

FORO SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA

Con mucha frecuencia se afirma que en la región de América Latina existen profundos conflictos étnicos y de clases sociales, sin embargo, para evaluar estas divisiones desde una perspectiva económica existe una doble dificultad: por un lado, hay poca disponibilidad de datos sólidos, libres de prejuicios y sistemáticos que proporcionen una evidencia empírica convincente; por otro lado, son escasos los métodos empíricos existentes para identificar de forma específica el comportamiento discriminatorio, distinguiéndolo del comportamiento que solo aparenta serlo.

En este libro se aplica una variedad de herramientas metodológicas, como son: el análisis de regresión, las pruebas de mercado, los experimentos de campo, los estudios de auditoría y los métodos estructurales, para analizar hasta qué punto existe discriminación en contra de las mujeres y las minorías demográficas en América Latina.

“Felicitó y expreso mi gratitud –que considero también es la gratitud de millones de personas excluidas– a todos los autores de este libro, por el uso innovador de nuevas tecnologías y fuentes de datos aplicados al estudio de la discriminación...”

Una verdadera democracia saludable nos exige más que simplemente hacer negocios con otros grupos en el mercado virtual de Internet; antes bien, debemos mirar al otro a los ojos y reconocer nuestra común humanidad. La fuerza de un mundo globalizado está en el contacto humano directo y en un conocimiento y respeto mutuos de nuestra diversidad cultural. Este libro representa una evidencia de que el conocimiento y el respeto están en realidad estrechamente conectados y los experimentos demuestran que el suministro de información sobre el desempeño de un individuo constituye un antídoto poderoso contra la discriminación irracional.

Los líderes de la sociedad tienen la responsabilidad –de hecho la tenemos todos– de proveer iguales servicios de salud, nutrición y educación para los millones de personas pobres y excluidas socialmente en nuestros países.”

—Alejandro Toledo, PhD
Presidente de Perú (2001-2006)



BANCO MUNDIAL



Ñopo, Chong y Moro

Discriminación en América Latina



Discriminación en América Latina

UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA

Hugo Ñopo,
Alberto Chong y
Andrea Moro,
Editores

Prólogo de Alejandro Toledo



BANCO MUNDIAL



*Discriminación en América Latina.
Una perspectiva económica*



DISCRIMINACIÓN EN AMÉRICA
LATINA. UNA PERSPECTIVA
ECONÓMICA

Hugo Ñopo,
Alberto Chong y
Andrea Moro,
Editores

Prólogo de Alejandro Toledo

UNA PUBLICACIÓN CONJUNTA DEL BANCO INTERAMERICANO
DE DESARROLLO Y EL BANCO MUNDIAL

Discrimination in Latin America. An Economic Perspective

© 2010 Inter-American Development Bank/The World Bank

Todos los derechos reservados

© 2010 Banco Mundial en coedición con el Banco Interamericano de Desarrollo
Banco Mundial
1818 H Street, NW
Washington, DC 20433, USA

Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Ave, NW
Washington, DC 20577

This work was originally published by the World Bank in English as *Discrimination in Latin America. An Economic Perspective* in 2010. This Spanish translation was arranged by Mayol Ediciones. Mayol Ediciones is responsible for the quality of the translation. In case of any discrepancies, the original language will govern.

Publicado originalmente en inglés como: *Discrimination in Latin America. An Economic Perspective* en 2010. La traducción al castellano fue hecha por Mayol Ediciones, editorial que es responsable de su precisión. En caso de discrepancias, prima el idioma original.

Derechos y autorizaciones

El material de este libro está protegido por derechos de autor. La copia o transmisión no autorizada de partes de esta obra o del total de ella puede constituir violación de las leyes aplicables. El Banco Mundial estimula la difusión de esta obra y normalmente concederá la autorización con prontitud.

Para obtener autorización de fotocopiar o reimprimir cualquier parte de esta obra, por favor enviar una solicitud con información completa al Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, USA, teléfono 978-750-8400, fax 978-750-4470, www.copyright.com.

Todas las demás averiguaciones sobre derechos y licencias, inclusive derechos subsidiarios, deben dirigirse a la Office of the Publisher, World Bank, 1818 H Street, NW, Washington, DC 20433, USA, fax 202-522-2422, E-mail: pubrights@worldbank.org.

Primera edición en castellano: febrero de 2011

ISBN 978-958-8307-93-0

Traducción al castellano: Ignacio Caviedes H.
Coordinación editorial: María Teresa Barajas S.
Diseño de cubierta: Ultradesigns
Edición y diagramación: Mayol Ediciones
info@mayolediciones.com, Bogotá, Colombia

Impreso en Colombia - Printed and made in Colombia

Foro sobre Desarrollo Económico de América Latina

Esta serie fue creada en 2003 con el fin de promover el debate, difundir información y análisis y compartir el interés en los aspectos de mayor complejidad del desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe en la actualidad. La serie es patrocinada por el Banco Interamericano de Desarrollo, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe y el Banco Mundial. Los textos escogidos esta oportunidad son representativos de las investigaciones y las actividades de más alto nivel realizadas por estas instituciones y han sido seleccionados en función de su importancia para la comunidad académica, las autoridades, los investigadores y los lectores interesados en estos temas.

Miembros del Comité Asesor

Alicia Bárcena Ibarra. Secretaria Ejecutiva, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe.

Inés Bustillo. Directora, Oficina de Washington, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe.

José Luis Guasch. Consejero Regional para América Latina y el Caribe, Banco Mundial. Profesor de Economía, Universidad de California, San Diego.

Santiago Levy. Vicepresidente de Sectores y Conocimiento, Banco Interamericano de Desarrollo.

Eduardo Lora. Asesor Principal, Departamento de Investigaciones, Banco Interamericano de Desarrollo.

Luis Servén. Gerente de Investigaciones de la Vicepresidencia de Economía del Desarrollo, Banco Mundial.

Augusto de la Torre. Economista Jefe, Región de América Latina y el Caribe del Banco Mundial.



Otros títulos de la serie Foro sobre Desarrollo Económico de América Latina

* *Discrimination in Latin America. An Economic Perspective* (2010), por Hugo Ñopo, Alberto Chong y Andrea Moro, editores.

* *The Promise of Early Childhood Development in Latin America and the Caribbean* (2010), por Emiliana Vegas y Lucrecia Santibáñez.

Job Creation in Latin America and the Caribbean: Trends and Policy Challenges (2009), por Carmen Pagés, Gaëlle Pierre y Stefano Scarpetta.

China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat? (2009), por Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga y Guillermo E. Perry, editores.

* *Does the Investment Climate Matter? Microeconomic Foundations of Growth in Latin America* (2009), por Pablo Fajnzylber, José Luis Guasch y J. Humberto López, editores.

Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean (2009), por Ricardo de Paes Barros, Francisco H. G. Ferreira, José R. Molinas Vega y Jaime Saavedra Chanduvi.

* *The Impact of Private Sector Participation in Infrastructure: Lights, Shadows, and the Road Ahead* (2008), por Luis Andrés, José Luis Guasch, Thomas Haven y Vivien Foster.

Remittances and Development: Lessons from Latin America (2008), por Pablo Fajnzylber y J. Humberto López, editores.

Fiscal Policy, Stabilization, and Growth: Prudence or Abstinence? (2007), por Guillermo Perry, Luis Servén y Rodrigo Suescún, editores.

* *Raising Student Learning in Latin America: Challenges for the 21st Century* (2007), por Emiliana Vegas y Jenny Petrow.

Investor Protection and Corporate Governance: Firm-Level Evidence across Latin America (2007), por Alberto Chong y Florencio López-de-Silanes, editores.

* *The State of State Reforms in Latin America* (2006), por Eduardo Lora, editor.

* *Emerging Capital Markets and Globalization: The Latin American Experience* (2006), por Augusto de la Torre y Sergio L. Schmukler.

Beyond Survival: Protecting Households from Health Shocks in Latin America (2006), por Cristian C. Baeza y Truman G. Packard.

Natural Resources: Neither Curse nor Destiny (2006), por Daniel Lederman y William F. Maloney, editores.

Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability (2005), por José Antonio Ocampo, editor.

* *Privatization in Latin America: Myths and Reality* (2005), por Alberto Chong y Florencio López-de-Silanes, editores.

Keeping the Promise of Social Security in Latin America (2004), por Indermit S. Gill, Truman G. Packard y Juan Yermo.

* *Lessons from NAFTA: For Latin America and the Caribbean* (2004), por Daniel Lederman, William F. Maloney y Luis Servén.

* *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America* (2003), por William Easterly y Luis Servén, editores.

* *Globalization and Development: A Latin American and Caribbean Perspective* (2003), por José Antonio Ocampo y Juan Martín, editores.

* *Is Geography Destiny? Lessons from Latin America* (2003), por John Luke Gallup, Alejandro Gaviria y Eduardo Lora.

* Existen ediciones en castellano.

Sobre los editores

Hugo Ñopo. Economista Líder de Investigación sobre Educación en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con base en Bogotá, Colombia. Recibió su grado de PhD en Economía en Northwestern University. Antes de integrarse al BID, fue profesor asistente en el Middlebury College, Investigador Asociado en GRADE y profesor en varias universidades en el Perú. Es Investigador Asociado en el Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA), en Bonn, Alemania. Ha sido miembro de comités editoriales de varias revistas académicas y sus investigaciones se han publicado en varias de éstas, entre ellas: *Review of Economics and Statistics*, *Economic Letters* y *Economic Development and Cultural Change*.

Alberto Chong. Economista Principal de Investigación en el BID. Antes de su ingreso a esta entidad, enseñó en Georgetown University y trabajó en el Banco Mundial, el IRIS Center en la Universidad de Maryland en College Park y el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. Sus intereses de investigación cubren campos muy amplios en la economía del desarrollo y los más recientes incluyen temas relacionados con la post-privatización, la gobernabilidad corporativa, las instituciones, la confianza y la desigualdad de ingresos. Sus muchos trabajos se han publicado en revistas académicas como *Review of Economics and Statistics*, *Journal of Public Economics*, *Journal of International Economics*, *Economics and Politics* y algunas otras. Sus libros más recientes son *Costs and Benefits of Privatization in Latin America* e *Investor Protection in Latin America*, en ambos coeditor con Florencio López-de-Silanes.

Andrea Moro. Profesor Asociado de Economía en la Universidad de Vanderbilt. Recibió su grado de PhD en Economía en la Universidad de Pennsylvania, enseñó en la Universidad de Minnesota y fue Economista Senior en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Ha escrito ampliamente sobre las desigualdades en el mercado laboral atribuibles a raza y género

en presencia de información asimétrica. Sus investigaciones se han publicado en revistas como *American Economic Review*, *Journal of Economic Theory* y *Journal of Public Economics*.

Colaboradores

David Bravo del Centro de Microdatos, Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

Natalia Candelo de la Universidad de Texas, en Dallas, en el Departamento de Economía. Cbees, Center for Behavioral and Experimental Economic Science.

Juan Camilo Cárdenas de la Universidad de los Andes, en Bogotá.

Marco Castillo del Georgia Institute of Technology.

Julio Elías del Banco Central de la República Argentina y en la Universidad del CEMA.

Víctor Elías de la Universidad Nacional de Tucumán.

Eduardo Gandelman de la Universidad ORT de Uruguay.

Néstor Gandelman de la Universidad ORT de Uruguay.

Alejandro Gaviria de la Universidad de los Andes, en Bogotá.

Ragan Petrie del Georgia State University.

Georgina Piani del Departamento de Economía de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

Sandra Polanía de la Università degli Studi di Siena.

Lucas Ronconi de la Universidad Torcuato Di Tella.

Máximo Rossi del Departamento de Economía de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

Julie Rothschild de la Universidad ORT de Uruguay.

Claudia Sanhueza del Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (ILADES) de la Universidad Alberto Hurtado.

Rajiv Sethi del Bernard College de Columbia University.

Ximena Soruco de la Fundación Sur (Cuenca, Ecuador).

Máximo Torero del International Food Policy Research Institute.

Sergio Urzúa del Departamento de Economía y el Institute for Policy Research de Northwestern University.

Contenido

Prólogo	xix
<i>Alejandro Toledo</i>	
Agradecimientos	xxiii
Siglas y abreviaturas	xxv
1 ¿QUÉ SABEMOS SOBRE LA DISCRIMINACIÓN EN AMÉRICA LATINA? ¡MUY POCO!	1
<i>Hugo Ñopo, Alberto Chong y Andrea Moro</i>	
La bibliografía económica sobre discriminación	3
Sobre este libro	7
Referencias	11
2 BARRERAS ÉTNICAS Y SOCIALES PARA LA COOPERACIÓN: ESTUDIOS EXPERIMENTALES SOBRE LA MAGNITUD Y NATURALEZA DE LA DISCRIMINACIÓN EN EL PERÚ URBANO	15
<i>Marco Castillo, Ragan Petrie y Máximo Torero</i>	
Apariencia e información	17
Motivación teórica	18
La muestra	19
Diseño experimental	22
Clasificaciones de raza y altura	25
Resultados y discusión	27
Conclusiones e implicaciones de política	34
Referencias	39
3 DISCRIMINACIÓN EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS SOCIALES PARA LOS POBRES: UN ESTUDIO EXPERIMENTAL DE CAMPO	41
<i>Juan Camilo Cárdenas, Natalia Candelo, Alejandro Gaviria, Sandra Polanía y Rajiv Sethi</i>	

Discrecionalidad y discriminación en la prestación de servicios sociales	45
Motivaciones desde el campo	48
Un diseño experimental sobre justicia distributiva, altruismo, aversión a la desigualdad, confianza y reciprocidad	51
Datos y resultados	53
Lecciones basadas en los resultados	85
Anexo: metodología	87
Referencias	103
4 DISCRIMINACIÓN Y REDES SOCIALES: LA POPULARIDAD DE LOS ESTUDIANTES DE SECUNDARIA EN ARGENTINA	107
<i>Julio Elías, Víctor Elías y Lucas Ronconi</i>	
Diseño y procedimientos de la encuesta	109
Los datos	110
Resultados empíricos	118
La popularidad y las redes sociales	132
Clasificación esperada	133
Beneficios de las redes	134
Conclusiones	136
Anexo. Tres cuestionarios	138
Referencias	141
5 UN ESTUDIO EXPERIMENTAL DE DISCRIMINACIÓN EN EL MERCADO LABORAL: GÉNERO, CLASE SOCIAL Y VECINDAD EN CHILE	143
<i>David Bravo, Claudia Sanhueza y Sergio Urzúa</i>	
Revisión de Literatura	145
Diseño experimental	147
Hallazgos	154
Conclusiones	169
Anexo	170
Referencias	189
6 CAPACIDAD, ELECCIÓN DE ESCOLARIDAD Y DISCRIMINACIÓN POR GÉNERO EN EL MERCADO LABORAL: EVIDENCIA PARA CHILE	191
<i>David Bravo, Claudia Sanhueza y Sergio Urzúa</i>	
Los datos	194
El análisis convencional de la brecha entre géneros	195
Un modelo de resultados en escolaridad y en el mercado laboral bajo heterogeneidad no observada	211

Principales resultados	217
Conclusiones	229
Referencias	230
7 CONSECUENCIAS DE LA EMIGRACIÓN: LA SITUACIÓN DE LOS EMIGRANTES Y SUS FAMILIAS EN ECUADOR	233
<i>Ximena Soruco, Giorgina Piani y Máximo Rossi</i>	
El contexto	234
Marco teórico	235
Metodología	237
Resultados cualitativos y análisis	237
Resultados cuantitativos y análisis	252
Conclusiones y recomendaciones	267
Anexo: enfoque metodológico	273
Referencias	278
8 DIFERENCIALES DE GÉNERO EN LOS PROCESOS JUDICIALES: EVIDENCIA DE CASOS RELATIVOS A LA VIVIENDA EN URUGUAY	281
<i>Eduardo Gandelman, Néstor Gandelman y Julie Rothschild</i>	
Metodología y antecedentes legales	283
Los datos	285
Resultados básicos	287
Resultados econométricos	290
Conclusiones	295
Anexo: resultados de las regresiones	296
Referencias	302
ÍNDICE	303
CUADROS	
2.1 Estadísticas descriptivas	28
2.2 Porcentaje de la dotación contribuida al bien público (secuencia 2), según tipos de tratamiento	31
2.3 Regresión de MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento	33
2.4 Regresión MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento y géneros	35
2.5 Regresión MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento y raza o grupo étnico	36
2.6 Probabilidad de estar entre los cuatro primeros, por tipo de tratamiento	37

2.7	Probabilidad de estar entre los cuatro últimos, por tipo de tratamiento	38
3.1	Resumen de las sesiones	57
3.2	Correlación entre las ofertas y los valores esperados	61
3.3	Ofertas en juego de dictador del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)	66
3.4	Ofertas en juego de ultimátum del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)	70
3.5	Ofertas en juego de confianza del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)	76
3.6	Ofertas en juego de castigo de tercero del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)	80
3.7	Tasas de castigo de los jugadores 3 en el juego de castigo de tercero	84
3A.1	Etapas de las sesiones de campo	88
3A.2	Etapas de una sesión de campo	89
3A.3	Información para los jugadores	91
3A.4	Ubicación geográfica de las familias de los participantes (porcentaje)	94
3A.5	Jugadores que asistieron a las sesiones, por papeles	94
3A.6	Jugadores 1, por grupos	95
3A.7	Jugadores 2, por grupos	95
3A.8	Jugadores 3, por grupos	96
3A.9	Gastos familiares mensuales de los jugadores, por su papel (US\$)	96
3A.10	Beneficios en bienestar de la población objetivo (jugadores 2)	97
3A.11	Características de los jugadores 2 observadas por los jugadores 1	98
3A.12	Características de los jugadores 1 observadas por los jugadores 2	99
3A.13	Frecuencia de pagos por juego	100
3A.14	Ganancias por juego	100
3A.15	Eficiencia social y equidad en los juegos de dictador, ultimátum, confianza y castigo de tercero	101
4.1	Estadísticas descriptivas, Buenos Aires	115
4.2	Estadísticas descriptivas, Tucumán	116
4.3	Riqueza, educación paterna, desempeño escolar, raza y belleza de acuerdo con la clasificación promedio del estudiante; Buenos Aires y Tucumán	120
4.4	Estimados de los efectos de características individuales en la clasificación promedio del estudiante; Buenos Aires y Tucumán	121
4.5	Correlación matricial de diferentes medidas de belleza; Buenos Aires y Tucumán	125
4.6	Estimados de los efectos de las características individuales en la clasificación promedio de los estudiantes utilizando distintas medidas de belleza: escuelas mixtas, muestra completa	126
4.7	Modelo probit para la probabilidad de ser elegido(a) por al menos un 50% de la clase; Tucumán y Buenos Aires	127
4.8	Estimados de los efectos de las características individuales en la clasificación promedio del estudiante para escuelas mixtas y no mixtas; Buenos Aires y Tucumán	129

4.9	Efecto de la belleza y el desempeño académico del clasificador en sus valoraciones de las características individuales de los estudiantes; Tucumán y Buenos Aires	130
4.10	Nota promedio, belleza y educación paterna promedio de estudiantes emparejados y no emparejados; Buenos Aires y Tucumán	134
4.11	Correlaciones entre las características del estudiante y las del estudiante de su primera opción para conformar un grupo: nota promedio, belleza, educación paterna promedio y género; Buenos Aires y Tucumán	135
5.1	Células demográficas para el análisis de la discriminación	148
5.2	Municipios seleccionados, por nivel de ingreso	151
5.3	Apellidos seleccionados, por origen social	151
5.4	Asignación de experiencia anterior en el mercado laboral, por niveles de destreza	153
5.5	Distribución de las respuestas, por semanas	155
5.6	Número de CV enviados, número de llamadas y tasas de respuesta, por semana y tipo de empleo	156
5.7	Días transcurridos antes de recibir llamada, por tipo de trabajo	157
5.8	Días antes de recibirse la llamada, por método de contacto	158
5.9	Llamadas, por género, clase social e ingreso	159
5.10	Llamadas, por municipio, clase social y género	162
5.11	Llamadas, por apellido, ingreso del municipio y género	164
5.12	Regresiones para la probabilidad de recibir una llamada	166
5.13	Número de días para recibir una llamada	167
5A.1	CV enviados (no calificados)	170
5A.2	CV enviados (profesionales)	170
5A.3	CV enviados (técnicos)	171
5A.4	Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por tipo de trabajo	175
5A.5	Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por método de envío	177
6.1	Medias de los resultados en escolaridad y mercado laboral, por género, de la SPS02	193
6.2	Estadísticas descriptivas de la SPS02, por géneros	196
6.3	La brecha entre los géneros en salarios por hora de la SPS02	200
6.4	La brecha de género en las horas mensuales trabajadas, de la SPS02	202
6.5	La brecha de género en el empleo, de la SPS02	204
6.6	La brecha de género en experiencia acumulada, de la SPS02	206
6.7	La brecha de género en las decisiones sobre escolaridad, de la SPS02	207
6.8	La brecha de género en los logros en escolaridad, de la SPS02	209
6.9A	VARIABLES EN LA IMPLEMENTACIÓN EMPÍRICA DE LAS ECUACIONES DE RESULTADOS DEL MODELO	216

6.9B	Variables en la implementación empírica de las medidas auxiliares del modelo	217
6.10	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los salarios por hora, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada, de la SPS02	218
6.11	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en las horas trabajadas, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada, de la SPS02	220
6.12	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en la condición de empleo, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada, de la SPS02	223
6.13	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en la experiencia acumulada, por niveles de escolaridad, de la SPS02	224
6.14	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en las decisiones sobre escolaridad, de la SPS02	225
6.15	Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los logros educativos, de la SPS02	226
7.1	Caso típico de propiedad múltiple de tierras, Chumblin, San Fernando, 2005	242
7.2	Porcentaje de la población de cinco años de edad o más, por nivel más alto de educación alcanzado y zona urbana o rural	245
7.3	En su opinión, ¿cuáles son los dos principales problemas en la población de [Cuenca/San Fernando] actualmente?	253
7.4	En general, usted piensa que la migración internacional es ...	253
7.5	Para los migrantes mismos, usted piensa que la migración internacional es ...	253
7.6	Para los familiares inmediatos que se quedan en Ecuador, usted piensa que la migración internacional es...	254
7.7	¿Opina usted que el hijo de un emigrante tendrá igual, peor o mejor desempeño en la escuela que el de un no emigrante?	255
7.8	¿Algún miembro de su familia vive y trabaja actualmente en un país extranjero?	255
7.9	¿Su [miembro de la familia] vive y trabaja actualmente en un país extranjero?	255
7.10	¿Recibe usted (o algún miembro de su familia) remesas de familiares que viven en un país extranjero?	256
7.11	¿Con qué frecuencia recibe usted (o algún miembro de su familia) las remesas?	256
7.12	¿Cómo cree que emplean los familiares de los migrantes el dinero que reciben del exterior?	256
7.13	¿Cómo se emplea el dinero?	257
7.14	¿Qué tanta discriminación existe contra los familiares de personas de [Cuenca/San Fernando] que se van a vivir y trabajar en otro país? ¿Diría usted que hay mucha, alguna, poca o ninguna discriminación?	258
7.15	¿Qué es lo más probable que haga un hijo de un migrante cuando sea adulto?	258

7.16	¿Está de acuerdo con las siguientes afirmaciones?	258
7.17A	Modelos de discriminación en Cuenca	260
7.17B	Efectos marginales de la discriminación en Cuenca (solo variables significativas)	261
7.18A	Modelos de integración social en Cuenca	262
7.18B	Efectos marginales de la integración social en Cuenca (solo variables significativas)	263
7.19A	Modelo de felicidad en Cuenca	264
7.19B	Efectos marginales de la felicidad en Cuenca (solo variables significativas)	265
7.20A	Modelos de discriminación en San Fernando	268
7.20B	Efectos marginales de la discriminación en San Fernando (solo variables significativas)	269
7.21A	Modelos de integración social en San Fernando	270
7.21B	Efectos marginales de la integración social en San Fernando (solo variables significativas)	271
7.22	Patrón de discriminación contra los emigrantes	271
7A.1	Diseño de muestra; tamaño	276
7A.2	Diseño de muestra; selección en Cuenca	276
8.1	Estadísticas básicas, por condición de los casos	288
8.2	Estadísticas básicas para la presencia de mujeres	289
8.3	Extensiones del proceso por la presencia de mujeres	289
8.4	Número de días de extensión por la presencia de mujeres	290
8.5	Resumen de los resultados de la regresión	291
8A.1	Análisis de regresión	296
8A.2	Análisis de regresión (Montevideo)	298
8A.3	Análisis de regresión (Solo hombres frente a solo mujeres)	300

GRÁFICOS

2.1	Distribución de la muestra en comparación con la población de educación superior completa o incompleta en Lima, Perú	21
2.2	Contribuciones al bien público, primera secuencia, por tipo de tratamiento	29
2.3	Contribuciones al bien público, segunda secuencia, por tipo de tratamiento	29
3.1	Ofertas y cantidades esperadas de dinero en los juegos de dictador, ultimátum, confianza y castigo de tercero	58
3.2	Tasa de rechazo en el juego de ultimátum	62
3.3	Cantidades devueltas por los jugadores 2; juego de confianza	63
3.4	Tasa de castigo en el juego de castigo de tercero	64
3A.1	Entorno del laboratorio para el juego de ultimátum	90
3A.2	Entorno general del laboratorio	91
3A.3	Reclutamiento de jugadores 1 en Bogotá, Colombia, por ubicación geográfica	93

4.1	Clasificación promedio del estudiante y desviación estándar de la muestra agrupada de clasificación; Buenos Aires y Tucumán	133
5.1	Diseño del CV ficticio	149
5.2	Número de días transcurridos antes de recibir una llamada de respuesta	157
5A.1	Ejemplo de aviso escaneado	179
7.1	Porcentaje de hogares que reciben remesas, por ingresos mensuales	238
7.2	Noticias sobre emigración, por tipología de temas/asuntos	247

Prólogo

Inclusión social: démosle una oportunidad al capital social

La exclusión social, además de plantear un profundo problema moral, es causante de una tremenda ineficiencia cuyos efectos son de gran perjuicio para la economía, la democracia y la sociedad como un todo. La discriminación conduce a una distribución de oportunidades muy desigual que, a su vez, le impide a la sociedad obtener los beneficios de un mayor acervo de capital humano, sin importar la raza, que aportarían tasas más altas de producción, productividad y competitividad. Por todas estas razones, la discriminación impide el crecimiento económico y la reducción de la pobreza.

Nací en un país en el que recientemente se estimó que con la discriminación se explica aproximadamente un 60% de la diferencia en ingresos laborales entre los trabajadores indígenas y los no indígenas. En los países latinoamericanos, la tasa de ingresos por cada año de escolaridad es menor para los pueblos indígenas y para otros grupos marginados. Cuantificar el perjuicio que produce la carencia de educación de calidad en el PIB de un país y la distorsión de incentivos que surgen a partir de la exclusión social es extremadamente difícil. No obstante, puedo imaginar el desperdicio que, con facilidad, habría sufrido mi propio potencial humano si no hubiera podido yo salir de la pobreza extrema.

Nací en una pequeña y remota aldea de los Andes peruanos a unos 4.000 metros sobre el nivel del mar y siendo uno de dieciséis hermanos, me vi obligado a trabajar en la calle desde los seis años, lustrando zapatos y vendiendo billetes de lotería para complementar el ingreso del hogar. Por un error estadístico, he tenido la oportunidad de estudiar y enseñar en algunas de las universidades de mayor prestigio en el mundo, de trabajar como economista en varias instituciones multilaterales y de ser el

primer presidente suramericano de ascendencia indígena en ser elegido democráticamente en 500 años. No obstante mi buena fortuna, no me es posible olvidar a los millones de hermanos y hermanas en América Latina que continúan sumidos en la pobreza extrema, a quienes, como crueles hermanas de la exclusión social, la pobreza y la desigualdad les despojan de su libertad, les roban su dignidad humana y les niegan el derecho de ofrecer a sus hijos un futuro mejor.

Mi escape de la pobreza llegó por una oportunidad accidental de lograr acceso a la educación y así, con el fin de ayudar a otros a realizar el mismo viaje hacia la libertad, me propuse obtener grados académicos en educación y economía, y trabajar como profesor durante una gran parte de mi carrera.

Es por esto un gran honor para mí escribir el prólogo de esta colección de ensayos de una reciente investigación, que pretende educarnos sobre el estado actual de la discriminación en América Latina. Felicito y expreso mi gratitud –que considero también es la gratitud de millones de personas excluidas– a todos los autores por el uso innovador de nuevas tecnologías y fuentes de datos aplicados al estudio de la discriminación. Estos investigadores han estudiado una amplia gama de grupos, definidos según el género, el origen étnico, el estatus socioeconómico, la ocupación, la estatura, la educación paterna y materna, la nacionalidad y la condición migratoria, entre otras características.

Considero que los investigadores han sido prudentes al haber adoptado un enfoque cauteloso en la interpretación de sus datos, ya que son muchos los desafíos que afronta la investigación sobre el prejuicio social. Por ejemplo, en ocasiones sucede que la discriminación y sus víctimas existen en un círculo vicioso en el que la relación de causalidad no es totalmente clara. Más específicamente, algunas partes de la sociedad podrían discriminar en contra de un grupo particular, con lo que contribuyen al desfavorecimiento educativo y económico de este grupo. Por otro lado, aunque otros elementos de la sociedad *no* discriminen en contra del rasgo distintivo de este grupo, los integrantes del grupo pueden, sin embargo, encontrarse marginados como resultado de su nivel inferior de educación y consecuente pobreza.

Es muy revelador, entonces, que quienes respondieron los cuestionarios en los 18 países latinoamericanos encuestados, hayan contestado que creen que la pobreza es la primera causa de la discriminación, más que cualquier otra característica grupal. Sin embargo, vale la pena anotar que en la región andina la pobreza se correlaciona mucho con el grupo étnico.

Además de tener dificultades para distinguir cómo y cuándo es la pobreza causa o efecto de la discriminación, los encuestados pueden fácilmente sentirse avergonzados o abochornados de revelar opiniones estigmatizadas. Por ejemplo, en uno de los países cubiertos en este libro (Ecuador), la cantidad de personas que informó sobre existencia de ra-

cismo en su país fue seis veces mayor que aquella de quienes admitieron tener realmente actitudes racistas. Si bien se ha ocultado o disfrazado mejor la discriminación, su profundidad tal vez no ha disminuido significativamente.

Para complicar el problema aún más, nuestras perspectivas políticas pueden empañar el lente a través del cual entendemos el problema de la discriminación, el grado al cual percibimos las múltiples causas de la marginación, nuestro juicio de valor con respecto a la distribución de los recursos en la sociedad y la accesibilidad a oportunidades para obtener estos recursos limitados. Muchos políticos manipulan las fuerzas de los prejuicios entre los grupos para obtener beneficios personales o de su grupo; sin embargo, un verdadero líder procura unir a la gente para el bien común de todos los grupos e individuos.

Cualquiera que sea el origen de los prejuicios tradicionales, nuestro mundo, que cada vez se globaliza más, exige que reflexionemos, tan objetiva y desapasionadamente como sea posible, sobre los costos enormes de la exclusión social. Aunque algunos pagan este precio en forma más directa que otros, no puede haber duda de que es toda la sociedad la que sufre por los fracasos sistemáticos en aprovechar todo el potencial humano de cada uno de los grupos. Después de todo, un país que descuide la mitad de sus recursos, estaría actuando irracionalmente y se encontraría en desventaja con respecto a uno semejante que utilice completamente los mismos.

Hoy, cuando nuestras economías se alejan de la dependencia en las exportaciones de materias primas, es cada vez más y más importante invertir en todo nuestro capital humano. No hay mejor inversión económica para una comunidad o una nación que la de invertir en las mentes de sus gentes.

En cuanto al alma política de una nación, la democracia y la libertad no pueden definirse solo el día de las elecciones, pues se trata de valores vivos que se encuentran en el centro de una cultura de oportunidades iguales y de meritocracia. ¿Pueden los pobres permitirse la democracia? Quizás deberíamos más bien preguntar si es la *democracia* la que puede consentir los altos niveles existentes de pobreza y exclusión social.

Una democracia verdaderamente saludable no exige más que simplemente hacer negocios con otros grupos en el mercado virtual de Internet; antes bien, debemos mirar al otro a los ojos y reconocer nuestra común humanidad. La fuerza de un mundo globalizado está en el contacto humano directo y en un conocimiento y respeto mutuos de nuestra diversidad cultural. Este libro representa una evidencia de que el conocimiento y el respeto están en realidad estrechamente conectados y los experimentos demuestran que el suministro de información sobre el desempeño de un individuo, constituye un antídoto poderoso contra la discriminación irracional.

Los líderes de la sociedad tienen la responsabilidad –de hecho la tenemos todos– de proveer iguales servicios de salud, nutrición y educación para los millones de personas pobres y excluidas socialmente en nuestros países; de esa manera, aseguraremos que su capacidad de maximizar su potencial humano y la de la sociedad de reconocer su valor y contribución, no dependa de un error estadístico.



Alejandro Toledo, PhD
Presidente de Perú (2001-2006)

Presidente, Global Center for Development and Democracy
Consulting Professor, Freeman Spogli Institute for International Studies;
Miembro Distinguido por Stanford University
de su Center for Advanced Studies in the Behavioral Sciences

Agradecimientos

EL PRESENTE LIBRO SE ESCRIBIÓ GRACIAS AL APOYO de la Latin American Research Network del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta red, creada en 1991, tiene el objetivo de incrementar las capacidades del Departamento de Investigaciones del BID, mejorar la calidad de la investigación en la región y contribuir a la agenda política en América Latina y el Caribe. Mediante un proceso competitivo de ofertas, la red aporta financiación a centros de investigación latinoamericanos destacados, para la realización de estudios sobre los problemas económicos y sociales de mayor interés para la región en la actualidad. La red comprende actualmente cerca de 300 institutos de investigación en la región y ha demostrado ser un vehículo eficaz para financiar investigación de calidad para el enriquecimiento del debate político en América Latina y el Caribe.

