

# Segmentación en el mercado matrimonial

*Alejandro F. Mercado,  
Jorge Leitón y Fernando Ríos\**

## 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 sería la baja movilidad social.

El presente trabajo indaga sobre los elementos que estarían detrás de esta baja movilidad social, haciendo énfasis en el mercado matrimonial, bajo la hipótesis de que este 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.

## Summary

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 percent of the population. Recent works concluded that the main explanatory cause of this situation is the low social mobility.

\* Director, Economista-jefe e investigador asociado del IISEC-UCB, respectivamente. Se ha escrito el documento para el Capítulo Argentino de la Red LACEA - BID - Banco Mundial sobre desigualdad y pobreza (NIP), Quinta reunión sobre pobreza y distribución del ingreso, Buenos Aires, Argentina.

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.

## **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 llevo 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 estaría 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 esta 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 explicarnos: 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 este 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, vincular los temas tratados, con la pretensión de respondernos 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 con el fin de 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, puede ser de utilidad para cambiar el enfoque de las políticas, haciendo mayor énfasis en las políticas institucionales antes que en aquellas de corto plazo.

## 2. Discriminación pre y postmercado

La discriminación en el mercado de trabajo contempla dos momentos analíticos: la discriminación postmercado, es decir, la discriminación al interior del propio mercado, y la discriminación premercado, es decir, aquella que afecta a 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 y Smith, 1991), las cuales, generalmente, están asociadas a factores étnicos 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 premercado (McConnell y Brue, 1997), es decir que la discriminación premercado 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 postmercado, 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 for 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 en el 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 postmercado, que se arrastra de la discriminación premercado, 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, el 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, éstos tienden a señalar características comunes, como el origen étnico o la diferencia de género, atribuyéndoles factores no competitivos, de manera que se perpetúe una "casta" de trabajadores en el sistema (Ehrenberg y 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 dirigida 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 se basan tradicionalmente 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.

Tanto entre los países desarrollados como 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 Earnings Survey (1979), en el Reino Unido las mujeres tenían un ingreso semanal correspondiente al 62 por ciento del ingreso semanal de los hombres. Y veinte años después, en 1999, todavía era menor en 26 por ciento (New Earnings Survey, 1999). Aunque la brecha salarial se ha reducido, la discriminación por género en el Reino Unido tiene una gran relevancia, debido a que alrededor del 80 por ciento de las personas con los salarios más bajos son mujeres.

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 Na-

cional 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.

**Cuadro 1**  
**Bolivia: Indicadores de empleo por sexo según área geográfica, 2002**  
**(en porcentajes)**

	Hombre	Mujer	Total
<b>Población urbana</b>	<b>2,615,698</b>	<b>2,714,347</b>	<b>5,330,045</b>
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Indicadores</b>			
Tasa Global de Participación (TGP = PEA/PET)	65.44	51.16	58.03
Tasa de Desempleo Abierto (TDA = PD/PEA)	7.31	10.32	8.69
Tasa de Cesantía (TC = C/PEA)	6.05	8.17	7.02
Índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	52.82	95.46	72.33
Oferta Potencial (OP = PET/PT)	73.53	76.44	75.01
<b>Población rural</b>	<b>1,628,723</b>	<b>1,588,323</b>	<b>3,217,046</b>
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Indicadores</b>			
Tasa Global de Participación (TGP = PEA/PET)	86.13	65.83	76.23
Tasa de Desempleo Abierto (TDA = PD/PEA)	0.53	2.01	1.16
Tasa de Cesantía (TC = C/PEA)	0.48	1.28	0.82
Índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	16.10	51.90	31.19
Oferta Potencial (OP = PET/PT)	71.21	69.57	70.40
<b>Población total</b>	<b>4,244,421</b>	<b>4,302,670</b>	<b>8,547,091</b>
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Indicadores</b>			
Tasa Global de Participación (TGP = PEA/PET)	73.22	56.26	64.61
Tasa de Desempleo Abierto (TDA = PD/PEA)	4.31	6.94	5.48
Tasa de Cesantía (TC = C/PEA)	3.59	5.37	4.37
Índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	36.57	77.75	54.78
Oferta Potencial (OP = PET/PT)	72.64	73.91	73.28

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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, 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 2**  
**Estructura de Ingresos laborales**

Ingresos laborales promedio mensuales (en Bs.)			
No indígena		Indígena	
Área urbana	Área rural	Área urbana	Área 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 por ciento). Cuando realizamos la distinción por sexo y por región geográfica, encontramos que el salario promedio de las mujeres corresponde al 57 por ciento del 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 de los

hombres En este punto se debe reconocer que la medición de los salarios en el área rural se torna 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 (en Bs.)**

