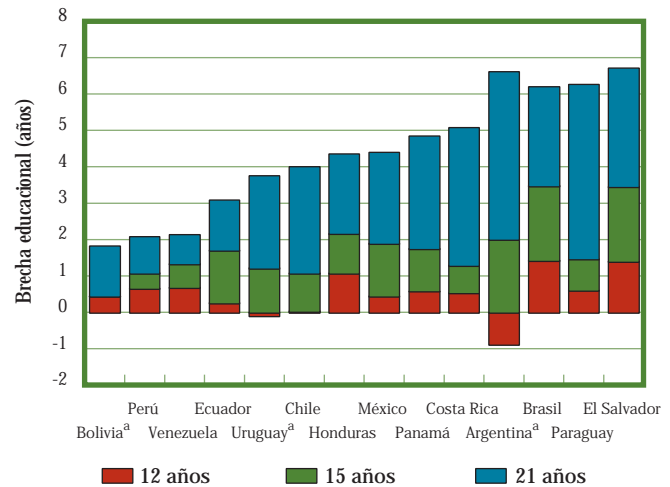
Nota: La brecha de fertilidad se calcula como la diferencia en el número de niños por hogar en el decil del 10% más rico y en los tres deciles más pobres.

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



^a 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.

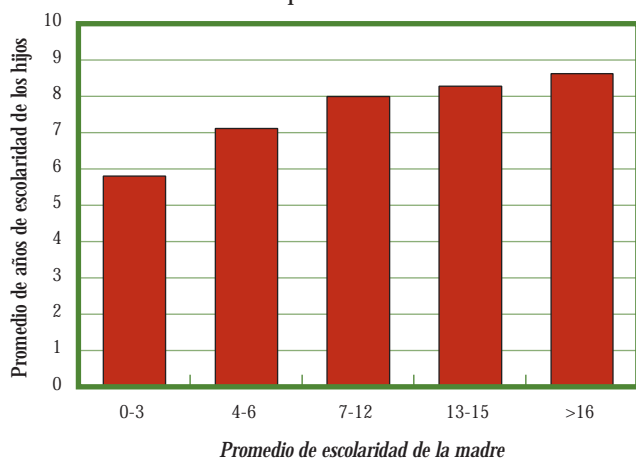
EL NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS NIÑOS

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.

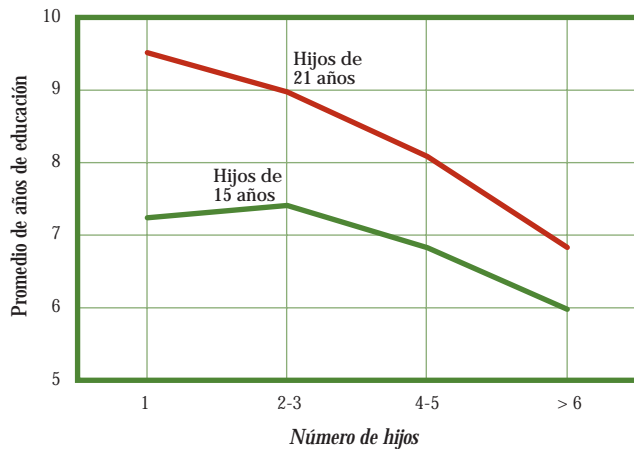
Para la época en que los jóvenes han alcanzado los 21 años, y la mayoría ha concluido efectivamente su educación formal, existe una amplia brecha en el nivel de instrucción entre el decil superior y el 30% inferior de la población. En Perú y Venezuela, la diferencia es de alrededor de 2 años, pero en 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 hijos²⁰. 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-

²⁰ 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.