Muchas personas aportaron comentarios y sugerencias al trabajo: Eduardo Lora, Gustavo Márquez, Jacqueline Mazza, Claudia Piras y Laura Ripani. Los editores desean agradecer también al Banco y a los colegas que participaron en discusiones formales e informales, en talleres sobre documentos de antecedentes y que ofrecieron comentarios durante las revisiones. Bruno Chong, Marco Chong, Miski Ñopo, María Ñopo, Anna Serrichio, Irma Ugaz y Luisa Zanforlin aportaron inspiración y guía. También se recibieron aportes valiosos para la producción del libro de Patricia Arauz, Sebastián Calónico, Rita Funaro, Raquel Gómez, Lucas Higuera, Alejandro Hoyos y John Dunn Smith, en el Banco Interamericano de Desarrollo. Susan Graham y Denise Bergeron coordinaron el diseño, edición e impresión en la Oficina del Editor del Banco Mundial. Para esta edición en español, el aporte de Alejandra Jiménez, Mauricio Jiménez y María Teresa Barajas, es así mismo especialmente reconocido.

Los puntos de vista y opiniones expresados en el presente libro son de los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID, de su Junta Directiva o del Comité Asesor.



Siglas y abreviaturas

3PP*	juego del castigo de terceras partes
Col\$	peso(s) colombiano(s)
CV	<i>curriculum vitae</i>
DDG*	juego del dictador distributivo
DG*	juego del dictador
ECV	Encuesta de Calidad de Vida
ENAHO	Encuesta Nacional de Hogares
MCMC*	Métodos de la cadena de Markov y de Monte Carlo
ONG	Organización(es) no gubernamental(es)
MCO*	Mínimos cuadrados ordinarios
SISBÉN	Sistema de identificación y clasificación de potenciales beneficiarios para programas sociales (un índice compuesto de bienestar, utilizado para focalizar grupos en programas sociales en Colombia)
SPS02*	Encuesta Chilena de Protección Social 2002
TG*	juego de la confianza
UG*	juego del ultimátum

* Por sus iniciales en inglés.



¿Qué sabemos sobre la discriminación en América Latina? ¡Muy poco!

*Hugo Ñopo, Alberto Chong
y Andrea Moro*

Existe la creencia generalizada de que las sociedades latinoamericanas son muy discriminatorias y, según la sabiduría convencional, cuanto más diversa sea la sociedad, mayor es la discriminación, particularmente en lo que tiene que ver con la raza. Según esta vieja percepción, se considera que mientras más clara sea la piel de una persona, mayor estatus social tiene y éste, a su vez, usualmente se correlaciona mucho con el poder económico. Se ha considerado con mucha frecuencia que América Latina es una región con muchos conflictos étnicos y de clases. Sin embargo, si bien existe mucha evidencia no científica en cuanto a que las sociedades latinoamericanas se comportan en forma altamente discriminatoria, las ciencias sociales casi no han aportado evidencia científica que respalde esta percepción. En el fondo del problema se encuentra la carencia de datos sólidos, imparciales y sistemáticos necesarios para proporcionar una evidencia empírica convincente, así como la falta de métodos científicos que contribuyan a distinguir un comportamiento discriminatorio específico de un comportamiento relacionado que aparente ser discriminatorio, pero que podría no serlo. Por ejemplo, el hecho de que los afrodescendientes y los pueblos de origen indígena obtengan, en promedio, menores ingresos que los mestizos o los blancos en las ciudades de América Latina, bien puede ser resultado de diferencias en la capacidad de capital humano y no necesariamente de la discriminación, como suele pensarse comúnmente.

Los científicos sociales han empezado a utilizar técnicas innovadoras y nuevas fuentes de datos a fin de explorar hasta qué punto el grupo é-

nico y las interpretaciones de clase pueden tener efecto en los resultados socioeconómicos. Por ejemplo, la del Latinobarómetro es una encuesta relativamente nueva, que contribuye a explorar la discriminación desde algunos ángulos que anteriormente eran difíciles de abordar. Con esta encuesta de opinión, que cubre 18 países de la región, se exploran las percepciones sobre aspectos políticos y socioeconómicos de América Latina, entre ellos el de la discriminación. Una de las preguntas directas de esta encuesta regional (“¿Cuáles grupos piensa usted que son los más discriminados, o considera que no hay discriminación?”) produce una respuesta destacable, no solo porque explícitamente plantea la pregunta, sino, lo que es más importante, por lo que efectivamente implican las respuestas. Así por ejemplo, en la encuesta de 2001, al solicitarle a los encuestados indicar el grupo contra el que más se discrimina, el 27% indicó que los pobres; solo el 16% señaló a la población indígena y el 9% respondió que los negros. Alrededor de un 4% contestó que no existe discriminación y en los 18 países latinoamericanos encuestados se indicó que la pobreza es el principal motor de la discriminación. Se señalaron también otros factores socioeconómicos, como la educación o las redes sociales, como explicación del tratamiento desigual y solo un 5% de los encuestados indicó que otros factores demográficos, como la raza y el género, son causa de discriminación. Este hallazgo, aceptado llanamente, es en verdad muy notable, pues indica que los factores que usualmente se consideran como cruciales para explicar la discriminación en la región parecen ser de poca o ninguna importancia para las percepciones de las personas.

Más aún, en la investigación económica académica se han explorado las raíces de la discriminación en los países desarrollados con base en la raza y el género y la encuesta del Latinobarómetro indica que éstos no son particularmente importantes para América Latina. De acuerdo con esta evidencia, en esta región del continente las sociedades pueden no discriminar con base en características fenotípicas observables. Sin embargo, los encuestados pueden confundir los factores que ocasionan desigualdad económica con discriminación. Dicho de otra forma, la pobreza y la falta de educación bien pueden considerarse un efecto de la discriminación y no su causa y las personas suelen mezclar las causas y los efectos. Por ejemplo, en países relativamente homogéneos en cuanto a raza, la percepción de que la pobreza constituye un factor clave en la discriminación es relativamente baja. Tal es el caso de Uruguay, donde solo un 20% de los encuestados por el Latinobarómetro asoció la discriminación con la pobreza. Por la misma razón, en países con una mayor diversidad racial los encuestados indicaron que la pobreza es un problema crucial con respecto a la discriminación. Así es por ejemplo en Perú, donde cerca de un 41% de los encuestados citó la pobreza como la razón más importante para el tratamiento desigual. Es más, la percepción

de discriminación parece ser más fuerte en los países más pobres. En definitiva, la percepción de la pobreza como motor de discriminación es más fuerte en República Dominicana y Nicaragua y menos importante en Costa Rica, México y Uruguay.

Las encuestas específicas, en las que se miden percepciones de discriminación, revelan un cuadro complejo. Por ejemplo, un 88% de una muestra representativa de peruanos informó haber experimentado por lo menos un episodio de discriminación (Demus, 2005). Los resultados de la Primera Encuesta Nacional sobre Discriminación, en México (Sedesol, 2005), muestran que 9 de cada 10 individuos que tienen alguna discapacidad, o antecedente indígena, u orientación homosexual, o son adultos mayores o integrantes de una minoría religiosa, piensan que existe discriminación en ese país. La Encuesta de Percepciones sobre Racismo y Discriminación en Ecuador (Secretaría Técnica del Frente Social, 2004), revela que un 62% de los ecuatorianos acepta que existe discriminación racial en su país, aunque solo un 10% admite ser abiertamente racista. En ese país se percibe a los afrodescendientes como el grupo más discriminado.

Además de ofrecer una vía a las exploraciones *prima facie*, las encuestas de percepción tienen también limitaciones serias para el trabajo analítico cuando el error de medición con el que se capturan estas variables se correlaciona con las características y comportamiento de los individuos (Bertrand y Mullainathan, 2004b). Por otra parte, surge una preocupación adicional con el resultado según el cual la mayoría de las personas creen que los “pobres” son objeto de discriminación. En general, la discriminación salarial o laboral hace a los grupos específicos más pobres de lo que serían sin la animosidad racial en su contra. ¿Hasta qué punto son más pobres las personas debido a las prácticas discriminatorias que a sus capacidades? Si los entrevistados no pueden hacer dicha distinción, su percepción podría estar sesgada. Es decir, solo con evidencia adicional puede concluir el investigador que la inferior condición económica de los pobres se debe a la discriminación y no a menor capacidad de capital humano.

La bibliografía económica sobre discriminación

Para el análisis de las fuentes, comportamiento y efectos de la discriminación, en la bibliografía económica se presentan herramientas elaboradas para mejorar la comprensión de los mecanismos a través de los cuales esta puede darse, más allá de las respuestas que arrojan las encuestas de opinión. Aunque estos enfoques pueden adolecer de distintos tipos de sesgos y limitaciones, es más transparente su información sobre las condiciones en las cuales los resultados diferenciales pueden interpretarse como provenientes de comportamiento discriminatorio.

La discriminación es un proceso que puede ocurrir en distintas circunstancias o mercados y basarse en diferentes características tales como la raza, el grupo étnico o el género. Altonji y Blank (1999), definen la discriminación como “una situación en la cual, personas que ofrecen servicios al mercado laboral y que son igualmente productivas en sentido físico o material, son tratadas en forma desigual de una manera que está relacionada con una característica observable como la raza, el grupo étnico o el género. Con ‘desigual’ queremos decir que estas personas reciben salarios diferentes o enfrentan demandas distintas por sus servicios a un salario dado”. Esta es la definición de *tratamiento desigual por la misma productividad*, que, fuera de los mercados laborales, indicaría tratamiento desigual por características iguales. Además, es útil distinguir la discriminación basada en preferencias (el trato diferencial por parte de algunas personas a miembros de ciertos grupos simplemente porque no son de su agrado) de la discriminación estadística (personas que utilizan la pertenencia a un grupo como medida aproximada de características no observadas). Esta última corresponde a las nociones populares de estigmatización y estereotipos.

En un intento por clasificar las herramientas metodológicas, a continuación resumimos brevemente los avances de la profesión utilizando el análisis de regresión, las pruebas de mercado, los experimentos, los estudios de auditoría y los métodos estructurales.

Análisis de regresión

La herramienta más importante y más ampliamente utilizada en la investigación de la desigualdad basada en grupos sigue siendo el análisis de regresión (*ver*, por ejemplo, las encuestas de Donohue y Heckman, 1991, o las de Altonji y Blank, 1999). Este análisis se realiza usualmente haciendo regresión de la variable que mide el resultado discriminatorio (salario, contratación laboral, aprobación de la hipoteca) sobre un conjunto de variables explicativas, que incluye una variable de grupo (género, raza). Un coeficiente significativo de dicha variable se interpreta regularmente como evidencia de discriminación. Algunos investigadores prefieren adoptar una especificación diferente haciendo regresión por separado de cada grupo demográfico sobre un conjunto de variables explicativas. Así luego pueden utilizarse los coeficientes estimados para descomponer el diferencial promedio del grupo en un componente que mide la desigualdad del grupo debida a las diferencias en el valor promedio de las variables explicativas y un componente residual que se interpreta como discriminación (la llamada descomposición de Blinder-Oaxaca; *ver* Oaxaca, 1973 y Blinder, 1973). Aunque la descomposición no es única, puede sugerir cuánta desigualdad habría si los grupos fuesen idénticos, en promedio, en sus características observables.

Existen principalmente dos motivos de preocupación en relación con el análisis de regresión, el primero de los cuales es el sesgo de la variable omitida. Por ejemplo, si al intentar medir la discriminación salarial, las variables explicativas no incluyen todos los factores que determinan el salario, el residual no puede ser una medida adecuada de discriminación. El segundo problema es que, aun si con el procedimiento no se encuentra evidencia de discriminación, las diferencias de grupo en las variables explicativas pueden todavía ser resultado de prácticas discriminatorias que se intentan tener en cuenta en el modelo econométrico.

Pruebas de mercado

En un segundo enfoque, se busca detectar evidencia de discriminación observando los resultados del mercado que implica una teoría de la discriminación que plantea implícita o explícitamente el investigador. Gary Becker fue uno de los defensores de este enfoque en un artículo de la revista *Business Week* (Becker, 1993), en el que critica el estudio de la “Fed de Boston” sobre la discriminación en las hipotecas (Munnell y otros, 1996). Becker considera que la discriminación está motivada por la animadversión racial: “Un empleador discrimina cuando rehúsa contratar aspirantes de un grupo aun cuando producirían mayores beneficios que los contratados. Los empleados discriminan si se rehúsan a trabajar junto con miembros de un grupo aun cuando puedan ganar más si lo hacen. El corolario es que si una empresa elige no contratar miembros de un grupo, sus decisiones pueden no ser discriminatorias si la contratación de otros por menor salario o mayor productividad redundaría en mayores beneficios”.

En consecuencia, la sugerencia es que las empresas discriminadoras deberían ser menos rentables y, por consiguiente, si existe discriminación salarial en contra de algunas minorías, las empresas que contratan miembros de esas minorías deberían ser más rentables. En forma semejante, si los bancos discriminan con sus préstamos en contra de las minorías adoptando estándares más estrictos para otorgarles préstamos, éstas deberían presentar menores tasas de incumplimiento.

Otros estudios de pruebas de mercado sobre discriminación incluyen el de Smart y Waldfogel (1996), que trata la discriminación contra artículos escritos por minorías comparando las tasas de citas bibliográficas por raza; el de Ayres y Waldfogel (1994), que trata la discriminación contra los acusados negros por parte de jueces al establecer las fianzas considerando las probabilidades de huida; y el de Knowles, Persico y Todd (2001), que estudia la discriminación en contra de minorías en las búsquedas de vehículos motorizados.

Experimentos

Otra posibilidad es la de utilizar experimentos en el laboratorio o en el campo. Holt, Anderson y Fryer (2006), utilizan esta metodología para examinar la presencia de estereotipos raciales. En algunos experimentos de laboratorio se utilizan juegos de dictador (*dictator games*), o “juegos de inversión”, en los cuales los sujetos solo conocen el apellido de los demás. La idea es ver, por ejemplo, si un sujeto se comporta en forma diferente si sabe que su oponente pertenece a un determinado grupo demográfico.¹ La crítica principal a este enfoque es que el entorno especial en el que se realizan los experimentos puede suscitar dudas en cuanto a la generalización de los resultados. Por su propia naturaleza, los juegos experimentales son muy especiales y su recompensa monetaria es de importancia limitada en comparación con los incentivos del mercado.

Los estudios de auditoría intentan ubicar miembros comparables de diferentes grupos demográficos en el mismo entorno socioeconómico, intentando medir las diferencias en sus resultados económicos. Por ejemplo, un hombre y una mujer de características y capacidades similares pueden ser enviados a una entrevista laboral con el fin de detectar si el hombre tiene mayores posibilidades de obtener el empleo. Los primeros ejemplos de esta metodología son los de Newman (1978) y McIntyre y Moberg y Posner (1980). Una ventaja de los estudios de auditoría es que el investigador puede, según el grado en que se elija el par apropiado de individuos, controlar más características de las que pueden controlarse con datos de encuestas. Además, los estudios de auditoría permiten que el investigador estudie el comportamiento discriminatorio que no afecta en forma directa los resultados del mercado. Por ejemplo, permiten un examen directo del proceso de contratación, mientras con los datos de encuestas solo puede detectarse segregación en el empleo y desigualdad salarial. En experimentos de campo como el de Bertrand y Mullainathan (2004a) se emplea una metodología semejante. Con el fin de ejercer control adicional sobre las características del par, ellos evitan utilizar sujetos humanos y, en cambio, envían *curricula vitae* (CV) ficticios como respuesta a los avisos clasificados de los periódicos.

En Heckman y Siegelman (1993) y Heckman (1998) se critican estos estudios porque resulta difícil y costoso encontrar personas que conformen parejas apropiadas. Además, reclaman que los estudios de auditoría utilizan muestras insuficientes de los principales medios por los cuales las

1 Ver, por ejemplo, el estudio de Gneezy y Rustichini (2004) sobre las diferencias en competitividad por género, o un estudio experimental de Hoff y Pandey (2004) sobre la estructura social de las castas en India. Existe también una bibliografía de psicología en la que se menciona el uso de los experimentos (*ver*, a modo de ejemplo, Siegel y Steele, 1979).

personas obtienen empleo, pues solo se auditan los avisos publicados en los periódicos y no los empleos que se consiguen a través de las redes sociales y señalan, además, que dicha metodología no está exenta del sesgo de variables omitidas. Al utilizar auditorías para analizar la discriminación, el supuesto implícito es que los analistas saben qué características son importantes para los empleadores y cuándo éstas son lo bastante cercanas para hacerlas indistinguibles para el empleador. Si una característica omitida es importante para el empleador, el método de auditoría solo funciona bien si las variables no observadas se distribuyen de manera similar entre los dos grupos. Si las características incluidas y omitidas están correlacionadas, entonces hacer a las incluidas tan idénticas como sea posible puede acentuar las diferencias en las omitidas, aumentando así el sesgo. Los estudios de campo no son inmunes a tal crítica.

Métodos estructurales

En otro conjunto de estudios se intenta modelar explícitamente el proceso de decisión que genera resultados discriminatorios. Se calibra la predicción del modelo con los datos a fin de proporcionar estimados de los parámetros fundamentales del modelo, incluyendo los que determinan preferencias o tecnologías con predisposición al género o la raza. Por ejemplo, Bowlus y Eckstein (2002) y Flabbi (2009), estiman un modelo de búsqueda del mercado laboral en el que los empleadores tienen aversión hacia un género. La distribución de los salarios y la duración del desempleo de las mujeres y los hombres identifican el sesgo que los empleadores pueden tener en contra de las trabajadoras mujeres. Moro (2003) estima un modelo de discriminación estadística con la intención de detectar si la desigualdad salarial racial es parcialmente un efecto de que el mercado laboral adopte un equilibrio “malo”, más discriminatorio. Los métodos estructurales de los modelos de equilibrio tienen capacidad de hacer análisis contrafactuales de políticas que normalmente no pueden hacerse utilizando coeficientes estándar de forma reducida, obtenidos mediante regresiones estándar (por ser los coeficientes de forma reducida sensibles a las políticas bajo estudio). No obstante, se los critica algunas veces por la sensibilidad al modelo escogido por el investigador y, en algunas circunstancias, por la dependencia de la identificación econométrica sobre los supuestos de las formas funcionales.

Este libro

En los capítulos que ofrece este libro se adopta una variedad de estas herramientas metodológicas para explorar el grado de penetración de la discriminación contra la mujer y las minorías demográficas en América Latina. Por ejemplo, en el capítulo 2, Castillo, Petrie y Torero presentan

una serie de experimentos para conocer la naturaleza de la discriminación en la Lima metropolitana, en Perú. Diseñan y aplican experimentos que explotan información sobre el desempeño como una manera de evaluar cómo afectan las características personales la forma en que las personas se clasifican en grupos. Sus resultados muestran que el comportamiento no se correlaciona con las características socioeconómicas y raciales personales. Esto es, si existe discriminación en la Lima metropolitana, no puede explicarse por teorías de expectativas racionales de discriminación estadística. Sin embargo, sus resultados muestran que las personas utilizan las características personales para autoclasificarse en grupos. La altura es un pronosticador robusto de ser deseable, como lo es también el ser mujer. La apariencia de indígena lo hace a uno menos deseable y la apariencia de blanco más deseable. Los experimentos también muestran que, una vez suministrada la información sobre el desempeño, casi toda evidencia de discriminación (o tratamiento preferencial) se desvanece. Esto lleva a Castillo y sus coautores a concluir que hay evidencia de que las personas utilizan estereotipos o discriminación basada en preferencias, pero que la información clara prima sobre la discriminación.

En forma semejante, en el capítulo 3, Cárdenas y su equipo de investigadores utilizan un enfoque de campo experimental en Colombia, para conocer mejor las preferencias pro-sociales y el comportamiento de los individuos que participan en la prestación de servicios sociales (servidores públicos) y de los beneficiarios potenciales de esos servicios (los pobres). El equipo de investigadores efectuó experimentos de campo utilizando juegos de dictador, de ultimátum, de confianza y de castigo de terceras personas, además de un juego de dictador de diseño reciente; con el fin de conocer las características y mecanismos que orientan una actitud pro-social, incluyendo el altruismo, el altruismo recíproco, la reciprocidad, la confianza, la justicia, la aversión a la desigualdad y el castigo altruista (social). Para esto se convocó a más de 500 funcionarios públicos y beneficiarios de programas de bienestar social asociados con la salud, la educación, el cuidado infantil y la nutrición en Bogotá, Colombia. Los resultados generales repiten los patrones de estudios anteriores que han utilizado estos diseños experimentales, a saber, que las personas muestran preferencia por resultados justos, por niveles positivos de confianza y reciprocidad y disposición hacia el castigo, aun a costo personal, de los resultados injustos contra ellas mismas o contra terceros. Utilizando más información sobre los participantes, estos investigadores pueden explicar las variaciones observadas en el comportamiento. Los resultados ofrecen evidencia de que los pobres activan un comportamiento más pro-social en todos los ciudadanos, incluidos los funcionarios públicos, pero estos últimos muestran más generosidad estratégica controlando su comportamiento pro-social hacia los pobres, dependiendo de los atributos de los beneficiarios o los receptores de ofertas en estos juegos. Por ejemplo,

muestran un tratamiento favorable hacia las mujeres y las familias con mayor número de dependientes, pero comportamiento discriminatorio en contra de grupos particularmente estigmatizados en la sociedad, como los ex combatientes del conflicto político y los recicladores de la calle.

En forma semejante, en el capítulo 4, Elías, Elías y Ronconi intentan comprender el estatus social y la raza durante la adolescencia en Argentina. Piden a estudiantes de secundaria seleccionar y clasificar a 10 compañeros de clase con quienes les gustaría formar un equipo, y utilizan esta información para construir una medida de popularidad. Luego exploran cómo afectan las características de los estudiantes su popularidad, encontrando que los estudiantes físicamente atractivos reciben alta clasificación de sus pares. Este efecto solo es significativo en las escuelas mixtas (de hombres y mujeres), lo que sugiere que el resultado puede estar dirigido por el emparejamiento. Otros rasgos, como el color de la piel, la nacionalidad y los antecedentes socioeconómicos de los padres no afectan la popularidad entre los semejantes, aunque el origen étnico y la educación de los padres son significativos estadísticamente en algunas especificaciones. Sus hallazgos son informativos sobre la discriminación en el sistema escolar y, particularmente, parece ser que el tratamiento desigual basado en la raza y la nacionalidad que se encuentra en otros entornos sociales en Argentina no está presente en los adolescentes que asisten a la escuela.

En los capítulos 5 y 6, Bravo, Sanhueza y Urzúa presentan dos estudios que cubren aspectos distintos del mercado laboral con el uso de diferentes herramientas metodológicas. Con base en un estudio de auditoría por correo, en su primera investigación intentan detectar discriminación por género, clase social y sitio de residencia en las prácticas de contratación de las empresas chilenas. Ellos enviaron *curricula vitae* (CV) ficticios a las solicitudes de empleo reales publicadas cada semana en el periódico *El Mercurio* de Santiago. Se enviaron CV estrictamente equivalentes en términos de las calificaciones y experiencia de empleo de los solicitantes, con variaciones solo en el género, nombre, apellido y lugar de residencia. Fue posible medir en el estudio las diferencias en las tasas de respuesta de llamadas para los distintos grupos demográficos y los resultados, obtenidos para más de 11.000 CV enviados, no muestran diferencias significativas en las tasas de respuesta en los distintos grupos, en contraste con lo hallado en estudios en otros países en los que se utilizó la misma herramienta.

En un segundo estudio, los mismos investigadores utilizan un modelo estructural para analizar las diferencias por género en el mercado laboral chileno. Formalmente tratan la selección de los individuos en el nivel de escolaridad y sus consecuencias para las diferencias por género, permitiendo la presencia de heterogeneidad tanto en características observables como no observables, donde estas últimas se vinculan a capacidad académica no observada. Los investigadores muestran que existen diferencias

estadísticamente significativas por género en varias dimensiones del mercado laboral chileno y que estas diferencias dependen del nivel de escolaridad de los individuos objeto del análisis. Por ejemplo, sus resultados indican que no existen diferencias por género en las variables del mercado laboral entre los graduados universitarios (salvo en el caso de los salarios por hora). El análisis de los resultados se hace con prudencia. En lugar de interpretar sus hallazgos como evidencia decisiva de la existencia de discriminación en el mercado laboral chileno, sostienen que algunas de las diferencias no explicadas en el mercado laboral podrían explicarse con investigación ulterior basada en una mejor información. Sus resultados representan un intento nuevo e importante de aportar un conocimiento completo de las causas estructurales de las diferencias por género en el mercado laboral chileno, pero no son resultados concluyentes.

En el capítulo 7, Soruco, Piani y Rossi miden y analizan posibles comportamientos discriminatorios en contra de los emigrantes internacionales y sus familias que se quedan en el sur del Ecuador (la ciudad de Cuenca y el cantón rural de San Fernando). Con un enfoque metodológico combinado (etnográfico, entrevistas a profundidad, análisis de medios y dos encuestas), se dan a la búsqueda de nuevas perspectivas de este tipo, hasta ahora oculto, de discriminación en el país y sus hallazgos sugieren algunos canales a través de los cuales puede tener lugar la discriminación contra estas familias emigrantes. Estas son consideradas como “irracionalidad económica” (no invierten las remesas que reciben en actividades productivas y sostenibles y, por consiguiente, no contribuyen a la economía nacional) y como “irresponsables” (abandonan sus familias en busca de mejores condiciones de vida); se percibe que los hijos tienen un desempeño deficiente en la escuela y la percepción general es que los hijos de emigrantes no tienen futuro en el país y muy probablemente intentarán abandonarlo como lo hicieron sus padres. Estas apreciaciones y actitudes discriminatorias hacia los emigrantes y sus familias, son un primer paso en el desarrollo del comportamiento discriminatorio. Las actitudes discriminatorias siguen un patrón cultural: cuanto más cercana es la persona a la cultura predominante (urbano, adulto, casado, bien educado, con ingreso alto, empleado de tiempo completo) es más probable que discrimine contra los emigrantes y sus familias. Las mujeres presentan más actitudes discriminatorias que los hombres, lo que podría estar relacionado con el “pecado familiar” que se atribuye a los emigrantes cuando abandonan a sus hijos, su familia y su país.

En el capítulo 8, Gandelman, Gandelman y Rothschild utilizan microdatos sobre procesos judiciales en Uruguay y presentan evidencia de que las acusadas reciben un trato más favorable en los tribunales que los hombres, lo cual se expresa en la forma de juicios hipotecarios más largos y mayores probabilidades de recibir prórrogas en desalojos y expropiaciones. Esta forma de discriminación positiva puede tener efectos

de equilibrio general, según especulan los autores, que afectan de forma adversa el acceso de la mujer al crédito hipotecario y, en consecuencia, a la propiedad de vivienda.

Los capítulos del presente libro presentan una variedad de intentos por detectar y medir la discriminación e identificar algunos de los mecanismos a través de los cuales ésta tiene lugar. En resumen, el conjunto de evidencia aquí presentado es diverso. Si bien muchos resultados parecen estar de acuerdo con las creencias y percepciones populares del latinoamericano promedio, otros cuestionan estas opiniones y sugieren diferentes vías a través de las cuales puede ocurrir la discriminación. El grado al cual alguna de esta evidencia construida científicamente cuestiona las percepciones populares, crea una oportunidad para una discusión fructífera sobre la discriminación y sus mecanismos en América Latina. Esperamos que el presente volumen represente una contribución positiva a esta discusión.

Referencias

- Altonji, Joseph y Rebecca Blank. 1999. "Race and Gender in the Labor Markets". En *Handbook of Labor Economics*, vol. 3C, ed. Orley Ashenfelter y David Card. Amsterdam: North-Holland.
- Ayres, Ian y Joel Waldfogel. 1994. "A Market Test for Race Discrimination in Bail Setting". *Stanford Law Review* 46 (mayo): 987-1047.
- Becker, Gary. 1993. "The Evidence against Banks Doesn't Prove Bias". *Business Week*, abril 19.
- Bertrand, Marianne y Sendhil Mullainathan. 2004a. "Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination". *American Economic Review* 94 (4, septiembre): 991-1013.
- . 2004b. "Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data". *American Economic Review* 91 (2, mayo): 67-72.
- Blinder, Alan S. 1973. "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates". *Journal of Human Resources* 8 (otoño): 436-55.
- Bowlus, Audra y Zvi Eckstein. 2002. "Discrimination and Skill Differences in an Equilibrium Search Model". *International Economic Review* 43 (4): 1309-45.
- Demus (Estudio para la Defensa de los Derechos de la Mujer). 2005. *National Survey on Exclusion and Social Discrimination*. Lima: Demus.
- Donohue, John y James Heckman. 1991. "Continuous vs. Episodic Change: The Impact of Affirmative Action and Civil Rights Policy on the Economic Status of Blacks". *Journal of Economic Literature* 29 (4, diciembre): 1603-43.

- Flabbi, Luca. 2009. "Gender Discrimination Estimation in a Search Model with Matching and Bargaining". *International Economic Review* (de próxima publicación).
- Gneezy, Uri y Aldo Rustichini. 2004. "Gender and Competition at a Young Age". *American Economic Review Papers and Proceedings* 94 (2, mayo): 377-81.
- Heckman, James J. 1998. "Detecting Discrimination". *Journal of Economic Perspectives* 12 (2): 101-16.
- Heckman, James J. y Peter Siegelman. 1993. "The Urban Institute Audit Studies: Their Methods and Findings". En *Clear and Convincing Evidence: Measurement of Discrimination in America*, ed. Michael Fix y Raymond Struyk. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Hoff, Karla y Priyank Pandey. 2004. "Belief Systems and Durable Inequalities: An Experimental Investigation of Indian Caste". Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3351 (junio 25), Banco Mundial, Washington, DC. <http://ssrn.com/abstract=610395>.
- Holt, Charles, Lisa Anderson y Roland Fryer. 2006. "Discrimination: Experimental Evidence from Psychology and Economics". En *Handbook on Economics of Discrimination*, ed. William Rogers. Cheltenham, R.U.; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Knowles, John, Nicola Persico y Petra Todd. 2001. "Racial Bias in Motor Vehicle Searches: Theory and Evidence". *Journal of Political Economy* 109 (1): 203-29.
- McIntyre, Shelby J., Dennis J. Moberg y Barry Z. Posner. 1980. "Discrimination in Recruitment: An Empirical Analysis; Comment". *Industrial and Labor Relations Review* 33 (4, julio): 543-47.
- Moro, Andrea. 2003. "The Effect of Statistical Discrimination on Black-White Wage Inequality: Estimating a Model with Multiple Equilibria". *International Economic Review* 44 (2, mayo): 457-500.
- Munnell, Alicia, Geoffrey Tootell, Lynn Browne y James McEneaney. 1996. "Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data". *American Economic Review* 86 (1, marzo): 25-53.
- Newman, Jerry M. 1978. "Discrimination in Recruitment: An Empirical Analysis". *Industrial and Labor Relations Review* 32 (1, octubre): 15-23.
- Oaxaca, Ronald L. 1973. "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets". *International Economic Review* 14 (octubre): 673-709.
- Secretaría Técnica del Frente Social. 2004. *Survey of Perceptions of Racism and Discrimination in Ecuador*. Quito: Secretaría Técnica del Frente Social.

Sedesol (Secretaría de Desarrollo Social). 2005. *First National Survey on Discrimination in Mexico*. Ciudad de México: Sedesol.

Siegel, Judith M. y Claude M. Steele. 1979. "Noise Level and Social Discrimination". *Personality and Social Psychology Bulletin* 5 (1): 95-100.

Smart, Scott y Joel Waldfogel. 1996. "A Citation-Based Test for Discrimination at Economics and Finance Journals". Documento de trabajo NBER 5460, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.



Barreras étnicas y sociales para la cooperación: estudios experimentales sobre la magnitud y naturaleza de la discriminación en el Perú urbano

*Marco Castillo, Ragan Petrie
y Máximo Torero**

Nuestras interacciones personales se basan en gran medida en la confianza, la cual se refleja en el lugar que elegimos para vivir, a quiénes escogemos como nuestros amigos y en los grupos a los cuales pertenecemos. Aunque basamos muchas elecciones en información sobre la calidad o reputación de otras personas, hacemos otras solo con un poco de información adicional a las impresiones que nos formamos cuando pasamos por un vecindario u observamos la clientela de un local comercial. Por consiguiente, la falta de información puede obstaculizar el intercambio económico si las personas perciben mal la fiabilidad de los demás. Debido a percepciones superficiales, las personas pueden iniciar o abandonar interacciones con ciertos segmentos de la población, y la percepción inicial puede perdurar aun cuando la contradiga la evidencia. En el largo plazo, la sociedad puede sufrir pérdidas constantes debidas a la exclusión, si solo se ha hecho una clasificación basada en esas percepciones.

* Marco Castillo, trabaja con el Georgia Institute of Technology, Ragan Petrie con Georgia State University y Máximo Torero, con International Food Policy Research Institute. Este artículo se inició como parte del Proyecto de Red de Investigación de América Latina y el Caribe “Discriminación y Resultados Económicos”. Los autores agradecen al Banco Interamericano de Desarrollo su financiación, y también a Kevin Ackaramongkolrotn, Jorge de la Roca, David Slis y Néstor Valdivia.

¿Qué tan importantes son estas percepciones corrientes en la determinación de la composición de grupos y, por consiguiente, en los resultados económicos? En este capítulo se explora la importancia que tienen el desempeño y las características observables para clasificar a las personas en grupos. Presumimos que las personas utilizan características observables, como el género o la raza, para elegir a los miembros del grupo, porque carecen de mejor información sobre el desempeño futuro. Sin embargo, aun si las personas utilizan las características personales solo como una forma de medir la información, si hay una alta correlación entre el desempeño y las características, no será posible distinguir cuál de las dos predomina en la membresía de un grupo. Utilizamos una serie de experimentos que desglosan esta correlación y nos permiten evaluar cuál de los dos criterios –características personales o desempeño– es el predominante. Además, utilizamos una muestra representativa de la población como forma de llegar a una población más diversa que la que se encuentra normalmente en los experimentos estándar de los laboratorios con estudiantes universitarios.

