ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mercado, Alejandro F.; Leitón, Jorge; Rios, Fernando

Working Paper

El mercado matrimonial: Un nexo entre la movilidad social y el mercado laboral

Documento de Trabajo, No. 03/04

Provided in Cooperation with:
Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC), Universidad Católica Boliviana

Suggested Citation: Mercado, Alejandro F.; Leitón, Jorge; Rios, Fernando (2004) : El mercado matrimonial: Un nexo entre la movilidad social y el mercado laboral, Documento de Trabajo, No. 03/04, Universidad Católica Boliviana, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC), La Paz

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/72810

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Instituto de Investigaciones Socio Económicas

Documento de Trabajo No. 03/03
Febrero 2003

El Mercado Matrimonial: Un nexo entre la Movilidad Social

por
Alejandro F. Mercado
Jorge Leitón
Fernando Ríos

El Mercado Matrimonial: Un nexo entre la Movilidad Social y el Mercado Laboral[*]

Por

Alejandro F. Mercado[**]
Jorge Leitón
Fernando Ríos

Instituto de Investigaciones Socio-Económicas
Universidad Católica Boliviana
La Paz Bolivia

Septiembre, 2004

Resumen:
El crecimiento de la economía boliviana, en los últimos cincuenta años, refleja un virtual estancamiento en las condiciones de vida de la población. A pesar de los esfuerzos realizados, la pobreza castiga a la mitad de la población boliviana. Recientes trabajos dan cuenta que la principal causa explicativa de esta situación es la baja movilidad social.

El presente trabajo indaga sobre los elementos que están detrás de esta baja movilidad social, haciendo énfasis en el mercado matrimonial, bajo la hipótesis de que éste podría estar actuando como un mecanismo que refuerza la baja movilidad social. En este contexto, el mercado matrimonial es analizado como un nexo entre la movilidad social y el mercado de trabajo. Los resultados muestran, evidentemente, una fuerte segmentación en el mercado matrimonial que estaría frenando la movilidad social y se constituiría también en un factor explicativo de un funcionamiento poco transparente del mercado de trabajo.

Abstract:
During the last fifty years, the Bolivian economic growth has shown a virtual stagnation on the population's living conditions. Despite the efforts have been made, poverty affects the fifty per cent of the population. Recent works concluded that the main explanatory cause ofthis situation is the low social mobility.

The present paper investigate on the elements that are behind this low social mobility. The binding hypothesis follow that the marriage market could be acting as a mechanism that reinforces the low social mobility. Moreover, the marriage market is considered as an important link between social mobility and the labour market. The results shows, an evident strong marriage market segmentation that would slowdown the social mobility and, is a factor that lead to misallocations in the labour market.

[*] Este trabajo ha sido preparado para ser presentado en la "5" Reunión sobre Pobreza y Distribución del Ingreso" en el contexto de la Red de Desigualdad y Pobreza. Universidad de San Andrés (UdeSA)

[**] Expresamos nuestro agradecimiento a Luis F. Lima, Investigador Junior del Instituto, por su valiosa colaboración.

1. Introducción

El crecimiento de la economía durante los últimos cincuenta años muestra un comportamiento que podríamos denominar natural, es decir que la economía ha crecido solamente por el crecimiento de la población. Esta preocupante constatación nos llevó a indagar las causas que explicarían este virtual estancamiento de la economía boliviana en el último medio siglo.

Fruto de esta preocupación es que llegamos a una primera hipótesis: que la traba para el crecimiento estaba en una muy baja movilidad social. Cuando la movilidad social es baja, es decir, cuando los individuos no tienen posibilidades de mejorar su situación pese a los esfuerzos que realicen, entonces se reduce el esfuerzo y el crecimiento disminuye. En ese marco, una incidencia de la pobreza que alcanza al 50 por ciento de la población estaría mostrando que la población boliviana está dividida en dos grandes grupos, la mitad que es pobre todo el tiempo y la otra mitad que tiene pocas probabilidades de caer en situación de pobreza, así, los actuales individuos pobres provienen de hogares que fueron pobres y, muy probablemente, sus hijos también sean pobres.

Este fenómeno de baja movilidad social explicaría, en gran medida, aquello que no podíamos explicamos: el porqué las políticas económicas no lograban los resultados que se esperaban.

Habíamos encontrado la punta del ovillo, ahora era cuestión de desenredar la compleja urdimbre que se oculta detrás de la baja movilidad social. El presente trabajo es un primer ejercicio en el sentido señalado, intentando ver en que medida el mercado matrimonial actúa como elemento facilitador de la movilidad social en el contexto de la estructura social boliviana.

En una primera parte del documento se trata el tema de la discriminación, para ligar éste fenómeno como posible causa explicativa de la baja movilidad social; en una segunda parte se trabaja sobre el mercado matrimonial, para contar con los elementos que caracterizan a su funcionamiento en Bolivia, donde se hace énfasis en las uniones de parejas en relación a su origen étnico. En una tercera parte se recogen los aspectos referidos a la movilidad social para, seguidamente, en el punto 8, vincular los temas tratados, pretendiendo respondemos a la pregunta sobre la importancia que adquiere el mercado matrimonial sobre la movilidad social y su relación con el mercado de trabajo. Por último, se presentan algunas conclusiones en términos abrir puertas a nuevas investigaciones.

Consideramos que este primer intento de indagar sobre los elementos que están detrás de la baja movilidad social, la que explicaría en buena medida el atraso de la economía boliviana, pueden ser de utilidad para cambiar el enfoque de las políticas haciendo mayor énfasis en políticas institucionales antes que en políticas de corto plazo.

2. Elementos de Discriminación en el Mercado Laboral.

La discriminación en el mercado de trabajo contempla dos momentos analíticos: la discriminación post-mercado, es decir la discriminación al interior del propio mercado y la discriminación pre-mercado, es decir aquella que afecta los individuos antes de su inserción laboral. De manera específica, según Arrow (1973), la discriminación en el mercado del trabajo puede ser entendida como la valoración que da el mercado a factores y características personales de los trabajadores que no están relacionadas con la productividad del trabajo; en otras palabras, manteniendo la productividad constante, es posible reconocer al menos tres

fuentes de discriminación: prejuicios personales, discriminación estadística y poder monopólico (Ehrenberg & Smith, 1991), los cuales, generalmente, están asociados a factores étnico s y de género entre otros. Por su parte, las diferencias asociadas a los niveles de productividad pueden ser relacionadas a la falta de oportunidades en el pre-mercado (McConnell y Brue, 1997), es decir que la discriminación pre-mercado se presentaría cuando existen diferencias en el acceso a la inversión en capital humano.

En un mundo donde el mercado laboral fuese completamente flexible y transparente y donde los empleadores fuesen racionales, no debería existir discriminación post-mercado; personas con iguales habilidades y destrezas deberían ganar aproximadamente el mismo salario, independientemente del género o etnia al que pertenezcan (Mercado, Andersen y Muriel, 2003), sin embargo, como destaca Becker (1971), los mercados de trabajo presentan cierto grado de segregación atribuible a prejuicios raciales o de género por parte de los empleadores.

El modelo propuesto por Becker, conocido como la discriminación por gusto (taste lor discrimination), sugiere que la discriminación surge porque los empleadores no se sienten satisfechos al trabajar con gente de diferente origen étnico o los clientes no gustan hacer compras de personas de diferente raza u origen, es decir que los empleadores preferirán contratar personas del mismo grupo, estando dispuestos a pagar un costo adicional por no contratar a un trabajador del grupo que les disgusta.