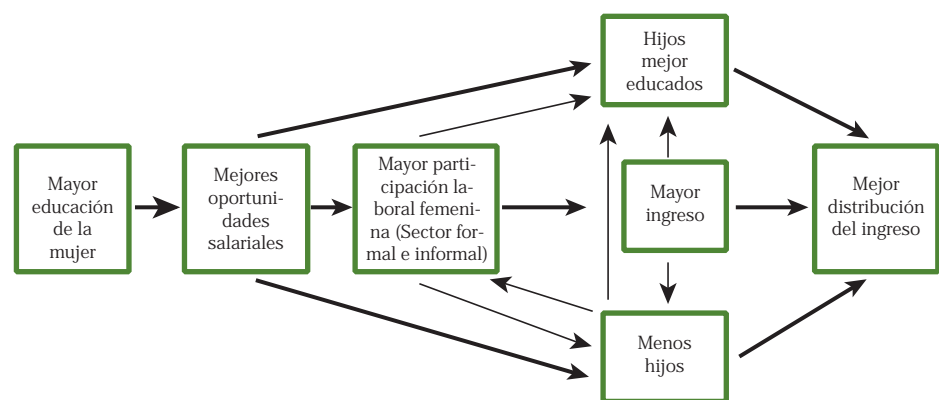
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

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 pequeños²¹. 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 educación²². 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).

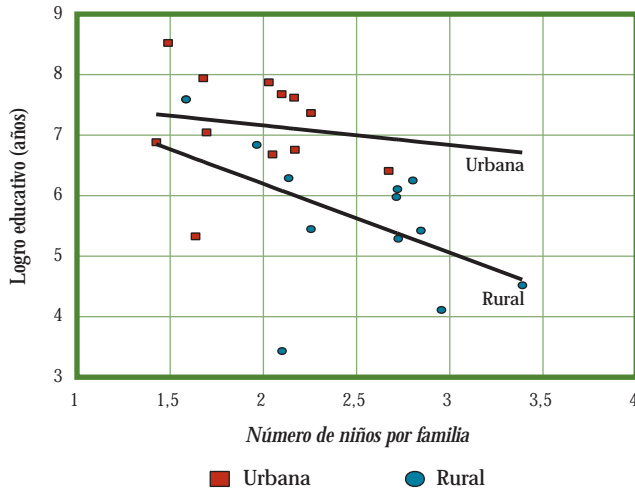
Gráfico 3.24. Beneficios de educar a la mujer



²¹ 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.

²² 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



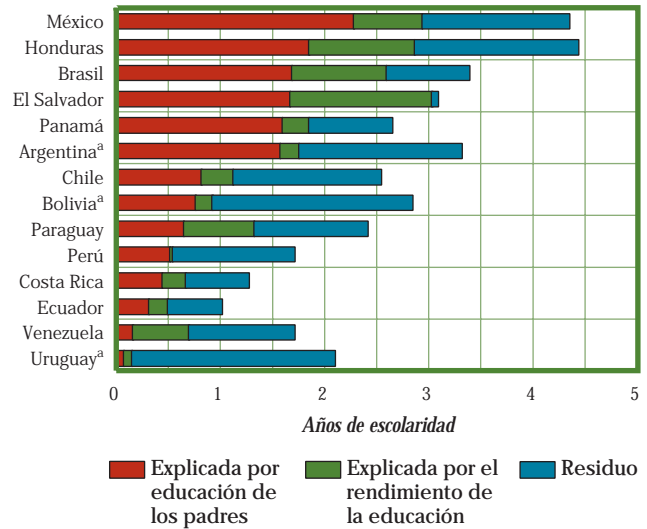
Nota: Las líneas representan la relación entre escolaridad (años) y número de niños controlada por otros factores. Véanse las estimaciones econométricas en el Apéndice.

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



^a 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 opuesta²³.

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 años²⁴. 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)



^a 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.

²³ 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.