La discriminación y la exclusión social en forma de discriminación racial o étnica, parecen ser de mucha importancia en un país multirracial y multilingüe como Perú, donde los grupos indígenas y las minorías étnicas tienen mayor probabilidad de ser pobres que otros grupos. Trabajos realizados anteriormente han mostrado que la exclusión social en el acceso a los distintos mercados –laboral, crediticio, educativo– es una cuestión decisiva en Perú. La discriminación y la exclusión relacionadas con los grupos étnicos, la cultura, la apariencia física y la religión ocurren de manera tanto evidente como sutil. Además, como lo demuestran Castillo y Petrie (2007) utilizando datos recopilados por la Comisión Peruana de la Verdad y la Reconciliación, es difícil conciliar algunos patrones de violación de los derechos humanos con teorías de discriminación estadística. Si la exclusión en Perú combina la discriminación estadística con aquella basada en preferencias, es importante identificar el grado de cada una y concebir instituciones para disminuir las dos.

La pertenencia a un grupo puede tener importantes beneficios económicos, por ejemplo aquellos de pertenecer a una asociación comercial o a un grupo de inversión. Si los beneficios se obtienen según sea la composición del grupo, entonces deberá tenerse cuidado con respecto a quiénes son elegidos para el grupo o a qué grupo se desea pertenecer. Dicha clasificación puede tener consecuencias importantes en cuanto a cuáles grupos obtienen un buen desempeño económico y cuáles no. Si determinados grupos tienen la mala suerte de tener relaciones sociales débiles y se les percibe como poco confiables, es probable que sean excluidos de los grupos de alto desempeño y que solo puedan pertenecer a los de bajo desempeño. Además, las personas que son conscientes de la discriminación, podrían excluirse a sí mismas de algunos grupos para evitar ser discriminadas.

Con el fin de explorar a fondo estos temas, utilizamos en este capítulo los resultados de experimentos repetidos de juegos lineales de bienes públicos. Estos experimentos constituyen un entorno natural en el cual puede estudiarse la confianza, ya que ofrecen a los participantes la oportunidad de ejercer un comportamiento recíproco. Se ha encontrado que el nivel de cooperación, o reciprocidad, depende de la propensión inicial a cooperar que tienen las personas del grupo (Andreoni y Petrie, 2006). Por consiguiente, las personas se clasificarán a sí mismas en grupos con miembros de alto desempeño. Si las personas no son altruistas, entonces la confianza es algo importante en este entorno, pues si no hay confianza en la disposición de los demás a contribuir al bien público, no se obtendrán beneficios sociales.

Para identificar la discriminación por razones distintas a las estadísticas, es necesario desglosar la correlación entre acciones y apariencias y por esto efectuamos varios tratamientos experimentales en los que se manipula la correlación entre comportamiento y apariencias. A los sujetos del estudio se les entregaron fotografías digitales de otras personas participantes en el experimento e información sobre el desempeño en el pasado y luego se les solicitó escoger a quiénes les gustaría que perteneciesen a su equipo. Este enfoque nuestro es novedoso en cuanto se manipula el equilibrio en el nivel experimental para identificar las fuentes de la discriminación. Una implicación de este estudio para las políticas es, por tanto, identificar los cambios en los incentivos que son necesarios para disminuir el predominio de la discriminación.

Nuestros resultados muestran que las personas discriminan basadas en la apariencia y en las características socioeconómicas, a pesar de que no hay correlación entre esas características y el desempeño. Es decir, la discriminación en la Lima metropolitana no puede conciliarse con teorías de discriminación estadística. Aunque la evidencia es consistente con la presencia de estereotipos o de discriminación con base solo en gustos, mostramos también que ofrecer información sobre el desempeño anterior, hace que la evidencia de discriminación desaparezca casi por completo. Si bien esto es algo alentador, también existe evidencia de discriminación basada en preferencias, porque los estereotipos ya no constituyen una explicación razonable una vez se revela la información sobre el desempeño.

Apariencia e información

¿Por qué podría pensarse que la apariencia y la información interactúan para afectar las decisiones? La investigación previa apoya la noción de que el contexto social de las decisiones puede afectar los resultados. La investigación en economía experimental ha mostrado que el poder identificar a un compañero aumenta los niveles de altruismo en los juegos de dictador (Bohnet y Frey, 1999; Burnham, 2003) y que si se combinan la

identificación y la información sobre las acciones pasadas, aumenta la cooperación en los juegos de bienes públicos (Andreoni y Petrie, 2006). Además, las personas pueden tener percepciones erradas sobre el comportamiento, por ejemplo, esperando que las mujeres sean más confiables de lo que realmente son (Petrie, 2004).

Solo la identificación puede bastar para aumentar la cooperación, pero las características específicas de un compañero, como el género y la belleza, pueden afectar las decisiones. Las personas son más cooperadoras y confiables con la gente atractiva (Andreoni y Petrie, 2006; Eckel y Wilson, 2002; Petrie, 2004) y las personas atractivas ganan más dinero (Hammermesh y Biddle, 1994; Mobius y Rosenblatt, 2005). La composición étnica (Cummings y Ferraro, 2003) y el género y la composición de edad del grupo experimental (Carter y Castillo, 2003) también afectan las decisiones.

La clasificación, o preferencia por individuos con determinadas características observables, puede reflejar discriminación basada en preferencias o discriminación estadística. La investigación previa en la que se han utilizado estudios de auditoría y experimentos de campo, ha demostrado que existe evidencia de ambas. Los estudios de auditoría sugieren hallazgos que son consistentes con discriminación basada en preferencias (Riach y Rich, 2002). Sin embargo, List (2004) sugiere que en los estudios de auditoría, ésta no se puede distinguir de la discriminación estadística y utiliza una secuencia de experimentos de campo en un mercado de tarjetas deportivas (*sports card market*) para mostrar que es más probable un comportamiento diferenciado debido a la discriminación estadística que a la discriminación pura.

Hasta donde sabemos, nuestro trabajo es el primero en la bibliografía experimental en presentar evidencia consistente con la discriminación basada en gustos. La investigación demuestra la ventaja de los métodos experimentales para abordar los difíciles problemas de identificación y, por otro lado, la importancia de la medición de las características personales y del muestreo en el estudio de la raza y la altura en los experimentos.

Motivación teórica

El razonamiento económico estándar implica que la forma en que las personas se clasifican en grupos revela su incentivo para formar coaliciones. Las personas se clasifican en los grupos que maximizan las ganancias futuras esperadas, y las características observables de los participantes son importantes en tanto revelen información sobre las estrategias probables que se utilizarán. En equilibrio, las personas juegan sus mejores respuestas con base en sus expectativas sobre el comportamiento de los demás y las expectativas de los demás sobre su comportamiento. Esto

significa que las personas ajustarán su comportamiento de acuerdo con sus creencias sobre lo que es probable que hagan los otros.

Es previsible que las características observables sean más sobresalientes y afecten el comportamiento en los juegos si no se tiene información sobre la jugada probable de los demás. Esta es la base de la discriminación estadística. También, el comportamiento hacia los demás puede deberse a preferencias a favor o en contra de ciertos otros, al margen de las creencias. Si las personas tienen preferencias por la composición del grupo, la forma en que se clasifiquen en grupos no solo reflejará el incentivo para maximizar las ganancias futuras esperadas.

Puesto que la calidad de una persona como compañera es información privada, podría haber incentivos para señalar la calidad u obtener información sobre la calidad de otros y las personas tendrían incentivos para formarse una reputación. Para evitar los efectos de la reputación, es necesario eliminar el incentivo para comenzar a formarla en las primeras rondas del juego.

Esto sugiere una prueba natural de las teorías que explican la clasificación en grupos. Las teorías sobre la discriminación estadística sugieren que la apariencia afecta la clasificación solo porque suministra información sobre el comportamiento esperado. Al suministrarse información sobre el comportamiento, debe anularse el papel de la apariencia. Pero, ¿y si el comportamiento se correlaciona con la apariencia? Por ejemplo, ¿si los caucásicos son en realidad más cooperadores? De ser así, no es posible establecer si la clasificación por las características sociales cuando hay información sobre el comportamiento pasado, sea evidencia de discriminación pura o de discriminación estadística. Este problema de identificación puede resolverse si se desglosa la correlación, de modo que cualquier clasificación posterior por las características sociales se deba a discriminación pura. Nuestro diseño experimental nos permite observar si las personas ejercen discriminación estadística o pura al escoger los grupos.

La muestra

El lugar de nuestros experimentos fue la Lima metropolitana, en Perú. Este lugar se presta para experimentos basados en Internet, que provienen de una mayor población, porque las cabinas con acceso al servicio son comunes en Lima y una alta proporción de la población es experta en el uso de la red. De acuerdo con una encuesta realizada en 2003, había 476 cabinas para Internet, distribuidas a lo largo de todos los distritos de Lima, lo que equivale a más o menos 1 computador por hora por cada 10 personas (suponiendo 10 computadores por cada sitio de cabinas, 12 horas de servicio y una población urbana de 5'681.941, según el censo de 1993). Esta característica nos permitió realizar experimentos basados

en Internet con poblaciones de estudiantes no universitarios, lo que constituye una distinción importante dado que los estudiantes pertenecen a un segmento de la población que potencialmente no es muy representativo, reduciendo así la validez externa de los resultados e impidiéndonos extraer implicaciones claras sobre políticas. Al recurrir a esta población más amplia, podemos examinar con mayor precisión la magnitud de la discriminación.

Nuestra estrategia de muestreo fue doble. Primero, deseábamos crear un entorno en el que las personas de varias distancias sociales que podrían no interactuar normalmente, lo hiciesen. Segundo, queríamos tener una muestra que fuese representativa de la población trabajadora joven en la Lima metropolitana. Con este fin, los sujetos elegibles eran los de 20 a 35 años de edad, que viviesen en la Lima metropolitana, tuvieran experiencia en el mercado laboral, estuvieran trabajando, supieran utilizar Internet y tuvieran una cuenta de correo electrónico. Además, buscamos mantener el equilibrio de géneros e ingresos, de manera que los sujetos se distribuyeran en forma homogénea a través de los géneros y los niveles de ingreso. Para garantizar una diversidad en la población de nuestra muestra, trabajamos con dos empresas especializadas en efectuar encuestas y reclutar personas.¹ También tomamos muestras de grupos de propietarios de pequeñas y medianas empresas y microempresas.²

El protocolo utilizado para los experimentos fue lo bastante simple para incluir grandes segmentos de la población. La interfaz fue gráfica y solo se requería que los sujetos supiesen utilizar el ratón del computador. Sin embargo, dado que nuestros experimentos dependían de los protocolos de Internet y la capacidad de utilizar un computador, posiblemente excluimos algunos segmentos de la población que podrían sufrir patrones más marcados de discriminación. Por tanto, nuestros resultados proporcionan un estimado de límite inferior (*lower-bound estimate*) sobre el grado de discriminación.

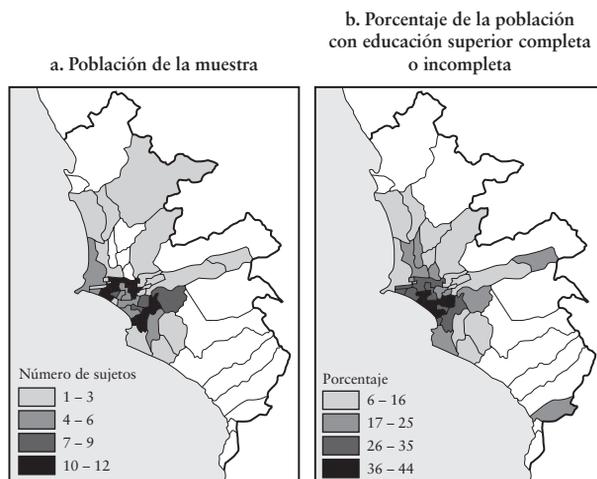
De acuerdo con el censo de población de 1993, nuestra muestra cubre la mayoría de los distritos de la Lima metropolitana y está altamente correlacionada con la distribución de la población con educación supe-

- 1 Con este mecanismo, aseguramos que la oportunidad de participar en el experimento se distribuyera por igual entre toda la población. De estas bases de datos, tomamos una muestra de los sujetos potenciales que cumplían todos los criterios. De la submuestra resultante, efectuamos un sorteo al azar y seleccionamos los individuos que formarían parte del experimento.
- 2 Reclutamos también en Gamarra (una zona industrial de la Lima metropolitana). Utilizamos un pre-censo de todos los establecimientos de Gamarra, lo que nos permitió seleccionar aleatoriamente edificios en los cuales invitar a las personas. Esta zona es uno de los mayores *clusters* de pequeñas y medianas empresas de la Lima metropolitana y representa una rica mezcla de población con respecto al lugar de origen y los antecedentes socioeconómicos.

rior completa o incompleta (*ver* gráfico 2.1).³ Para investigar la comparabilidad de nuestra muestra con la población en otras dimensiones, comparamos nuestros sujetos experimentales con una submuestra de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2004. La submuestra cumple con los criterios de elegibilidad para todos nuestros sujetos. La ventaja de utilizar la ENAH como grupo de comparación, es que es representativa de la Lima metropolitana y por consiguiente es útil para ayudarnos a identificar cualquier sesgo de selección en nuestra muestra. Nuestros sujetos experimentales y el grupo de comparación de la ENAH tienen una distribución similar en casi todas las variables (edad, género, ingreso mensual, educación promedio e idioma), pero nuestros sujetos experimentales son ligeramente más educados. Esta comparación nos da confianza en que los sujetos de nuestro experimento constituyen una buena representación de la mayor población de la Lima metropolitana.

Como se anotó, dado que nuestros experimentos dependían de los protocolos de Internet y de la capacidad de utilizar un computador, es probable que hayamos excluido algunos segmentos de la población que podrían sufrir patrones más marcados de discriminación. La experiencia

Gráfico 2.1 Distribución de la muestra en comparación con la población de educación superior completa o incompleta en Lima, Perú



Fuente: Censo de población de 1993.

3 Esto incluye las categorías siguientes: educación terciaria no universitaria incompleta, terciaria no universitaria completa, terciaria universitaria incompleta y terciaria universitaria completa.

anterior de los investigadores en zonas rurales de África meridional y América Central, muestra que los sujetos analfabetas pueden comprender procedimientos experimentales presentados en forma gráfica. Los experimentos en esta investigación requirieron simplemente que los sujetos supieran utilizar el ratón del computador.

Diseño experimental

Utilizamos un juego lineal de bienes públicos para explorar la discriminación en la formación de grupos, diseño que fue desarrollado y utilizado por primera vez por Castillo y Petrie (2006). A cada sujeto se le asignó una dotación de 25 fichas y se le pidió decidir cómo dividir esa asignación entre una inversión privada y una pública. Cada ficha colocada en la inversión privada le producía un rendimiento de 4 céntimos al sujeto.⁴ Cada ficha colocada en la inversión pública le producía un rendimiento de α_i al sujeto y a los demás miembros del grupo. El rendimiento de la inversión pública, α_p , fue de 2 céntimos en tres de los cuatro tratamientos. En cada sesión experimental había 20 sujetos que fueron asignados al azar a un grupo de cinco personas y jugaron 10 rondas con ese mismo grupo. Al final de cada ronda, los sujetos conocían su rendimiento, π_i , y el número total de fichas aportadas a la inversión pública por el grupo, G . Los sujetos tomaban decisiones en privado en el computador y no hablaban entre sí, ni interactuaban con otros en ninguna forma distinta a la de las decisiones por medio del computador.

En total, los sujetos jugaron tres secuencias de 10 rondas y cada secuencia de éstas se llevó a cabo con un grupo asignado. Al final de la primera secuencia de 10 rondas, se asignaban nuevamente los sujetos al azar a un nuevo grupo de cinco personas y al final de la segunda secuencia de 10 rondas, se les pedía escoger su grupo para las 10 últimas decisiones de inversión. Los sujetos no sabían que se les pediría escoger su grupo antes de este momento en el experimento, sino que esto fue una sorpresa. Este elemento del diseño fue importante para evitar sesgar el comportamiento de los sujetos. No se reveló información sobre ninguna contribución personal o individual en las primeras 20 rondas del juego.

Con el fin de crear un incentivo para que las personas revelaran a quién preferirían tener en el grupo, creamos el procedimiento siguiente: los sujetos clasificaban a los otros 19 participantes en la sesión, desde 1 (el más preferido) hasta 19 (el menos preferido). Suministramos a los sujetos alguna información sobre los demás que estaban en la habitación para que la utilizaran en su clasificación. Esta información era la cantidad

4 Un nuevo sol (la moneda peruana) tiene cien céntimos. En el momento del estudio US\$1 = S/.3,2.

promedio contribuida a la inversión pública durante la segunda secuencia de 10 rondas o la foto del sujeto, o ambas. Los sujetos utilizaron esa información para crear una lista en orden de los más preferidos a los menos preferidos. Las fotografías digitales se tomaron al principio del experimento y eran del rostro, similares a las requeridas para el pasaporte o la identificación.

Una vez todos los sujetos habían remitido sus listas, se formaron los grupos mediante una sucesión de cuatro pasos. Primero, se seleccionaba al azar una persona y se formaba un grupo que incluía a esa persona y a las primeras cuatro de su lista. Segundo, se seleccionaba al azar una persona entre las 15 restantes que no habían sido asignadas a un grupo y se formaba un grupo con esa persona y las cuatro primeras de su lista entre aquellas personas restantes que no habían sido previamente asignadas a un grupo. Tercero, se seleccionaba al azar una persona entre las 10 restantes que no habían sido asignadas previamente a un grupo. Las primeras cuatro personas de la lista de las restantes de esa persona se ubicaban en el grupo con ella. Cuarto, los que no habían sido asignados a un grupo conformaban otro. Una vez formados los grupos con este procedimiento, se les presentaba una pantalla con información correspondiente a los sujetos de su nuevo grupo y jugaban las últimas 10 rondas con ese grupo. Al final de cada una de estas últimas 10 rondas, veían la misma información que habían visto en las 20 rondas anteriores: su rendimiento, π_i , y el número total de fichas de contribución a la inversión pública del grupo, G . No se revelaba ninguna otra información al tomar las decisiones ni al final de cada ronda.

Este mecanismo de clasificación es similar al que se sugiere en Bogomolnaia y Jackson (2002). El mecanismo es compatible con incentivos si las preferencias sobre los grupos son aditivas en las preferencias sobre sus integrantes. En este contexto, la aditividad significa que si Pablo prefiere la compañía de María a la de Gabriela, entonces Pablo siempre prefiere un grupo que intercambie a Gabriela por María, sin importar quiénes sean los demás integrantes del grupo. En estas condiciones, revelar el orden de los demás es una estrategia débilmente dominante para Pablo. Si Pablo no es escogido, es indiferente en la clasificación que revela, pero si es escogido, le resulta más conveniente revelar su verdadera clasificación. Como la preferencia sobre la compañía de otros es aditiva, no importa si es escogido primero o último.

Algunos pueden argumentar que la aditividad de las preferencias sobre la compañía de los otros puede ser un supuesto fuerte. Algunas combinaciones de personas podrían tener menos éxito que otras. Por ejemplo, las mujeres podrían ser muy cooperadoras con otras mujeres y serlo menos con los hombres. Por tanto, podría escogerse a una mujer para ser parte de un grupo cuando hay mujeres disponibles, pero no cuando la mayor parte de los sujetos disponibles son hombres.

Existe otro mecanismo compatible con incentivos, independiente de las preferencias sobre los grupos. Si las personas pueden clasificar todos los grupos posibles con los cuales pueden emparejarse, no necesitaríamos preocuparnos por el supuesto de aditividad. Infortunadamente, esta opción sería poco práctica pues el número de grupos a clasificar sería demasiado grande.⁵ Por esta razón, optamos por el mecanismo descrito antes, que es fácil de explicar a los sujetos y puede ponerse en práctica rápidamente, una vez éstos han remitido su lista de clasificación.

Hubo cuatro tratamientos experimentales: solo contribución, solo fotografías, contribución y fotografías y dos tipos. Los tratamientos diferían en el α_i asignado a cada persona y en la información que se presentaba a los sujetos al solicitarles clasificar a los demás sujetos.

En los tratamientos de solo contribución, solo fotografías y contribución y fotografías, se asignaba a todos los sujetos un $\alpha_i = 2$ céntimos, de modo que el precio de contribuir al bien público era 2. Es de interés para el grupo que todos contribuyan el total de su dotación a la inversión pública, pero cada individuo del grupo maximiza su propio rendimiento poniendo todas sus fichas en la inversión individual. En el tratamiento de solo contribución, al pedirles a los sujetos clasificar a los demás, veían la cantidad promedio contribuida al bien público por parte de todos los demás sujetos en el salón en la segunda secuencia de 10 rondas. Puesto que los grupos fueron asignados aleatoriamente en las dos primeras secuencias, la probabilidad de ser asignado a un grupo dado era igual para todos los sujetos. Por consiguiente, mientras las contribuciones en un juego de bienes públicos sean función de las preferencias, el aprendizaje y el comportamiento del grupo, ya ningún sujeto tiene la probabilidad de estar en un grupo “bueno” o “malo”. El comportamiento de contribución promedio en la segunda secuencia debería reflejar el rendimiento promedio en un juego de bienes públicos y minimizar los efectos del aprendizaje.

En el tratamiento de solo fotografía, al solicitar a los sujetos la clasificación de los demás, veían la foto de los demás sujetos mientras que en el tratamiento de contribución y fotografía, veían la foto y la contribución promedio al bien público en la segunda secuencia de 10 rondas. Debajo de la foto de cada sujeto se registraba el promedio.

En el tratamiento de dos tipos, al igual que en el tratamiento de contribución y fotografía, cuando se solicitaba a los sujetos clasificar a los demás, veían la foto y la contribución promedio al bien público en la segunda secuencia de 10 rondas. Sin embargo, en el tratamiento de dos tipos, $\alpha_i \in \{0,5, 5,0\}$ céntimos. La mitad de los sujetos recibió un valor asignado al azar de 0,5 y la otra mitad uno de 5,0. Los sujetos mantenían

5 Con 20 sujetos, cada uno de ellos necesitaría clasificar 3.876 grupos.

el mismo valor para las 30 rondas del juego y todos ellos conocían esta información antes de tomar decisiones. El precio de contribuir al bien público de un sujeto con un $\alpha_i = 5,0$ es de 0,8. Fuese egoísta o altruista debería invertir su dotación total en el bien público. Sin embargo, si no es altruista o adverso a la desigualdad, podría no contribuir su dotación total, a pesar del bajo precio de dar.⁶ El precio de contribuir al bien público de un sujeto con un $\alpha_i = 0,5$ es de 8, por lo que invertir en el bien público es muy costoso. Se esperaría que los sujetos a quienes se asignó el α_i bajo invirtieran poco o nada en el bien público. En todos los casos, se esperaría una separación clara en el comportamiento de contribución entre quienes recibieron un bajo precio de dar y quienes lo recibieron alto. No se espera necesariamente una separación completa debido a la asimetría que enfrentan los sujetos dentro de un grupo. Sin embargo, dado que se asignaron incentivos al azar a los sujetos, el desempeño y la apariencia no deberían estar correlacionados. El tratamiento de dos tipos es importante para nuestra capacidad de identificar si la apariencia o el desempeño afectan la clasificación.

Se ejecutó dos veces cada tratamiento y cada sesión experimental tenía 20 sujetos. Cada una de ellas tenía una duración de, por lo menos, dos horas. En total, participaron 160 sujetos en los cuatro tratamientos. Cada sesión terminaba con un cuestionario extenso. Los experimentos se realizaron con computadores en dos laboratorios de computación de la Universidad del Pacífico en Lima. Se efectuaron dos tratamientos al mismo tiempo, de modo que los sujetos se asignaron aleatoriamente a los tratamientos. En vista de que la mayoría de los sujetos trabajaba tiempo completo, los experimentos se realizaron en las tardes de fin de semana.

En los tratamientos de solo contribución, solo fotografía y contribución y fotografía, los rendimientos promedio fueron de US\$19,65 (con desviación estándar de US\$1,36). En el tratamiento de dos tipos, los rendimientos promedio fueron de US\$33,75 (con desviación estándar de US\$6,87).⁷

Clasificaciones de raza y altura

Estábamos interesados en saber si las personas se clasifican en grupos con base en las características físicas. Aunque es fácil determinar el sexo de una persona, no lo es precisar su raza. Queríamos desarrollar una medida independiente de la raza de una persona que reflejara la percepción

6 Palfrey y Prisbey (1997) presentan evidencia consistente con sujetos que no contribuyen con su dotación completa, aun cuando predomina hacerlo por razones de rendimiento.

7 El salario mínimo en Perú es de alrededor de US\$1 por hora.

general de esa persona. Por esta razón utilizamos clasificadores –personas que no participaron en el experimento de los bienes públicos, pero que se escogieron de la misma cohorte como sujetos en el experimento– para clasificar las fotos de los sujetos en términos de la raza y también de la altura. Un clasificador solo clasificaba las fotos en términos de una característica –raza o altura– pero no ambas.

Era importante para las clasificaciones de razas contar con una medida de la raza que pudiese capturar adecuadamente esta mezcla, puesto que la autclasificación más popular en ese aspecto en Perú es la de mestizo (mezcla de razas). Por esta razón utilizamos el método de clasificación de razas desarrollado por Torero y otros (2004) y por Ñopo, Saavedra y Torero (2004). En lugar de clasificar un sujeto con una dimensión como “blanco” o “mestizo”, evaluamos a los sujetos sobre su intensidad racial en cuatro categorías: blanca, indígena, negra y asiática, que se reconocen fácilmente como grupos raciales distintos. Esto dio una medida más matizada de la raza y capturó con mayor precisión la mezcla racial en Perú.

Para obtener estas clasificaciones, solicitamos a 20 personas (10 mujeres y 10 hombres) no incluidas en el experimento de bienes públicos, que clasificaran a cada sujeto de acuerdo con estas cuatro dimensiones. Cada dimensión tenía un rango de 0 a 10, siendo 0 la ausencia completa de la dimensión y 10 la más intensa. Se instruyó a los clasificadores para elegir cualquier número entre 1 y 10 que mejor describiera a la persona para cada una de las cuatro dimensiones raciales. No era necesario que los cuatro números sumaran 10. Se dijo a los clasificadores que si pensaban que una persona pertenecía a un grupo racial solamente, deberían asignar un 10 a esa persona para esa dimensión racial y un 0 para las demás. A los clasificadores se les enseñaron las fotos, una por una, en una pantalla de computador y se les pidió escoger la intensidad de cada dimensión por medio de un clic en un botón. Los clasificadores podían ir hacia delante o hacia atrás entre las fotos para revisar o cambiar sus respuestas. La duración de las clasificaciones fue de aproximadamente una hora y a cada clasificador se le pagó US\$9,67 por su tiempo.

Para la estimación de la altura, seguimos el mismo procedimiento que para la raza, con la diferencia de que a los 10 hombres y a las 10 mujeres se les pidió adivinar la altura, en centímetros, de cada persona que aparecía en la foto. Ellos tenían libertad para escoger cualquier número para la altura.

En cuanto al acuerdo entre los clasificadores, éste fue usualmente alto con respecto a la raza. A lo largo de la dimensión blanca, las correlaciones por pares entre los clasificadores estuvieron entre 0,31 y 0,76, con una media de 0,57. Para la dimensión indígena las correlaciones estuvieron entre 0,02 y 0,64 con una media de 0,41. Para la dimensión negra, las correlaciones estuvieron entre 0,19 y 0,82 con una media de 0,50 y para

la dimensión asiática, las correlaciones estuvieron entre $-0,02$ y $0,81$ con una media de $0,37$.⁸

Aunque la escala de clasificación era de 0 a 10 para la raza, algunos clasificadores no utilizaron el rango completo de la escala. Por ejemplo, algunos utilizaron intensidades de hasta 10 y otros solo hasta 6. Para poder realizar comparaciones entre los clasificadores, estandarizamos la clasificación de cada uno por su propia media y desviación estándar, lo que nos permitió tomar un promedio entre las clasificaciones estandarizadas de los 20 clasificadores para la raza y la altura y así obtener las clasificaciones finales que utilizamos para analizar los datos.

Para la raza, las intensidades más probables en la población objeto son blanca e indígena. Aunque algunos sujetos presentaron intensidades en las dimensiones negra y asiática, la mayoría ofrecieron las mayores intensidades en las dimensiones blanca e indígena. Esto está de acuerdo con la población general en el Perú, donde los negros representan un 2% y los asiáticos un 3%. La intensidad promedio es de $2,83$ para blanca, $3,91$ para indígena, $1,89$ para negra y $1,31$ para asiática.

Puesto que la mayoría de nuestros sujetos se identificaron a sí mismos primordialmente como una mezcla de raza blanca e indígena, en la siguiente sección nos concentraremos en estas dos dimensiones en nuestro análisis de contribuciones y clasificación. Una persona es considerada blanca si su intensidad racial media en la dimensión blanca está por encima de la mediana y su clasificación de intensidad racial promedio en la dimensión indígena está por debajo de la mediana. Se considera indígena a una persona si su intensidad racial media en la dimensión indígena está por encima de la mediana y su clasificación de intensidad racial promedio en la dimensión blanca está por debajo de la mediana.

Resultados y discusión

En el cuadro 2.1 se presentan estadísticas descriptivas de los sujetos experimentales.⁹ Tres de cada cinco sujetos son hombres y la edad promedio es de 26 años. Como se mencionó, nuestra muestra es ligeramente más educada que la población en general. En promedio, los participantes tienen tres o más años de educación postsecundaria y un 29% tiene grado universitario. La muestra refleja también el carácter étnico y cultural de la población de Lima. En la muestra, el 17% tiene por lo menos un abuelo cuya lengua materna no es el español ni una lengua indígena del Perú. Además, un 31% de la muestra tiene por lo menos un abuelo cuya lengua

8 El alfa Cronback para confiabilidad entre clasificadores es otra medida de acuerdo entre los mismos. El coeficiente es $0,9451$ para la dimensión negra y $0,9113$ para la dimensión asiática.

9 En la muestra faltan tres encuestas posteriores al experimento.

Cuadro 2.1 Estadísticas descriptivas

Variable	Número	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
1 = hombre	160	0,61	0,49	0	1
Edad (años)	160	26,28	4,23	20	35
Educación (años)	160	15,07	1,72	10	19
1 = grado universitario	160	0,29	0,46	0	1
1 = grado universitario incompleto	160	0,32	0,47	0	1
Abuelos europeos (número)	157 ^a	0,17	0,60	0	4
Abuelos indígenas (número)	157 ^a	0,31	0,89	0	4
Altura (metros)	160	1,69	0,08	1,52	1,94
Tamaño del hogar	156 ^a	4,95	2,24	1	13
1 = escuela secundaria religiosa	160	0,44	0,50	0	1

Fuente: cálculos de los autores.

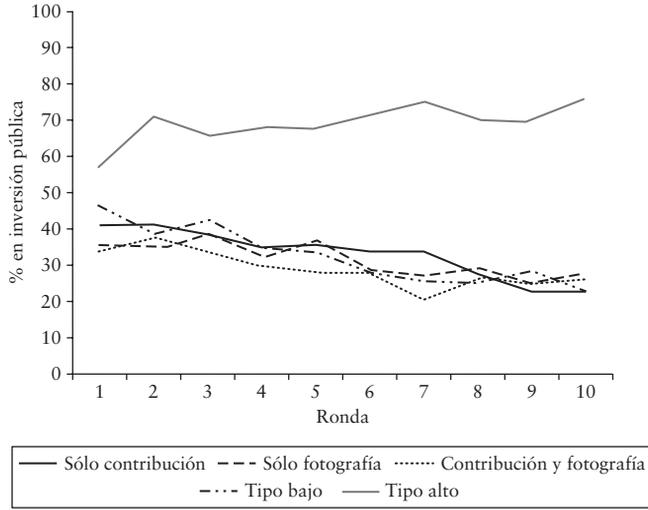
a. Informe de los individuos.

materna es una lengua indígena del Perú. Aunque la estatura es una variable que informaba el sujeto, encontramos una gran variación en ella. En promedio, el sujeto masculino informó que medía 1,73 metros y el femenino que medía 1,63 metros. Por último, los sujetos experimentales viven en familias con un promedio de cinco personas.

¿Qué hicieron las personas en el experimento?

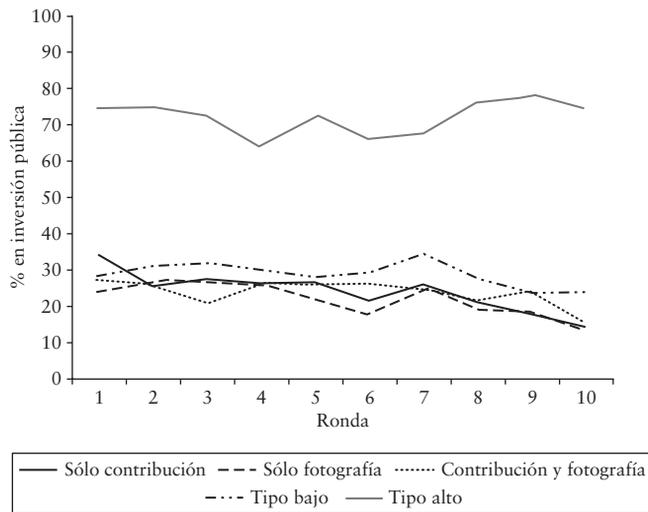
En los gráficos 2.2 y 2.3 se muestra el comportamiento agregado en todas las sesiones experimentales. En todas las rondas de la primera secuencia del experimento, las contribuciones al bien público oscilan entre un 23% de la dotación de los sujetos para el tipo bajo en el tratamiento de dos tipos, y un 46% de la dotación de los sujetos en el tratamiento de solo contribución. Como se ha observado comúnmente (*ver* Kagel y Roth, 1995), las contribuciones tienden a declinar con el tiempo. Estas disminuyen al 22% para el tipo bajo en el tratamiento de dos tipos y al 22% en el tratamiento de solo contribución. Se observó un patrón similar en la segunda secuencia del experimento, que se presenta en el gráfico 2.3. Las contribuciones en la primera ronda de la segunda secuencia del experimento oscilan entre un 23% en el tratamiento de solo fotografía y un 75% para el tipo alto en el tratamiento de dos tipos. Las contribuciones en la última ronda de la segunda secuencia descienden al 14% en el tratamiento de solo fotografía y al 23% para el tipo bajo en el tratamiento de dos tipos.