Clasificación	Hombres Ingreso laboral promedio mensual	Mujeres Ingreso laboral promedio mensual	Total Ingreso laboral promedio mensual
Área urbana	1351.44	773.00	1091.50
Área rural	345.83	94.65	240.91
<b>Total</b>	<b>888.85</b>	<b>482.55</b>	<b>712.01</b>

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 premercado 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

### 3. El mercado matrimonial en teoría

En años recientes, los economistas han utilizado frecuentemente la teoría económica para dar explicación a fenómenos que se dan fuera del contexto clásico de los pro-

blemas 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, es decir que cada agente decidirá si opta por casarse en base a sus preferencias; en segundo lugar, que todos los agentes compiten entre sí, 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 por qué los agentes contraen matrimonio y por que las parejas suelen tener características similares de riqueza, educación y otros, al realizar un análisis de este 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 con la soltería. 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 solo 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, la que los lleva a reevaluar 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 estudio 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, la misma que está en función a características personales (entre los grupos separados por etnia y educación); en el segundo relaciona los efectos de la primera etapa con las condiciones laborales y del mercado matrimonial.

Los hallazgos que obtienen los autores en su trabajo son: a) cuando las condiciones del mercado laboral femenino son favorables (facilidades de entrada, salarios, etc.), la probabilidad de 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 (2001) argumentan que uno de los principales canales que conecta al mercado matrimonial con el mercado laboral es la decisión de llegar a ser padres. Mientras los individuos están solteros, no tienen obligaciones de criar niños en casa, y además tienen mayores posibilidades de ingresar al mercado laboral, en tanto que tener hijos provoca 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 señalando 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 que se da entre la posición socioeconómica de los padres y la de los hijos; y, a su vez, mediante el mercado matri-

monial, la posición de los padres políticos. El modelo se basa en el hecho de 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 subproblemas: 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 éstos 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.

Finalmente, 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 de que los agentes, en su intento de conseguir las mejores parejas, necesitan hacerse más atractivos. En este proceso deben tomar decisiones que impliquen qué tipo de inversión realizar y en qué magnitud, haciendo uso, para tomar 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, reflejadas en la información incompleta en la búsqueda de las parejas. Los hallazgos que se encontraron son que, en su afán de hacerse atractivos los agentes al ingresar al mercado matrimonial, la inversión en señalización se especializa cuando las fricciones son menores y se diversifica cuando son mayores.

#### **4. 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 los 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 estadísticas relacionadas con 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
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 era previsible, 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 tienen 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 de las parejas Tipo I, 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 <sub>h</sub> >edad <sub>m</sub>	2595	0.64	3.83	2.73
Edad <sub>h</sub> <edad <sub>m</sub>	931	0.23	2.71	2.19
Edad <sub>h</sub> =edad <sub>m</sub>	498	0.12	0	-
<b>Total</b>	<b>4024</b>			

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 acerca de la formación de los matrimonios.

### Educación

La variable educación es de gran relevancia, debido a que es 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. Esto se explica debido a que, en el proceso de búsqueda, los agentes tienden a explorar entre su grupo social, el mismo que se forma entre personas que corresponden a niveles educativos semejantes.

Se debe notar que existe una clara diferencia en el patrón de elección en los diferentes tipos de matrimonios. Tanto en los matrimonios indígenas como en 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 estos 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	2.34
esc_h<esc_m	21	3.83	2.02
esc_h=esc_m	22	0	-

Elaboración propia

Fuente: MECOVI (1999-2002)

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, por lo cual necesita 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 cuanto al análisis de la variable ingreso, ocurre 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 de que en la muestra la pro-

porción 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 la importancia que dan las parejas indígenas 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.

## 5. La movilidad social

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, según lo cual, 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 dispuestos 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 tienen los individuos, independientemente de su herencia social (por ejemplo, el ingreso o la educación de los 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 que las ventajas sociales, que vienen ligadas a determinados niveles de educación, son fuertemente determinadas por la posición social de los padres.