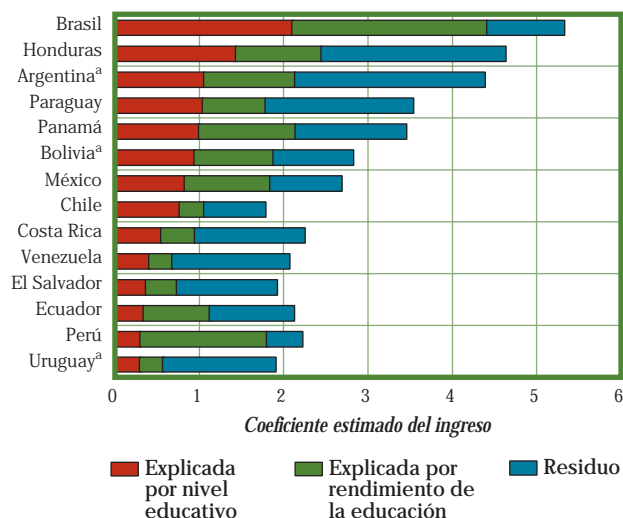
²⁴ Los cálculos se realizaron en dos muestras separadas. Utilizando la relación estimada, fue posible calcular los equilibrios hipotéticos finales en el nivel de instrucción de cada uno de estos grupos en el futuro. El ejercicio indica la forma en que el nivel de instrucción podría modificarse en el 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 educación²⁵. 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



^a 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.

laciones²⁶. 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 superior²⁷ (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

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

²⁶ 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.

²⁷ 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?

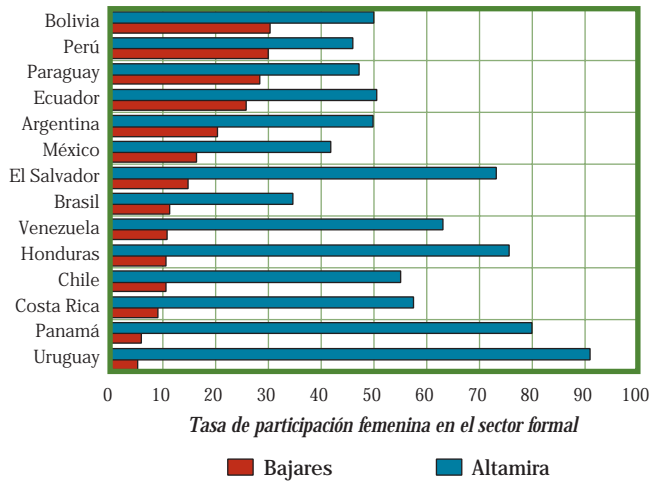
En este experimento, las personas se mantienen constantes; sólo varía el entorno. Si los resultados varían notablemente de un país a otro o si experimentan

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

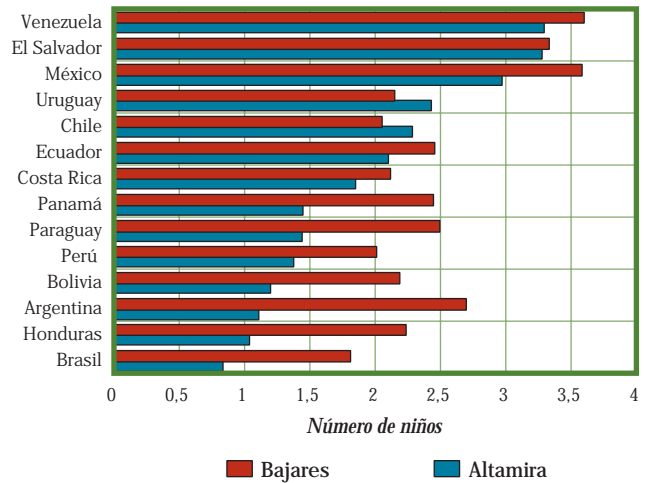
El número de hijos de estas parejas variará significativamente según el país en el que vivan (véase el gráfico 3.29b). En casi todas partes, los Bajares tendrían una mayor probabilidad de tener más hijos. En los países con las familias más grandes —Venezuela, El Salvador y México— se esperaría que cada 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