Gráfico 2.2 Contribuciones al bien público, primera secuencia, por tipo de tratamiento



Fuente: cálculos de los autores.

Gráfico 2.3 Contribuciones al bien público, segunda secuencia, por tipo de tratamiento



Fuente: cálculos de los autores.

Además, los incentivos en el tratamiento de dos tipos inducen exitosamente una separación en el comportamiento entre los tipos alto y bajo. El tipo alto contribuye 50 puntos porcentuales más al bien público que el tipo bajo. Las cifras muestran también convergencia hacia el juego de estrategias dominantes por el tipo alto.

Una premisa básica en las teorías de la discriminación estadística es que personas de distintas procedencias pueden comportarse en forma distinta; por consiguiente, en ausencia de mejor información, puede utilizarse el antecedente étnico o cultural como variable de reemplazo del comportamiento. Por ejemplo, los migrantes pueden experimentar condiciones de mercado desfavorables, lo que ocasiona un comportamiento egoísta en ellos. En cambio, sujetos más acaudalados pueden permitirse ser más altruistas o asumir más riesgos. En el cuadro 2.2, se muestra una serie de regresiones encaminadas a determinar si en efecto las personas diferentes se comportan en forma diferente. Todas las regresiones incluyen efectos fijos a nivel de grupo para controlar el hecho de que los distintos niveles de contribución pueden deberse a interacciones sociales dentro de un grupo particular. Las regresiones incluyen también efectos aleatorios a nivel individual para controlar el hecho de que las decisiones de la misma persona se correlacionan.¹⁰

Las regresiones del cuadro 2.2, muestran que el comportamiento no se correlaciona con las características personales. En promedio, las contribuciones disminuyen en un 10% de la primera a la décima ronda y existe un ligero efecto de las personas más altas que dan más en el tratamiento de dos tipos. Es además instructivo comparar la columna que muestra los resultados de la combinación de los tratamientos de solo contribución, solo fotografía y contribución y fotografía con la columna que muestra los resultados para todos los tratamientos.

En el cuadro 2.2 se muestra que las características personales no prestan mucha ayuda para predecir el comportamiento de los demás. Este resultado es útil para interpretar los que se presentan en la sección siguiente. El antecedente étnico, medido como la intensidad de una característica racial, no se correlaciona en lo absoluto con el comportamiento.

¿Cómo se clasificaron las personas?

Como se pudo apreciar en la sección anterior, existe poca evidencia que apoye la hipótesis de que las características personales se correlacionan con el comportamiento. En esta sección se investiga si se utilizan las características personales para escoger los grupos. La regresión se basó

10 Los resultados son robustos a distintas especificaciones.

Cuadro 2.2 Porcentaje de la dotación contribuida al bien público (secuencia 2), según tipos de tratamiento

<i>Variable</i>	<i>Solo contribución, solo fotografía y contribución y fotografía</i>	<i>Dos tipos</i>	<i>Todos los tratamientos</i>
1 = masculino	4,62 (0,21)	-3,03 (0,75)	3,19 (0,37)
Edad (años)	0,10 (0,78)	-0,81 (0,40)	-0,13 (0,70)
Educación (años)	0,55 (0,56)	-2,74 (0,14)	-0,57 (0,51)
Altura (metros)	-1,56 (0,95)	117,36 (0,03)	27,78 (0,21)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	-0,16 (0,96)	-2,90 (0,74)	-0,96 (0,77)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	-1,55 (0,68)	4,09 (0,70)	-0,30 (0,94)
1 = secundaria religiosa	-1,72 (0,58)	5,99 (0,48)	1,16 (0,70)
1 = tipo bajo	n.a.	n.a.	-13,44 (0,72)
1 = tipo alto	n.a.	48,01 (0,00)	30,37 (0,42)
Ronda	-1,19 (0,00)	-0,12 (0,73)	-0,93 (0,00)
Constante	26,49 (0,51)	-113,41 (0,19)	n.a.
Efectos aleatorios individuales	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos de grupo	Sí	Sí	Sí
Dentro de R ²	0,0360	0,0003	0,0209
Número de observaciones	1.200	400	1.600

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*.

n.a. = no aplicable.

en unas pocas covariables, debido a que los resultados no se alteran en forma significativa por la inclusión de covariables adicionales. La etnia se mide por el promedio estandarizado de la variable de intensidad de

blancos e indígenas descrita en la sección sobre las clasificaciones raciales. Se utilizaron estas intensidades raciales agregadas para crear una variable discreta a fin de determinar si una persona es de raza blanca o indígena.

En el cuadro 2.3 se presenta la regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para las clasificaciones, en forma separada para cada tratamiento.¹¹ La variable dependiente es el rango otorgado a una persona para la clasificación en grupos, es decir, una persona con un rango de 1 recibe la clasificación más alta y una persona con un rango de 19 la más baja. Dada la forma en que se define el rango, la interpretación del signo de los coeficientes tiene que ajustarse en forma correspondiente. Si un coeficiente es positivo, entonces la variable asociada a él tiende a reducir el rango de la persona. Si un coeficiente es negativo, la presencia de la covariable tiende a mejorar el rango de la persona.

Dos covariables requieren explicación adicional. El rango esperado es una variable que indica el rango que una persona debería tener si se utiliza el tratamiento de solo contribuciones para clasificar a los demás. El coeficiente esperado sobre esta variable debería ser 1 si la información sobre el comportamiento de los demás es la única información pertinente al crear los rangos.

Parece ser que los participantes comprendieron que la mejor estrategia es tener contribuidores altos en el grupo. Por ejemplo, nada más el rango esperado explica el 67% de la varianza en los rangos en el tratamiento de solo contribución (que no se muestra en el cuadro 2.3). El rango esperado sigue siendo un pronosticador fuerte para el rango en todos los tratamientos en los que se suministró información sobre contribución anterior.

A pesar de que las características personales no tienen relación con lo que las personas hicieron en el experimento, tienden a predecir cómo se les clasificó. En el tratamiento de solo fotografía, se clasifica a los hombres, en promedio, 2,89 rangos más abajo que a las mujeres. La altura tiene también un efecto fuerte en la clasificación: 10 centímetros adicionales de altura aumentan el rango en 1 unidad. Así, las mujeres altas tienen clasificación más alta. Debido a que las personas solamente vieron la fotografía de los demás participantes, el resultado para la altura es desconcertante. Esta podría correlacionarse con otras características que aparecen en una fotografía y, por consiguiente, podría no medir el impacto de la altura en sí mismo. Sin embargo, como se mencionó, recopilamos datos de personas independientes a fin de observar si las personas pueden

11 Los resultados que aparecen en los cuadros 2.3 y 2.4 son similares si se utilizan errores logit ordenados por rango, o errores estándar robustos. Los resultados informados no utilizan los errores estándar robustos. Los resultados son similares también si se utilizan las intensidades raciales de los clasificadores capacitados.

Cuadro 2.3 Regresión de MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento

<i>Variable</i>	<i>Solo fotografía</i>	<i>Contribución y fotografía</i>	<i>Dos tipos</i>
Edad (años)	0,06 (0,28)	0,03 (0,32)	-0,02 (0,67)
1 = masculino	2,89 (0,00)	0,09 (0,81)	-0,00 (0,99)
Altura (metros)	-10,37 (0,00)	-0,85 (0,65)	-1,10 (0,66)
Rango esperado	n.a.	0,83 (0,00)	0,64 (0,00)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	0,19 (0,73)	-0,06 (0,86)	-0,71 (0,14)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	1,47 (0,00)	-0,34 (0,28)	-0,19 (0,68)
Constante	23,48 (0,00)	2,30 (0,46)	6,17 (0,13)
R ²	0,05	0,70	0,43
Número de observaciones	760	760	760

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: más alto = 1; más bajo = 19. Las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*.
n.a. = no aplicable.

adivinar la altura de otros correctamente solo mirando fotos de la cara. En realidad, la altura promedio estimada informada por los clasificadores independientes se correlaciona de manera significativa con la altura real, incluso después de controlar el sexo y el grupo étnico. Esto es, no puede descartarse la hipótesis de que la altura misma explique cómo se clasifica a las personas.

La regresión sobre las clasificaciones efectuadas en el tratamiento de solo fotografía muestra también que las personas con apariencia indígena son clasificadas 1,47 rangos más abajo, lo que resulta pertinente para la cuestión de la discriminación racial. Sin embargo, en el cuadro 2.3 se observa que la discriminación basada en la raza solo está presente cuando no hay disponibilidad de información sobre el desempeño anterior. Las clasificaciones efectuadas en el tratamiento de contribución y fotografía, muestran que los indicadores de raza ya no son significativos. Esto es, las regresiones son consistentes con los estereotipos pero no con la discriminación basada en preferencias.

¿Quiénes discriminan? En el cuadro 2.4, se muestra cómo clasifican los hombres y las mujeres a los demás. En el tratamiento de solo fotografía tanto hombres como mujeres les dan mayor valor en la clasificación a las mujeres altas, pero los hombres le dan menor valor a la clasificación de quienes tienen apariencia indígena. Las mujeres reaccionan con mayor fuerza a las mujeres altas que los hombres. En el tratamiento de contribución y fotografía, las mujeres clasifican más bajo a quienes tienen apariencia indígena y los hombres no reaccionan a las características raciales.

En el cuadro 2.5 se muestra cómo clasifican los blancos y los indígenas a los demás. Ambos grupos clasifican más alto a las mujeres altas, pero solo los blancos clasifican más bajo a los de apariencia indígena. Cuando se conoce la información sobre las contribuciones, ésta es un pronosticador fuerte del rango. Los blancos clasifican más bajo a los hombres en el tratamiento de contribución y fotografía y también a las personas de más edad en el tratamiento de dos tipos, pero este efecto es más bien pequeño.

En los cuadros 2.6 y 2.7 se muestran las regresiones de MCO en las que se investiga aún más la presencia de discriminación en los distintos tratamientos.¹² En el cuadro 2.6 se presenta un modelo de probabilidad lineal de la posibilidad de estar entre los cuatro primeros en cualquier lista. Como se mencionó, el ser hombre disminuye la probabilidad de estar entre los cuatro primeros y la altura la aumenta. En el cuadro 2.7, se muestra la probabilidad de estar entre los cuatro últimos de cualquier lista. Ambos cuadros confirman los resultados anteriores.

Por último, los resultados para el tratamiento de dos tipos son interesantes porque se indujo a los sujetos a comportarse en forma bastante distinta sin importar su apariencia o procedencia. A pesar de esto, encontramos que la apariencia de blanco aumenta la probabilidad de estar entre los cuatro primeros y la apariencia de indígena aumenta la probabilidad de estar entre los cuatro últimos.

Conclusiones e implicaciones de política

Hemos presentado una serie de experimentos dirigidos a determinar la naturaleza de la discriminación en la Lima metropolitana, en Perú. Los sujetos jugaron un juego lineal de bienes públicos y se les permitió clasificarse en grupos. Nuestros experimentos manipularon sistemáticamente la información disponible sobre los demás para la clasificación en grupos, algo que nos permitió examinar qué es más relevante para la formación

12 Los resultados de los cuadros 2.5 a 2.7 son similares si se utilizan modelos probit o errores estándar robustos.

Cuadro 2.4 Regresión MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento y géneros

Variable	Solo fotografía		Contribución y fotografía		Dos tipos	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Edad (años)	0,06 (0,31)	0,04 (0,63)	0,01 (0,68)	0,08 (0,22)	0,07 (0,21)	-0,10 (0,03)
1 = masculino	2,76 (0,00)	3,12 (0,00)	0,05 (0,89)	0,07 (0,93)	0,26 (0,69)	-0,25 (0,62)
Altura (metros)	-9,17 (0,03)	-12,56 (0,03)	-1,08 (0,75)	0,41 (0,92)	-2,95 (0,46)	0,79 (0,80)
Rango esperado	n.a.	n.a.	0,86 (0,00)	0,73 (0,00)	0,55 (0,00)	0,73 (0,00)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	0,39 (0,58)	-0,23 (0,81)	-0,11 (0,75)	0,12 (0,86)	-1,09 (0,16)	-0,41 (0,49)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	1,84 (0,00)	0,74 (0,42)	0,01 (0,97)	1,34 (0,06)	-0,42 (0,56)	-0,03 (0,96)
Constante	21,06 (0,00)	27,85 (0,00)	2,93 (0,39)	-0,53 (0,94)	7,96 (0,22)	4,27 (0,66)
R ²	0,05	0,04	0,74	0,61	0,32	0,55
Número de observaciones	494	266	551	209	361	399

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: más alto = 1; más bajo = 19. Las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*. n.a. = no aplicable.

Cuadro 2.5 Regresión MCO sobre clasificaciones individuales, según tipos de tratamiento y raza o grupo étnico

Variable	Solo fotografía		Contribución y fotografía		Dos tipos	
	Blancos	Indígenas	Blancos	Indígenas	Blancos	Indígenas
Edad (años)	0,03 (0,71)	0,13 (0,13)	0,02 (0,55)	-0,01 (0,87)	0,10 (0,04)	-0,09 (0,12)
1 = masculino	4,08 (0,00)	2,58 (0,00)	0,73 (0,07)	-0,01 (0,99)	-0,12 (0,82)	0,40 (0,56)
Altura (metros)	-10,89 (0,07)	-11,99 (0,03)	-2,07 (0,31)	-0,32 (0,93)	-2,60 (0,45)	1,71 (0,67)
Rango esperado	n.a.	n.a.	0,92 (0,00)	0,73 (0,00)	0,80 (0,00)	0,69 (0,00)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	-0,63 (0,51)	1,20 (0,18)	-0,35 (0,27)	0,25 (0,70)	-0,42 (0,52)	-1,39 (0,07)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	1,97 (0,03)	0,91 (0,28)	0,21 (0,56)	0,83 (0,19)	-0,09 (0,88)	-0,53 (0,48)
Constante	24,21 (0,00)	24,43 (0,00)	3,28 (0,33)	3,16 (0,62)	3,73 (0,50)	3,33 (0,66)
R ²	0,12	0,03	0,90	0,54	0,68	0,48
Número de observaciones	247	304	228	266	228	266

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: más alto = 1; más bajo = 19. Las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*. n.a. = no aplicable.

Cuadro 2.6 Probabilidad de estar entre los cuatro primeros, por tipo de tratamiento

<i>Variable</i>	<i>Solo fotografía</i>	<i>Contribución y fotografía</i>	<i>Dos tipos</i>
Edad (años)	-0,01 (0,14)	-0,00 (0,39)	0,00 (0,21)
1 = masculino	-0,17 (0,00)	-0,02 (0,57)	0,05 (0,18)
Altura (metros)	0,60 (0,02)	-0,19 (0,27)	-0,19 (0,32)
Expectativa de estar en el grupo	n.a.	0,68 (0,00)	0,52 (0,00)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	-0,00 (0,92)	0,00 (0,97)	0,15 (0,00)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	-0,11 (0,00)	0,02 (0,61)	0,04 (0,27)
Constante	-0,49 (0,22)	0,43 (0,14)	0,20 (0,50)
R ²	0,04	0,52	0,34
Número de observaciones	760	760	760

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: más alto = 1; más bajo = 19. Las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*. n.a. = no aplicable.

de los mismos: la información sobre el desempeño anterior o las características físicas. Para la participación en los experimentos, reclutamos una muestra diversa de individuos empleados actualmente en el mercado laboral.

Nuestros experimentos muestran que el comportamiento de los sujetos no se correlaciona con las características personales, incluyendo el grupo étnico y la posición socioeconómica. Es decir, hay muy poca cabida para teorías estadísticas de discriminación. Sin embargo, nuestros experimentos muestran también que las personas sí utilizan las características personales de los demás cuando se les presenta la oportunidad de elegir compañeros. Nuestra investigación encuentra evidencia de discriminación basada en preferencias o estereotipificación. Además, la evidencia de discriminación o estereotipificación se desvanece casi por completo una vez se suministra información sobre el comportamiento de los demás.

No obstante lo anterior, los individuos tienden a preferir los grupos compuestos de personas altas, mujeres y con apariencia de blancos. Mientras la evidencia de discriminación se elimina casi por completo al revelarse la información sobre el comportamiento de los demás, existe

Cuadro 2.7 Probabilidad de estar entre los cuatro últimos, por tipo de tratamiento

<i>Variable</i>	<i>Solo fotografía</i>	<i>Contribución y fotografía</i>	<i>Dos tipos</i>
Edad (años)	-0,00 (0,72)	0,01 (0,01)	-0,01 (0,01)
1 = masculino	0,14 (0,00)	-0,04 (0,24)	0,02 (0,58)
Altura (metros)	-0,62 (0,02)	-0,03 (0,86)	-0,34 (0,12)
Expectativa de estar en el grupo	n.a.	0,74 (0,00)	0,48 (0,00)
1 = blancos > mediana; Indígenas ≤ mediana	0,13 (0,00)	0,09 (0,00)	0,01 (0,72)
1 = blancos ≤ mediana; Indígenas > mediana	0,15 (0,00)	0,12 (0,00)	0,08 (0,05)
Constante	1,10 (0,01)	-0,14 (0,59)	0,82 (0,01)
R ²	0,03	0,63	0,28
Número de observaciones	760	760	760

Fuente: cálculos de los autores.

Nota: más alto = 1; más bajo = 19. Las cifras entre paréntesis corresponden a valores *p*. n.a. = no aplicable.

todavía evidencia de que la raza es un factor importante aun cuando se revele la información. Es curioso que mientras se prefiere a las mujeres altas en ausencia de información, cuando ésta se revela su probabilidad de ser seleccionadas para los primeros rangos es menor. Sin embargo, el efecto de la raza es constante y sobrevive aun cuando a los sujetos se les dan incentivos que hacen que su comportamiento sea ortogonal con respecto a sus características personales.

El hecho de que no todos hagan un uso similar de las características de los demás para hacer la clasificación, ofrece evidencia adicional de encasillamiento en estereotipos o discriminación basada en los gustos. Aunque existe acuerdo entre los géneros y los grupos étnicos en cuanto a que las personas más altas y las mujeres son compañeros más deseables, el efecto de la raza en la clasificación se explica básicamente por el comportamiento de participantes hombres y blancos. Dado que nuestros experimentos muestran que puede eliminarse la discriminación cuando se hace disponible la información sobre el desempeño, concluimos que estos resultados expresan prejuicios.

Nuestra investigación tiene implicaciones de política. Parece ser que las personas tienen ideas preconcebidas sobre el comportamiento de los demás, que crean una barrera al acceso. Es decir, si se excluye a las personas con base en su apariencia, a los excluidos se les niega la oportunidad de demostrar lo que son capaces de hacer. Dado que una vez se revela la información desaparece la mayor parte de la discriminación, es aconsejable crear oportunidades para que las personas interactúen entre ellas. Aunque nuestros experimentos muestran que la información sobre el desempeño de los demás es bastante útil para resolver estereotipos iniciales, es claro que, en términos prácticos, es difícil proporcionar medidas precisas y confiables del desempeño de una persona. Es decir, no es claro que los encargados de diseñar las políticas tengan las herramientas para hacer más claras las señales o mejorar la medición del desempeño en el lugar de trabajo. Es también completamente posible que, mientras la discriminación en el trabajo disminuya con la intervención pública, sobrevivan otros mecanismos como son la clasificación por el matrimonio y el vecindario.

En general, nuestra investigación muestra que los experimentos diseñados cuidadosamente son útiles para identificar la naturaleza de la discriminación.

Referencias

- Andreoni, James y Ragan Petrie. 2006. "Beauty, Gender y Stereotypes: Evidence from Laboratory Experiments". Documento de trabajo sobre economía experimental 2006-2002, Georgia State University, Atlanta.
- Bogomolnaia, Anna y Matthew O. Jackson. 2002. "The Stability of Hedonic Coalition Structures". *Games and Economic Behavior* 38 (2): 201-30.
- Bohnet, Iris y Bruno Frey. 1999. "The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games". *Journal of Economic Behavior and Organization* 38 (1): 43-57.
- Burnham, Terence C. 2003. "Engineering Altruism: A Theoretical and Experimental Investigation of Anonymity and Gift Giving". *Journal of Economic Behavior and Organization* 50 (1): 133-44.
- Carter, Michael y Marco Castillo. 2003. "An Experimental Approach to Social Capital in South Africa". Agricultural and Applied Economics Staff Paper 448, University of Wisconsin-Madison.
- Castillo, Marco y Ragan Petrie. 2006. "Discrimination in the Lab: Experiments Exploring the Impact of Performance and Appearance on Sorting". Andrew Young School of Policy Studies Research Paper 07-17, Georgia State University, Atlanta.

- . 2007. “Discrimination in the Workplace: Evidence from a Civil War in Peru”. Andrew Young School of Policy Studies, documento de investigación 07-37, Georgia State University, Atlanta.
- Cummings, Ronald y Paul Ferraro. 2003. “Inter-Cultural Discrimination in the Ultimatum Game: Ethnic Bias and Statistical Discrimination”. Environmental Policy and Experimental Laboratory Working Paper 2003-02, Georgia State University, Atlanta.
- Eckel, Catherine y Rick Wilson. 2002. “Conditional Trust: Sex, Race, and Facial Expressions in a Trust Game”. Documento de trabajo, Rice University, Houston. http://www.ruf.rice.edu/~rkw/RKW_FOLDER/PC_2002_RKW.pdf.
- Hammermesh, Daniel y Jeff Biddle. 1994. “Beauty and the Labor Market”. *American Economic Review* 84 (5): 1174-94.
- Kagel, John y Alvin Roth. 1995. *Handbook of Experimental Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- List, John. 2004. “The Nature and Extent of Discrimination in the Marketplace: Evidence from the Field”. *Quarterly Journal of Economics* 119 (1): 49-89.
- Mobius, Markus y Tanya Rosenblatt. 2005. “Why Beauty Matters”. *American Economic Review* 96 (1): 222-35.
- Ñopo, Hugo, Jaime Saavedra y Máximo Torero. 2004. “Ethnicity and Earnings in Urban Peru”. IZA, Documento para discusión 980, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, Alemania.
- Palfrey, Thomas R. y Jeffrey E. Prisbey. 1997. “Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why?” *American Economic Review* 87(5): 829-46.
- Petrie, Ragan. 2004. “Trusting Appearances and Reciprocating Looks: Experimental Evidence on Gender and Race Preferences”. mss. No publicado, Georgia State University, Atlanta.
- Riach, Peter A. y Judith Rich. 2002. “Field Experiments of Discrimination in the Market Place”. *Economic Journal* 112 (483): F480-518.
- Torero, Máximo, Jaime Saavedra, Hugo Ñopo y Javier Escobal. 2004. “An Invisible Wall? The Economics of Social Exclusion in Peru”. En *Social Inclusion and Economic Development in Latin America*, ed. Mayra Buvinic, Jacqueline Mazza y Ruthanne Deutsch. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Discriminación en la prestación de servicios sociales para los pobres: un estudio experimental de campo

*Juan Camilo Cárdenas, Natalia Candelo,
Alejandro Gaviria, Sandra Polanía y Rajiv Sethi**

Cuando el Estado realiza la prestación de servicios sociales para los pobres, se genera una relación de intercambio en la cual un funcionario local; quien representa la función de bienestar social del Estado, presta servicios a los pobres teniendo en cuenta que los recursos son limitados y deben ser asignados de acuerdo con criterios compatibles con las prioridades del Estado. Se da por entendido que éstas reflejan las preferencias sociales de los votantes en relación con la redistribución y la asistencia a los pobres.

Dada la naturaleza de esta relación, en la que pueden presentarse fallas en la información y coordinación privadas, la calidad y distribución de los servicios sociales están sujetas a problemas potenciales de eficiencia y equidad cuando los funcionarios locales prestan servicios que no son compatibles con la función de bienestar social. Por ejemplo, los proveedores pueden prestar servicios a grupos particulares que no deberían recibirlos o excluir de la prestación a otros que deberían estar cubiertos. También hay cabida para la corrupción y la mala asignación de los recursos hacia intereses privados. En general, existe un problema de tipo principal-agente y la vigilancia de las acciones del proveedor puede resultar costosa.

* Juan Camilo Cárdenas y Alejandro Gaviria, de la Universidad de Los Andes en Bogotá; Natalia Candelo, de la Universidad de Texas, en Dallas; Sandra Polanía, de la Università degli Studi di Siena; y Rajiv Sethi, del Barnard College, Columbia University. Este artículo fue parte del proyecto “Discrimination and Economic Outcomes”, del Latin American and Caribbean Research Network Project. Muchas personas contribuyeron a la ejecución de este proyecto.

Por consiguiente, en la prestación de servicios dependemos hasta cierto punto de los sistemas morales, normativos y autorreguladores que reflejan las preferencias individuales del funcionario local. Las decisiones (privadas) de éste están influidas por sus propias preferencias sociales en relación con el altruismo, la reciprocidad, la confianza y la justicia distributiva hacia los beneficiarios de los programas sociales. Consideramos que estas características y mecanismos abarcan la mayor parte de los aspectos importantes del comportamiento prosocial, que es la base del contrato social y las políticas públicas dirigidas a ayudar a los grupos más vulnerables de la sociedad.

Si las preferencias sociales de los funcionarios locales están de acuerdo con la función de bienestar social de las políticas que implementan, los resultados serán socialmente deseables en lo que se refiere a eficiencia y equidad. De lo contrario, los escasos recursos destinados a los pobres probablemente se asignarán mal y las políticas no serán tan eficientes.

Con el estudio de este capítulo, se pretende precisamente comprender los fundamentos micro de las interacciones que se presentan en la prestación de los servicios sociales a los pobres. En particular, se utiliza un enfoque experimental a fin de comprender las preferencias y comportamiento tanto de quienes participan en la prestación de servicios como de sus potenciales beneficiarios, es decir, los pobres. Para el estudio se escogieron sujetos de la población de funcionarios públicos en general y habitantes urbanos, en lugar de estudiantes universitarios, como es usual en estudios experimentales.

Las preferencias prosociales son esenciales para comprender el comportamiento en los intercambios sociales en los que puede haber un uso estratégico de la información privada, lo que puede ocasionar pérdidas en eficiencia y equidad social. Así sucede cuando los agentes (los funcionarios públicos) prestan servicios a los pobres a nombre del principal (los formuladores de políticas y los electores). Realizamos un conjunto de experimentos canónicos utilizados para medir las preferencias sociales (Bowles, 2004; Camerer y Fehr, 2004) con el fin de capturar una serie de componentes de prosocialidad, a saber; justicia distributiva, altruismo, reciprocidad, altruismo recíproco, justicia, confianza y sanción social. Estos elementos son esenciales dentro de un contrato social que, como sucede en Colombia, espera prestar servicios sociales a los grupos más vulnerables de la sociedad.

En este estudio se exploran los fundamentos del comportamiento prosocial de los funcionarios públicos y de los pobres, en la prestación de los servicios sociales (educación, servicios de salud y nutrición). Dimensiones como el altruismo, la reciprocidad, la aversión a la desigualdad, la confianza, la justicia distributiva y la sanción social son importantes para comprender las razones por las cuales la sociedad debe dirigir recursos hacia los pobres. Sin embargo, estas dimensiones podrían verse influenciadas por factores que deberían –y otros que no deberían– orientar la asignación de los recursos (por ejemplo, el nivel de educación o el

número de personas a cargo, en oposición a la raza o al estado civil). La discrecionalidad de los funcionarios públicos podría llevar a la discriminación en contra de ciertos grupos, generando pérdidas sociales con respecto a la equidad y eficiencia en la asignación de recursos públicos escasos. Además, los pobres, que son los beneficiarios reales o potenciales de los programas sociales, podrían también autodiscriminarse si las expectativas que tienen sobre los procesos de discriminación afectan sus expectativas sobre tales servicios o su decisión de solicitarlos.

La estrategia experimental utilizada aquí, surge de la hipótesis de que en la asignación de recursos para los pobres intervienen: a) las preferencias sociales y el comportamiento de los funcionarios locales a cargo de la prestación, y b) las preferencias y el comportamiento de los beneficiarios potenciales que podrían afectar la autoselección y la autodiscriminación. La hipótesis nula general es que los funcionarios públicos asignarán los recursos de acuerdo con el mandato constitucional y los objetivos de las políticas públicas específicas, basados en los atributos de quienes reciben los servicios. La hipótesis nula implica también que, de acuerdo con el mandato constitucional, no debería haber discriminación contra ciertos grupos por su raza, grupo étnico, ocupación, estado civil u otras condiciones (como haber sido desplazado por la violencia de su anterior residencia a la ciudad, condición conocida en Colombia como la de “desplazado”).

Utilizando diseños experimentales y la recopilación de datos sobre los sujetos reclutados, pudimos capturar una parte significativa de las motivaciones que tienen los funcionarios públicos para asignar los recursos, así como las de los pobres para expresar sus expectativas y observar los resultados alcanzados tanto fuera de nuestro laboratorio como durante los experimentos.

Se diseñó una serie de cinco juegos de dos personas, en los que los jugadores 1 representan a los funcionarios públicos que asignan los recursos para prestar asistencia social o ayuda a los jugadores 2 (los pobres) basados en las características sociodemográficas de estos últimos. Los cinco juegos diseñados para el estudio son un juego de dictador (DG), un juego de ultimátum de método de estrategia (UG), un juego de confianza (TG), un juego de castigo a un tercero (3PP) y un juego de dictador distributivo (DDG).¹

1 Con excepción del último experimento, todos los demás incluyen un jugador 1 (proveedor) y un jugador 2 (beneficiario). Para el juego de castigo de tercero, un tercer jugador decide si castigar a su propio costo al jugador 1 cuando éste haya actuado en forma injusta contra el jugador 2. El método de estrategia se utiliza para juegos en los que los jugadores 2 tienen que hacer elecciones condicionadas a las decisiones de los jugadores 1. Les solicitamos a los jugadores 2 y 3 que produjeran sus respuestas a cada escenario o elección posible del jugador 1, antes de llevar a la práctica sus decisiones. De esta manera se acumuló una rica información sobre respuestas recíprocas de los jugadores 2 y 3.

Hasta donde sabemos, no existen estudios experimentales anteriores sobre comportamiento basado en los otros o prosocial en los cuales los remitentes y los receptores tengan las características de nuestra muestra (funcionarios públicos reales y beneficiarios reales de estos programas), con las excepciones parciales de Fong, Bowles y Gintis (2005) y un estudio reciente de Fong y Luttmer (2008) con víctimas del huracán Katrina, ambos realizados con muestras de los Estados Unidos.

Cada uno de nuestros participantes tomó parte en una sesión de los cinco juegos, pero actuó con personas distintas en cada uno de ellos, repitiéndose la interacción con el mismo jugador solo en unas pocas ocasiones. Todos los juegos se llevaron a cabo como interacciones de un único intento, sin comunicación o interacción entre los jugadores antes del juego. En todos los casos, los participantes tuvieron información parcial acerca de las características sociodemográficas de cada uno.

Reclutamos tanto sujetos *objetivo* (funcionarios públicos reales y beneficiarios reales de los programas sociales), como sujetos de *control* (estudiantes y empleados de los sectores público y privado). Con jugadores *objetivo* nos referimos a personas que en su vida diaria se enfrentan al tipo de elecciones que se desea abordar en el estudio. Los participantes objetivo fueron reclutados en organizaciones públicas de servicio social y en líneas de espera de servicios de programas de bienestar, en las calles, y en varios barrios de ingreso bajo; los de control, fueron estudiantes y empleados. En un quinto juego, un tercer jugador juzgó y asignó los recursos para castigar el comportamiento considerado como antisocial. Estos terceros jugadores provinieron de la población general.

La muestra objetivo que participó en el estudio, provino de funcionarios públicos que trabajaban en distintas organizaciones públicas y de beneficiarios de programas educativos de salud, nutrición y cuidado infantil en distintas ubicaciones de Bogotá. El conjunto de datos provenientes de encuesta y de los experimentos, contiene información sobre una muestra total de 513 sujetos que participaron en todas las actividades experimentales. Aunque se reclutaron 568 personas, no se presentaron 55 para la etapa de juegos por distintas razones. A todos los reclutados se les entregaron Col\$2.000² como parte de sus honorarios por aceptar presentarse a los experimentos. Esto, con el fin de producir credibilidad y subsidiar el costo de transporte desde su hogar o sitio de trabajo hasta el sitio asignado para la etapa de los experimentos. Después de asistir y participar en las sesiones, se les pagaron honorarios adicionales con base en las decisiones tomadas en los experimentos. Además, cada participan-

2 En el momento de los experimentos, la tasa de cambio era de aproximadamente US\$1 = Col\$2.490 y el salario mínimo en ese tiempo era de unos US\$5,50 por día, alrededor de Col\$13.000 por día.

te recibió Col\$2.000 adicionales para cubrir el costo de transporte de regreso. En promedio, cada participante en los papeles de jugador 1 y 2, recibió Col\$16.400 y Col\$9.300, respectivamente.

En general, nuestros resultados reproducen el patrón de experimentos similares con respecto al comportamiento prosocial; como altruismo, reciprocidad, justicia, castigo altruista y normas sociales, alrededor del mundo (Cárdenas y Carpenter, 2008; Fehr y Gächter, 2002; Gintis y otros, 2005; Henrich y otros, 2004, 2006). Sin embargo, se exploró un contexto particular de intercambio social, en el cual los estados se comprometen a ayudar a los pobres a través de las decisiones de los funcionarios locales y las preferencias individuales de dichos funcionarios pueden afectar los resultados. Los datos muestran que los grupos vulnerables generan más prosocialidad en los proveedores de los servicios. Sin embargo, algunos resultados inesperados, como una menor prosocialidad por parte de los funcionarios públicos reales o alguna variación en la provisión debida a las características de los receptores, deberían suscitar debates interesantes sobre la justicia distributiva que surge del poder discrecional de los servidores públicos.