Se debe también tomar en cuenta que ciertas actividades, por las especificidades de los propios procesos productivos, pueden agudizar la discriminación, así, es posible observar ciertas actividades que son más discriminatorias que otras, o que en ciertas ocupaciones puedan existir regulaciones o restricciones que reducen el ingreso a ciertos grupos.

La brecha de calidad en la educación de las escuelas públicas respecto a las escuelas privadas también puede generar elementos discriminatorios al momento en que los trabajadores buscan insertarse al mercado laboral, en tanto que la escuela a la cual asistió el trabajador se constituye en un factor de señalización importante para los empleadores; asimismo, este fenómeno podría actuar también como elemento de desincentivo a la demanda de educación por parte de aquellos hogares que no tienen posibilidades de acceder a una educación privada de mejor calidad. Así, la discriminación post-mercado, que se arrastra de la discriminación pre-mercado, se originaría no solamente en la cantidad de inversión en capital humano, sino en la calidad de la misma. (Mercado, Andersen y Muriel, 2003).

Los problemas de discriminación estadística se manifiestan cuando los empleadores no pueden observar fácilmente las habilidades y talentos de los trabajadores y, por lo tanto, las características más observables son asociadas al género, al origen étnico, la edad, y otros factores que actúan como señalizadores imperfectos de la productividad del trabajador. En esencia, lo que ocurre es que los empleadores, por ignorancia o prejuicios, asumen que ciertos grupos de trabajadores son menos productivos que otros, y por lo tanto tienen menor interés en contratarlos o en pagarles un nivel salarial acorde a su productividad.

La discriminación a través del poder monopólico nace del interés por la maximización de beneficios por parte de los agentes discriminadores. Si bien esta teoría varía en énfasis de unos a otros autores, tiende a compartir características respecto al origen étnico o la diferencia de género, atribuyéndoles factores no competitivos, de manera que se perpetúe una "casta" de trabajadores en el sistema (Ehrenberg & Smith, 1991).

En suma, bajo el supuesto de que ciertas personas tienen la misma productividad o características de productividad similares, la discriminación que se presenta en el mercado, sea ésta explicada por género, raza, edad u otros factores que no hacen a la productividad de

los trabajadores, genera una discriminación negativa a ciertos grupos, la misma que se verá reflejada en menores salarios, menores oportunidades de encontrar empleo, menor capacitación en la fuente de trabajo y menores ascensos, es decir en peores condiciones de inserción laboral y de prestación de trabajo. Los estudios de discriminación salarial son tradicionalmente basados en análisis econométricos, tipo Mincer, en las cuales las diferenciales de ingresos dependen de las características de los individuos, por ejemplo: nivel de educación, área geográfica de residencia, sexo, edad y otras.

A lo largo de los países desarrollados y en desarrollo existe una amplia gama de ejemplos de discriminación laboral. El ejemplo que más se repite es el asociado al tema de género y las diferencias se encuentran en los niveles salariales percibidos por hombres y mujeres, demostrando una clara tendencia de discriminación negativa en contra del grupo femenino.

Por ejemplo, al analizar un caso de discriminación por género en un país desarrollado, encontramos lo siguiente. Según la encuesta New Eamings Survey, del Reino Unido (1979) las mujeres tenían un ingreso semanal correspondiente al 62 por ciento del ingreso semanal de los hombres y en 1999 las mujeres tenían un ingreso semanal menor en 26 por ciento respecto al ingreso semanal de los hombres. Aunque la brecha salarial se ha reducido, la discriminación por género en el Reino Unido todavía tiene una gran relevancia debido a que alrededor del 80 por ciento de las personas con los salarios más bajos son mujeres (New Eamings Survey, 1999).

3. Discriminación en el Mercado Laboral en Bolivia

Antes de realizar un análisis de la problemática de la discriminación en el mercado laboral en Bolivia, conviene señalar algunos aspectos de la población boliviana con el objetivo de entender mejor nuestro sujeto de estudio. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), Bolivia mantiene un crecimiento demográfico promedio del 2 por ciento anual y una tasa anual promedio de 4,27 por ciento para el área urbana. La tendencia creciente de la población urbana contrasta con la tendencia mostrada en el área rural. Con base en los datos del INE, hasta el año 2002, la población rural se ha mantenido constante, por lo que el crecimiento de la población urbana estaría explicando el crecimiento total de la población en Bolivia. El Cuadro 1 presenta algunos indicadores del mercado de trabajo en Bolivia por área geográfica.

La Tasa Global de Participación para el año 2002 muestra que el 64 por ciento de las personas en edad de trabajar están trabajando o están buscando alguna fuente de ingresos, sin embargo las mujeres tienen una menor participación con solo el 56 por ciento; de la misma forma, la Tasa de Desempleo Abierto muestra que el 6.94 por ciento de las mujeres están desempleadas, un porcentaje mayor al 4,31 por ciento que corresponde a los hombres. Estas diferencias estarían sugiriendo, en principio, una importante discriminación laboral por género en Bolivia.

En el Cuadro 2 podemos ver que existen marcadas diferencias en términos de ingresos salariales cuando se realiza la distinción por grupo étnico. El grupo de indígenas mejora sustancialmente sus ingresos al momento de migrar a la ciudad, reflejándose ello en un aumento de sus ingresos laborales superior al 400 por ciento y, a la vez, una persona no indígena también tiene un incentivo suficiente para migrar al área urbana ya que su ingreso será mayor en más del 300 por ciento. Al analizar la discriminación del mercado de trabajo en relación al origen étnico encontramos que el salario de una persona indígena, en el área

urbana, corresponde al 64 por ciento del ingreso de una persona no indígena, mientras que en el área rural la diferencia es del 52 por ciento.

Cuadro l
BOLIVIA: Indicadores de Empleo por Sexo según Área Geográfica, 2002
(En porcentajes)

	Hombre	Mujer	Total
Población urbana	2.615.698	2.714.347	5.330.045
Total	100,00	100,00	100,00
Indicadores			
Tasa Global de Participación (fGP = PEA/PET)	65,44	51,16	58,03
Tasa de Desempleo Abierto (fDA = PD /PEA)	7,31	10,32	8,69
Tasa de Cesantía (fC = C/PEA)	6,05	8,17	7,02
índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	52,82	95,46	72,33
Oferta Potencial C~P = PET /PT)	73,53	76,44	75,01
Población rural	1.628.723	1.588.323	3.217.046
Total	100,00	100,00	100,00
Indicadores			
Tasa Global de Participación (fGP = PEA/PET)	86,13	65,83	76,23
Tasa de Desempleo Abierto (fDA = PD /PEA)	0,53	2,01	1,16
Tasa de Cesantía (fC = C/PEA)	0,48	1,28	0,82
índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	16,10	51,90	31,19
Oferta Potencial C~P = PET /PT)	71,21	69,57	70,40
Población Total	4.244.421	4.302.670	8.547.091
Total	100,00	100,00	100,00
Indicadores			
Tasa Global de Participación (fGP = PEA/PET)	73,22	56,26	64,61
Tasa de Desempleo Abierto (fDA = PD /PEA)	4,31	6,94	5,48
Tasa de Cesantía (fC = C/PEA)	3,59	5,37	4,37
índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	36,57	77,75	54,78
Oferta Potencial C~P = PET /PT)	72,64	73,91	73,28

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Cuadro 2
Estructura de Ingresos Laborales

Ingresos Laborales Promedio Mensuales			
No Indígena		**Indígena**	
Area Urbana	Area Rural	Area Urbana	Area Rural
1364,3	398,1	871,7	208,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En el Cuadro 3 se puede observar que la diferencia salarial general entre hombres y mujeres es amplia, las mujeres, en promedio, reciben la mitad del salario de los hombres (54%). Cuando realizamos la distinción por sexo y por región geográfica, encontramos que el salario promedio de las mujeres corresponde al 57 por ciento del salario promedio de los hombres en el área urbana, en el área rural la diferencia salarial es mucho mayor, ya que el salario promedio de las mujeres corresponde al 27 por ciento del salario de los hombres. En éste punto se debe reconocer que la medición de los salarios en el área rural se toma imprecisa debido al trabajo no remunerado de las mujeres en las actividades agrícolas,

además de los valores producidos dentro de cada economía familiar que son directamente utilizados en el autoconsumo.