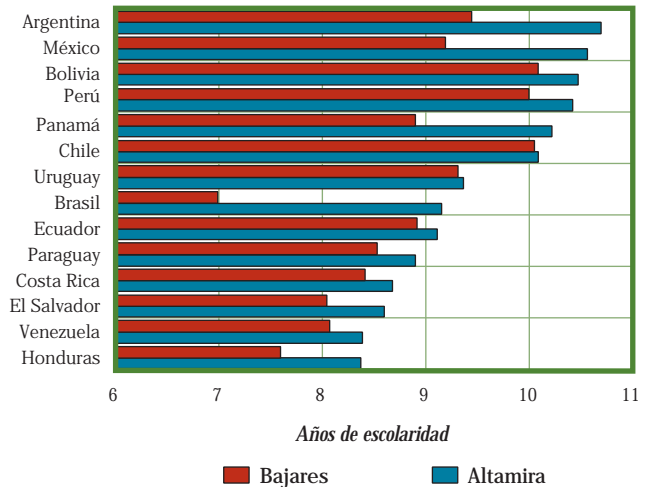
Las diferencias entre las parejas en términos de su nivel de educación también generan patrones diferentes en el nivel de instrucción de sus hijos (véase el gráfico 3.29c). En promedio, en una familia como los Altamira, los hijos completarían 9,8 años de escolaridad, mientras que los hijos de los Bajares 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.

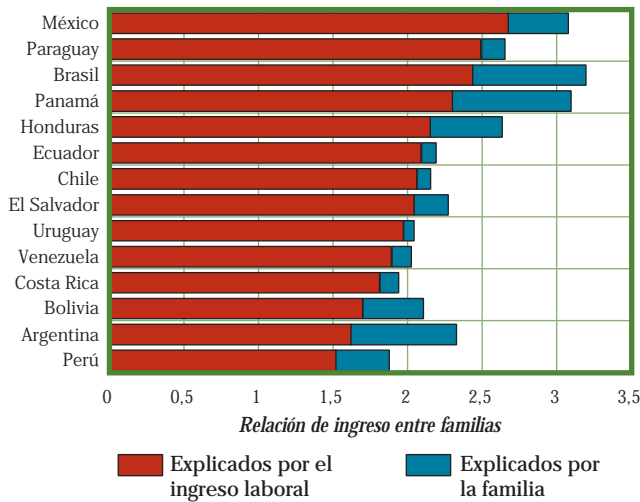
Gráfico 3.29c. Los Altamira y los Bajares: logros educativos de los niños (años)



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.

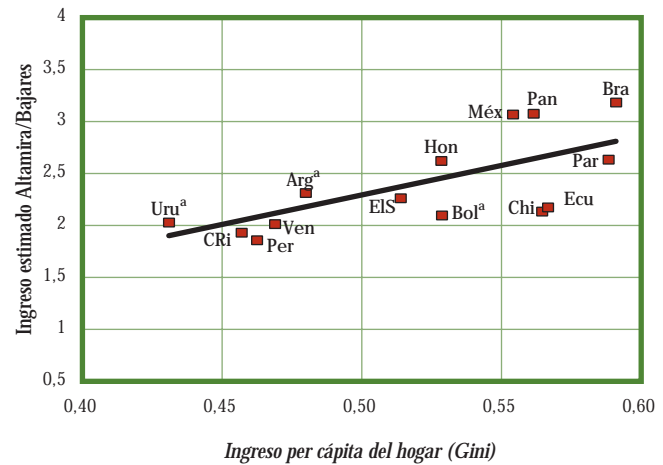
de los Altamira muestran el mayor nivel esperado de instrucción. El efecto combinado de la educación de los padres, la participación en la fuerza laboral y el número de hijos sobre el nivel de instrucción de los hijos varía entre los distintos países, pero en casi todos los casos genera brechas que posiblemente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



^a 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 exp denota la experiencia (medida como la edad menos 6, menos los años de educación)¹, exp^2 es el valor de la experiencia al cuadrado, y 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 muestra².

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 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 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 2.³ 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 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.

¹ 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.