Discrecionalidad y discriminación en la prestación de servicios sociales

La discriminación y la exclusión social en varios campos de la vida económica generan pérdidas en eficiencia y equidad. Características particulares de los individuos, muchas de las cuales no son escogidas sino que han sido adquiridas por razones genéticas u otras, llevan a la exclusión de los mismos de los beneficios de determinados intercambios sociales dados en el mercado, el Estado, o la vida comunitaria. Tal exclusión crea pérdidas en eficiencia en muchos casos y problemas de equidad en general, cuando los mercados de crédito, de tierras y laboral están sujetos a la discriminación y la exclusión. En el campo político puede excluirse también a las personas, impidiendo que expresen sus preferencias y afectando los resultados a su favor.

Gran parte de la bibliografía teórica y empírica puede clasificarse en dos enfoques principales –la discriminación estadística (Arrow, 1973; Phelps, 1972) y la discriminación por gusto (Becker, 1971)– centrados en mercados imperfectos donde la posibilidad de discriminación puede afectar los resultados económicos.³ Los mercados de vivienda y laboral son dos de los temas más frecuentemente estudiados en la bibliografía sobre discriminación. Se han utilizado experimentos, estudios de audito-

3 Véase Chauduri y Sethi (2003) sobre una encuesta de la bibliografía Arrow-Phelps en cuanto a los estereotipos y la discriminación estadística.

ría, encuestas y otros métodos, para explorar cómo puede discriminarse a los trabajadores en los contratos de trabajo y los procesos de solicitud de empleo. Sistemáticamente se han puesto a prueba la raza y el género como características a través de las cuales se discrimina creando pérdidas de equidad y eficiencia. Sin embargo, la discriminación y sus problemas se han estudiado menos en la prestación de servicios sociales, sobre todo para los pobres. Los programas sociales dirigidos a mejorar el acceso a la educación, la salud, y el cuidado infantil, para los pobres constituyen buenos ejemplos de estos entornos. Al igual que en los mercados imperfectos, la provisión de bienes y servicios sociales por parte del Estado puede estar sujeta a discriminación. Cuando se trata determinados individuos de forma menos favorable que a otros que tienen iguales derechos constitucionales, o se encuentra bajo el mismo proveedor y la misma ubicación. Desafortunadamente, el ser pobre coincide a menudo con tener algunas de las características por las cuales se discrimina y excluye a las personas. Los indígenas y los afrodescendientes aparecen frecuentemente tanto entre los más pobres como entre los más excluidos en la región de América Latina y, por consiguiente, son especialmente vulnerables. Los migrantes de zonas rurales (campesinos) sufren adicionalmente varias clases de discriminación cuando buscan acceso a los mismos servicios que reciben otros.

América Latina, como una de las regiones con mayor desigualdad, pero también una de las más diversas en cuanto a raza, grupos étnicos y antecedentes sociales, impone desafíos especiales con respecto a la discriminación y la exclusión social. Además, la región está experimentando una transformación drástica en la dinámica rural-urbana que crea problemas particulares que todavía no se comprenden a cabalidad. La pobreza y la desigualdad rural persistentes, los cambios económicos en el sector agrícola, el cambio cultural, los conflictos políticos y las guerras civiles, han generado una migración hacia las ciudades que desafía la provisión de bienes públicos y servicios sociales por parte del Estado; sobre todo hacia los ciudadanos más pobres, que contribuyen a la expansión de la población metropolitana de la región. Mientras tanto, la descentralización y delegación de poderes del Estado están creando mayores problemas a los gobiernos locales, que son los encargados de la prestación de estos servicios a los pobres en ciudades que están evolucionando hacia mundos dentro de mundos: barrios ricos, o tugurios con graves necesidades sociales. Así, surgen tensiones políticas entre el mundo en desarrollo y el desarrollado, cuando los excluidos observan que otros tienen acceso a bienes y servicios públicos que ellos no reciben.

Los gobiernos han respondido con sistemas focalizados hacia los más pobres, desarrollando procedimientos de investigación y algoritmos de clasificación de hogares pobres para la distribución de servicios sociales. En la región están en funcionamiento muchos de estos programas, deno-

minados SISBÉN⁴ (Irrarázaval, 2004), los cuales se dirigen a los más vulnerables en un intento por discriminar de forma positiva para lograr metas de redistribución. Sin embargo, aún continúan la discriminación negativa y la exclusión. Irrarázaval (2004) reconoce que se sigue excluyendo a algunas personas como resultado de la manipulación de la información, y sus estimaciones sugieren que estos problemas pueden existir en Chile y en Colombia. Algunos podrían deberse a la discriminación, pero la evidencia no apoya este punto de vista. Núñez y Espinosa (2005) también encuentran soporte estadístico en la Encuesta de Calidad de Vida 2004 en Colombia, para la existencia de errores de inclusión (hogares que reciben subsidios y no deberían) y de exclusión (hogares que deberían recibirlos por su necesidad, pero no los reciben), que discriminan a familias con personas mayores, desplazados por la violencia y cabezas de familia con bajos niveles de educación.

Gaviria y Ortiz (2005) proporcionan evidencia estadística para Colombia que sugiere que puede asistirse a las minorías en forma asimétrica, por ejemplo, en el programa subsidiado de salud. Utilizando datos individuales sobre grupos étnicos, encuentran que los indígenas tienen mayor probabilidad que los afrodescendientes de ser incluidos en el programa de salud subsidiado por el Estado,⁵ controlando por factores como ubicación, educación, edad, consumo y empleo. Sin embargo, todavía se encuentran sin definir las causas. Una posible razón es que los mayores montos de las transferencias nacionales del gobierno van a zonas con mayores proporciones de grupos indígenas que a aquellas con afrodescendientes, y también, que los indígenas tienen una tradición más larga de cohesión social y organización para afirmar sus derechos ante el gobierno que los afrodescendientes, quienes, solo recientemente, durante el nuevo proceso constitucional, se han vinculado a la organización social y a la acción colectiva. La discriminación podría explicar porqué los afrodescendientes tienen menor probabilidad que otros de ingresar al programa de protección social dados los pasos que implican la focalización, el reclutamiento y la prestación de los servicios.

Por otra parte, existe evidencia documentada en sentencias de la Corte Constitucional de Colombia⁶ que usan el mecanismo de la tutela,⁷ sobre individuos que han sido clasificados de forma errónea en el sistema de indexación del SISBÉN y argumentan que se han violado sus derechos y el principio de igualdad en la clasificación.

En general, el problema central es una cuestión de comportamiento. Por ejemplo, si hay un “gusto por la discriminación”, quienes la generan

4 Sistemas Únicos de Información sobre Beneficiarios en América Latina.

5 Régimen subsidiado en salud, basado en clasificaciones del SISBÉN.

6 <http://www.ramajudicial.gov.co>; <http://200.21.19.133/sentencias/>.

7 “Mandato judicial de protección de los derechos constitucionales”.

(empleadores) tendrán que mostrarlo en aquellas preferencias suyas hacia los otros, que podrían ser validadas empírica o experimentalmente. Bertrand y Mullainathan (2004) diseñaron un experimento de campo inteligente, enviando al azar hojas de vida elaboradas como respuesta a avisos sobre vacantes de empleo y observando la probabilidad de ser llamado a entrevista, para someter a prueba la discriminación en el mercado laboral basada en prejuicios sobre los nombres utilizados, sin fotografías o antecedentes étnicos. Los resultados son sorprendentes: no solo el ser identificado como negro reducía la probabilidad de obtener una entrevista, sino que las ventajas marginales de otras características como educación y ubicación del hogar tenían mayor importancia para las hojas de vida con nombre “de blanco”. Sin embargo, esos resultados solo explican la opinión y comportamiento de quienes deciden llamar a los solicitantes para una entrevista.

En cuanto a programas del gobierno que ofrecen protección social a los pobres, se ha dicho más bien poco sobre los aspectos de comportamiento en la toma de decisiones de los funcionarios locales. Podemos estar de acuerdo en que los programas y políticas dirigidos a ayudar a los pobres se basan en las preferencias prosociales de la mayoría de los electores, teniendo en cuenta éstas se designan los funcionarios que ejecutarán dichos programas. Aun así, el contrato entre los funcionarios y el electorado es incompleto y se encuentra sujeto a asimetrías de información. Además, las preferencias individuales de quienes están en el gobierno y ejecutando los programas con mucha frecuencia no son observables.

Aun así, si se reconoce que nos encontramos en un mundo de mercados imperfectos y con problemas de bienes públicos, el papel del Estado es de la mayor importancia, como se evidencia por el comportamiento y las preferencias de sus representantes. Como lo expresaron de forma elocuente Bowles y Gintis (2000, 1425), “Muchos están ya convencidos de que el requerimiento de John Stuart Mill de que debemos diseñar reglas tales que los ‘deberes e intereses’ de los funcionarios del gobierno coincidan, debería ponerse en un rincón, junto con los supuestos del Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar, en el museo de los diseños utópicos”.

Motivaciones desde el campo

Antes de realizar las sesiones experimentales, examinamos por lo menos dos importantes fuentes de datos con respecto a violaciones de los derechos constitucionales debidas a discriminación. Una es la Corte Constitucional y la otra la Defensoría del Pueblo. Ambas nos dieron una idea sobre cómo construir nuestros protocolos y cómo diseñar la estrategia

de reclutamiento a través de organismos públicos y ubicaciones geográficas de la ciudad.⁸ Estos datos mostraron un aumento en el número de casos en que se alegan acciones discriminatorias por parte del Estado y suministraron algunas pistas sobre la clase de características que deben incluirse en las variables de tratamiento y de control para nuestros experimentos.

Con respecto al propósito de este estudio y basados en los resultados, introdujimos en la muestra aleatoria características demográficas que están sujetas a discriminación. Además, incluimos la categoría de los *reinsertados*,⁹ pues en el proceso de esta investigación encontramos numerosos casos en los cuales estas personas experimentaron exclusión social cuando solicitaron un servicio social.

La estrategia experimental para este proyecto surgió de la hipótesis de que en la discriminación en la prestación de servicios sociales para los pobres intervienen: a) las preferencias sociales y el comportamiento de los funcionarios locales a cargo de la prestación, y b) las preferencias y comportamiento de los beneficiarios potenciales que podían afectar la

8 La Corte Constitucional ha emitido varios fallos basados en el mecanismo de la tutela, que ordenan a las instituciones públicas a garantizar servicios sociales a los pobres. Encontramos los siguientes tipos de argumentos: 1) individuos que argumentan que sus derechos y el principio de igualdad han sido violados como resultado de haber sido mal clasificados en el sistema de indexación del SISBÉN; 2) desplazados que abogan por un tratamiento igual al solicitar servicios sociales como salud y medicinas, educación para sus hijos, vivienda y programas de estabilización económica, y cuidado infantil; 3) desplazados que argumentan que deberían ser inscritos como tal (para obtener el *Sistema Único de Registro de Desplazados*); 4) personas que argumentan que se les ha negado, sin razón alguna, el tratamiento por parte de las instituciones prestadoras de servicios de salud.

El Defensor del Pueblo de Colombia ha escuchado muchos alegatos en los cuales los pobres afirman ser sujetos de la exclusión social en la prestación de los servicios sociales. De 1.123 acusaciones, 100 describen circunstancias en las cuales personas pobres pudieron haber experimentado discriminación por parte de funcionarios locales encargados de la prestación de servicios sociales. Entre los casos de presunta discriminación, el 52% involucró instituciones de servicios de salud, el 20% instituciones educativas, el 20% presentaba problemas con los encuestadores del SISBÉN, el 6% implicó reclamos con instituciones de nutrición y el 2% disputas con instituciones de cuidado infantil. Aquellos que alegaron discriminación, tenían las siguientes características sociodemográficas (los totales suman más del 100% debido a las múltiples características): un 64% eran mujeres, un 46% eran desempleados o trabajaban en su casa, un 9% eran desplazados, un 30% eran discapacitados y un 7% eran de otras partes del país, o indígenas o afrodescendientes.

9 *Reinsertados* es un nombre común utilizado para identificar ex combatientes de fuerzas armadas irregulares que se encuentran en proceso de reintegrarse a la vida civil por medio de programas del gobierno que ofrecen varios tipos de apoyo.

autoselección y la autodiscriminación. Por consiguiente, diseñamos un experimento en el cual estos dos jugadores (proveedores del servicio y beneficiarios) interactúan y conocen las características que pueden afectar el comportamiento estratégico en la interacción. Se supone que algunas de esas características orientan las decisiones de los proveedores en la dirección correcta –esto es, de acuerdo con la función de bienestar social que refleja las preferencias de su sociedad– pero otras características pueden sesgar el comportamiento hacia resultados discriminatorios y en contra del mandato constitucional.

El contexto y marco del juego es más bien simple: un programa de gobierno inspirado por un mandato constitucional y un diseño de política que implica una función de bienestar social que debe ser ejecutada por funcionarios locales que aspiran a mejorar el bienestar de la población objetivo, en este caso los pobres, a través de acciones observadas privadamente. Estos funcionarios locales asignan recursos escasos y esa asignación afecta el bienestar de los beneficiarios, quienes, en algunos casos, pueden dar respuestas estratégicas que afecten sus propios resultados e incluso los de los funcionarios locales.

Se espera que el comportamiento de cualquier funcionario local refleje la función de bienestar social del plan del gobierno. Sin embargo, dichos funcionarios, como agentes cuyo comportamiento es solo parcialmente observable para el principal (el organismo del gobierno), pueden no actuar totalmente de acuerdo con el objetivo social y reflejar en sus comportamientos, sus propias preferencias sociales personales y sus prejuicios. En particular, las preferencias hacia la equidad social, étnica o racial, entre otras, pueden afectar el comportamiento de los funcionarios locales durante el proceso de recepción de solicitudes de los pobres y de prestación de servicios sociales a los mismos.

En distintas formas, los funcionarios locales actúan como dictadores limitados que asignan los recursos a beneficiarios de los programas sociales dentro de un cierto conjunto de reglas, pero también con alguna discreción en sus acciones. Sus elecciones –solo parcialmente observables para el principal– afectan la forma en que se asignan y distribuyen los fondos entre los distintos grupos objetivo que están sujetos a discriminación y a sesgos de diversas clases. Sin embargo, las preferencias sociales de los pobres pueden influir también en las posibilidades de discriminación. Grupos sociales que esperan ser discriminados, pueden ser más tolerantes con respecto a asignaciones injustas o desiguales. Si se replican y difunden tales normas, en equilibrio puede ser moralmente aceptable para los funcionarios locales sostener los niveles corrientes de discriminación sin costos personales.

Un diseño experimental sobre justicia distributiva, altruismo, aversión a la desigualdad, confianza y reciprocidad

Varias dimensiones se encuentran en el centro del intercambio social que ocurre en el proceso de prestar servicios sociales a los pobres. Estas son críticas para las interacciones entre el programa de gobierno (el principal), el funcionario local a cargo de ejecutar el programa (el agente) y el beneficiario (receptor) del servicio social. El altruismo, la justicia distributiva, la aversión a la desigualdad, la confianza y la reciprocidad son algunas de dichas dimensiones. El altruismo y la aversión a la desigualdad son el eje de los programas redistributivos en favor de los pobres. En el diseño de los programas de gobierno se reflejan, entonces, las preferencias de los electores y se espera que los funcionarios locales implementen los programas que mejoren el bienestar de los más pobres y reduzcan las desigualdades sociales. Sin embargo, el proceso puede verse afectado por la discriminación en contra de ciertos grupos (por ejemplo, grupos raciales o étnicos). Tal discriminación, que en teoría no debería ocurrir si se diseñan los programas de acuerdo con el mandato constitucional, puede en realidad suceder debido al rol discrecional con que cuentan los funcionarios locales en el proceso de solicitud, aprobación y prestación de los mismos.

La confianza y la reciprocidad son mecanismos importantes en una relación que incluye la posibilidad de ganancias o pérdidas debido a fallas de coordinación, a la interdependencia o a externalidades. La provisión de bienes públicos, o la cofinanciación de proyectos públicos entre el Estado y la comunidad, depende de la confianza mutua para que el uso de los recursos disponibles sea óptimo. La reciprocidad puede sostener o destruir la cooperación en la provisión de bienes públicos cruciales para los pobres. Nuevamente, las preferencias que implican discriminación contra determinados grupos pueden limitar la confianza o activar una reciprocidad negativa, reduciendo la eficiencia social de los programas a favor de los pobres.

En este estudio se realizaron experimentos estándar de campo, y modificados, que se han utilizado ampliamente para detectar y medir grados de altruismo, aversión a la desigualdad, confianza y reciprocidad. En sesiones de tratamiento y control se suministró información a los jugadores sobre las características de sus contrapartes en los experimentos (por ejemplo, género, posición social, raza, grupo étnico, origen, ocupación, composición familiar). A través de estos experimentos de campo, se observaron y midieron los grados de discriminación que pueden afectar estas dimensiones.

Sin embargo, nuestros protocolos incluyeron un marco moderado en cada tarea, en el que a los jugadores se les dijo que la situación del juego era similar a cuando las personas solicitan servicios sociales en entidades públicas locales. Esperamos que tanto los proveedores como los receptores estuvieran familiarizados con dichas interacciones, aunque desde puntos de vista diferentes. No obstante, las decisiones fueron privadas y confidenciales, manteniéndose la naturaleza discrecional de las decisiones de asignación por parte de los funcionarios públicos, como también las estrategias de respuesta por parte de los beneficiarios. Los cinco experimentos seleccionados y las razones para haberlos incluido, son los siguientes:

- *Juego de dictador* (Forsythe y otros, 1994; Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986). El jugador 1 decide la distribución de una cantidad fija de Col\$20 y envía una parte al jugador 2, quien recibe esa cantidad. El jugador 1 se queda con la parte restante. Este juego suministra información sobre el altruismo puro, esto es, la disposición a disminuir el bienestar propio para aumentar el de otro.
- *Juego de ultimátum* (Güth, Schmittberger y Schwarze, 1982). El jugador 1 (proponente) decide la distribución de una cantidad fija y envía una parte al jugador 2 (receptor), quien recibe esa cantidad. Si el receptor la acepta, tiene lugar la distribución; si la rechaza, ninguno de los jugadores recibe nada y el dinero retorna al experimentador. El juego de ultimátum suministra información sobre la equidad, la justicia recíproca y la reciprocidad como mecanismos para hacer cumplir las normas sociales. La reciprocidad negativa y el conformismo pueden ser críticos para comprender las preferencias sociales tanto de los funcionarios locales como de los beneficiarios de los programas locales.
- *Juego de confianza* (Berg, Dickhaut y McCabe, 1995). Se dota a los jugadores 1 y 2 con Col\$8. El jugador 1 (proponente) puede enviar una parte de su dotación inicial al jugador 2 (receptor). La cantidad enviada se triplica antes de que llegue al jugador 2, quien entonces decide cómo dividir la cantidad triplicada más la dotación inicial con el jugador 1. El juego de confianza o inversión suministra información crítica sobre la confianza y la fiabilidad que son críticas para aumentar la eficiencia en la provisión de los bienes públicos.
- *Castigo de tercero* (Fehr y Fischbacher, 2004). Este juego se basa en el juego de dictador, pero incluye un tercero, el jugador 3, quien recibe una dotación adicional que puede guardar o utilizar para castigar al jugador 1, si considera que la acción del 1 es punible por consideraciones de justicia. El jugador 3 puede ejercer el castigo gastando parte de su dotación para reducir las ganancias del

jugador 1. Este juego captura preferencias por el castigo costoso de resultados socialmente indeseables y la disposición a castigar acciones injustas.

- *Juego de dictador distributivo*.¹⁰ El jugador 1 recibe un pago fijo de, por ejemplo, Col\$10 como salario por realizar la siguiente tarea de asignación: el jugador 1 clasifica a cinco jugadores 2 en el orden en que cada uno recibirá un pago fijo o un cupón por Col\$10 determinado por una distribución aleatoria de uno a cinco pagos posibles. El número aleatorio de cupones entre uno y cinco decide los primeros N jugadores 2 que recibirán los Col\$10. Los jugadores restantes no recibirán nada. El jugador 1 observa una tarjeta por cada uno de los cinco jugadores 2 que incluye una imagen de su cara e información básica sobre la condición demográfica y socioeconómica del jugador. Este juego mide preferencias por justicia distributiva, influidas por las características de los beneficiarios, incluyendo aquellas no asociadas con el mérito, sino con la discriminación. Los resultados de este juego se tratan con más detalle en Cárdenas y Sethi (2009).

Cada uno de estos juegos se realizó como una ronda para cualquier par de jugadores, con un cuestionario final (*exit survey*) que contenía datos demográficos, de comportamiento y psicológicos para controlar el comportamiento individual observado en los experimentos. Todos los jugadores 1 tomaron decisiones en los cinco juegos y todos los jugadores 2 participaron en cada uno de los cinco juegos. Los jugadores 3 solo participaron en el juego 3PP. En la sección siguiente, describimos en detalle cómo se realizaron las sesiones experimentales y en un anexo a este capítulo; se incluye una descripción pormenorizada del diseño experimental de una sesión, información sobre el entorno del laboratorio y las muestras. Los protocolos se pueden obtener solicitándolos a los autores.

Datos y resultados

Los experimentos proporcionaron evidencia de ciertos patrones de comportamiento que pueden resumirse como sigue: el participante promedio mostró un comportamiento prosocial¹¹ hacia grupos vulnerables que eran beneficiarios potenciales o reales de los servicios sociales. En particular, se observaron preferencias significativas por la justicia distributiva hacia

10 El diseño para este juego se benefició mucho por el valioso intercambio con Catherine Eckel (Universidad de Texas en Dallas).

11 Incluyendo atributos y mecanismos relativos a otros con respecto a preferencias basadas en el otro, como altruismo, altruismo recíproco, reciprocidad, justicia, confianza y castigo altruista (social).

los más vulnerables (favoreciendo a los más débiles o más necesitados); se observó también altruismo (transferencias desinteresadas hacia otros a costos propios) y altruismo recíproco y reciprocidad (disposición a tratar a las demás personas como se espera ser tratado uno mismo). Igualmente, se encontró que la confianza va seguida de la reciprocidad (las personas en quienes se confía muestran mayores niveles de reciprocidad obteniendo rendimientos positivos sobre la inversión inicial) y que los terceros adoptan la sanción social como estrategia para castigar, a propio costo, a quienes asignaban injustamente. Así como en la mayor parte de la bibliografía experimental con muestras no estudiantiles, la división 50/50 de dotaciones para los juegos de dictador, ultimátum y castigo de tercero, es la más común. Sin embargo, cuando nuestros jugadores 1 y 2 eran ambos de las muestras objetivo 2, tales niveles de comportamiento prosocial fueron estadísticamente mayores a favor de los pobres, en comparación con nuestras muestras de control. Además, cuando los jugadores 2 eran de la muestra del grupo objetivo, la prosocialidad aumentó para todos los jugadores 1, tanto en las muestras del grupo objetivo como en las del de control. Estas diferencias sugieren que nuestro diseño fue exitoso e internamente válido para detectar la mayor prosocialidad hacia grupos más merecedores en la muestra de jugadores 2 comparada con la muestra de control.

Sin embargo, cuando los remitentes o jugadores 1 eran del grupo de control y los jugadores 2 eran del grupo objetivo, las ofertas y las acciones prosociales en general fueron aún mayores que cuando los jugadores 1 eran de las muestras del grupo objetivo, esto es, los servidores públicos. Este resultado suscita una pregunta interesante: ¿por qué serían menos generosos los jugadores objetivo 1 (servidores públicos reales) que sus contrapartes del grupo de control? No consideramos como menos prosociales a los funcionarios públicos ocupados en la prestación de servicios sociales; por el contrario, creemos que incorporan más factores estratégicos en sus decisiones con respecto a los receptores de las transferencias. Por ejemplo, los funcionarios públicos recompensan la educación y el menor tiempo de desempleo entre los jugadores 2. Además, basados en un cuestionario de encuesta para estimar un índice de preferencias humanitarias e igualitarias y por la ética protestante del trabajo (Fong, Bowles y Gintis, 2005; Katz y Haas, 1989), encontramos que nuestros funcionarios públicos objetivo mostraron niveles más altos de estos dos indicadores que los individuos de control. Al explicar las variaciones en las ofertas y acciones prosociales de los jugadores 1, encontramos un conjunto de atributos de los jugadores 2 que activó o redujo el comportamiento prosocial desde los primeros hacia los segundos. Las mujeres con mayor número de personas a su cargo, sobre todo si éstas eran menores de edad, recibieron mayores ofertas altruistas que los hombres. Los negros y los indígenas recibieron ofertas mayores o iguales, pero nunca menores, a las

de otros grupos raciales.¹² Parece ser que la ocupación, la condición social y la actividad actual afectan las ofertas. Los desempleados y aquellos con menor nivel de educación fueron tratados con más generosidad, pero los recicladores y vendedores de la calle recibieron a menudo ofertas más bajas, confirmando la evidencia anecdótica de estigmatización y sospecha con respecto a ciertas actividades.

En los resultados se manifiesta el conflicto político. Los desplazados por la violencia recibieron mayores ofertas, mientras que las de los ex combatientes fueron menores, controlando por el resto de las características sociodemográficas de estas muestras particulares. En realidad, encontramos evidencia de discriminación contra los ex combatientes, no solo en las ofertas que recibieron en los juegos de dictador y ultimátum, sino también en la renuencia de los terceros a castigar el comportamiento injusto para con ellos. Este comportamiento se confirmó con las menores ofertas esperadas declaradas por los ex combatientes mismos. Nuestro grupo objetivo de jugadores 2 mostró mayores niveles de conformismo que los correspondientes al grupo de control. Primero, estuvieron dispuestos a aceptar más ofertas injustas en el juego de ultimátum; es decir, sus tasas de rechazo son menores para las ofertas injustas. Encontramos además que, en promedio, las ofertas esperadas por los jugadores 2 de los jugadores 1 fueron ligera pero consistentemente menores que las ofertas reales. Sin embargo, en todos los juegos las ofertas esperadas y reales se correlacionan positivamente.

Muestra de participantes

Se contactó a un total de 568 personas como jugadores 1, 2 y 3, incluyendo sujetos de los grupos objetivo y de control. De los 568, no se presentaron 55 (el 9,7%) para la etapa del juego, aunque habían recibido Col\$2.000 como parte de los honorarios por aceptar presentarse, algo que representaba una señal de compromiso por parte de los investigadores y proveía apoyo por el costo del transporte a la ubicación de los juegos. Intentamos contactar a quienes no se presentaron y encontramos que algunos habían informado números telefónicos falsos, otros no pudieron llegar a tiempo debido a eventos familiares o de trabajo inesperados y otros pensaron que el estudio era un engaño.¹³ Casi un 18% de las personas reclutadas para ser jugadores 2 no se presentaron. A estas

12 Sin embargo, este resultado debe explorarse aún más, pues inicialmente utilizamos la afiliación étnica o racial informada, que podría implicar reporte insuficiente de afiliación a minorías o grupos que han sido discriminados históricamente.

13 Sin embargo, tenemos datos para las 55 personas que no asistieron, porque recopilamos información demográfica básica en el momento del reclutamiento, como la edad, el género y el nivel educativo.

personas les tocaba hacer los viajes más largos a través de la ciudad para asistir a los juegos y era más probable que tuviesen dudas sobre la credibilidad del ejercicio. Preocupados por una posible ocurrencia de sesgo de selección, examinamos la muestra final y la comparamos con la muestra reclutada. Como se aprecia en el anexo del cuadro 3A.5, solo un 9% de los jugadores 1, un 18% de los jugadores 2 y un 2% de los jugadores 3 no asistieron a las sesiones. Para los jugadores 1, consideramos que los costos de transporte fueron el determinante de la asistencia y modificamos el entorno experimental. En las primeras seis sesiones, 18 personas no asistieron (la tasa de asistencia fue, en promedio, de 64%). A partir de la séptima sesión, cinco personas no asistieron (solo el 2,5% de los reclutados) y no hubo diferencias significativas entre quienes no asistieron y quienes sí lo hicieron. Examinamos también el significado de la diferencia entre las características de los jugadores 2 que asistieron y los que no lo hicieron. Los jugadores 2 que no asistieron eran del grupo objetivo, tenían mayor edad, no habían vivido en Bogotá toda su vida, eran desplazados, vivían informalmente en pareja, tenían un nivel más bajo de gastos mensuales y pertenecían a un estrato inferior que los que asistieron a las sesiones. Los que no quisieron participar desde un principio, reflejan un tipo similar de sesgo de autoselección al encontrado en otros estudios, principalmente porque empleamos una estrategia similar de reclutamiento, presentando esto como un estudio académico confidencial con recompensa económica.

Resumiendo las muestras para los cinco juegos, en el cuadro 3.1 se presenta el número de observaciones obtenidas en nuestra muestra, los jugadores participantes y las predicciones de equilibrio de Nash para cada juego basadas en inducción hacia atrás y para jugadores auto-orientados (egoístas). La “máxima eficiencia social” en el cuadro, corresponde a la cantidad máxima de dinero que podía ganar una pareja en un juego no repetido, dados los conjuntos de acciones factibles. En el caso de los juegos de dictador (DG) y ultimátum (UG), el jugador 1 divide la dotación de dinero (Col\$20.000) dada a cada pareja. En el caso del juego de confianza (TG), la eficiencia máxima se obtiene cuando el jugador 1 transfiere toda la dotación de Col\$8.000 al jugador 2. Esta cantidad se triplica y se agrega luego a la dotación de Col\$8.000 del jugador 2, produciendo el máximo pastel social posible para la pareja. Para el juego de castigo de tercero (3PP), la cantidad corresponde a la dotación entregada al trío de jugadores 1, 2 y 3. Por último, el juego de dictador distributivo (DDG) produce Col\$60.000 si el número aleatorio obtenido es 5; entonces, los cinco receptores obtienen el cupón de Col\$10.000 más el pago fijo al jugador 1.

El cuadro 3.1 es el punto de referencia de comparación para cada uno de los juegos. Dependiendo del juego, la máxima eficiencia social se logra por azar para el DDG –dependiendo de la elección del jugador 1 (TG) o

del jugador 2 (UG)–, pero se determina automáticamente en los juegos de DG y 3PP. Así mismo, el nivel de igualdad alcanzado depende de la elección del jugador 1 (DG, UG, TG, 3PP) o de la del jugador 2 (UG, TG). Los jugadores 3 deciden sobre la eficiencia y la igualdad cuando escogen si castigan a los jugadores 1.

Con base en estos puntos de referencia, reportamos, en la sección siguiente, estadísticas descriptivas para las ofertas enviadas por los jugadores 1, seguidas del comportamiento promedio de los jugadores 2 y 3. Después exploramos cómo podría explicarse la variación en estas decisiones por los atributos de los participantes en los experimentos, usando análisis de regresión.

Ofertas promedio: grupos objetivo frente a grupos de control

En el gráfico 3.1 se comparan los resultados de las cantidades promedio ofrecidas por los jugadores 1 a los jugadores 2, como porcentaje de la dotación inicial, por tipos de submuestra (objetivo o control) y en los cuatro juegos que implican el envío de una cantidad a partir de la dotación inicial (DG, UG, TG y 3PP). Los cuatro paneles incluyen también la cantidad promedio ofrecida por el jugador 1 y la oferta promedio esperada que el jugador 2 informó antes de conocer el valor real. También se incluye el promedio reportado para estos experimentos por varios estudios internacionales, según se informan en Cárdenas y Carpenter (2008). El panel superior izquierdo (objetivo-objetivo) corresponde a las interacciones en las cuales tanto el jugador 1 como el 2 fueron parte de nuestra muestra objetivo de funcionarios públicos y pobres, respectivamente.

Cuadro 3.1 Resumen de las sesiones

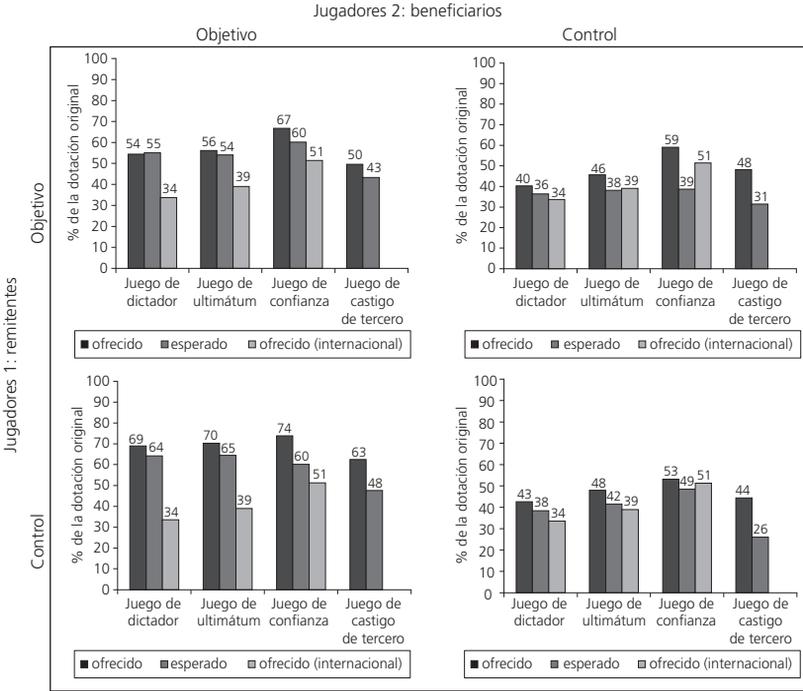
<i>Juegos</i>	<i>DDG</i>	<i>DG</i>	<i>UG</i>	<i>TG</i>	<i>3PP</i>
Total de observaciones	1.130	729	729	728	486
Jugadores participantes en el juego	1–6	1, 2	1, 2	1, 2	1, 2, 3
Máxima eficiencia social (miles de Col\$)	40	20	20	32	30
Predicciones para las ofertas del jugador 1 ^a asumiendo jugadores con maximización autoorientada (miles de Col\$)	n.a.	0	1	0	0

Fuente: compilación de los autores.

Nota: US\$1 = Col\$2.490,66 (promedio mensual para el periodo comprendido entre mayo y julio de 2006). <http://www.banrep.gov.co> DDG = juego de dictador distributivo; DG = juego de dictador; UG = juego de ultimátum; TG = juego de confianza; 3PP = juego de castigo de tercero.

a. Equilibrio de Nash.