Cuadro 3
BOLIVIA: Ingresos en la ocupación principal por sexo según área urbana y rural, 2002

Clasificación	Hombres	Mujeres	Total
	Ingreso laboral promedio mensual (Bs.)	*Ingreso laboral promedio mensual (Bs.)*	*Ingreso laboral promedio mensual (Bs.)*
Area Urbana	1351,44	773,00	1091,50
Area Rural	345,83	94,65	240,91
	888,85	482,55	712,01

Total Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Combinando estos resultados con los indicadores mostrados en el Cuadro 1, podemos inferir, a priori, que la discriminación por sexo en el mercado laboral boliviano se ve acentuada desde varias perspectivas. Primero, las mujeres del área urbana que no son indígenas tienen una barrera discriminatoria estructural en el mercado de trabajo, lo que se observa al constatar que alcanzan niveles salariales menores; segundo, las personas indígenas tienen una barrera estructural discriminatoria en el mercado laboral debido a su origen étnico y; tercero, las mujeres indígenas sufren una discriminación mayor en el mercado de trabajo por el hecho de ser mujeres y por corresponder a un grupo étnico discriminado.

Se debe destacar que en el análisis de la discriminación en el mercado laboral boliviano, los factores de pre-mercado son fundamentales en la explicación del comportamiento del mismo. En ese sentido, un factor importante en el momento en que una persona ingresa a formar parte de la fuerza laboral es la educación que ha recibido.

4. El mercado matrimonial en teoría

En años recientes los economistas han utilizado la teoría económica frecuentemente para dar explicación a fenómenos fuera del contexto clásico de los problemas monetarios o fiscales. Como resultado, temas como la discriminación, la fertilidad, el crimen, la educación y otros, son ahora mucho mejor entendidos. A pesar de esto, un tipo de comportamiento que ha sido ignorado por los economistas por mucho tiempo es el relacionado al matrimonio, siendo que éste tiene importantes implicaciones en temas como el número de nacimientos y el crecimiento de la población, la participación en la oferta laboral, la desigualdad de ingresos y otros temas referidos a la distribución de los recursos dentro de las familias.

Para poder analizar al matrimonio desde el punto de vista económico es necesario establecer la existencia de un mercado matrimonial. Es posible asumir este hecho con base en dos supuestos: el primero de ellos es que los matrimonios son voluntarios, por tanto, cada agente que entra decidirá si opta por casarse en base a sus preferencias y, segundo, que todos los agentes compiten entre si, hombres y mujeres, para poder conseguir las mejores parejas, de tal manera de mejorar su situación una vez casados.

Aunque ambos principios pueden explicar de manera sencilla el por qué los agentes contraen matrimonio y por qué las parejas suelen tener características similares de riqueza, educación y otros, al realizar un análisis de éste mercado se deben tener en cuenta las distintas actitudes que existen respecto al matrimonio en las distintas sociedades.

Al revisar la literatura económica, el trabajo que representa el punto de partida sobre este tema es el realizado por Gary Becker (1971). En su trabajo Becker modela al mercado matrimonial como un sistema en el cual los agentes tienen que maximizar su utilidad. Ellos tienen que comparar sus funciones de utilidad en dos estados, uno de solteros, donde la utilidad depende del consumo e ingreso personal únicamente y, un segundo, de casados, donde la utilidad depende de su ingreso y el de su pareja. El agente se casará solamente en el caso en que él y su potencial pareja tengan un mayor nivel de utilidad estando casados en comparación a mantenerse solteros. El modelo de Becker concluye que, debido a esa relación directa de la utilidad respecto de sus respectivos ingresos, las parejas podrían tender a formarse por agentes con similares características en niveles de ingresos.

Becker añade a su análisis la posibilidad del divorcio, basándose en que el mercado matrimonial funciona como un sistema de búsqueda de pareja. La idea que plantea sostiene que en la etapa de búsqueda los agentes tratan de buscar a su mejor pareja basándose en la información que pueden recolectar sobre ella. Como esta información es costosa, el agente sólo se casará cuando la utilidad marginal proveniente de la información adicional sea igual al costo marginal de obtenerla. La posibilidad de divorcio se da cuando, en el largo plazo, los agentes casados obtienen mayor información que los lleva a revaluar su decisión matrimonial.

Entre otros trabajos que han estudiado el tema del mercado matrimonial se encuentra el elaborado por Blau, et.al.(2002). Su trabajo estudió la incidencia del mercado laboral sobre las decisiones de las mujeres jóvenes, usando para ello los Censos de EEUU de 1970, 1980 y 1990. Con este fin emplea una metodología que consta de dos pasos, en el primero realiza una regresión donde la condición de matrimonio será la variable dependiente, misma que está en función a características personales (entre los grupos separados por etnia y educación); y en el segundo relaciona los efectos de la primera etapa con las condiciones laborales y del mercado matrimonial.

Los hallazgos que obtienen en su trabajo son: a) Cuando las condiciones del mercado laboral femenino son favorables (facilidades de entrada, salarios, etc.), la probabilidad que las mujeres se casen es menor, y b) En contraste, cuando las condiciones del mercado laboral de los hombres son favorables, la tasa matrimonial aumenta.

Caucutt, Guner y Knowles(200 1), argumentan que uno de los principales canales que conecta el mercado matrimonial y el mercado laboral es la decisión de llegar a ser padres. Esto se debe a que mientras los individuos estén solteros no tienen obligaciones de criar niños en casa, tienen mayores posibilidades de ingresar al mercado laboral, en tanto que tener hijos provocaría costos directos y elevados costos de oportunidad. Estos autores desarrollan un modelo de equilibrio en base al matrimonio, divorcio, y acumulación de capital humano, el cual les permite hallar los distintos momentos para tener hijos. Utilizan el modelo en base a los datos de panel de EEUU (1968-1997), analizando los efectos de un aumento relativo del salario de las mujeres respecto de los hombres y el incremento de la tasa de retorno de la experiencia de las mujeres. El estudio concluye que las decisiones sobre la fertilidad temporal tienen un rol importante al momento de determinar los rangos de matrimonios y las desigualdades de ingresos.

Ermisch y Francesconi (2002) investigan la relación entre la posición socio económica de padres e hijos y, a su vez, mediante el mercado matrimonial, la posición de los padres políticos. El modelo se basa en el hecho que los padres buscan el bienestar de sus hijos y se preocupan no sólo por su nivel de consumo sino también por el nivel de inversión en capital humano que ellos adquieran. El modelo que desarrollan sostiene que todos los agentes tienen un comportamiento maximizador de utilidad y supone la existencia de dos

sub-problemas. El problema de los hijos, que consiste en seleccionar a su pareja óptima en un tiempo óptimo, y el problema de los padres, al determinar el nivel óptimo de inversión en educación de sus hijos, con intención de velar por su futuro económico sujeto a sus posibilidades económicas.

Haciendo uso del panel de datos de hogares de Gran Bretaña y un índice de prestigio ocupacional, hallan elasticidades intergeneracionales bastante bajas. Por otro lado, también encuentran que el capital humano (intergeneracional), más que el mercado matrimonial, determina el status social que un agente puede alcanzar. Finalmente, sus resultados apoyan la idea de que existen fuertes rigideces intergeneracionales debido a la calidad de capital que padres ricos pueden heredar a sus hijos.