Aunque el tratamiento de la movilidad social sobre el que se basa este trabajo está enmarcado fundamentalmente en la movilidad intergeneracional, es decir, en la determinación de cómo pueden verse afectadas las oportunidades de los hijos por sus antecedentes familiares, también puede ser analizado alternativamente como un mecanismo de movilidad intrageneracional, es decir, en las posibilidades de que los agentes puedan cambiar su posición social o nivel de ingreso en el transcurso de su vida. Los datos de las 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 es una sociedad equilibrada en cuanto al nivel 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 equilibrio en cuanto a las oportunidades que tienen los ciudadanos, por el contrario, los elementos de discriminación y de segregación afectan fuertemente a los individuos en el premercado, es decir, en la etapa de acumulación de capital humano, y se reflejan, en mayor grado, posteriormente, en el mercado laboral (Mercado, Andersen y Muriel, 2003). Basándonos solo 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.

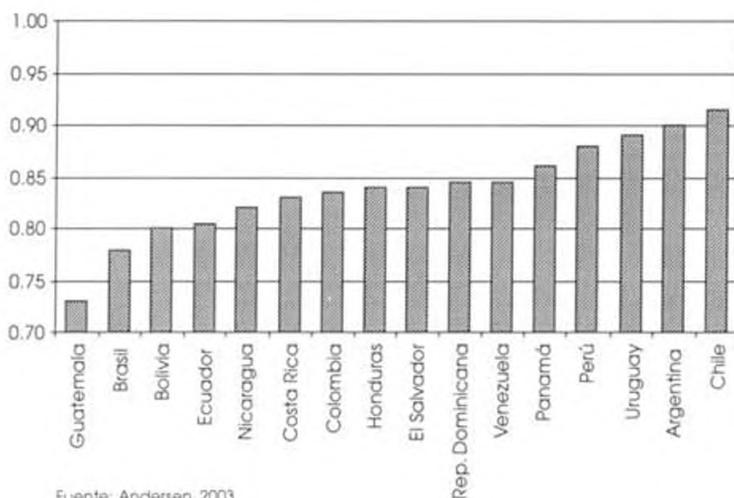
Tal como lo destaca el estudio de Mercado *et al.* (2003), la baja movilidad social, es decir, el hecho de que las personas se sitúen en el mismo lugar de la distribución del ingreso año tras año, estaría eliminando todos los incentivos para esforzarse o acumular capital. Los pobres no tendrían incentivos 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.

El mercado matrimonial, en dicho contexto, 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.

Aunque la problemática y las implicaciones de una baja movilidad social han generado una interesante literatura teórica, esta 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.

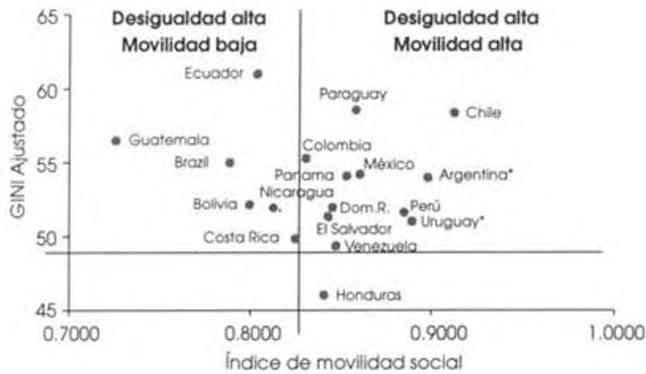
La idea básica que está por detrás de estos estudios es medir cuán importantes son los antecedentes familiares en la determinación de los resultados educativos de los jóvenes. Si los antecedentes familiares son importantes para determinar el nivel educativo de los jóvenes (y a través de éste, los niveles 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 Szekely (1998), en el cual 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 permiten utilizar los resultados en comparaciones entre países y regiones, como son presentados en el Gráfico 1, donde se observa que Bolivia tiene uno de los índices de movilidad social más bajo. Por otra parte, de acuerdo a Andersen (2001), los datos muestran una correlación positiva entre el ingreso *per cápita* y el índice de movilidad social.

Gráfico 1: Índice de movilidad social



El Gráfico 2 nos muestra la correlación existente entre la movilidad social y el grado de concentración del ingreso, medido este último a través del índice 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 tanto la combinación más favorable para el crecimiento como aquella otra 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 existente 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 brindaría una elevada movilidad social. La combinación óptima pareciera ser de una alta movilidad social asociada a una cierta desigualdad del ingreso, en la cual la última se constituiría en el motor que impulse a los individuos a esforzarse.