Gráfico 3.1 Ofertas y cantidades esperadas de dinero en los juegos de dictador, ultimátum, confianza y castigo de tercero



Fuente: compilación de los autores. Las ofertas internacionales se calcularon con datos suministrados por Cárdenas y Carpenter (2008).

Un vistazo general de las cantidades ofrecidas, sugiere que para todos los tratamientos hay una fuerte tendencia hacia la justicia. En los juegos DG, UG y 3PP, el jugador 1 decide cuánto enviar de una dotación inicial de Col\$20.000; las ofertas se sitúan dentro del rango de 40 a 60% para estos tres juegos. Además, en el juego de ultimátum, tal como se esperaba, las ofertas del dictador fueron más altas dada la posibilidad de castigo por el jugador 2, quien podía rechazar la oferta y “quemar” toda la cantidad. Sin embargo, la diferencia solo es estadísticamente significativa para los jugadores de los grupos de control (valor $p = 0,0449$), como se esperaba y como se aprecia en la bibliografía, donde el temor de rechazo de una oferta injusta aumenta la oferta de los jugadores 1. Cuando el receptor (jugador 2) era parte de la muestra objetivo, la diferencia no fue significativa (valor $p = 0,1519$), sugiriendo que los jugadores 1 de los grupos objetivo y de control consideraban en forma similar ambos juegos: como transferencias que expresan motivaciones altruistas hacia los jugadores 2 de los grupos objetivo. Sin embargo, las ofertas de los DG

y UG fueron mayores cuando el receptor era del grupo objetivo (valor $p = 0,000$ en ambos casos, lo cual es apoyado por el análisis de regresión posteriormente).

El juego de confianza ilustra otra dimensión de la prosocialidad, en la cual el jugador 1 confía en el 2 y espera su reciprocidad, creando un pastel más grande y distribuido justamente. Los jugadores 1 enviaron, en promedio, entre un 50 y un 70% de su dotación, dependiendo del tratamiento y los jugadores 2 del grupo objetivo enviaron ofertas mayores. Los jugadores 1 de ambos grupos enviaron ofertas mayores a los jugadores 2 del grupo objetivo que las que enviaron a los jugadores 2 del grupo de control. Esto sugiere que en el juego de confianza también pueden intervenir motivaciones altruistas.

En el caso del juego del castigo de tercero (3PP), se observa nuevamente generosidad de los jugadores 1, en este caso mediada por la posibilidad de que el jugador 3 pudiese castigar al jugador 1. Si los jugadores 1 esperan que los 3 sancionen su comportamiento injusto, deberían comportarse en forma más generosa comparada con las ofertas del dictador. Sin embargo, encontramos un resultado inesperado. El temor de sanción por parte de los jugadores 3 redujo las ofertas de los jugadores 1, comparadas con las ofertas del dictador, en un 6% (valor $p = 0,0133$) para el total de la muestra. Estas diferencias se mantienen para las submuestras, como las de solo los jugadores 2 del grupo objetivo (valor $p = 0,0083$) y las de solo los jugadores 1 del grupo objetivo (valor $p = 0,0206$). La anticipación del castigo puede inducir a los jugadores 1 a “ahorrar” algunas ganancias para compensar la sanción esperada. De hecho, las tasas de castigo para las muestras que no son de grupos de control, refuerzan la idea de que la sanción es más fuerte cuando los jugadores 2 provienen de la submuestra de grupos objetivo.

En general, las ofertas observadas son más altas que los promedios internacionales para tales juegos (gráfico 3.1). Nuestra interpretación es sencilla: en nuestro marco se solicitaba explícitamente a los participantes que pensarán en situaciones familiares en las cuales se prestan servicios sociales a grupos vulnerables y nuestra muestra no aleatoria de jugadores 2 (beneficiarios potenciales o reales de servicios sociales), debería, en promedio, suscitar mayores niveles de generosidad en los jugadores 1, comparados con el diseño canónico de estos juegos, en los que las interacciones se dan entre pares y la configuración implica la división un pastel entre un par.¹⁴

En general, cuando los jugadores 2 pertenecían al grupo objetivo, la cantidad de dinero recibida era mayor que las cantidades recibidas por los grupos de control. Sin embargo, los jugadores 1 de estos últimos en-

14 Brañas (2006) es una excepción.

viaron más dinero que los jugadores 1 del grupo objetivo a los jugadores 2 del grupo objetivo. Las expectativas de los jugadores 2 siguen también este patrón, o sea, los jugadores 2 esperaban más dinero de los jugadores 1 de los grupos de control que de los jugadores 1 de los grupos objetivo.

Esto apoya la prominencia del diseño experimental y su validez interna; es decir, la estrategia muestral y el marco utilizado crearon un comportamiento diferenciado entre los grupos objetivo y de control. Por consiguiente, podemos asignar las diferencias al merecimiento de los jugadores 2 o a la prosocialidad de los jugadores 2 hacia ciertos grupos vulnerables. La prosocialidad fue mayor cuando los jugadores 2 provenían de las muestras de grupos objetivo que cuando provenían de los de control. Los jugadores 1 de ambos grupos enviaron cantidades mayores a los jugadores 2 de grupos objetivo. El protocolo experimental, que fue enmarcado dentro de la situación de un programa de prestación de servicios sociales, tuvo éxito porque los jugadores 1 pudieron distinguir a los jugadores 2 de los grupos de control y objetivo. Los jugadores 2 de los grupos de control tenían las mismas expectativas que los jugadores 2 de los grupos objetivo, pues esperaban menos dinero de los jugadores 1 de grupos objetivo que de los jugadores 1 de grupos de control. Sigue abierta la pregunta de si las menores ofertas esperadas por los jugadores 1 de grupos objetivo, se basaron en motivaciones prosociales por parte de los jugadores 2 o en menores expectativas debidas a menores motivaciones prosociales por parte de los jugadores 2 acerca de los jugadores 1. Además, las ofertas y expectativas en este proyecto son mayores que las ofertas internacionales cuando participan en la interacción los jugadores 2 de grupos objetivo. No obstante, las ofertas para los jugadores 2 de grupos de control no difieren mayormente de los informes internacionales.

¿Se satisficieron las expectativas sobre las ofertas?

En general, las expectativas de los jugadores 2 con respecto a la cantidad de dinero enviada por los jugadores 1 fueron inferiores a la cantidad real enviada, para la mayoría de los juegos (gráfico 3.1), mostrando algún tipo de pesimismo con respecto a la prosocialidad de la sociedad en general. Sin embargo, las dos variables se correlacionan positiva y significativamente. El análisis de regresión disponible en el anexo, apoya las conclusiones de que las expectativas pueden contribuir a explicar la variación en las elecciones reales. En el cuadro 3.2 se resumen los coeficientes de correlación por jugador entre las ofertas esperadas y las reales, siendo todas significativas al 1%.

Reciprocidad y altruismo recíproco

La tasa de rechazos en el juego de ultimátum, es también una variable clave para explicar cómo afectan el comportamiento las preferencias

Cuadro 3.2 Correlación entre las ofertas y los valores esperados

<i>Variables</i>	<i>Correlación</i>
Juego de dictador ofrecido por jugador 1	0,1398***
Juego de dictador esperado por jugador 2	
Juego de ultimátum ofrecido por jugador 1	0,1318***
Juego de ultimátum esperado por jugador 2	
Juego de confianza ofrecido por jugador 1	0,1473***
Juego de confianza esperado por jugador 2	
Juego de castigo de tercero ofrecido por jugador 1	0,1339***
Juego de castigo de tercero esperado por jugador 2	

Fuente: compilación de los autores.

*** Significativo al 1%.

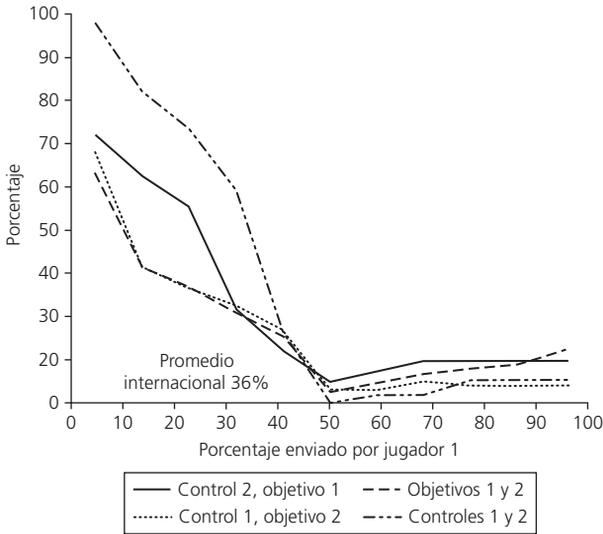
sociales. Si los jugadores 1 esperan que los 2 tengan preferencias sociales más fuertes hacia el altruismo, la justicia y la equidad, los jugadores 1 deberían incrementar sus ofertas en comparación con el juego de dictador.

En el gráfico 3.2 se muestran las tasas de rechazo del juego de ultimátum para los cuatro tratamientos. Puesto que efectuamos el juego utilizando el método de estrategia, pudimos capturar los programas de decisiones de cada jugador 2 para cada oferta posible de jugador 1. El promedio de rechazos internacionales se calcula a partir de datos promedio presentados por Cárdenas y Carpenter (2008), aunque debería compararse con cautela, pues los datos sobre el método de estrategia son escasos. Por consiguiente, solo informamos el rechazo promedio para todas las ofertas.

Al igual que ocurre en la bibliografía existente, las tasas de rechazo son bastante altas para las ofertas muy injustas de los jugadores 1. La tasa de rechazo disminuye al aumentar las ofertas, llegando al nivel mínimo para la oferta más justa de 50/50. La tasa de rechazo aumenta ligeramente cuando las ofertas son excesivamente generosas (*ver* Henrich y otros, 2004 para una discusión sobre hiperjusticia en sociedades a pequeña escala).

Observamos además un mayor nivel de tasas de rechazo para el tratamiento en el que tanto los jugadores 1 como los 2 pertenecen a los grupos de control. En otras palabras, cuando los jugadores 2 eran del grupo objetivo (pobres), observamos menores niveles de rechazo, esto es, mayores niveles de conformismo con resultados injustos. En nuestro resultado anterior, mostramos que las expectativas de los jugadores se correlacionan con las ofertas reales. Si los jugadores 1 estratégicamente piensan que

Gráfico 3.2 Tasa de rechazo en el juego de ultimátum



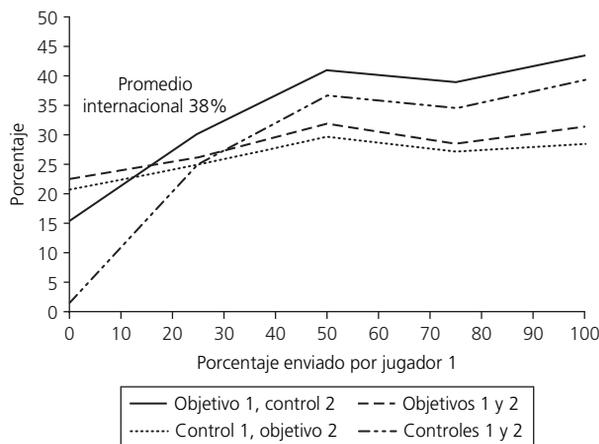
Fuente: compilación de los autores.

los jugadores 2 son más o menos tolerantes hacia determinadas ofertas, generalmente se aceptarán las ofertas en este juego.

Confianza y reciprocidad

En el gráfico 3.3 se muestran las cantidades devueltas por los jugadores 2 como respuesta a las diferentes ofertas hechas por los jugadores 1. Ambas se presentan en porcentajes para efectos de comparación. Una vez más, los resultados reproducen aquellos hallados en la mayoría de la bibliografía (Berg, Dickhaut y McCabe, 1995; Cárdenas y Carpenter, 2008). En promedio, la confianza del jugador 1 se compensa con los mayores rendimientos del jugador 2 para el jugador 1. Estos porcentajes muestran que, para todos los casos, la tasa de rendimiento sobre la inversión es mayor que la unidad. Sin embargo, los jugadores 2 del grupo de control retornaron cantidades mayores a los jugadores 1 que los jugadores 2 de los grupos objetivo, lo que podría significar que los jugadores 2 de grupos objetivo reclamaron más derechos a las cantidades transferidas, porque estas transacciones se ajustaron para capturar la prestación de servicios sociales a los pobres. Sin embargo, cuando las cantidades fueron bajas, los jugadores 2 (de grupos objetivo) fueron también más generosos que los 2 de grupos de control al enviar de vuelta dinero a los jugadores 1.

Gráfico 3.3 Cantidades devueltas por los jugadores 2; juego de confianza



Fuente: compilación de los autores. El promedio de los retornos internacionales se calculó con datos presentados por Cárdenas y Carpenter (2008).

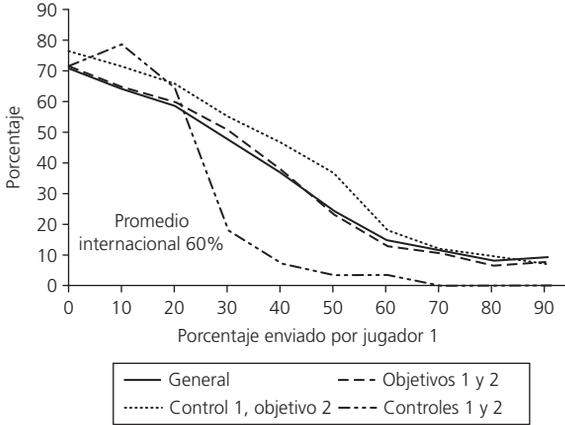
Castigo de tercero: castigo altruista

Por último, presentamos los resultados para las tasas de castigo por parte de los jugadores 3. Recuérdese que solo participaron en este juego los jugadores 3 y nadie más. A ellos se les presentaban las ofertas de los jugadores 1 a los jugadores 2 y luego decidían si castigaban aunque les costara. (Podían gastar Col\$2.000 de su dotación de Col\$10.000 para que el experimento le quitara Col\$6.000 al jugador 1). La muestra de jugadores 3 fue reclutada de la población general, incluyendo estudiantes y no estudiantes.

En el gráfico 3.4 se presenta la tasa de castigo observada para diferentes niveles de oferta de los jugadores 1. Estos datos fueron resultado de participar en el juego preguntando a los jugadores 3 si castigarían por cada posible nivel de oferta de los jugadores 1.

Los resultados son también consistentes con la bibliografía sobre este juego (Fehr y Fischbacher, 2004; Henrich y otros, 2006). Los jugadores 3 estuvieron dispuestos a sacrificar su propio ingreso material para castigar el comportamiento injusto, reduciendo el ingreso de quienes actuaron injustamente con otros. La tasa de rechazo empezó en un 70% cuando los jugadores 1 mantenían su dotación completa y disminuyó a medida que aumentaban las ofertas. La tasa de rechazo cae con mayor rapidez para los grupos control-control, mientras permanece igual y aumenta para los grupos objetivo. En realidad, aun con divisiones bastante altas a favor de los jugadores 2, un porcentaje de los jugadores 3 estuvo dispuesto a casti-

Gráfico 3.4 Tasa de castigo en el juego de castigo de tercero



Fuente: compilación de los autores. El promedio de las tasas internacionales de castigo se calculó con datos presentados por Berg, Dickhaut y McCabe (1995).

gar a los jugadores 1 que no cedieran la mayor parte de su dotación. Este resultado completa el cuadro general de normas socialmente aceptadas de justicia hacia los pobres y sugiere que los ciudadanos están dispuestos a rechazar e incluso castigar el comportamiento injusto.

Explicación de las variaciones en el comportamiento prosocial

Con el análisis de regresión que sigue a continuación, se tiene el propósito de explicar la variación en el comportamiento experimental como función de los atributos de los jugadores 2 y también como función de los atributos que los jugadores 2 observan en los jugadores 1. Se sometieron a prueba como variables dependientes las siguientes, medidas como porcentajes de la cantidad total posible en cada juego:

- Cantidades ofrecidas por jugadores 1 a jugadores 2 en los juegos DG, UG, TG y 3PP.
- Tasas de castigo de los jugadores 3.
- Clasificación promedio obtenida en el DDG por el jugador 2, de las clasificaciones dadas por todos los jugadores 1 que clasificaron a ese jugador 2 en particular.
- Las mismas regresiones para las cantidades esperadas por los jugadores 2 (que se informan en el anexo).

Las regresiones confirman las diferencias estadísticas entre los tratamientos (combinaciones de submuestras objetivo y de control para

jugadores 1 y 2) y también apoyan la noción de que algunas de las características de los receptores son importantes para el nivel de prosocialidad, según está soportado por la significación de algunos de los coeficientes incluidos como variables explicativas.

En los cuadros 3.3 a 3.7 se incluyen varias especificaciones a fin de transmitir la sensibilidad o robustez de los resultados con respecto a distintas combinaciones de variables independientes. Desafortunadamente, algunas de estas variables se correlacionan bastante dada la alta concentración de determinadas características entre los grupos vulnerables (por ejemplo, nivel de educación, número de menores de edad a cargo, mujer cabeza de familia, desplazado). Sin embargo, quisimos poner a prueba si ciertas características demográficas de los jugadores 1 podrían también influir en las cantidades ofrecidas a los jugadores 2 y, por consiguiente, realizamos los siguientes análisis de regresión:

- Ofertas en el juego del dictador del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control); se presentan en el cuadro 3.3.
- Ofertas en el juego de ultimátum del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control), se presentan en el cuadro 3.4.
- Ofertas en el juego de confianza del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control), se presentan en el cuadro 3.5.
- Ofertas en el juego de castigo de tercero del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control), se presentan en el cuadro 3.6.
- Tasas de sanción en el juego de castigo de tercero de jugadores 3, se presentan en el cuadro 3.7.

A continuación, se incluye una breve discusión de los principales resultados y en el anexo se incorporan otras regresiones efectuadas, pero no presentadas en el texto principal.

Ofertas en juego del dictador del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control). Las especificaciones 1 y 2, con las que se revisan los efectos de los tratamientos básicos y los atributos de los jugadores 2, confirman que éstos reciben ofertas mayores cuando forman parte del grupo objetivo, pero que tales aumentos son menores si el jugador 1 también hace parte de ese grupo; es decir, es un funcionario público real. El nivel educativo del jugador 1 aumenta las ofertas y los empleados del sector salud son más generosos (*ver* cuadro 3.3).

Con respecto a los atributos de los receptores, encontramos que ser mujer, desempleado, menos educado y con mayor número de menores

Cuadro 3.3 Ofertas en juego de dictador del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)

Método		MCO												
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de dictador												
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Variables independientes														
1 si el jugador 1 es del grupo objetivo		-0,055	0,042						-0,314*	0,021				
1 si el jugador 2 es del grupo objetivo		0,268***	0,289***											
1 si los jugadores 1 y 2 son del grupo objetivo		-0,119*	-0,143**							-0,277	0,160**		-0,293	
1 si el jugador es mujer			-0,002											-0,042
Edad			-0,005***											-0,003*
Nivel de educación del jugador			0,051***											0,028**
Logaritmo natural de los gastos per cápita del hogar del jugador														0,031
1 si el jugador trabaja en un instituto de salud														0,120***
1 si el jugador trabaja en un instituto de educación														0,035
1 si el jugador trabaja en un instituto de nutrición														-0,070**
Datos del jugador 1														
Características sociodemográficas														
Tiempo trabajado del jugador multiplicado por variable dicotómica de jugador 1 del grupo objetivo			0,007**											
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos			0	0,000**		0,000**	0,000*	0	0	0	0	0	0	0,000**

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.3 Ofertas en juego de dictador del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de dictador</i>													
VARIABLES INDEPENDIENTES													
1 si el jugador 2 es mujer	0,075***				0,065**	0,044	0,084		0,071	0,052		0,062	
Edad del jugador 2	0,001				0	0,001	0		-0,001	0		0	
1 si el jugador 2 es soltero	0,029				0,029	0,021	-0,031		-0,027	-0,008		-0,017	
1 si el jugador 2 está en unión libre	0,018				0,022	-0,012	0,009		-0,016	0,042		0,019	
Años de educación del jugador 2	-0,029**				-0,040***	-0,036***	-0,052***		-0,075***	-0,058***		-0,070***	
Número de menores de edad a cargo del jugador 2	0,029***				0,029**	0,009	0,02		-0,005	0,025*		0,017	
1 si el jugador 2 está desempleado	0,056				0,041	0,046	0,226***		0,232***	0,223***		0,247***	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro				0,039	0,045	0,043		-0,023	0,072		0,037	0,097*	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena				0,068	0,021	0,012		0	0	0	0	0	
1 si el jugador 2 es desplazado				0,062	-0,033	-0,037		0,214***	0,073		0,061	-0,032	
1 si el jugador 2 es ex combatiente				-0,069**	-0,041	-0,031		-0,105	-0,128		-0,072**	-0,025	
1 si el jugador 2 es reciclador				-0,027	-0,091*	-0,024		0,041	-0,012		-0,032	-0,086*	
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle				-0,044	-0,071	-0,02		-0,016	-0,065		-0,028	-0,051	
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 de 1 en el juego de dictador	0,053			0,135**	0,056	0,002	0,097	0,251***	0,066	0,118	0,377***	0,13	
Clasificación por el jugador 1 del jugador 2 en el juego de dictador distributivo													0,059***

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.3 Ofertas en juego de dictador del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Variables independientes	Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de dictador												
1 si el jugador 2 es mujer							-0,041						-0,036
Edad del jugador 2							0,002						0,003
1 si el jugador 2 es soltero							0,072						0,062
1 si el jugador 2 está en unión libre							0,038						0,071
Años de educación del jugador 2							0,052**						0,069**
Número de menores de edad a cargo del jugador 2							0,007						0,039
1 si el jugador 2 está desempleado							-0,180**						-0,180**
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos							0,000***						0,000***
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro								0,088					-0,026
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena								0,097*					0,01
1 si el jugador 2 es desplazado								-0,187**					-0,160*
1 si el jugador 2 es ex combatiente								0,051					0,131
1 si el jugador 2 es reciclador								-0,069					-0,096
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle								0					0
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de dictador							-0,123						-0,1

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.3 Ofertas en juego de dictador del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control) (continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Variables independientes	Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de dictador												
1 si el jugador 2 es mujer							0	0	0	0		-0,018	
Edad del jugador 2										0,001		0,002	
1 si el jugador 2 es soltero										0,041		0,047	
1 si el jugador 2 está en unión libre										0,001		0,027	
Años de educación del jugador 2										0,050*		0,056**	
Número de menores de edad a cargo del jugador 2										-0,001		0,008	
1 si el jugador 2 está desempleado										-0,176**		-0,216***	
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos										0,000***		0,000***	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro											0,009	-0,06	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena											0,075	0,015	
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 de 11 en el juego de dictador													
Constante	0,433***	0,252***	0,461***	0,461***	0,526***	0,409***	0,687***	0,454***	0,834***	-0,144	-0,383***	-0,161	
Interacciones	534	534	534	534	487	534	534	534	534	534	534	534	0,145
R cuadrado	0,095	0,189	0,137	0,051	0,151	0,210	0,213	0,100	0,240	0,212	0,080	0,227	0,191

Fuente: compilación de los autores.

Nota: se incluye un grupo con las decisiones del jugador 1.

* Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Cuadro 3.4 Ofertas en juego de ultimátum del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)

Método		MCO											
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de ultimátum											
Variables independientes	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1 si el jugador 1 es del grupo objetivo	-0,018	0,045					-0,027	0,110*	-0,056				
1 si el jugador 2 es del grupo objetivo	0,206***	0,209***											
1 si los jugadores 1 y 2 son del grupo objetivo	-0,116**	-0,118**								-0,027	0,198***	-0,04	
1 si el jugador es mujer		-0,037											-0,007
Edad		-0,002											0
Nivel de educación del jugador		0,042***											0,027***
Logaritmo natural de los gastos per cápita del hogar del jugador													0,015
1 si el jugador trabaja en un instituto de salud													0,024
1 si el jugador trabaja en un instituto de educación													0,017
1 si el jugador trabaja en un instituto de nutrición													-0,094**
Características sociodemográficas													
Datos del jugador 1													
Tiempo trabajado del jugador multiplicado por variable dicotómica de jugador 1 del grupo objetivo		0,005*											
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos		0	0,000***	0,000***	0,000***	0,000***	0	0	0	0	0	0	0

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.4 Ofertas en juego de ultimátum del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Método		MCO												
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de ultimátum												
Variables independientes		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Datos del jugador 2	1 si el jugador 2 es mujer	0,039**		0,032	0,003	0,054*	0,049	0,04	0,039					
	Edad del jugador 2	0		0	0	0,001	0,001	0	0					
	1 si el jugador 2 es soltero	-0,028		-0,029	-0,042	-0,001	-0,001	0,011	0,016					
	1 si el jugador 2 está en unión libre	-0,037		-0,044	-0,063*	-0,037	-0,03	-0,03	-0,015					
	Años de educación del jugador 2	-0,016*		-0,022**	-0,023**	-0,039***	-0,045***	-0,045***	-0,051***					
	Número de menores de edad a cargo del jugador 2	0,028***		0,027***	0,016*	0,009	-0,002	0,01	0,01					
	1 si el jugador 2 está desempleado	0,057**		0,059*	0,064*	0,046	0,056	0,04	0,058					
	1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro		0,017	0,038	0,03		-0,026	0,048	-0,014	0,051				
	1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena		0,056	0,01	0,004		-0,157**	-0,122	-0,121	-0,133				
	1 si el jugador 2 es desplazado		0,067**	-0,024	-0,043		0,120**	0,05	0,068**	-0,032				
	1 si el jugador 2 es ex combatiente		-0,060**	-0,027	-0,039		-0,013	-0,026	-0,059**	-0,004				
	1 si el jugador 2 es reciclador		0,022	0,001	0,008		0,067	0,058	0,034	0,017				
	1 si el jugador 2 es vendedor de la calle		-0,045	-0,029	0,136		-0,013	-0,003	-0,011	0,015				
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de ultimátum		0,002	0,102*	0,005	-0,001	0,161*	0,282***	0,129	0,180**	0,376***	0,177**			
Clasificación por el jugador 1 del jugador 2 en el juego de dictador distributivo													0,024***	

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.4 Ofertas en juego de ultimátum del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Método		MCO										
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de ultimátum										
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Variables independientes												
1 si el jugador 2 es mujer					-0,032			-0,038				
Edad del jugador 2					-0,001			0				
1 si el jugador 2 es soltero					-0,032							
1 si el jugador 2 está en unión libre					0,024			0,006				
Años de educación del jugador 2					0,034*			0,039*				
Número de menores de edad a cargo del jugador 2					0,023			0,039*				
1 si el jugador 2 está desempleado					0,02			0,03				
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos					0,000*			0,000*				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro							0,074	0,002				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena							0,242****	0,135				
1 si el jugador 2 es desplazado							-0,063	-0,117				
1 si el jugador 2 es ex combatiente							-0,052	0,018				
1 si el jugador 2 es reciclador							-0,035	-0,062				
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle							0	0				
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 de 1 en el juego de ultimátum					-0,266**		-0,313***	-0,229**				

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.4 Ofertas en juego de ultimátum del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Método		MCO												
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de ultimátum												
Variables independientes		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1 si el jugador 2 es mujer											-0,015		-0,024	
Edad del jugador 2											0		0	
1 si el jugador 2 es soltero											-0,053		-0,072	
1 si el jugador 2 está en unión libre											0,014		-0,016	
Años de educación del jugador 2											0,034		0,041*	
Número de menores de edad a cargo del jugador 2											0,022		0,022	
1 si el jugador 2 está desempleado											0,027		0,017	
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos											0,000**		0,000**	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro												0,066	0,009	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena													0,193**	0,148
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de ultimátum													-0,297***	-0,465***
Constante		0,482***	0,290***	0,554***	0,501***	0,586***	0,568***	0,590***	0,437***	0,619***	0,606***	0,385***	0,622***	0,271
Interacciones		535	535	535	535	489	535	535	535	535	535	535	535	450
R cuadrado		0,075	0,189	0,143	0,052	0,148	0,168	0,179	0,096	0,193	0,188	0,099	0,198	0,120

Fuente: los autores.

Nota: se incluye un grupo con las decisiones del jugador 1.

* Significativo al 10%, ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

de edad a cargo, suscita ofertas más altas y este resultado es robusto a distintas especificaciones. Esto es consistente con varias políticas públicas focalizadas hacia los grupos más vulnerables (muchos programas de transferencias de dinero, por ejemplo, se dirigen a mujeres solteras cabezas de familia).

Sin embargo, encontramos también que los ex combatientes de la violencia política en el país, recibieron ofertas menores que sus contrapartes, a pesar de los programas sociales actuales, oficiales y no oficiales, encaminados a la desmovilización de estos jóvenes. Esto ilustra un sesgo personal por parte de los jugadores 1. Un resultado similar, pero estadísticamente menos robusto, se encontró para los recicladores de la calle, un grupo de familias vulnerables cuyo ingreso se basa en ir por las calles recogiendo materiales reciclables y vendiéndolos a depósitos grandes que proveen a la industria de reciclaje.

En las partes inferiores del cuadro, informamos también los efectos cruzados de las características del jugador 2 cuando el jugador 1 era del grupo objetivo (funcionario público real) y también para el caso de solo jugadores 1 de grupos objetivo, con algunos resultados interesantes. Los servidores públicos recompensaron la educación del jugador 2 en lugar de compensarlo por la falta de ella y, al mismo tiempo, castigaron el desempleo. Estos dos resultados podrían dar una idea sobre porqué los jugadores 1 de grupos objetivo ofrecieron en general menores cantidades a los jugadores 2. Como parte de su trabajo, estos servidores públicos asignan recursos escasos a grupos vulnerables con el propósito mayor, podría pensarse, de sacarlos de la pobreza en lugar de hacer donaciones puramente caritativas. Éste podría ser el razonamiento para los grupos de control de donantes, mientras los servidores públicos estarían interesados en transferir recursos a los pobres con el propósito de sacarlos de la pobreza (los más educados y empleados, aun cuando se encuentren en condiciones de vida muy pobres). Esta posible explicación podría reforzarse con el hecho de que los servidores públicos hicieron ofertas más altas a los receptores de grupos objetivo que a los de grupos de control, mostrando una mayor prosocialidad hacia los grupos vulnerables.

Ofertas en el juego de ultimátum del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control). Nuevamente, los efectos del diseño del tratamiento con respecto a la interacción entre los jugadores de los grupos objetivo y de control, muestran que los receptores de los grupos objetivo (jugadores 2) suscitaron ofertas mayores, pero que los jugadores 1 de esos mismos grupos (servidores públicos) también hicieron ofertas menores que los jugadores 1 de grupos de control (*ver* cuadro 3.4). Otra vez, los funcionarios públicos más educados ofrecieron cantidades mayores.

Así mismo, tener menores niveles de educación, estar desempleado, tener más menores de edad a cargo y ser mujer, hicieron que se aumen-

taran las ofertas de los jugadores 1. En forma semejante a los juegos de dictador, los receptores desplazados recibieron un aumento adicional en las ofertas y los ex combatientes una reducción. La educación de los receptores (jugadores 2) fue recompensada por los funcionarios públicos en igual forma que en el análisis anterior de las ofertas del DG. Dado que las ofertas en los juegos de dictador y de ultimátum no presentan diferencias significativas y que los efectos de los atributos de los jugadores son semejantes, las interpretaciones son equivalentes a las que se presentaron en el caso anterior.

Ofertas en el juego de confianza del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control). Los efectos de los tratamientos del muestreo siguen siendo como los de los dos juegos anteriores. Los receptores de grupos objetivo recibieron ofertas mayores que los de grupos de control y los funcionarios públicos reales mostraron más restricción en las cantidades enviadas cuando la interacción se hizo con un receptor de grupo objetivo (ver cuadro 3.5).

Para los jugadores 2, los menores niveles educativos, el ser desempleado y el ser indígena, estuvieron entre los atributos más robustos que marcaron la diferencia. Otra vez, el ser desplazado tuvo su recompensa y ser ex combatiente o vendedor de la calle tuvo su castigo.

Ofertas en el juego de castigo de tercero del jugador 1 al jugador 2 (participantes en grupos objetivo y de control). Los resultados de la regresión en este caso, son similares con respecto a la prosocialidad y a las interacciones entre los grupos objetivo y de control y se indican por la significancia y los signos de los primeros coeficientes en el cuadro 3.6. Sin embargo, pocas características de los jugadores parecen explicar la variación en las ofertas. Por ejemplo, la educación mantiene el efecto negativo, pero ya no es significativo. Que el jugador esté en una relación de unión libre tiene un efecto negativo en varias de las especificaciones y ser un ex combatiente o un reciclador de la calle tiene también un efecto negativo, aunque no significativo.

Dado que en el juego de castigo de tercero se explora también la importancia de las normas sociales de justicia en terceros, hicimos una regresión sobre las decisiones para castigar en diferentes niveles de justicia obtenidas como respuesta de los jugadores 1. Los resultados refuerzan algunos de los hallazgos de otros juegos, como se muestra en el cuadro 3.7.

Tasas de sanción en el juego de castigo de tercero de jugadores 3. Como se esperaba, las menores ofertas de los jugadores 1 aumentaron la probabilidad de castigo por parte de los jugadores 3. Además, los atributos de los jugadores 1 cambiaron la probabilidad. Los jugadores 1 más jóvenes y más educados tuvieron una probabilidad más alta de ser sancionados.