Sandaram (2002) plantea un modelo teórico de elección que incluye la decisión de invertir como innovación al análisis del mercado matrimonial. El trabajo parte de la idea que los agentes, en su intento de conseguir las mejores parejas, necesitan hacerse más atractivos. En este proceso, deben tomar decisiones que implican qué tipo de inversión realizar y en qué magnitud, haciendo uso para estas decisiones tanto de sus gustos, como de la información que obtienen del mercado sobre los gustos de los otros agentes. Como una sofisticación, su modelo llega a incluir la existencia de fricciones de información, reflejada en información incompleta en la búsqueda de las parejas. Los hallazgos que se encontraron son que la inversión en señalización se especializa cuando las fricciones son menores y se diversifica cuando son mayores, en su afán de hacerse atractivo al ingresar al mercado matrimonial.

5. Estimaciones sobre el mercado matrimonial en Bolivia

Ahora que se tiene una idea de cómo funciona el mercado matrimonial, es necesario poder contrastar estas teorías con el comportamiento que existe en la sociedad boliviana.

Una primera variable relevante para analizar en este mercado es la de tipos de matrimonios que existen. Utilizando la misma metodología empleada en Villagra y Ríos (2004) se clasificaron a las parejas en tres tipos:

Tipo I: Parejas conformadas por dos personas de origen indígena.
Tipo II: Parejas conformadas por una persona de origen indígena y una de origen no indígena.
Tipo III: Parejas conformadas por dos personas de origen no - indígena.

Tal como puede observarse en el Cuadro 4, del total de la muestra, sólo el 8,42 por ciento de los matrimonios son formados por parejas mixtas (Entre indígenas y no indígenas). La relevancia de este resultado radica en que éste muestra que existe una fuerte segmentación en el mercado matrimonial, ello en el sentido de que los matrimonios tienden a formarse dentro de los mismos grupos sociales.

Cuadro 4
Clasificación de Parejas

	Tipo I	**Tipo II**	**Tipo III**	**TOTAL**
	Indígena-Indígena	***Indígena-No indígena***	***No Indígena-No indígena***	
Frecuencia	1585	339	2100	4024
Porcentaje	39.39	8.42	52.19	100

Elaboración Propia Fuente: MECOVI (1999-2002)

Es necesario también conocer si existe o no algún tipo de patrón de comportamiento que difiera hacia dentro de estos grupos. Para ello se presentan a continuación unos cuadros comparativos de estadísticos relacionados a las variables de edad, educación y niveles de ingresos en los diferentes tipos de parejas.

Cuadro 5
Cuadro de Correlación

	Tipo I	**Tipo II**	**Tipo III**	**Global**
	Indígena-Indígena	***Indígena-No indígena***	***No Indígena-No indígena***	
Edad	0.681	0.629	0.644	0.655
Educación	0.572	0.553	0.704	0.618
Ingreso Laboral	0.012	0.096	0.146	0.075

Elaboración Propia Fuente: MECOVI (1999-2002)

Edad

Al analizar la variable de edad, con ayuda del Cuadro 5, es posible apreciar que no existen diferencias muy marcadas en los patrones de elección, aspecto que se ve reflejado en el grado de correlación de esta variable.

Como se podría esperar, el grado de correlación de esta variable es relativamente alto, hecho que se explica porque en la búsqueda de una pareja con gustos e intereses semejantes, los agentes tendrían la tendencia a buscar en su potencial pareja alguien de similar edad a la suya como señal de compatibilidad. Se debe destacar que la variable edad parece tener un peso relativamente mayor en la toma de decisiones para las parejas Tipo 1, en tanto que parece tener menor importancia para las parejas de tipo II.

Cuadro 6
Diferenciales de Edad

			Diferencia(años)	
	Obs.	**Porcentaje**	**Media**	**Desv. Estand.**
edad_h>edad_m	2595	0.64	3.83	2.73
edad_h=edad_m	931	0.23	2.71	2.19
edad m>edad h	498	0.12	0	--
Total	4024			

Fuente: MECOVI (1999-2002)

Otro dato que interesa al momento de analizar los patrones de elección en el mercado matrimonial es que, tal como se muestra en el Cuadro 6, existe una fuerte tendencia a que el hombre sea mayor que la mujer dentro de la formación de la pareja, algo ciertamente atribuible a concepciones sociales cuando se forman los matrimonios.

Educación

La variable educación es de gran relevancia debido a que es una variable susceptible de cambio y control por parte de los agentes. Como se puede observar en el Cuadro 5, los niveles de correlación correspondientes son relativamente elevados. Éstos se explican debido

a que en el proceso de búsqueda los agentes tienden a explorar entre su grupo social, mismo que se forma entre personas que corresponden a semejantes niveles educativos.

Se debe notar que existe una clara diferencia en el patrón de elección en los diferentes tipos de matrimonios. En los matrimonios indígenas como los mixtos, la variable educación tiene un nivel de correlación mucho menor al que se presenta entre los matrimonios no indígenas. El relativamente elevado nivel de correlación existente entre éstos últimos nos da la señal de que existe un apareamiento selectivo elevado y mayor competencia en el segmento del mercado de no indígenas.

Cuadro 7
Diferenciales de Educación

	Diferencia (años)		
	Porcentaje	**Media**	**Desv. Estand.**
esc h>esc m	57%	3.49	2.43
esc h<esc m	21%	3.83	2.02
esc _ h=esc _m	22%	0	

Fuente: MECOVI (1999-2002)
Elaboración Propia

Al igual que en el caso de la variable edad es interesante observar que es el hombre quien recibe mayores niveles de educación dentro del matrimonio. Este fenómeno puede ser explicado por la tendencia del hombre a ser jefe de hogar, necesitando, por tanto, estar mejor preparado para ingresar al mercado laboral. Por otro lado, la mujer adquiere menor educación debido a que por lo general ella tiende a quedarse en casa recibiendo menores retornos de la educación que pueda haber recibido.

Ingreso

Finalmente, en el análisis de la variable de ingreso, se debe anotar que esta es una de las variables que, al contrario de lo que se podría esperar, presenta un nivel de correlación bastante bajo. Una explicación de este fenómeno puede darse partiendo de la idea que en la muestra la proporción del grupo de parejas jóvenes es importante, y que los salarios que reciben no son permanentes debido a que recién están incorporándose al mercado laboral; aun así, es importante notar que para las parejas indígenas la importancia que dan ellos en sus patrones de elección a la variable ingresos es casi nula, en cambio para las parejas no indígenas la importancia es mayor.

Tal como se observó en el Cuadro 4, existe una clara segmentación en el mercado matrimonial. La pregunta es si esta discriminación es parte del mercado matrimonial o es provocada por problemas en otra etapa, tal como el sistema educativo o el mercado laboral.

6. La movilidad social en teoría

Si bien el nivel de ingreso per cápita y el índice de concentración de la riqueza dan cuenta del bienestar de los hogares en un momento, parece más importante conocer la dirección que estos indicadores asumen en el tiempo. Que el crecimiento económico es el motor para la reducción de la pobreza es, probablemente, uno de los temas sobre los que existe mayor

consenso, sin embargo, el impacto sobre la pobreza de un incremento dado del nivel de ingreso dependerá de su distribución y de la movilidad de las personas a lo largo de la distribución. Es en ese marco que el concepto de movilidad social adquiere importancia.