Gráfico 2: Desigualdad y movilidad social



\* Los estimados de Argentina y Uruguay se basan solamente en población urbana.  
Fuente: Mercado et al. (2003)

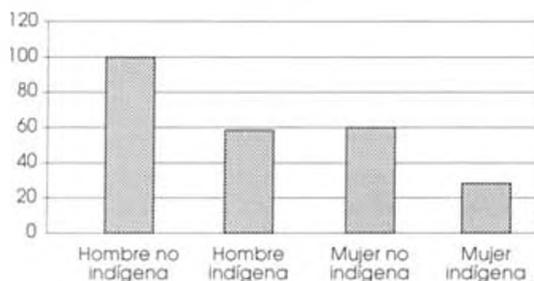
La movilidad social está relacionada con otras variables, siendo las más importantes para el caso de Bolivia la calidad de la educación, la discriminación étnica y las pautas culturales que condicionan el mercado matrimonial. El nivel del sistema educativo público determinará las oportunidades que tienen 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 premercado 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 tiendan a casarse solamente al interior de su propio grupo social.

## 6. Mercado laboral, mercado matrimonial y movilidad social

Varios trabajos, entre ellos Fernández (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.

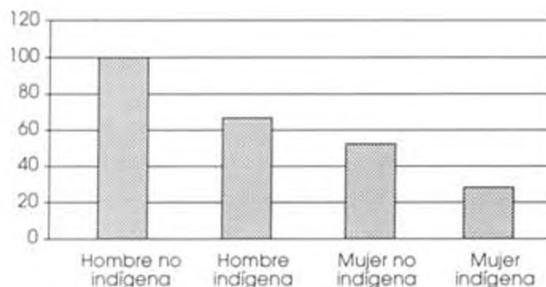
En los Gráficos 3 y 4 se tiene la distribución de dotaciones de educación e ingresos para las personas que entran al mercado matrimonial, tomando como referencia de comparación el nivel de educación promedio y el ingreso promedio para la categoría de los hombres no indígenas. En principio, como ya se adelantó anteriormente, estos datos muestran la discriminación existente 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 al mercado matrimonial estarán influenciadas por las posibles pérdidas de utilidad que representaría el formar una pareja Tipo II, 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) son menores que entre mujeres (indígena - no indígena).

**Gráfico 3: Nivel de educación (Hombre no indígena = 100)**



Fuente: INE, MECOVI, 2002

**Gráfico 4: Ingreso laboral (Hombre no indígena = 100)**



Fuente: INE, MECOVI 2002

Tomando el promedio de escolaridad de las parejas Tipo II, 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 II con el de las parejas Tipo I, 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 externalidad 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.

Para identificar los efectos de la baja movilidad social, la 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 II, en la cual la mujer tiene origen indígena y el hombre, no indígena. El modelo está definido de la siguiente forma:

$$P(\text{dum}=1) = \beta_0 + \beta_1 \text{ valle} + \beta_2 \text{ llano} + \beta_3 \text{ urb} + \beta_4 \text{ civil} + \beta_5 \text{ ocup} + \beta_6 \text{ edad}_h + \beta_7 \text{ edad}_m + \beta_8 \text{ edu}_h + \beta_9 \text{ edu}_m + \beta_{10} \text{ ing}_h + \beta_{11} \text{ ing}_m + \beta_{12} (\text{ing}_h > \text{ing}_m) + \beta_{13} (\text{edad}_h > \text{edad}_m)$$

Donde:

Dum	= 1= Pareja Tipo II, 0 = Pareja Tipo I o III.
valle	= 1=valle, 0=otro caso.
llano	= 1= llano, 0=otro caso.
urb	= 1= urban, 0=rural.
civil	= 1= concubinos (Viven juntos pero no están casados), 0 = 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 quién tiene el ingreso más alto.
(edad_h>edad_m)	= Indica quién tiene la edad más alta.

Cuadro 8

Variable dependiente: DUM1

Método: MV – Probit binario

Muestra: 1 4004

Observaciones incluidas: 3862

Observaciones excluidas: 142

Convergencia alcanzada después de 8 iteraciones

Variable	Coefficiente	Error Std.	Estadístico-z	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. de la regresión	0.314510	Desv. S. Var. dependiente	0.339201	
Suma residuos al cuadrado	264.7041	R-cuadrado McFadden	0.236214	
Log. de verosimilitud	-913.538			

Las variables de área ecológica 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 y 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 de que conviva con una mujer indígena. El nivel de educación, tanto de hombres como de mujeres, también aumenta la probabilidad de que se formen 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, y si a esa cantidad sumamos las trabajadoras familiares o aprendices sin remuneración, obtenemos un 63 por ciento. Llama la atención un porcentaje tan elevado de mujeres ocupadas como trabajadoras del hogar, en tanto que este tipo de trabajo limitaría, por horario y lugar, mantener una pareja estable.