Cuadro 3.5 Ofertas en juego de confianza del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de confianza</i>													
1 si el jugador 1 es del grupo objetivo	0,097	0,141**					0,102	-0,012	-0,182				
1 si el jugador 2 es del grupo objetivo	0,219***	0,211***											
1 si los jugadores 1 y 2 son del grupo objetivo	-0,176***	-0,184***								0,159	0,126**	0,127	
1 si el jugador es mujer		-0,062*											-0,063
Edad		-0,001											0
Nivel de educación del jugador		0,039***											0,029**
Logaritmo natural de los gastos per cápita del hogar del jugador													-0,01
1 si el jugador trabaja en un instituto de salud													0,02
1 si el jugador trabaja en un instituto de educación													-0,109**
1 si el jugador trabaja en un instituto de nutrición													-0,107**
Tiempo trabajado del jugador multiplicado por variable dicotómica de jugador 1 de grupo objetivo		0,006											
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos													

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.5 Ofertas en juego de confianza del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Método		MCO												
Variable dependiente		Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de confianza												
Variables independientes		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Datos del jugador 2	1 si el jugador 2 es mujer	0,03		0,029	0,009	0,074*	0,061	0,065	0,090**					
	Edad del jugador 2	0,001		0,001	0,001	0,003*	0,001	0,002	0,002					
	1 si el jugador 2 es soltero	-0,022		-0,02	-0,026	0,048	0,056	0,009	0,02					
	1 si el jugador 2 está en unión libre	0,019		0,018	-0,006	0,054	0,029	0,028	-0,014					
	Años de educación del jugador 2	-0,024**		-0,027*	-0,026*	-0,037**	-0,063***	-0,029	-0,036*					
	Número de menores de edad a cargo del jugador 2	0,009		0,002	-0,006	0,034**	0,014	0,029**	0,018					
	1 si el jugador 2 está desempleado	0,128***		0,102***	0,100**	0,123**	0,091*	0,127***	0,143***					
	1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro		0,034	0,047	0,035	-0,036	0,044	0,028	0,089*					
	1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena		0,124**	0,079	0,062	0,135*	0,235**	0,253***	0,243***					
	1 si el jugador 2 es desplazado		0,108***	0,021	0,005	0,207*	0,055	0,111***	0,018					
	1 si el jugador 2 es ex combatiente		-0,045	-0,011	-0,01	-0,130**	-0,144	-0,046	0,005					
	1 si el jugador 2 es reciclador		0,076	0,049	0,071	-0,007	-0,051	0,079	0,062					
	1 si el jugador 2 es vendedor de la calle		-0,131**	-0,164***	-0,167	-0,119*	-0,142**	-0,119*	-0,148**					
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 de 1 en el juego de confianza		0,068	0,097**	0,072	0,069	0,151*	0,134	0,132	0,218**	0,263**	0,215***			
Clasificación por el jugador 1 del jugador 2 en el juego de dictador distributivo					0,030***									

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.5 Ofertas en juego de confianza del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)
(continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de confianza</i>													
<i>Variables independientes</i>													
1 si el jugador 2 es mujer						-0,073			-0,055				
Edad del jugador 2						-0,002			0,001				
1 si el jugador 2 es soltero						-0,074			-0,088				
1 si el jugador 2 está en unión libre						-0,014			0,009				
Años de educación del jugador 2						0,031			0,066**				
Número de menores de edad a cargo del jugador 2						-0,033*			-0,017				
1 si el jugador 2 está desempleado						0,011			0,024				
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos						0			0				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro								0,101	0,017				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena								-0,006	-0,149				
1 si el jugador 2 es desplazado								-0,126**	-0,052				
1 si el jugador 2 es ex combatiente								0,112	0,186*				
1 si el jugador 2 es reciclador								0,105	0,144				
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle								0	0				
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de confianza						-0,101		-0,051	-0,076				

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.5 Ofertas en juego de confianza del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control) (continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de confianza</i>													
VARIABLES INDEPENDIENTES													
1 si el jugador 2 es mujer										-0,068			0,092*
Edad del jugador 2										-0,001			-0,001
1 si el jugador 2 es soltero										-0,046			-0,059
1 si el jugador 2 está en unión libre										0,015			0,056
Años de educación del jugador 2										0,001			0,011
Número de menores de edad a cargo del jugador 2										-0,026			-0,023
1 si el jugador 2 está desempleado										0,012			-0,031
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos										0,000*			0,000*
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro											0,01		-0,052
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena													-0,1129**
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de confianza													-0,221**
													-0,258***
													-0,212**
Constante	0,528***	0,360***	0,632***	0,582***	0,619***	0,567***	0,512***	0,591***	0,694***	0,536***	0,504***	0,519***	0,726**
Interacciones	537	537	537	537	537	491	537	537	537	537	537	537	450
R cuadrado	0,042	0,118	0,114	0,078	0,135	0,144	0,140	0,095	0,173	0,149	0,091	0,171	0,083

Fuente: los autores.

Nota: se incluye un grupo con las decisiones del jugador 1.

* Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Cuadro 3.6 Ofertas en juego de castigo de tercero del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de castigo de tercero</i>													
Variables independientes													
1 si el jugador 1 es del grupo objetivo	-0,006	0,036					-0,301*	-0,03	-0,294				
1 si el jugador 2 es del grupo objetivo	0,138**	0,134**											
1 si los jugadores 1 y 2 son del grupo objetivo	-0,123**	-0,115**							-0,192	0,002	-0,182		
1 si el jugador es mujer		-0,071**											-0,06
Edad		-0,001											-0,001
Nivel de educación del jugador		0,033***											0,016
Logaritmo natural de los gastos per cápita del hogar del jugador													0,002
1 si el jugador trabaja en un instituto de salud													0,048
1 si el jugador trabaja en un instituto de educación													0,027
1 si el jugador trabaja en un instituto de nutrición													-0,078*
Características sociodemográficas													
Datos del jugador 1													
Tiempo trabajado del jugador multiplicado por variable dicotómica de jugador 1 de grupo objetivo		0,006*											
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos	0	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000*	0	0	0	0	0	0	0,000**

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.6 Ofertas en juego de castigo de tercero del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control) (continuación)

Variable dependiente	MCO													
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	
<i>Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de castigo de tercero</i>														
VARIABLES INDEPENDIENTES														
1 si el jugador 2 es mujer	0,092***		0,088**	0,080***	0,105**				0,101*	0,075*			0,064	
Edad del jugador 2	0,003**		0,002	0,002	0,003				0,006	0,004			0,004	
1 si el jugador 2 es soltero	0,013		0,023	0,024	-0,026				0,002	-0,036			-0,035	
1 si el jugador 2 está en unión libre	-0,035		-0,02	-0,037	-0,142*				-0,174*	-0,151*			-0,142*	
Años de educación del jugador 2	0,005		-0,002	-0,0018	-0,035				-0,013	-0,031			-0,028	
Número de menores de edad a cargo del jugador 2	0,005		-0,003	-0,01	-0,041				-0,051	-0,036			-0,05	
1 si el jugador 2 está desempleado	0,081**		0,057	0,051	0,075				0,102	0,072			0,091	
Datos del jugador 2														
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro				-0,006	-0,011	-0,019			-0,114	-0,086			-0,133**	-0,097
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena				-0,049	-0,017	0,001			-0,171	0,01			-0,125	-0,045
1 si el jugador 2 es desplazado				0,077**	0,058	0,058			0,05	0,086			0,112***	0,084*
1 si el jugador 2 es ex combatiente				-0,090***	-0,035	-0,073			0,003	0,067			-0,060*	-0,009
1 si el jugador 2 es reciclador				-0,062	-0,018	-0,03			0,045	0,207			-0,004	0,018
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle				0,007	0,005	0,163			0,045	0,036			0,056	0,048
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de castigo de tercero	0,073	0,097*	0,074	0,057	0,190*	0,233**	0,190*	0,202**	0,248***	0,198**				
Clasificación por el jugador 1 del jugador 2 en el juego de dictador distributivo						0,001								

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.6 Ofertas en juego de castigo de tercero del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control) (continuación)

Método	MCO												
Variable dependiente	Porcentaje de la asignación ofrecida por jugador 1 a jugador 2 en el juego de castigo de tercero												
Variables independientes	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1 si el jugador 2 es mujer						-0,024			-0,036				
Edad del jugador 2						0			-0,005				
1 si el jugador 2 es soltero						0,065			0,041				
1 si el jugador 2 está en unión libre						0,146*			0,184*				
Años de educación del jugador 2						0,060*			0,028				
Número de menores de edad a cargo del jugador 2						0,057			0,053				
1 si el jugador 2 está desempleado						0,005			-0,078				
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos						0,000**			0,000***				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro								0,176*	0,124				
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena								0,15	-0,014				
1 si el jugador 2 es desplazado								0,056	-0,001				
1 si el jugador 2 es ex combatiente								-0,102	-0,144				
1 si el jugador 2 es reclutador								-0,083	-0,239*				
1 si el jugador 2 es vendedor de la calle								0	0				
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de castigo de tercero						-0,200*		-0,214*	-0,19				

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3.6 Ofertas en juego de castigo de tercero del jugador 1 al 2 (participantes de grupos objetivo y de control) (continuación)

Variable dependiente	MCO												
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Variables independientes													
1 si el jugador 2 es mujer										0,006		0,01	
Edad del jugador 2										-0,001		-0,002	
1 si el jugador 2 es soltero										0,074		0,068	
1 si el jugador 2 está en unión libre										0,160*		0,155*	
Años de educación del jugador 2										0,026		0,028	
Número de menores de edad a cargo del jugador 2										0,053		0,058*	
1 si el jugador 2 está desempleado										0,025		-0,04	
Gastos per cápita del hogar del jugador 1 menos gastos per cápita del hogar del jugador 2, en miles de pesos colombianos										0,000**		0,000**	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro											0,214**	0,156*	
1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena											0,106	0,035	
Porcentaje de asignación esperada por el jugador 2 del 1 en el juego de castigo de tercero											-0,235**	-0,269***	-0,228**
Constante	0,428**	0,324***	0,312***	0,481***	0,359***	0,450***	0,532***	0,499***	0,338	0,509***	0,466***	0,504***	0,46
Interacciones	428	428	428	428	388	428	428	428	428	428	428	428	282
R cuadrado	0,044	0,140	0,128	0,072	0,136	0,160	0,175	0,134	0,200	0,178	0,124	0,194	0,102

Fuente: los autores.

Nota: se incluye un grupo con las decisiones del jugador 1.

* Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Cuadro 3.7 Tasas de castigo de los jugadores 3 en el juego de castigo de tercero

Método		Modelos probit			
Variable dependiente		Tasa de castigo: 1 si el jugador 3 paga por castigar al jugador 1			
Variables independientes		dF/dx			
		(1)	(2)	(3)	
Datos del jugador 1	% de dinero enviado por el jugador 1	-0,873*	-0,877*	-0,898*	
	1 si el jugador 1 es mujer	-0,005		0,005	
	Edad	-0,002		-0,004**	
	Nivel de educación del jugador	0,038*		0,037*	
Datos del jugador 2	Características sociodemográficas	1 si el jugador 2 es mujer		0,038	0,024
		Edad del jugador 2		-0,003***	-0,003
		1 si el jugador 2 es soltero		0,06	0,073***
		1 si el jugador 2 está en unión libre		0,119	0,145
		Años de educación del jugador 2		-0,64*	-0,059*
		1 si el jugador 2 está desempleado		0,059	0,068
		1 si el jugador 2 tiene 4 o más personas a cargo		-0,019	-0,005
		Estrato del jugador 2		0,032	0,027
		1 si el jugador 2 se considera a sí mismo negro		-0,038	-0,059
		1 si el jugador 2 se considera a sí mismo indígena		-0,02	-0,003
Datos del jugador 2	Características discriminatorias	1 si el jugador 2 es desplazado		-0,023	-0,034
		1 si el jugador 2 es ex combatiente		-0,141**	-0,135**
		1 si el jugador 2 es reciclador		0,021	0,07
		1 si el jugador 2 es vendedor de la calle		-0,017	0,059
		1 si el jugador 3 es mujer			-0,043
Datos del jugador 3	Edad			0,002	
	Nivel de educación del jugador			0,032**	
	Número de menores de edad a cargo del jugador			-0,013	
	Preferencias por justicia y distribución de ingreso			-0,031***	
	Interacciones		4,760		
R cuadrado		0,2039	0,2099	0,238	

Fuente: los autores.

Nota: se incluye un grupo con las decisiones del jugador 3.

* Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

El nivel de educación del castigador (jugador 3) aumentó también la probabilidad.

En forma consistente con los juegos discutidos anteriormente, cuando el jugador 2 era un ex combatiente, se observó un comportamiento menos prosocial, en este caso por parte de los jugadores 3. *Ceteris paribus*, la probabilidad de que el jugador 1 sancionara una oferta injusta, fue menor cuando el receptor afectado era parte de ese grupo particular.

Lecciones basadas en los resultados

Pueden derivarse varias lecciones de este estudio, de las cuales algunas se relacionan con el uso de estos métodos para explorar temas como la economía de la pobreza, la discriminación y el comportamiento prosocial, que pueden ser utilizadas por otras organizaciones e investigadores. Algunas lecciones se relacionan con el diseño y la implementación de políticas sociales a favor de los pobres y el papel de los servidores públicos como proveedores de servicios dirigidos a los pobres cuando hay cabida para el poder discrecional.

Nuestro experimento enmarcado ofrece un contexto de prosocialidad hacia los pobres o los grupos vulnerables. Esperábamos que nuestros receptores suscitara generosidad y prosocialidad en general en los proveedores de servicios, tanto funcionarios públicos como de los grupos de control. Un estudio de Pablo Brañas (2006) confirma que el marco de los experimentos de juegos de dictador y los atributos de los receptores son de gran importancia. Contar con receptores realmente pobres y aun llegar al extremo de hacer que las donaciones de los dictadores se convirtieran en medicinas para las naciones pobres, dio como resultado ofertas muy altas y alrededor de dos tercios de los jugadores 1 enviaron su dotación completa.

Nuestro estudio se sitúa entre los diseños convencionales de juegos no enmarcados entre estudiantes anónimos y el diseño fuertemente enmarcado de Brañas. No obstante, lo que es notable en nuestro diseño no es que se adviertan niveles de generosidad superiores a los niveles promedio, sino el grado de variación observado hacia los mismos grupos de beneficiarios y el hecho de que nuestros grupos objetivo de funcionarios públicos y los pobres exhibieron varios comportamientos que parecen responder a los atributos individuales de los remitentes y los receptores.

¿Afectan las preferencias sociales el comportamiento de los funcionarios públicos? Opinamos que sí y, en general, los ciudadanos y funcionarios públicos cuyo trabajo se relaciona con la prestación de servicios sociales a los pobres, manifiestan un comportamiento prosocial; confirmando que la justicia, el altruismo, la confianza y el castigo social constituyen mecanismos y rasgos que determinan el comportamiento al tratar con los más vulnerables. Sin embargo, dicho comportamiento se ve afec-

tado por las características de los receptores de los servicios sociales y, en algunos casos, por los atributos de los proveedores. En ciertas ocasiones, los factores que provocan mayores niveles de altruismo y justicia son consistentes con la política social y en otras no lo son, algo que suscita algunas preocupaciones.

En particular, los ciudadanos (funcionarios públicos y no públicos) favorecen a las mujeres, sobre todo las de familias con bajos niveles de educación y mayor número de menores de edad a su cargo. Esta parece ser una estrategia razonable si el fortalecer el capital humano en los pobres se considera como una estrategia económica y si se considera a las mujeres como garantes de la construcción de dicho capital humano dentro del hogar. Además, las personas parecen favorecer a los desplazados, lo que también es consistente con el contexto político del país y con un reciente mandato de la Corte Constitucional.

Sin embargo, ciertos atributos de los receptores disminuyeron el comportamiento prosocial de los jugadores 1. Tales características se relacionan con la ocupación, el estado civil y los antecedentes sociales, ninguno de los cuales debería producir un tratamiento diferenciado o discriminatorio; ser ex combatiente, reciclador callejero, vendedor callejero, o estar en una relación de unión libre hizo que disminuyera la generosidad de los jugadores 1. Quienes estaban en ese tipo de relaciones también esperaron menores ofertas, confirmando las cantidades reales enviadas, pero dicho comportamiento y tales expectativas no tenían un fundamento legal o moral. Estos atributos no necesariamente disminuyen los méritos de los receptores de los servicios sociales, pero sí parecen conformar las preferencias de los funcionarios públicos y no públicos al hacer sus elecciones.

Tales resultados suscitan la pregunta de si los programas sociales deben monitorear el nivel y la calidad de los servicios sociales para determinados grupos. Entonces, nuevamente, podría ser importante reducir u ocultar la recolección de información sobre los solicitantes de servicios sociales que podría ser irrelevante para la asignación o prestación de dichos servicios cuando los servidores públicos toman microdecisiones sobre la asignación de recursos escasos (por ejemplo, asignar espacios disponibles en atención médica, educación, cuidado infantil o servicios de nutrición).

Los niveles de conformismo expresados en las menores ofertas esperadas y los menores niveles de rechazo de las ofertas injustas para nuestro grupo objetivo (los pobres), merecen también alguna atención. Dicho conformismo puede crear un equilibrio de niveles inferiores de compromiso en la prestación de ciertos servicios sociales. Nos preguntamos si hacer un mayor énfasis en la explicación de los derechos de los grupos más vulnerables de la sociedad podría aumentar la demanda de justicia en la prestación de servicios, creando normas sociales más fuertes a favor de la justicia.

Ciertos grupos surgieron como sujetos a tratamiento discriminatorio de particular importancia. La población de los habitantes de la calle y las personas sin hogar que trabajan en actividades informales de reciclaje de basuras es significativa en las ciudades más grandes,¹⁵ y esa población es particularmente vulnerable a la inscripción en los servicios sociales, las condiciones básicas de la familia y el acceso a los servicios de salud y educación. Nuestros resultados confirman un estigma cultural hacia ellos que merece mayor atención. A pesar de dicho estigma, su actividad e ingreso no se generan en transferencias altruistas (como la mendicidad), sino más bien en el autoempleo y la prestación de servicios ambientales (reciclaje y reducción de basuras desechadas). Además, han venido trabajando con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales para fortalecer las instituciones de autogobierno como cooperativas y asociaciones.

En cuanto a los ex combatientes, merecen atención el castigo social y el comportamiento menos prosocial observado hacia este grupo, después de controlar por su edad, género y nivel educativo. Existe un programa estatal para reinsertar a estos jóvenes a la vida civil basado en programas de bienestar, pero contradice la norma social de justicia redistributiva que parece estar presente en la sociedad y se manifiesta claramente en nuestras muestras. Favorecer a los desplazados y castigar a los ex combatientes refleja el clima social del país con respecto a la búsqueda de la paz y a unas negociaciones en el marco de un conflicto en curso.

Anexo: metodología

En este anexo se adiciona información en relación con los métodos utilizados, las características demográficas de las muestras y las estrategias de reclutamiento empleadas.

Diseño de las sesiones

En el cuadro 3A.1 se aprecian la secuencia y los componentes de las sesiones experimentales. El diseño original propuesto para el estudio incluía 24 personas por cada sesión. Desafortunadamente, este diseño fue muy difícil de implementar debido a que un gran número de personas no se presentaron a la hora y en el lugar acordados. Se realizaron cuatro sesiones de 24 participantes cada una, de acuerdo con el diseño de 24 participantes, para un total de 96 personas. Después de esto, dividimos el diseño en dos y realizamos sesiones con 12 personas cada una de ahí en adelante (diseños II y III en el cuadro). El diseño III es esencialmente igual al diseño II, salvo que se reclutaron y asistieron a las sesiones más personas y se les permitió participar.

15 La Asociación Nacional de Recicladores (<http://www.anr.org.co/>) ha estimado que unas 50.000 familias dependen del dinero ganado reciclando basura de las calles.

Cuadro 3A.1 Etapas de las sesiones de campo

Diseño	Sesiones	Número de sesiones	Número de personas	Personas por rol	Total de participantes
I	1, 2, 4	3	24	Jugador 1	10
				Jugador 2	10
				Jugador 3	4
II	3, 5 -12	9	12	Jugador 1	5
				Jugador 2	5
				Jugador 3	2
	13-21 ^a	18	12	Jugador 1	5
				Jugador 2	5
				Jugador 3	2
III	22-28 ^b	13	12 o 13	Jugador 1	5+1
				Jugador 2	5
				Jugador 3	2
Total					559

Fuente: compilación de los autores.

a. Cada una de 24 personas.

b. Cada una de 26 personas.

Estos cambios no afectaron el diseño del protocolo básico ni las instrucciones. Primero, el juego DDG, en el que un jugador 1 toma decisiones basadas en cinco jugadores 2, se mantuvo sin cambios. Segundo, los demás juegos (DG, UG, TG y 3PP) incluyeron el mismo número de interacciones y decisiones en todos los diseños.

El cuadro 3A.2 presenta la secuencia y los componentes de una sola sesión experimental realizada con 12 jugadores.

Entorno del laboratorio

En el gráfico 3A.1 se describe el plan básico del diseño experimental para una de las actividades (el juego de ultimátum, o actividad 2). Los demás juegos se realizaron de igual manera. En este caso, basado en la tarjeta del jugador 2, el jugador 1 decidía cuánto enviar al jugador 2 de los Col\$20.000 recibidos como dotación para el par. El jugador 2 decidía si aceptaba o rechazaba la oferta y, dependiendo de esa decisión, se asignaban los fondos como se había propuesto inicialmente y, si la oferta era rechazada, no se hacía ningún pago a ningún jugador.

Los jugadores 1 se encontraban en una ubicación y se les informaba que los jugadores 2 estaban en otra (ver gráfico 3A.2). Ellos no podían verse en ningún momento y sus identidades y decisiones se mantenían en secreto. Los jugadores 1 se sentaban frente a un escritorio y registraban sus decisiones en forma privada en una hoja de papel para ese efecto. Se invitaba a los jugadores 2 a venir a la

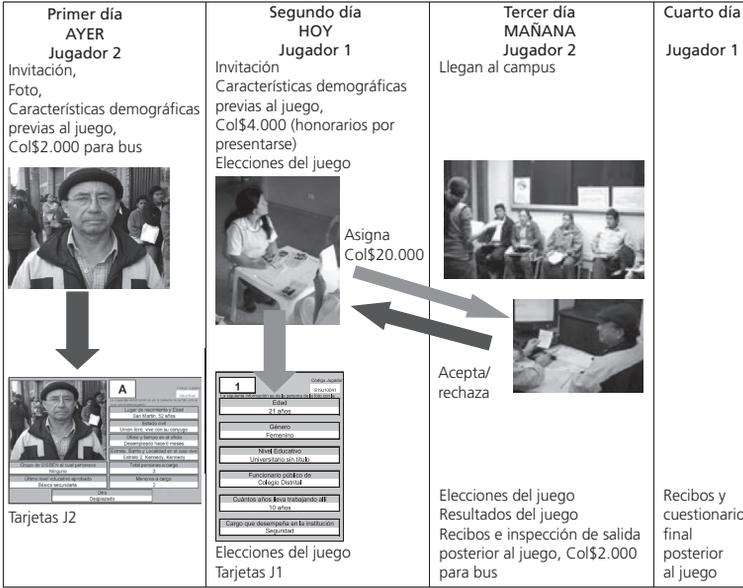
Cuadro 3A.2 Etapas de una sesión de campo

<i>Etapas</i>	<i>Actividad</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Datos producidos</i>
Etapas I	Reclutamiento de 5 jugadores 2	Calles, centros para la atención de poblaciones objetivo	Invitación, fotografía, características demográficas previas al juego jugador 2, Col\$2.000 recibidos para transporte como parte de honorarios por presentarse Tarjetas jugador 2
Etapas II	Construir tarjetas A-B-C-D-E jugadores 2 a partir de características demográficas Reclutamiento de 5 jugadores 1	Proveedores de servicios (centros de salud, escuelas públicas, guarderías, comedores comunitarios) Lugar de trabajo (80%) o laboratorio de la universidad (fuera de horas laborales) (20%)	Invitación, características demográficas previas al juego jugador 1, Col\$4.000 recibidos (honorarios por presentarse) Elecciones de juego jugadores 1 Tarjetas jugador 1
Etapas III	Decisiones de juego (5 actividades) jugadores 1 Construir tarjetas 1-2-3-4-5 jugadores 1 a partir de características demográficas Reclutamiento de 2 jugadores 3	Lugar de trabajo, calles, universidad	Características demográficas previas al juego jugador 3 Elecciones de juego jugadores 3 Resultados del juego
Etapas IV	Emparejamiento de elecciones de jugadores 1 y 3 Pagos y cuestionario final jugadores 3	Universidad (70%) o centros para la atención de poblaciones objetivo (30%)	Recibos (Col\$4.000, honorarios por presentarse) y cuestionario final posterior al juego Elecciones de juego jugadores 2 Resultados del juego
Etapas V	Decisiones de juego (5 actividades) jugadores 2 Emparejamiento de elecciones de jugadores 1 y 2 Pagos y cuestionario final jugadores 2 Pagos y cuestionario final jugadores 1	Lugar de trabajo	Recibos y cuestionario final posterior al juego, Col\$2.000, honorarios para bus Recibos y cuestionario final posterior al juego

Fuente: compilación de los autores.

Nota: la sesión incluyó 12 participantes.

Gráfico 3A.1 Entorno del laboratorio para el juego de ultimátum



Fuente: compilación de los autores.

universidad al día siguiente. En ese momento, se sentaban en una sala de espera y se les llamaba uno por uno a un escritorio en el que un monitor les solicitaba verbalmente las decisiones y las registraba en una hoja de decisiones. El monitor escribía entonces las decisiones de cada jugador 2 en cada actividad. Al final de las cinco actividades, se emparejaban todas las decisiones para determinar las ganancias en cada interacción y actividad. Para el juego de ultimátum, cada jugador 1 enviaba tres ofertas distintas a tres jugadores 2.

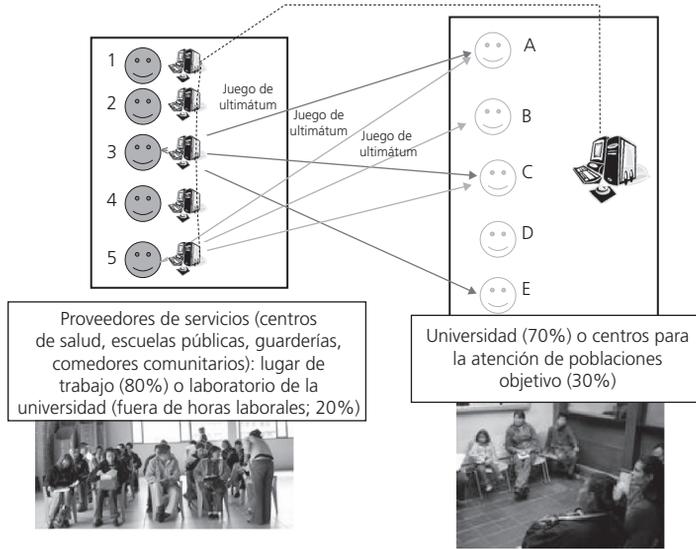
Al final de la sesión, se seleccionaba al azar para cada jugador al menos una actividad que se pagaría en dinero, además de los honorarios por presentarse, para cubrir los costos de transporte de cada participante. En promedio se pagaba a los jugadores por más de una actividad y esta información era común para todos ellos. Antes de tomar sus decisiones, los jugadores 1 y 2 recibían información sobre el otro jugador de la interacción particular, a través de las tarjetas mencionadas.

En el cuadro 3A.3 se presenta la información que tenía cada jugador sobre el otro en cada interacción. Con base en esta información, se solicitaba a los jugadores tomar sus decisiones en cada uno de los juegos. Recuérdese que cada participante hacia el mismo juego con tres personas distintas.

Muestreo y reclutamiento

Realizamos estos experimentos en los grupos descritos en la propuesta, incluyendo funcionarios locales y beneficiarios de los servicios sociales, así como grupos

Gráfico 3A.2 Entorno general del laboratorio



Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 3A.3 Información para los jugadores

<i>Lo que el jugador 1 observaba en la tarjeta del 2</i>	<i>Lo que el jugador 2 observaba en la tarjeta del 1</i>
Fotografía	Edad
Lugar de nacimiento y edad	Género
Estado civil (marital)	Nivel educativo (grado más alto obtenido)
Ocupación y tiempo en ella	Proveedor de servicio (salud, educación, cuidado infantil, nutrición)
Distrito, ubicación y estratificación	Años de trabajo
Número de personas a cargo	Posición
Menores de edad a cargo	
Último año de educación	
SISBÉN	

Fuente: compilación de los autores.

de control. En la mayoría de los casos, el papel del jugador 1 era asignado a funcionarios locales y sujetos comparables del grupo de control y el papel de los receptores lo jugaban personas de la muestra de poblaciones pobres que eran beneficiarios reales o potenciales de los servicios sociales.

Utilizamos los términos “objetivo” y “control” para los participantes de nuestros experimentos. Con “objetivo” nos referimos a aquellos individuos que participaron en el proceso directo de solicitud y prestación de servicios sociales. En el caso de los jugadores 1, la muestra objetivo se refiere a los empleados de las entidades de servicios públicos que interactúan directamente con los beneficiarios potenciales o reales de los servicios sociales para los pobres. Éstos incluyen empleados de cuello blanco y cuello azul en los cuatro tipos de organismos (educación, salud, cuidado infantil y programas de nutrición). Los jugadores 2 son personas que solicitan, reúnen los requisitos para solicitar o están recibiendo estos servicios sociales. En cuanto a los “controles”, reclutamos ciudadanos urbanos con diferentes niveles de educación, ingreso, ocupación y lugar de residencia, para actuar como grupos de control para los jugadores 1, 2 y 3.

Reclutamos participantes visitando barrios donde los beneficiarios potenciales solicitan estos servicios sociales o donde los reciben. Además, reclutamos funcionarios locales o empleados para estos programas del gobierno. Los ejemplos incluyen servicios de salud para los ciudadanos más pobres, centros preescolares públicos y guarderías, comedores comunitarios y programas nutricionales del gobierno. Se incluyeron los siguientes grupos en el grupo de los sujetos:

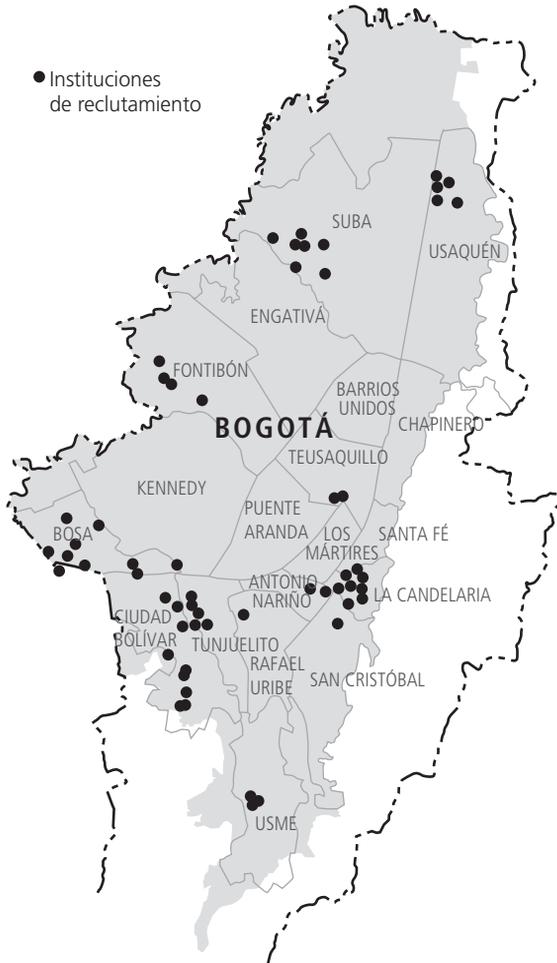
- Solicitantes potenciales y beneficiarios actuales de servicios de protección social.
- Funcionarios locales de las entidades de Bogotá que prestan servicios sociales como educación, salud, cuidado infantil y nutrición.
- Encuestadores, usualmente contratados por contratistas privados que realizan las encuestas del SISBÉN en las grandes ciudades y áreas metropolitanas.
- Controles (otros funcionarios del gobierno y ciudadanos con características demográficas equivalentes a las de los grupos anteriores).

El mapa del gráfico 3A.3 muestra la ubicación de las entidades públicas en las que se reclutaron los jugadores 1.

En el caso de los funcionarios locales, la confidencialidad y privacidad de los datos fueron un gran motivo de preocupación, pues les estábamos solicitando a las personas revelar sus preferencias en cuanto a justicia, altruismo y discriminación. Por consiguiente, la identidad de los funcionarios locales o sus decisiones nunca se revelaron a los demás jugadores y no podían ser observadas por sus superiores. En realidad, intentamos reclutar más de un funcionario por cada proveedor de servicios que visitamos en la muestra.

Para los jugadores 2, el reclutamiento tuvo lugar entre los pobres y los grupos más vulnerables alrededor de éstas y otras ubicaciones en la ciudad. En el cuadro 3A.4 se muestra la ubicación geográfica (localidad) de las familias de los participantes y en el cuadro 3A.5 la asistencia de los participantes, según el papel que representaron. Para dar una idea de las ubicaciones y ocupaciones, en los cuadros 3A.6 a 3A.8 se presenta la composición de la muestra, por tipo de jugador, para los grupos objetivo y de control.

Gráfico 3A.3 Reclutamiento de jugadores 1 en Bogotá, Colombia, por ubicación geográfica



Fuente: compilación de los autores.

En los tres cuadros siguientes, aparece la composición de nuestra muestra para los jugadores 1, 2 y 3 para los grupos objetivo y de control, para ilustrar sus ubicaciones y ocupaciones.

Con el fin de dar una idea de la condición socioeconómica de los jugadores reclutados, en el cuadro 3A.9 se presentan los gastos familiares (en pesos colombianos y dólares de EUA) reportados por los jugadores en las submuestras de los grupos objetivo y de control.