Una primera aproximación al concepto de Movilidad Social es la presentada por Berhman (1999) quien sostiene que ésta hace referencia a los movimientos realizados por agentes específicos entre periodos de tiempo respecto a indicadores de status socioeconómico. Albridge (2001) especifica el concepto destacando que no solamente se refiere a movimientos sino también a oportunidades de moverse entre diferentes grupos sociales, junto a las ventajas o desventajas que ello conlleve en términos de ingreso, seguridad en el empleo, oportunidades de desarrollo y otros.

Los factores que estarían explicando la evolución de la pobreza y la distribución del ingreso dependen principalmente de dos tipos de ventajas que no son independientes entre generaciones: las ventajas innatas y las sociales. Las ventajas innatas están relacionadas con la herencia genética, donde la madre naturaleza, en el juego de asignar la habilidad intelectual, al parecer, actuaría de manera aleatoria. En cambio, las ventajas sociales tienen que ver con la denominada herencia social, que puede ser entendida como un conjunto de mecanismos para transferir las ventajas sociales entre generaciones (Mercado et.al., 2003). Ello nos conduce a precisar nuestra concepción sobre movilidad social como la igualdad de oportunidades que tendrían los individuos, independientemente de su herencia social, por ejemplo el ingreso o la educación de sus padres, para alcanzar sus objetivos en correspondencia a su esfuerzo.

El grado de movilidad social, entonces, dependerá de los mecanismos sociales que acentúan los rasgos y las habilidades determinadas por las ventajas innatas o por las ventajas sociales. Hassler y Rodríguez (1998), por ejemplo, muestran que la inteligencia individual tiene un grado relativamente bajo de correlación entre generaciones, mientras las ventajas sociales, que vienen ligadas a determinados niveles de educación, son fuertemente determinadas por la posición social de los padres.

Otros trabajos como los de Galor y Zeira (1993) y Bénabou (1996), por ejemplo, relacionan el crecimiento económico con la movilidad social a través de las imperfecciones del mercado financiero, que afectan a la acumulación de capital humano. Galor y Tsiddon (1997), por otro lado, muestran que los cambios tecnológicos influyen sobre la movilidad social. En cambio, Hassler y Rodríguez (1998) consideran la clasificación en el mercado laboral para explicar la movilidad social. Entre ellos, el modelo desarrollado por Raut (1996) es uno de los que mejor parece reflejar la realidad boliviana. El modelo de Raut explica el crecimiento como dependiente de la cantidad y la calidad de la investigación tecnológica y científica de un país, donde esta investigación dependerá de los talentos y el nivel de educación de los trabajadores, lográndose la maximización de la tasa de crecimiento cuando es posible lograr un encuentro adecuado entre el talento y el nivel de educación, es decir que el crecimiento será mayor si los agentes, que tienen talentos distribuidos de manera aleatoria, son correctamente educados y asignados a las tareas apropiadas.

Aunque el tratamiento de la movilidad social sobre el que se basa este trabajo está enmarcado fundamentalmente en la movilidad intergeneracional, es decir en determinar cómo pueden verse afectadas las oportunidades de los hijos por sus antecedentes familiares, alternativamente, también puede ser analizado como un mecanismo de movilidad intrageneracional, es decir, las posibilidades en que los agentes puedan cambiar su posición social o nivel de ingreso en el transcurso de su vida. Los datos de la encuestas de hogares en

Bolivia, al tener muestras que difieren en cada encuesta, no son suficientes para poder realizar estimaciones de este último tipo de movilidad social.

Bolivia no se encuentra en el equilibrio con igualdad de ingresos, por el contrario, es uno de los países latinoamericanos donde el nivel de concentración de la riqueza es uno de los más elevados (CEPAL), asimismo tampoco se encuentra en un equilibrio con igualdad de oportunidades, por el contrario, los elementos de discriminación y de segregación afectan fuertemente a los individuos en el pre-mercado, es decir en el etapa de acumulación de capital humano y se reflejan, en mayor grado, posteriormente en el mercado laboral (Mercado, Andersen y Muriel, 2003). Basándonos sólo en observaciones casuales se puede decir que estamos en un equilibrio con muy baja movilidad social: Los hijos de las personas de clase social alta asisten a buenos colegios (privados) y alcanzan niveles universitarios; mientras que los hijos de familias rurales y pobres asisten a colegios fiscales, generalmente de mala calidad y apenas terminan el ciclo primario.

Tal como lo destaca el estudio de Mercado et.al. (2003), la baja movilidad social, es decir el hecho de que las personas se sitúen en el mismo lugar de la distribución del ingreso año tras año, estaría eliminado todos los incentivos para esforzarse o acumular capital, los pobres no tendrían incentivos para invertir en la educación de sus hijos, porque intuyen que, sin movilidad social, la educación no va a hacer ninguna diferencia en la vida futura de sus hijos. Tampoco tendrían incentivos para ahorrar e invertir en nuevos métodos de producción, porque esto tampoco afectaría su situación. Los mismos argumentos se aplican a la situación de los ricos.

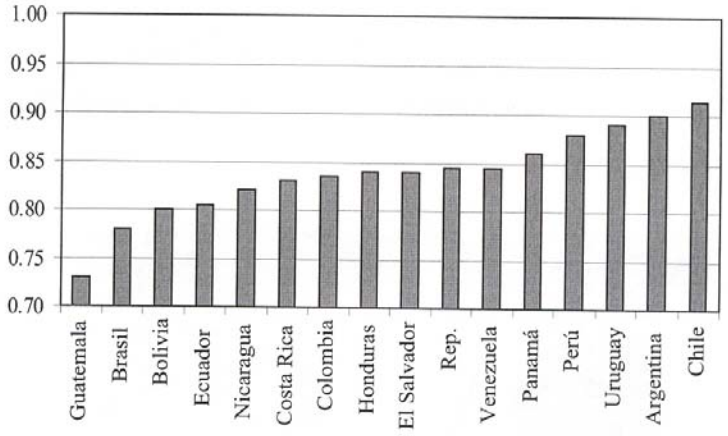
El mercado matrimonial, eje de la presente investigación, se constituye en un mecanismo que puede actuar como factor de reforzamiento a la baja movilidad social o, contrariamente, puede aumentar la misma, en tanto que es un espacio donde pueden compensarse las desigualdades heredadas y donde es posible reducir la brecha de ingresos.

7. Estimaciones empíricas de la movilidad social

Aunque la problemática y las implicaciones de una baja movilidad social han generado una interesante literatura teórica, ésta no ha sido acompañada con estimaciones empíricas que puedan apoyar las relaciones propuestas. La razón que explicaría este desequilibrio entre teoría y medición se la encuentra en la inexistencia de información estadística que permita seguir a los mismos hogares en distintos momentos del tiempo. Frente a esta limitación se han desarrollado algunos métodos de estimación basados en la propuesta teórica de Raut (1996) que utilizan bases de datos de corte transversal.

La idea básica que está por detrás de estos estudios es medir cuán importantes son los antecedentes familiares en la determinación de los resultados educativos de los jóvenes. Si los antecedentes familiares son importantes para determinar el nivel educativo de los jóvenes (y a través de éste los niveles futuros de ingresos) se considera que la movilidad social es baja. Si los antecedentes familiares no son importantes, la movilidad social es alta. Entre estos trabajos destaca el desarrollado por Behrman, Birdsall y Székely (1998) donde se mide la influencia de los antecedentes familiares de manera directa, en regresiones que utilizan la brecha educativa como la variable dependiente y los antecedentes familiares como variables explicativas, asimismo, cabe destacar las mejoras realizadas por Andersen (2001) que, entre sus ventajas, nos permite utilizar los resultados en comparaciones entre países y regiones, como son presentados en la Gráfica 1, donde se observa que Bolivia tiene uno de los índices de movilidad social más bajo.