**Cuadro 9**  
**Ocupados en pareja por categoría ocupacional (en porcentajes)**

Categoría ocupacional	Hombres	Mujeres
<b>Área urbana</b>		
Obrero (a)	18.15	2.98
Empleado (a)	33.42	23.45
Trabajador (a) por cuenta propia	36.38	50.38
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
<b>Área rural</b>		
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, MECOVI, 1999-2002

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, el 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 de que este mercado es muy competitivo y en las diferencias en el nivel educativo actúan de manera fuertemente discriminatoria contra las mujeres, tal como lo demuestran Mercado, Andersen y Muriel (2003).

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:

$$P(\text{dum}=1) = \beta_0 + \beta_1 \text{Edad}_h + \beta_2 \text{Edad}_m + \beta_3 \text{Edu}_h + \beta_4 \text{Edu}_m + \beta_5 \text{Ing}_h + \beta_6 \text{Hom}_a$$

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, 0 = No asalariado

Cuadro 10

Variable dependiente: DUM1
Método: MV - Probit binario
Muestra: 1 1768
Observaciones incluidas: 1706
Observaciones excluidas: 62

Convergencia alcanzada después de 7 iteraciones

Variable	Coefficiente	Error Std.	Estadístico- z	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. de la regresión	0.340076	Desv. S. Var. dependiente	0.349011
Suma residuos al cuadrado	258.7841	R-cuadrado McFadden	0.185654
Log. de verosimilitud	-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, parecería que las asignaciones realizadas por el mercado laboral son poco influidas por el mercado matrimonial. Podemos decir que el ingreso laboral del hombre 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, cuanto mayor nivel de educación tiene el hombre, mayores son las posibilidades de que la mujer se inserte al mercado laboral.

## 7. Conclusiones

La evidencia empírica muestra que existe un alto grado de discriminación por género y por origen étnico en Bolivia. Sin embargo, esta 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 premercado, 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 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 la 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 lo que hace a promover una movilidad social más alta.

## REFERENCIAS

- 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 Socio-Económicas. Universidad Católica Boliviana. Documento de Trabajo, N° 03/2000.
- 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". In *Discrimination in Labour Markets*, ed. Orley Ashenfelter and Albert Rees. Princeton University Press.
- Becker, G. 1971. "The Economics of Discrimination". Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Behrman, J. R. 1999. "Social Mobility: Concepts and Measurement". The Brookings Institution.
- Behrman, J. R., N. Birdsall and M. Szekely. 1998. "Intergenerational Schooling Mobility and Macro Conditions and Schooling Policies in Latin America" Inter-American Development Bank. Office of the Chief Economist. Mimeo.
- Blau, F., L. Kahn and J. Waldfogel. 2002. "Understanding Young Women's Marriage Decisions: The Role of Labor and marriage Market Conditions". National Bureau of Economic Research. Working Paper 7510.
- Caucutt, E., N. Guner, and J. Knowles. 2001. "Time of Births: A Marriage Market Analysis" University of Pennsylvania.
- Ehrenberg, R. and R. Smith. 1991. "Modern Labour Economics. Theory and Public Policy". Harper Collins Publishers Inc. Fourth Edition.

- Ermisch, J and M Francesconi. 2002 "Intergenerational Social Mobility and Assortative mating in Britain" Working Papers of the Institute for Social and Economic Research. Colchester University of Essex
- Fernández, M. 1995. "¿Empleo o desarrollo institucional?" Serie Estudios. Fundación Milenio. La Paz, Bolivia
- Hassler J and M. J. V. Rodríguez. 1998. *IQ, Social Mobility and Growth*. Institute for International Economic Studies, Stockholm University, Seminar Papers N° 635, January.
- McConnell, C. y S. Brue. 1997. "Economía Laboral" España. Mc Graw Hill.
- Mercado, A., L. Andersen y B. Muriel. 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., L. Andersen, M. Medinaceli, O. Nina, L. Lima, H. Villegas y S. Cerezo. 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 Earnings Survey, 1997. United Kingdom
- New Earnings Survey, 1999. United Kingdom
- Raut, L. K. 1996. "Signalling Equilibrium, Intergenerational Mobility and Long-Run Growth" University of Hawaii-Manoa. Draft. February.
- Sandaram, C. 2002. "Specialization in the Marriage Market: When is it Valuable?" University of Arizona.
- Villagra, A. y F. Ríos. 2004. "El mercado matrimonial en Bolivia". Serie de Tesis de Licenciatura en Economía N° 801. Universidad Católica Boliviana.