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

³ 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 rural⁴. 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 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 nhijos^* como el número de hijos en cada familia previstos por y_m^* e y_f^* y 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 nhijos ha sido sustituida por nhijos^* . Con los coeficientes de esta regresión y los valores promedio de y_m^* , y_f^* , nhijos^* , 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 (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:

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

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

donde $educ_{ij}$ 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 ^{1b} | -0,0292 ^b | -0,0811 ^b | -0,0382 ^b | -0,0785 ^b | -0,0911 ^b | -0,0643 ^b | -0,0963 ^b | -0,1466 ^b | -0,1446 ^b | -0,0571 ^b | -0,1070 ^b | -0,0691 ^b | -0,0818 ^b | -0,0937 ^b |
| Género | -0,0186 | 0,0026 | -0,0329 ^b | -0,0224 ^b | -0,0737 ^b | -0,0693 ^b | -0,0110 | -0,0024 | -0,1104 ^b | 0,0705 ^b | -0,0350 ^b | 0,0463 ^a | 0,0087 | -0,0912 ^b | -0,0955 ^b |
| Educación del padre | 0,0131 ^b | 0,0071 ^b | 0,0119 ^b | 0,0043 ^b | 0,0223 ^b | 0,0174 ^b | 0,0225 ^b | 0,0126 ^b | 0,0217 ^b | 0,0201 ^b | 0,0052 ^b | 0,0171 ^b | 0,0102 ^b | 0,0144 ^b | 0,0086 ^b |
| Educación de la madre | 0,0242 ^b | 0,0051 ^b | 0,0210 ^b | 0,0177 ^b | 0,0412 ^b | 0,0326 ^b | 0,0335 ^b | 0,0271 ^b | 0,0287 ^b | 0,0303 ^b | 0,0140 ^b | 0,0269 ^b | 0,0071 ^b | 0,0214 ^b | 0,0253 ^b |
| Ingreso per cápita del hogar (log) | 0,0841 ^b | -0,0056 | 0,0239 ^b | 0,0092 ^a | -0,0021 | -0,0033 | 0,0013 | 0,0118 | 0,0277 ^a | -0,0036 | 0,0314 ^b | 0,0119 | -0,0166 ^b | 0,0538 ^b | -0,0213 ^b |
| Urbano-rural | | | 0,0970 ^b | 0,0730 ^b | -0,0197 ^b | 0,1618 ^b | 0,1943 ^b | 0,2472 ^b | 0,1881 ^b | 0,1263 ^b | 0,1394 ^b | 0,2141 ^b | 0,1438 ^b | | 0,1196 ^b |
| Número de otros niños en el hogar | -0,0482 ^b | -0,0050 ^b | -0,0079 ^b | -0,0209 ^b | 0,0623 ^b | -0,0347 ^b | -0,0279 ^b | -0,0045 | -0,0096 ^a | -0,0363 ^b | -0,0187 ^b | -0,0173 ^b | -0,0185 ^b | -0,0279 ^b | -0,0146 ^b |
| Participación de la madre | -0,0579 | 0,0258 ^b | 0,0432 ^b | 0,0050 | 0,0765 ^b | 0,0561 ^b | 0,0416 ^a | 0,0593 ^b | 0,0605 ^b | 0,0442 ^b | 0,0208 | 0,1302 ^b | -0,0105 | 0,0334 ^b | 0,0054 |
| Número de ancianos en el hogar | -0,0481 | 0,0478 ^b | 0,0259 ^b | 0,0437 ^b | | 0,0740 ^b | 0,1074 ^b | 0,0593 ^b | 0,0546 ^b | 0,0643 ^b | -0,0218 | 0,0779 ^b | -0,0019 | 0,0618 ^b | 0,0782 ^b |

^a Significativo estadísticamente al 95%.

^b Significativo estadísticamente al 99%.

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

| p=1 | Argentina | Bolivia | Brasil | Chile | Costa Rica | Ecuador | El Salvador | Honduras | México | Panamá | Paraguay | Perú | Uruguay | Venezuela |
|---------------------|------------------|----------------|---------------|--------------|-------------------|----------------|--------------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|-------------|----------------|------------------|
| 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 |
| p=2 | | | | | | | | | | | | | | |
| 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.