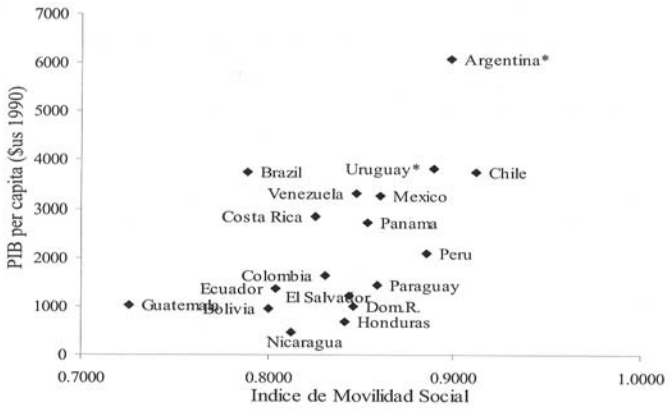
Gráfica 1
Índice de Movilidad Social



Fuente: Andersen, 2003

La Gráfica 2 nos muestra la correlación positiva entre el ingreso per cápita y la movilidad social. Allí se observa que los países donde existe una movilidad social más alta, también presentan los niveles de ingreso per cápita más elevados, mientras que los países con menor ingreso per cápita son aquellos donde la movilidad social es baja. Aunque es posible pensar que tasas de movilidad social más elevadas conducirían a niveles de ingreso más altos, es también posible aceptar una causalidad inversa, es decir que niveles de ingreso per cápita más altos promueven un mayor grado de movilidad social.

Gráfica 2
Movilidad Social y PIB per cápita



* Los estimados de Argentina y Uruguay se basan solamente en población urbana Fuente: Andersen, 2003

La Gráfica 3 nos muestra la correlación entre la movilidad social y el grado concentración del ingreso, medido este último a través del Indice de Gini. Como puede observarse, pareciera no existir una relación importante entre ambos indicadores, es decir que países con alta movilidad social pueden presentar índices de concentración del ingreso altos o bajos; sin embargo, como lo destaca el trabajo elaborado por Mercado, et. al. , 2003, lo importante es identificar la combinación más favorable para el crecimiento y aquella que, por

el contrario, se constituiría en una limitación. Así, un bajo nivel de movilidad social asociado a una elevada desigualdad en el ingreso sería el peor de los mundos posibles, ya que la fuerte brecha entre ricos y pobres no podría ser superada. La combinación de una elevada movilidad social con una muy baja desigualdad del ingreso tampoco pareciera ser la combinación óptima, ya que al existir casi una igualdad en la distribución del ingreso no existirían los incentivos que promuevan el esfuerzo de los individuos, a pesar de las oportunidades que les brinda una elevada movilidad social. La combinación óptima parecería ser de una alta movilidad social asociada a una cierta desigualdad del ingreso, donde la última se constituiría en el motor que impulse a los individuos a esforzarse.

La movilidad social está relacionada con otras variables, siendo las más importantes para el caso de Bolivia, la calidad de la educación, la discriminación étnica y las pautas culturales que condicionan el mercado matrimonial. El nivel del sistema educativo público determinará las oportunidades que tienen los niños y jóvenes para lograr moverse socialmente y establecerá las posibilidades de que los hogares alcancen un mejor nivel social. Por su parte, la discriminación étnica, al actuar en el pre-mercado como barrera a la adquisición de capital humano, se reflejará, posteriormente, en bajos niveles de ingreso, malas condiciones de inserción laboral y condiciones laborales inferiores. El mercado matrimonial también podría constituirse en un factor de reforzamiento a la ya baja movilidad social, ello en el caso de que las personas tienden a casarse solamente al interior de su propio grupo social.

Gráfica 3
Desigualdad y Movilidad Social

* Los estimados de Argentina y Uruguay se basan en población urbana.
Fuente: Mercado, et al. 2003

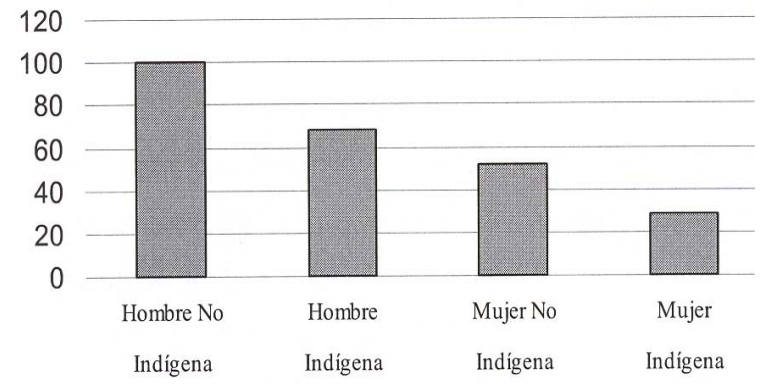
8. Mercado Laboral, Mercado Matrimonial y Movilidad Social

Varios trabajos, entre ellos Femández (1995), al tratar la dinámica del mercado laboral en Bolivia, especialmente en el ámbito urbano, dan cuenta de una segmentación en el sentido de barreras a la movilidad ocupacional, señalando que dicha segmentación responde, en gran

medida, a factores culturales, étnicos y sociales. Este fenómeno, como veremos, está fuertemente vinculado a la baja movilidad social.

En las Gráficas 4 y 5 se tiene la distribución de dotaciones de Educación e Ingresos para las personas que entran al mercado matrimonial, tomando como referencia de comparación el nivel de educación promedio y el ingreso promedio para los Hombres No Indígenas. En principio, como ya se adelantó anteriormente, estos datos muestran la discriminación en contra de la mujer, tanto en lo referente a la adquisición de capital humano como en lo que hace a la discriminación en el mercado laboral. Asimismo, se observa que los indígenas (hombres y mujeres) son discriminados en ambos ámbitos, por lo que es posible pensar que serán discriminados en el mercado matrimonial, en tanto que las decisiones de los agentes no indígenas respecto el mercado matrimonial estarán intluenciadas por las posibles pérdidas de utilidad que representaría el formar una pareja Tipo Il, es decir unirse en pareja con una persona indígena. Cabe anotar que tanto la brecha de educación como la brecha de ingresos entre hombres (indígena - no indígena) es menor que entre mujeres (indígena - no indígena)

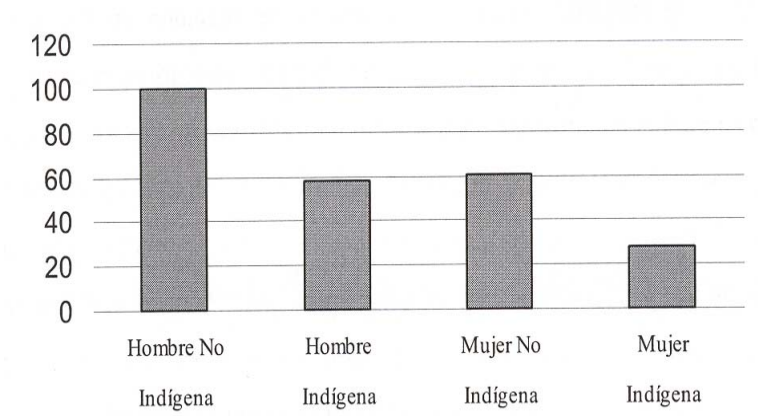
Gráfica 4
Nivel de Educación
(Hombre No Indígena = 100)



Fuente: INE, MECOVI 2002

Tomando el promedio de escolaridad de las parejas Tipo n, se observa que éste se encuentra cerca de un 40 por ciento por encima del promedio de años de escolaridad de los indígenas; asimismo, si comparamos el ingreso promedio de las parejas Tipo n con el de las parejas Tipo 1, se tiene que éste es aproximadamente un 30 por ciento más alto. Esto nos lleva a pensar que, evidentemente, el mercado matrimonial puede actuar como un facilitador de la movilidad social, en otras palabras, generar una extemalidad positiva al mejorar el grado de distribución de las dotaciones de ingreso y educación dentro de la formación de las familias, sin embargo, cabe recordar que este tipo de parejas solamente representan un 8 por ciento del total.

Gráfica 5
Ingreso Laboral
(Hombre No Indígena = 100)



Fuente: INE, MECOVI 2002

Para identificar los efectos de la baja movilidad social, discriminación laboral y el mercado matrimonial, en el Cuadro 8 se presentan los resultados de un ejercicio Probit para identificar las variables que determinan la probabilidad de que se forme una pareja Tipo n, donde la mujer tiene origen indígena y el hombre no-indígena. El modelo está definido de la siguiente forma:

$$P(dum=1) = \beta_0 + \beta_1 \text{ valle} + \beta_2 \text{ llano} + \beta_3 \text{ urb} + \beta_4 \text{ civil} + \beta_5 \text{ ocup} + \beta_6 \text{ edad_h} + \beta_7 \text{ edad_m} + \beta_8 \text{ edu_h} + \beta_9 \text{ edu_m} + \beta_{10} \text{ ing_h} + \beta_{11} \text{ p ing_m} + \beta_{12} (\text{ing_h}>\text{ing_m}) + \beta_{13} (\text{edad_h}>\text{edad_m})$$

Donde:

Dum	=	1= Pareja Tipo 11, O = Pareja Tipo I o 111.
Valle	=	1 =valle, O=otro caso.
LIano	=	1 =lIano, O=otro caso.
Urb	=	1=urban,O=rural.
Civil	=	1=concubinos (Viven juntos pero no están casados), O = casados.
Ocup	=	1=Si la pareja pertenece a la misma categoría ocupacional.
edad_h, edad_m	=	Edad del hombre y de la mujer respectivamente.
edu_h, edu_m	=	Años de educación del hombre y de la mujer respectivamente.
ing_h, ing_m	=	Ingreso personal del hombre y de la mujer respectivamente.
(ing_h>ing_m)	=	Indica quien tiene el ingreso más alto.
(edad_h>edad_m)	=	Indica quien tiene la edad más alta.

Cuadro 8

Dependent Variable: DUM1
Method: ML - Binary Probit
Sample: 1 4004
Included observations: 3862
Excluded observations: 142
Convergent achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-2.183644	0.225987	-9.662695	0.0000
VALLE	-2.220886	0.254667	-8.720736	0.0000
LLANO	-1.899494	0.258245	-7.355386	0.0000
URB	0.407960	0.073367	5.560573	0.0000
CIVIL	-0.224989	0.073579	-3.057764	0.0022
OCUP	-0.153441	0.071406	-2.148850	0.0316
EDAD-H	0.022113	0.009364	2.361560	0.0182
EDAD-M	-0.011418	0.009432	-1.210572	0.2261
EDU H	0.054823	0.011059	4.957256	0.0000
EDU M	0.083453	0.010657	7.830782	0.0000
ING_H	8.62E-05	3.01E-05	2.866714	0.0041
ING_M	1.73E-05	6.60E-05	0.261490	0.7937
ING_H>ING_M	0.125163	0.112186	1.115668	0.2646
EDAD H>EDAD M	0.316763	0.062186	5.093800	0.0052
S.E. of regresión	0.314510	S.D. dependent var		0.339201
Sum squared resid	264.7041	McFadden R-squared		0.236214
Log likelihood	-913.538			

Las variables de área eco lógica son significativas, por lo que es posible suponer que las decisiones respecto al matrimonio difieren en las diferentes áreas en Bolivia. Respecto al estado civil, el hecho de que sea significativa nos lleva a pensar que las parejas de hombre no indígena - mujer indígena, son más probables cuando no están legalmente casados.

Los coeficientes de edad nos muestran que solamente es significativa la edad del hombre, sin embargo, la variable donde la edad del hombre es superior a la de la mujer es muy significativa, de lo que se puede concluir que cuanto mayor es la edad del hombre existe una mayor probabilidad para que se una con una mujer indígena. El nivel de educación, tanto de hombres como de mujeres, también aumenta la probabilidad de que se fonnen parejas del tipo propuesto.

Consideremos ahora cómo el estar casadas o unidas en pareja puede influir sobre la participación de las mujeres en la fuerza laboral. Para ello comencemos identificando la estructura ocupacional de las mujeres que viven en pareja. Como se observa en el Cuadro 9, en el área urbana la mitad de las mujeres que tienen ocupación realizan actividades por cuenta propia, si a ello le sumamos las trabajadoras familiares o aprendices sin remuneración, estas representan un 63 por ciento. Llama la atención un porcentaje tan elevado de mujeres ocupadas como trabajadoras del hogar, en tanto que éste tipo de trabajo limitaría, por horario y lugar domicilio, mantener una pareja estable.

En el área rural, los datos son los que se esperaban, más de un 70 por ciento de las mujeres declararon ser trabajadoras familiares o aprendices sin remuneración, la lógica que explica esto es que en las áreas rurales generalmente no se considera el ingreso individual de los miembros del hogar, sino que se tiene un ingreso global del hogar, mismo que corresponde a las actividades de todos los miembros. Estas labores, más las actividades por

cuenta propia representan un 94 por ciento de la ocupación de las mujeres casadas o unidas. Como se observa en el Cuadro 9, las mujeres tienen una presencia inferior a los hombres en las actividades asalariadas del ámbito urbano, aspecto que se explicaría por el hecho que éste mercado es muy competitivo, donde las diferencias en el nivel educativo actúan de manera fuertemente discriminatoria contra las mujeres, tal como 10 demuestran Mercado, Andersen y Muriel (2003).

Cuadro 9
Ocupados en pareja por Categoría Ocupacional
(En porcentajes)

Categoría Ocupacional	Hombres	Mujeres
Área urbana		
Obrero(a)	18.15	2.98
Empleado(a)	33.42	23.45 5
Trabajador(a) por cuenta propia	36.38	0.38
Patrón, socio o empleador que sí recibe remuneración	1.55	0.38
Patrón, socio o empleador que no recibe remuneración	2.55	1.20
Cooperativista de producción	0.66	0.06
Trabajador(a) familiar o aprendiz sin remuneración	7.10	12.19
Empleada(o) del hogar	0.20	9.37
Área rural		
Obrero(a)	5.79	1.07
Empleado(a)	3.83	3.03
Trabajador(a) por cuenta propia	61.34	22.65
Patrón, socio o empleador que sí recibe remuneración	0.18	
Patrón, socio o empleador que no recibe remuneración	0.62	0.22
Cooperativista de producción	0.46	1.01
Trabajador(a) familiar o aprendiz sin remuneración	27.73	71.27
Empleada(o) del hogar	0.06	0.75

Fuente: INE, MECO VI, 1999-2002

A continuación se presentan los resultados correspondientes a las estimaciones sobre la probabilidad de que una mujer, casada o unida en pareja, ingrese al mercado laboral. Considerando que la lógica laboral del área rural no se ajusta a los criterios de un mercado, como se vio en el anterior cuadro, solamente se tomó en cuenta una submuestra compuesta por las mujeres que viven en pareja en el área urbana. El modelo Probit fue definido de la siguiente forma:

Donde:
Dum = 1 = Mujer trabaja, 0 = No trabaja.
Edad_h = Edad del hombre
Edad_m = Edad de la mujer
Edu_h = Años de educación del hombre
Edu_m = Años de educación de la mujer
Ing_h = Ingreso del hombre
Hom_a = 1 = Hombre asalariado = No asalariado

Cuadro 10

Dependent Variable: DUMl
Meted: ML - Binary Probit
Sample: 1 1768
Inc1uded observations: 1706
Exc1uded observations: 62
Convergent achieved after 7 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-2.073383	0.330316	6.276967	0.0000
Edad_h	0.065886	-0.012472	5.282705	0.0000
Edad m	-0.049719	0.006774	7.338752	0.0000
Edu h	0.005911	-0.002629	2.248216	0.0000
Edu m	0.127259	0.017882	7.116383	0.0022
Ing_h	-0.022935	0.012279	1.867747	0.0043
Hom a	0.008434	-0.009364	0.900683	0.0018

S.E.ofregression	0.340076	S.D. dependent var	0.349011
Sum squared resid	258.7841	McFadden R-squared	0.185654
Log likelihood	-920.6428		

Como se puede observar en los resultados del ejercicio, las variables más importantes que influyen sobre la decisión de las mujeres casadas o unidas en pareja son: el nivel de educación que actúa positivamente para ingresar al mercado laboral y la edad que nos muestra que a medida que ésta aumenta se reducen las posibilidades de insertarse en el mercado de trabajo. Estas variables no tienen relación directa con la unión de parejas, por lo tanto, las asignaciones realizadas por el mercado laboral, parecería que son poco influidas por el mercado matrimonial. El ingreso laboral del hombre podemos decir que es significativo al límite y viendo su coeficiente se puede pensar que la elasticidad de sustitución cruzada entre el ingreso del hombre y el trabajo de la mujer no es muy importante. Un aspecto interesante es que cuando mayor nivel de educación tiene el hombre, mayores las posibilidades para que la mujer se inserte al mercado laboral.

9. Conclusiones

La evidencia empírica muestra que existe un alto grado de discriminación por género y por origen étnico en Bolivia, sin embargo ésta discriminación que se hace patente en el mercado de trabajo tiene como uno de sus factores explicativos más importantes la discriminación que se presenta en el pre-mercado, básicamente en la educación.

Como se observó en anteriores investigaciones, Bolivia presenta una muy baja movilidad social, es decir que las posibilidades que tienen los pobres de remontar su situación es muy reducida, ni siquiera tienen posibilidades de mejorar la situación futura de sus hijos. Ambos elementos, la discriminación y la baja movilidad, tienen una causa en común: La baja calidad de la educación pública que penaliza fuertemente a los hogares de bajos ingresos.

En el mercado matrimonial se observa una marcada segmentación étnica. Las parejas mixtas, es decir aquellas formadas por indígenas y no indígenas solamente son el 8 por ciento del total de parejas. En un país donde, aproximadamente el 50 por ciento de la población es

indígena, esta muy reducida integración entre los grupos sociales es un factor que explica la baja movilidad social.

No parece existir una relación fuerte de la inserción de las mujeres al mercado de trabajo respecto a su situación de casadas o solteras, más bien se observa que las barreras o limitaciones de las mujeres en el mercado laboral vienen determinadas por las oportunidades que tuvieron al momento de acumular capital humano.

Como recomendación de política se sugiere abrir la posibilidad para que los niños de hogares pobres en Bolivia puedan acceder a educación privada, posiblemente mediante un sistema de cupones que combine un redireccionamiento de los actuales subsidios que otorga el Estado a través de los precios de los hidrocarburos. Este mecanismo de subsidio cruzado tendría como efecto mejorar las condiciones de educación de los niños pobres e integrar socialmente a los grupos indígenas y no indígenas, permitiendo así que el mercado matrimonial actúe con mayor eficiencia en 10 que hacer a promover una movilidad social más alta.

Referencias Bibliográficas

Albridge S. 2001 "Social Mobility: A discussion Paper" Performance and Innovation. Unit. London, United Kingdom

Andersen L.E. 2001. "Social Mobility in Latin America" Instituto de Investigaciones SocioEconómicas. Universidad Católica Boliviana. Documento de Trabajo, No. 0312000.

Andersen L.E. 2003 "Baja Movilidad Social en Bolivia: Causas y Consecuencias para el Desarrollo" Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas. Universidad Católica Boliviana. Septiembre.

Arrow, K. 1973. "The Theory of Discrimination", Discrimination in Labour Markets, ed. Orley Ashenfelter and Albert Rees. Princeton University Press

Becker, G. 1971. "The Economics of Discrimination". The university of Chicago Press, Chicago, IL

Behrman J.R. 1999 "Social Mobility: Concepts and Measurement". The Brookings Institution.

Behrman J.R., N. Birdsall y M. Székely. 1998 "Intergenerational Schooling Mobility and Macro Conditions and Schooling Policies in Latin América" Inter-American Development Bank. Office ofthe ChiefEconomist. Mimeo.

Benabou R. 1996 Inequality and Growth B. Bemanke y J. Rotemberg (Eds.) NBER Macroeconomics Annua11996. MIT Press. Five Cambridge Center. Cambridge, MA, U.S.A.

Blau F., Kahn L., Waldfogel J. 2002 "Understanding Young Women's Marriage Decisions: The Role of Labor and marriage Market Conditions" National Bureau of Economic Research. W orking paper 7510

Caucutt E., Guner N., Knowles J. 2001 "Time of Births: A Marriage Market Analysis" University of Pennsylvania

Ehrenberg, R. & Smith, R. 1991. "Modem Labour Economics. Theory and Public Policy". Harper Collins Publishers Inc., Fourth Edition.

Ermisch J., Francesconi M. 2002 "Intergenerational Social Mobility and Assortative mating in Britain" Working Papers of the Institute for Social and Economic Research. Colchester. University ofEssex

Femández M. 1995 "¿Empleo o Desarrollo Institucional?" Serie Estudios. Fundación Milenio. La Paz, Bolivia.

Galor O., Tsiddon D. 1997 "The Distribution of Human Capital and Economic Growth" En: Journal 01 Economic Growth. Dept. 01 Economics, Brown University, Providence, RI, USA.

Galor O., Zeira 1 1993 "Income Distribution and Macroeconomics" En: Review of Economics Studies. Department of Economics, University College London, UK. 60.

Hassler l, Rodriguez M.lV. 1998IQ, Social Mobility and Growth. Institute for Intemational Economic Studies, Stockholm University, Seminar Papers No. 635, January.

McConnell C. y Bme S. 1997 "Economía Laboral" MC.Graw Hill, España.

Mercado A., Andersen L y Muriel B. 2003 "Discriminación Étnica en el Sistema Educativo y el Mercado de Trabajo en Bolivia". En Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Católica Boliviana, Septiembre

Mercado, A., Andersen L., Medinaceli M., Nina, O., Lima L., Villegas H., Cerezo, S. 2003 " Movilidad Social: La Clave Para el Desarrollo. Una Agenda de Políticas para la Nueva Década" Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB). Noviembre.

New Eamings Survey, 1997 United Kingdom.

New Eamings Survey, 1999 United Kingdom.

Raut, L.K. 1996 "Signalling Equilibrium, Intergenerational Mobility and Long-Run Growth". University ofHawaii-Manoa. Draft. Febmary.

Sandaram, C. 2002 "Specialization in the Marriage Market: When is it Valuable?" University of Arizona

Villagra A. Y Ríos F. 2004 "El Mercado Matrimonial en Bolivia" Serie de Tesis de Licenciatura en Economía No. 801 Universidad Católica Boliviana.