Cuadro 3A.4 Ubicación geográfica de los hogares de los participantes (porcentaje)

<i>Ubicación</i>	<i>N</i>	<i>Jugador 3</i>	<i>Jugador 2</i>	<i>Jugador 1</i>
Antonio Nariño	20	0,0	85,0	15,0
Barrios Unidos	6	33,3	16,7	50,0
Bosa	17	5,9	58,8	35,3
Candelaria	1	0,0	100,0	0,0
Chapinero	54	25,9	59,3	14,8
Ciudad Bolívar	33	0,0	51,5	48,5
Engativá	43	32,6	7,0	60,5
Fontibón	26	19,2	7,7	73,1
Kennedy	35	25,7	17,1	57,1
Mártires	5	20,0	40,0	40,0
Puente Aranda	15	20,0	20,0	60,0
Rafael Uribe	14	0,0	50,0	50,0
San Cristóbal	38	0,0	71,1	28,9
Santafé	39	10,3	64,1	25,6
Suba	43	30,2	18,6	51,2
Teusaquillo	25	28,0	20,0	52,0
Tunjuelito	37	0,0	40,5	59,5
Usaquén	36	33,3	16,7	50,0
Usme	11	0,0	45,5	54,5
Alrededores	15	40,0	20,0	40,0
Total	513	17,7	38,0	44,2

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 3A.5 Jugadores que asistieron a las sesiones, por papeles

<i>Papel del jugador</i>	<i>N</i>	<i>% del total reclutado</i>	<i>% de grupo objetivo</i>	<i>% de grupo de control</i>
1	227	90,80	75,33	24,67
2	195	82,28	84,10	15,90
3	91	97,85	100	
Total	513	568 reclutados		

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 3A.6 Jugadores 1, por grupos

<i>Grupo objetivo</i>			<i>Grupo de control</i>		
<i>Funcionarios locales</i>	<i>N</i>	<i>%</i>		<i>N</i>	<i>%</i>
Alcaldía	3	1,75	Estudiantes universitarios	27	48,21
Educación ^a	31	18,13	Sector privado ^e	9	16,07
Salud ^b	34	19,88	Gobierno (central) ^f	10	17,86
Nutrición ^c	28	16,37	Gobierno (distrital) ^g	10	17,86
Cuidado infantil ^d	44	25,73			
Encuestadores SISBÉN	31	18,13			
Total	171	100		56	100

Fuente: compilación de los autores.

- a. Escuelas públicas y Cadel (Centro administrativo de educación local).
 b. ARS (Administradora de Régimen Subsidiado), UPA (Unidad Primaria de Atención), UBA (Unidad Básica de Atención), CAMI (Centro de Atención Médica Inmediata).
 c. Comedores comunitarios y COL (Centro Operativo Local).
 d. Hogares Comunitarios, guarderías, jardines infantiles, Casas Vecinales, preescolares
 e. Universidades y ONG.
 f. DNP (Departamento Nacional de Planeación).
 g. SGD (Secretaría de Gobierno Distrital), SHD (Secretaría de Hacienda Distrital).

Cuadro 3A.7 Jugadores 2, por grupos

<i>Grupo objetivo</i>			<i>Grupo de control</i>		
	<i>N</i>	<i>%</i>		<i>N</i>	<i>%</i>
Desplazados	43	26,22	Estudiantes	27	87,10
Discapacitados	4	2,44	Sector privado ^a	4	12,90
Indígenas	1	0,61	Negros	6	19,35
Ex combatientes	34	20,73	SISBÉN	3	9,68
Recicladores	18	10,98			
Vendedores de la calle	12	7,32			
Negros	25	15,24			
SISBÉN	107	65,24			
Total	164			31	

Fuente: los autores.

- a. Universidades y ONG's.

Cuadro 3A.8 Jugadores 3, por grupos

<i>Grupo objetivo</i>			<i>Grupo de control</i>		
<i>Funcionarios</i>	<i>N</i>	<i>%</i>		<i>N</i>	<i>%</i>
Gobierno (central) ^a	38	90,48	Estudiantes	30	61,22
Gobierno (distrital) ^b	1	2,38	Sector privado ^d	13	26,53
Congreso	1	2,38	Calle	6	12,24
Organizaciones internacionales ^c	2	4,76			
Total	42	100		49	100

Fuente: compilación de los autores.

a. Ministerio de Comunicaciones, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Minas y Energía, Superintendencia Financiera, DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), CGR (Contraloría General de la República), FOSYGA (Fondo de Solidaridad y Garantías).

b. SGD (Secretaría de Gobierno Distrital).

c. CEPAL (Comisión Económica para América Latina).

d. Universidades y ONG's.

Cuadro 3A.9 Gastos familiares mensuales de los jugadores, por su papel (US\$)

<i>Papel del jugador</i>	<i>Objetivo</i>			<i>Control</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Promedio	293,22	135,19	678,25	906,10	580,10	1.147,70
Mínimo	20,08	7,23	120,45	120,45	120,45	100,38
Máximo	3.613,50	401,50	2.409,00	4.015,00	2.409,00	6.022,50
Desviación estándar	309,11	698,14	502,21	817,35	490,16	1.434,74

Fuente: compilación de los autores.

Nota: US\$1 = Col\$2.490,66 (promedio medio mensual para el período comprendido entre mayo y julio de 2006, de acuerdo con <http://www.banrep.gov.co>).

En el cuadro 3A.10 se presenta la clase de ayuda y beneficios de bienestar que recibían los jugadores 2 del gobierno a través de distintos programas de servicios sociales. Se basa en la encuesta demográfica que llenó cada participante.

Características sociodemográficas de los jugadores

En los cuadros 3A.11 y 3A.12 se presenta una serie de características para la muestra de participantes. Recuérdese que el otro jugador solo conocía la información de la tarjeta.

Cuadro 3A.10 Beneficios en bienestar de la población objetivo (jugadores 2)

	<i>Objetivo</i>	<i>Control</i>
1. Posesión de un certificado de programa de ayuda (porcentaje)		
Certificado de SISBÉN	52,63	9,67
Certificado de ex combatiente	29,82	0
Certificado de programa de ayuda a desplazados	11,40	0
Programa <i>Familias en Acción</i>	3,51	0
2. Uso de programas de bienestar (porcentaje)		
Personas que reciben beneficios de programas públicos	79,27	29,03
Educación ^a	56,92	88,89
Nutrición ^b	29,23	0
Salud ^c	84,62	33,33
Cuidado infantil ^d	17,05	0

Fuente: compilación de los autores.

a. Escuelas públicas y CADEL (Centro Administrativo de Educación Local).

b. Comedores comunitarios y COL (Centro Operativo Local).

c. ARS (Administradora de Régimen Subsidiado), UPA (Unidad Primaria de Atención), UBA (Unidad Básica de Atención), CAMI (Centro de Atención Médica Inmediata).

d. Hogares Comunitarios, guarderías, jardines infantiles, Casas Vecinales, preescolares.

Pagos

Cada jugador recibía sus propias ganancias de por lo menos uno de los cinco juegos y a lo sumo de tres juegos, seleccionados al azar. La frecuencia final de cada juego pagado a cada jugador aparece en el cuadro 3A.13. Puesto que en el juego 3PP era necesario pagar al menos a un jugador 3 y se deseaba pagar a todos los jugadores cuando se seleccionaba un juego, todos los jugadores 1 y 2 participantes en el 3PP recibieron pago. Aquellos que no lo recibieron por el 3PP, lo obtuvieron por alguna de las demás actividades.

En el cuadro 3A.14 aparecen las ganancias finales, sin incluir los honorarios por presentarse. En total se pagaron US\$2.700 a los 513 participantes. Cada jugador recibió también honorarios por asistencia de Col\$4.000 (US\$1,60).

Eficiencia social y equidad en los juegos

El cuadro 3A.15 presenta las estadísticas de equidad y eficiencia social para cada juego y para los dos tipos principales (jugador 1-jugador 2) de interacción, por muestras. Estas interacciones fueron objetivo-objetivo, control-control, objetivo-control y control-objetivo.

Cuadro 3A.11 Características de los jugadores 2 observadas por los jugadores 1

A
 Lugar de nacimiento y Edad
 San Martín, 52 años
 Estado civil
 Unión libre, vive con su cónyuge
 Oficina y tiempo en el oficio
 Desempleado's hasta 6 meses
 Estrato, Barrio y Localidad en el cual vive
 Estrato 2, Kennedy, Kennedy
 Grupo de SISBEN al cual pertenece
 Ninguno
 Último nivel educativo aprobado
 Básica secundaria
 Total personas a cargo
 3
 Menores a cargo
 2
 Otra
 Desplazado

	Objetivo	Control
Género (%)		
Femenino	57,93	58,06
Masculino	42,07	41,94
Raza (%)		
Negra	15,24	19,35
Indígena	7,93	0
Mestiza	76,83	80,65
SISBÉN (%)		
Sí	65,24	9,68
No	34,76	90,32
Grupo de SISBÉN (%)		
0	43,40	0
1	39,62	0
2	13,21	33,33
3	3,77	33,33
4	0	33,33
Educación: nivel^a		
Medio	2,62	5,35
Máximo	6	8
Mínimo	0	4
DE	0,79	0,80
Educación: años		
Medio	8,15	17,26
Máximo	18	20
Mínimo	0	15
DE	3,57	0,77
Otras (%)		
Desplazados	38,39	0
Discapacitados	3,57	0
Ex combatientes	30,36	0
Indígenas	0,89	0
Recicladores	16,07	0
Vendedores de la calle	10,71	0

	Objetivo Control	
Edad		
Media	31,98	22,39
Máxima	16	18
Mínima	65	32
DE	12,87	3,56
Estado civil (%)		
Soltero(a)	39,63	96,77
Casado(a)	7,93	3,23
Unión libre	36,59	0
Divorciado(a)	3,66	0
Viudo(a)	12,20	0
Actividad (%)		
Trabajo	51,22	16,13
Estudio	15,85	83,87
Buscando trabajo	21,95	0
Trabajo en hogar	7,93	0
Discapacitado(a)	1,83	0
Otra	1,22	0
Empleo (%)		
Sector privado	27	100
Trabajador(a) no calificado(a)	1,12	0
Trabajador(a) oficial	2,25	0
Trabajo en hogar	6,74	0
Trabajador(a) profesional	1,12	0
Trabajador(a) independiente	59,55	0
Desempleado	2,25	0
Años en esa actividad		
Promedio	4,78	10,26
Máximo	40	21
Mínimo	0	0,02
DE	8,29	7,67
Estrato (%)		
0	13,50	0
1	26,99	3,23
2	25,77	9,68
3	17,79	54,84
4	15,95	19,35
5	0	6,45
6	0	6,45
Personas a cargo		
Promedio	1,98	0
Máximo	7	0
Mínimo	0	0
DE	1,85	0
Hijos		
Promedio	1,54	0
Máximo	6	0
Mínimo	0	0
DE	1,58	0

Fuente: compilación de los autores.

Nota: DE = desviación estándar.

a. 1 = primaria (incompleta); 2 = secundaria (incompleta); 3 = terciaria (técnica, universitaria incompleta o completa).

Cuadro 3A.12 Características de los jugadores 1 observadas por los jugadores 2

1	Código jugador S19J10041
La siguiente información es de la persona de la foto con la	
Edad	21 años
Género	Femenino
Nivel Educativo	Universitario sin título
Funcionario público de	Colegio Distrital
Cuántos años lleva trabajando allí	10 años
Cargo que desempeña en la institución	Seguridad

<i>Solo objetivo</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Funcionarios	176	77,53
Educación ^a	35	19,89
Cadel		22,86
CED		60,00
Salud ^b	34	19,31
CAMI		17,65
UBA		29,41
UPA		26,47
Nutrición ^c	28	15,91
COL		21,95
DABS		39,29
Idipron		25,00
Cuidado infantil ^d	54	30,68
Jardín DABS		61,11
Hogar ICBF		38,89
Encuestadores SISBÉN	31	13,66

	<i>Objetivo</i>	<i>Control</i>
Edad		
Media	34,3	25,9
Máxima	17	17
Mínima	55	54
DE	8,43	8,79
Género		
Femenino	57,93	58,06
Masculino	42,07	41,94
Educación: nivel		
Medio	4,46	5,71
Máximo	8	8
Mínimo	2	3
DE	1,63	1,36
Educación: años		
Medio	14,53	17,45
Máximo	20	20
Mínimo	4	12
DE	3,91	1,66
Años en la actividad		
Promedio	5,49	3,48
Máximo	33	22
Mínimo	0,08	0,03
DE	5,88	4,88
Sector privado ^e	18,13	6,90
Posición		
Para el gobierno ^f	81,87	93,10
Cuello azul	36,43	7,14
Cuello blanco	63,57	92,59
Estudiantes	0,00	48,21

Fuente: compilación de los autores.

Nota: DE = desviación estándar.

- Escuelas públicas, Cadel (Centro administrativo de educación local) y CED (Centro de Educación para el Desarrollo: programas educativos).
- ARS (Administradora de Régimen Subsidiado), UPA (Unidad Primaria de Atención), UBA (Unidad Básica de Atención) y CAMI (Centro de Atención Médica Inmediata).
- Comedores comunitarios y COL (Centro Operativo Local).
- Comedores Comunitarios, COL (Centro Operativo Local), DABS (Departamento Administrativo de Bienestar Social: programas de bienestar) e Idipron (Instituto para la Protección de la Niñez y la Juventud: protección a la juventud y la niñez).
- Universidades y ONG.
- DNP (Departamento Nacional de Planeación), SGD (Secretaría de Gobierno Distrital), SHD (Secretaría de Hacienda Distrital).

Cuadro 3A.13 Frecuencia de pagos por juego

Papel del jugador	Juego				3PP
	DDG	DG	UG	TG	
1	19,33	14,29	18,07	13,03	39,08
2	59,09	14,05	16,94	12,81	39,26
3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	100,00
Total	33,04	11,89	14,69	10,84	48,95

Fuente: compilación de los autores.

Nota: n.a. = no aplicable. DDG = juego de dictador distributivo; DG = juego de dictador; UG = juego de ultimátum; TG = juego de confianza; 3PP = juego de castigo de tercero.

Cuadro 3A.14 Ganancias por papel^a

Papel del jugador	Media	Máxima	Mínima	Sumatoria	Desviación estándar
1	3,71	10,40	0,00	862	1,80
2	6,60	16,00	0,00	1.504	3,07
3	3,84	4,00	3,20	354	0,32
Total	4,93	16,00	0,00	2.719	2,69

Fuente: compilación de los autores

a. No se pagaba por una actividad cuando el participante no asistía a la sesión. Las ganancias no incluyen los honorarios que se pagaban por presentarse (Col\$4.000 = US\$1,60) a cada uno de los participantes.

Cuadro 3A.15 Eficiencia social y equidad en los juegos de dictador, ultimátum, confianza y castigo de tercero

General	DDG	DG	UG	TG	3PP
<i>Número de observaciones</i>	557	558	559	444	2.118
Eficiencia social real	100%	89%	83%	93%	91%
Media	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Máxima	1,00	0,00	0,50	0,73	0,00
Mínima	0,00	0,30	0,13	0,11	0,18
Desviación estándar	54%	62%	61%	36%	53%
Equidad del jugador 2	1,00	1,00	1,00	0,66	1,00
Media	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Máxima	0,28	0,24	0,17	0,15	0,24
Mínima					
Desviación estándar					
<i>Objetivo: jugadores 1 y 2</i>	DDG	DG	UG	TG	3PP
<i>Número de observaciones</i>	364	360	363	283	1.370
Eficiencia social real	100%	89%	83%	92%	91%
Media	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Máxima	1,00	0,00	0,50	0,73	0,00
Mínima	0,00	0,30	0,13	0,11	0,18
Desviación estándar	52%	62%	61%	35%	52%
Equidad del jugador 2	1,00	1,00	1,00	0,66	1,00
Media	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Máxima	0,27	0,23	0,17	0,15	0,24
Mínima					
Desviación estándar					

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 3A.15 Eficiencia social y equidad en los juegos de dictador, ultimátum, confianza y castigo de tercero (continuación)

Control: jugadores 1 y 2		DDG	DG	UG	TG	3PP
<i>Número de observaciones</i>						
Eficiencia social real	Media	52	57	53	28	190
	Máxima	100%	80%	76%	99%	88%
	Mínima	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	Desviación estándar	1,00	0,00	0,50	0,73	0,00
Equidad del jugador 2	Media	0,00	0,30	0,12	0,05	0,24
	Máxima	42%	61%	57%	32%	48%
	Mínima	1,00	1,00	0,93	0,66	1,00
	Desviación estándar	0,00	0,30	0,13	0,00	0,00
		0,25	0,21	0,16	0,12	0,22
<i>Control: jugadores 1. Objetivo: jugadores 2</i>						
<i>Número de observaciones</i>						
Eficiencia social real	Media	98	99	99	84	380
	Máxima	100%	94%	87%	93%	94%
	Mínima	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	Desviación estándar	1,00	0,00	0,50	0,73	0,00
Equidad del jugador 2	Media	0,00	0,22	0,12	0,11	0,14
	Máxima	70%	71%	68%	44%	62%
	Mínima	1,00	1,00	1,00	0,66	1,00
	Desviación estándar	0,00	0,10	0,35	0,00	0,00
		0,28	0,23	0,16	0,16	0,24

Fuente: los autores.

Nota: DDG = juego de dictador distributivo, DG = juego de dictador, UG = juego de ultimátum, TG = juego de confianza, 3PP = juego de castigo de tercero.

Notas

Los autores quieren agradecer la ayuda de muchas personas que contribuyeron a este proyecto, que les permitieron conseguir las muestras a lo largo de la ciudad, reclutar participantes, llevar a cabo las sesiones experimentales, explorar archivos y entender la prestación de servicios sociales a los pobres. Ellos están agradecidos con las siguientes organizaciones e individuos: Fundación Enseñame a Pescar, Dangely Bernal, Pilar Cuervo, Álvaro Castillo, Hernando Ramírez, Dora Alarcón y Fernando Arrázola (Consultorio Jurídico y Facultad de Derecho, Universidad de los Andes); Natalia Marín (Foro Joven); Yezid Botiva (SEI Consultores); Teresa Ortiz (Jardín Infantil Gimnasio Británico); Luz Mérida Hernández (Fundación Bella Flor); Carlos Betancourt y Germán Nova (Secretaría de Hacienda Distrital); Mauricio Castillo y Luis Hernando Barreto (Contraloría General de la República); Jeannette Ávila (Departamento Administrativo de Bienestar Social); y a los siguientes estudiantes de la Universidad de los Andes, que fueron voluntarios en distintas etapas del proyecto: Pablo Andrés Pérez, Stybaliz Castellanos, Juan Carlos Reyes, Andrés Felipe Sarabia, Gustavo Caballero, Gloria Carolina Orjuela, Orizel Llanos y Fabián García. Finalmente, los autores desean expresar su gratitud con Hugo Ñopo y Andrea Moro, quienes hicieron comentarios muy valiosos a versiones preliminares de este documento.

Referencias

- Arrow, Kenneth J. 1973. "The Theory of Discrimination". En *Discrimination in Labor Markets*, ed. Orley Ashenfelter y Albert Rees. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Becker, Gary S. 1971. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berg, Joyce, John Dickhaut y Kevin McCabe. 1995. "Trust, Reciprocity, and Social History". *Games and Economic Behavior* 10 (1995): 122-42.
- Bertrand, Marianne y Sendhil Mullainathan. 2004. "Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination". *American Economic Review* 94 (4): 991-1013.
- Bowles, Samuel. 2004. *Microeconomics: Behavior, Institutions y Evolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis. 2000. "Walrasian Economics in Retrospect". *Quarterly Journal of Economics* 115 (4): 1411-39.
- Brañas, Pablo. 2006. "Poverty in Dictator Games: Awakening Solidarity". *Journal of Economic Behavior and Organization* 60 (3): 306-20.
- Camerer, Colin F. y Ernst Fehr. 2004. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists". En *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from fifteen Small-Scale Societies*, ed. Joseph Henrich y otros. Oxford, R.U.: Oxford University Press.

- Cárdenas, Juan-Camillo y Jeffrey Carpenter. 2008. "Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World". *Journal of Development Studies* 44 (3, March): 337-64.
- Cárdenas, Juan-Camillo y Rajiv Sethi. 2009. "Resource Allocation in Public Agencies: Experimental Evidence". Documento de trabajo, Columbia University, Nueva York. <http://www.columbia.edu/~rs328/rankings.pdf>.
- Chaudhuri, Shubham y Rajiv Sethi. 2003. "Statistical Discrimination with Neighborhood Effects: Can Integration Eliminate Negative Stereotypes?" Game Theory and Information Economics WPA 0312001, Columbia University, Barnard College, Nueva York.
- Fehr, Ernst y Urs Fischbacher. 2004. "Third-Party Punishment and Social Norms". *Evolution and Human Behavior* 25 (2): 63-87.
- Fehr, Ernst y Simon Gächter. 2002. "Altruistic Punishment in Humans". *Nature* 415 (10 January): 137-40.
- Fong, Christina, Samuel Bowles y Herbert Gintis. 2005. "Behavioural Motives for Income Redistribution". *Australian Economic Review* 38 (3): 285-97.
- Fong, Christina M. y Erzo F. P. Luttmer. 2008. "What Determines Giving to Hurricane Katrina Victims? Experimental Evidence on Racial Group Loyalty". Department of Social and Decision Sciences, Carnegie Mellon University (mayo).
- Forsythe, Robert, Joel L. Horowitz, N. E. Savin y Martin Sefton. 1994. "Fairness in Simple Bargaining Experiments". *Games and Economic Behavior* 6 (3):347-69.
- Gaviria, Alejandro y Román Ortiz. 2005. "Inequidad racial en la afiliación al régimen subsidiado en salud". Unpublished mss., Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Bogotá.
- Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert T. Boyd y Ernst Fehr, eds. 2005. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life, Economic Learning, and Social Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze. 1982. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining". *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 (4): 367-88.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr y Herbert Gintis, eds. 2004. *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from fifteen Small-Scale Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Henrich, Joseph, R. McElreath, A. Barr, J. Ensminger, C. Barrett, A. Bolyantz, J. C. Cárdenas y otros. 2006. "Costly Punishment across Human Societies". *Science* (23 June): 1767-70.

- Irarrázaval, Ignacio. 2004. "Sistemas únicos de información sobre beneficiarios en América Latina". Documento presentado en la VII Reunión del Hemisferio de la Red de Pobreza y Protección Social del Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre 11.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch y Richard Thaler. 1986. "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market". *American Economic Review* 76 (4): 728-41.
- Katz, Irwin y R. Glen Hass. 1989. "Racial Ambivalence and American Value Conflict: Correlational and Priming Studies of Dual Cognitive Structures". *Journal of Personality and Social Psychology* 55 (6): 893-905.
- Núñez, Jairo y Silvia Espinosa. 2005. "Exclusión e incidencia del gasto social". Documento CEDE 2005-16, Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Bogotá.
- Phelps, Edmund S. 1972. "The Statistical Theory of Racism and Sexism". *American Economic Review* 62 (4): 659-61.



Discriminación y redes sociales: la popularidad de los estudiantes de secundaria en Argentina

*Julio Elías, Víctor Elías
y Lucas Ronconi**

El propósito de este capítulo es entender la popularidad entre compañeros y evaluar el grado de discriminación que pueda existir en la formación de redes durante la adolescencia en Argentina. ¿Tienen los adolescentes de algún origen étnico particular, menor probabilidad de ser aceptados por sus pares? ¿Influye el ingreso de los padres en la popularidad? ¿Se excluye a los adolescentes nacidos en el extranjero? ¿Es importante el atractivo físico? En varios estudios, y también en los medios de comunicación, se destaca la importancia de este aspecto, lo que sugiere que la discriminación representa un problema en la sociedad argentina (Braylan y Jmelnizky, 2004; Villalpando y otros, 2006).

Con el fin de responder las anteriores preguntas, solicitamos a estudiantes de secundaria seleccionar y clasificar a 10 compañeros de clase, hombres y mujeres, con quienes les gustaría conformar un equipo para realizar actividades escolares. Luego utilizamos esta información para cons-

* Julio Elías, del Banco Central de la República Argentina y la Universidad del CEMA, Víctor Elías, de la Universidad Nacional de Tucumán y Lucas Ronconi, de la Universidad Torcuato di Tella. Los autores agradecen a Adriana Boyer, Lucas Sal y Olga Seeber su excelente asistencia en la investigación y también a Hugo Ñopo Aguilar, Alberto Chong y Andrea Moro sus valiosos comentarios y sugerencias. También nos beneficiamos con los comentarios de Marina Bassi, Laura Ripani, Alejandro Rodríguez, John Dunn Smith y Máximo Torero, y de los participantes en el seminario de la Universidad de San Andrés y las reuniones de la Latin American Research Network sobre “Discriminación y resultados económicos” en Washington, DC y México en 2006. Estamos agradecidos con Raquel Gómez por su hospitalidad y su ayuda como coordinadora de la red de investigación.

truir una medida de popularidad. Después, recopilamos información sobre características de los estudiantes, que incluyeron atractivo físico, origen étnico, color de la piel, nacionalidad, desempeño académico anterior, rasgos de personalidad, antecedentes socioeconómicos de los padres y otras características familiares. Posteriormente, exploramos el efecto de esas características en la popularidad.

Durante la adolescencia es importante ser popular por lo menos por tres razones. En primer lugar, los efectos de los compañeros en la escuela son importantes para obtener logros académicos (*ver* Zimmerman, 2003). En segundo lugar, la popularidad de los compañeros afecta el desarrollo de las habilidades sociales, las que, a su vez, parecen ser importantes para lograr el éxito en la edad adulta. Por ejemplo, Galeotti y Mueller (2005) hallaron que quienes fueron clasificados en los primeros lugares por sus compañeros de clase en la secundaria obtienen salarios significativamente mayores cuando son adultos. Por su parte, Kuhn y Weinberger ((2005) encontraron que las personas que ocupan posiciones de liderazgo en la secundaria posteriormente ganan más dinero en la edad adulta. Por último, una de las metas de la vida social es lograr cierta posición en los grupos de los cuales se forma parte (*ver*, por ejemplo, Becker, Murphy y Werning, 2005).

Este estudio presenta dos características distintivas. **Primero**, se estudian clases de escuelas reales, contrario a lo que se hace en la mayoría del trabajo empírico, que depende de experimentos con entornos artificiales.¹ Las autoridades de las escuelas solicitaron a los estudiantes seleccionar compañeros con quienes conformar un equipo para realizar actividades durante el resto del año, mencionando que los equipos se crearían atendiendo a sus preferencias. Segundo, hasta donde tenemos conocimiento, los conjuntos de microdatos disponibles para estudiar la discriminación en Argentina no incluyen información sobre factores como color de la piel, grupo étnico o atractivo físico.² Los hallazgos que aquí se reportan, se basan en un rico conjunto de características estudiantiles, recopilado para explorar la existencia de discriminación basada en diferentes rasgos y para evitar sesgos potenciales debidos a la omisión de variables.

En el capítulo se procede de la siguiente forma: en la primera sección se describen el diseño y los procedimientos de la encuesta; en la segunda, se presentan los datos y se discuten las medidas de popularidad y belleza; en la tercera, se presentan resultados de los principales determinantes de

1 En Mobius y Rosenblat (2006) se encuentra evidencia experimental para Argentina.

2 La evidencia que se presenta en Villalpando y otros (2006) y en Braylan y Jmelniky (2004), se basa en argumentaciones o en la opinión de los autores. Además, mientras nosotros nos centramos en la discriminación de pares entre los adolescentes, estos estudios son más amplios y analizan toda la sociedad argentina. Una discusión sobre los adolescentes y el rechazo entre pares en los Estados Unidos se encuentra en Fisher, Scyatta y Fenton (2000).

la popularidad de los estudiantes; en la cuarta, se tratan algunas características de la popularidad y las redes sociales; en la quinta, se analizan las clasificaciones esperadas por grupos; y, en la sexta, se proporcionan algunos estimados de los beneficios potenciales de unirse a una red. Las conclusiones se presentan en la última sección.

Diseño y procedimientos de la encuesta

El marco de la muestra está conformado por escuelas con estudiantes en el tercer grado del *polimodal* (el equivalente al último año de secundaria) en las municipalidades de Florencio Varela y Hurlingham (ubicadas en el Gran Buenos Aires) y en la ciudad de Tucumán.³ De acuerdo con el censo de 2001, en Argentina viven aproximadamente 1,3 millones de jóvenes entre 16 y 17 años de edad. El marco seleccionado para la muestra impone dos sesgos potenciales con respecto a la población. Primero, solo un 40% de la población en estudio reside en las provincias seleccionadas (35% en Buenos Aires y 5% en Tucumán); y, segundo, no todos los adolescentes están en secundaria. Según el Ministerio de Educación, aproximadamente tres cuartas partes estaban inscritos en este nivel para el año 2001.⁴ La cifra es de 73% para el Gran Buenos Aires y de 65% para Tucumán. Los desertores tienen características diferentes a los inscritos en secundaria (por ejemplo, en promedio son más pobres), lo que sugiere que sería inadecuado extrapolar los resultados del estudio para ellos.

En el Gran Buenos Aires hay casi 1.000 escuelas que ofrecen el *polimodal*; entre ellas 30 están ubicadas en la municipalidad de Florencio Varela y 23 en Hurlingham. En Tucumán, 88 escuelas ofrecen *polimodal*. La encuesta se efectuó en nueve escuelas en el Gran Buenos Aires (seis en Florencio Varela y tres en Hurlingham) y en siete de Tucumán.

La recopilación de los datos se hizo de esta forma: primero, se realizó una encuesta en el salón de clases, donde el “tutor”⁵ entregó a los estudiantes un cuestionario y les solicitó seleccionar y clasificar a aquellos compañeros con quienes preferirían conformar un equipo.⁶ Con base en esta información, se construyeron distintas medidas de popularidad.

3 Se escogieron estas jurisdicciones simplemente porque los autores poseían la capacidad técnica para realizar la encuesta en estos lugares.

4 <http://www.me.gov.ar> (consultado en diciembre 12 de 2004).

5 En Argentina, el tutor o *preceptor* es una autoridad escolar a cargo de varias labores en la escuela, como el control del comportamiento y asistencia de los estudiantes, y la organización de los eventos escolares.

6 Se escogió el número de 10 candidatos, porque es el que se utiliza en el National Longitudinal Study of Adolescent Health que se realiza en las escuelas en los Estados Unidos, cuya encuesta ha sido la fuente de información para la mayoría de los estudios empíricos sobre redes de popularidad y amistad entre los estudiantes.

Vale la pena destacar dos aspectos importantes de la encuesta. Primero, ésta se efectuó en el mes de marzo (el primer mes del año escolar en Argentina) y se les dijo a los estudiantes que, con base en sus preferencias, se conformarían equipos en algún momento durante el año para realizar actividades en la escuela, y que los equipos se reunirían con regularidad. Segundo, en todas las escuelas en las que se efectuaron encuestas, las autoridades estaban planeando conformar equipos y actuar con base en esta información. Por consiguiente, el entorno no fue artificial.

Después de recopilar el primero, el tutor entregó a los estudiantes un segundo cuestionario con preguntas sobre antecedentes socioeconómicos, nacionalidad, raza, grupo étnico y personalidad. Por último, los estudiantes recibieron un tercer cuestionario, en el que se les solicitaba nombrar y clasificar, por separado, a las tres compañeras y tres compañeros que consideraban como los más atractivos físicamente. En este punto, el tutor solicitó a los estudiantes llenar el cuestionario con responsabilidad, mencionando que los resultados serían estrictamente confidenciales y los investigadores los utilizarían para analizar la incidencia de la belleza y otros factores en los adolescentes.

La segunda fuente de información fueron los registros escolares. Se recopiló información sobre las calificaciones de los estudiantes durante el año anterior, sobre si eran beneficiarios del programa Becas y sobre el año en que cada uno se inscribió a la escuela.⁷

En el anexo de este capítulo, se presentan los tres cuestionarios, que fueron diseñados con los siguientes objetivos (en algunas ocasiones en conflicto): mantener la sencillez, recoger solo información pertinente, evitar respuestas en blanco y aumentar la confiabilidad de las respuestas. Las discusiones con los maestros y autoridades fueron de la mayor utilidad para el diseño de estos instrumentos.

Los datos

En esta sección se describen las medidas utilizadas para la popularidad y la belleza y se presentan los datos para las escuelas ubicadas en Buenos Aires y en Tucumán.

Popularidad y belleza

Las medidas de popularidad y belleza se crearon centrándose en las secciones de clasificación de la encuesta (el primero y tercer cuestionarios). Como los estudiantes clasificaron a 10 compañeros en orden de prefe-

⁷ Becas es un programa federal en el que los estudiantes con antecedentes de padres pobres reciben una beca de 400 pesos por año para asistir a la escuela; solo son elegibles estudiantes de escuelas públicas.

rencia para conformar un grupo para realizar actividades escolares; es posible derivar medidas de popularidad de los pares con base en las clasificaciones que recibieron los estudiantes de sus compañeros o, simplemente, sobre la base de haber sido elegidos.⁸

Existen formas alternativas de medir la popularidad y la belleza. Una de las medidas más comunes de popularidad en el análisis de redes, es el número de veces que un estudiante es elegido por sus compañeros, dividido entre el tamaño de la clase. En este estudio se construyó una medida análoga que también incorpora información adicional proveniente de la posición del estudiante en la clasificación.

Primero, se considera la posición del estudiante en la clasificación promedio como una medida de popularidad. Para construir esta medida, se utiliza una clasificación de 1 a 11, donde la undécima posición se asigna a los estudiantes que no fueron nominados en las primeras 10 posiciones por sus compañeros, hombres o mujeres. Con este supuesto, la clasificación promedio para el estudiante i está dada por la siguiente expresión:

$$\bar{r}_i = \sum_{b=1}^{11} \frac{N_{b,i} w_b}{ClassSize_i - 1} \quad (4.1)$$

donde $w_1 = 1, w_2 = 2, \dots, w_{10} = 10$ y $w_{11} = 11$, $N_{b,i}$ es el número de veces que el estudiante i fue nominado en la posición b por sus compañeros, w_b es la posición en la clasificación, y $ClassSize_i$ es el número total de estudiantes en la clase. Una ventaja de esta medida simple es que una transformación monótona de la variable de clasificación, w_b , no afecta los resultados cualitativos.

Además, aplicando un enfoque de variable dicotómica para realizar el análisis, que puede considerarse como una transformación monótona de la variable de clasificación del estudiante, w_b ; se obtienen resultados similares. Sin embargo, este enfoque resulta útil para analizar otros aspectos importantes del mismo problema. Esta perspectiva considera dos alternativas. Primero, se define la popularidad como una variable dicotómica que indica si el estudiante fue elegido por al menos un 50% de sus compañeros. Esto es,

$$d_i = \begin{cases} 1 & \text{si } \frac{\sum_{b=1}^{10} N_{b,i}}{ClassSize_i - 1} \geq 0,5 \\ 0 & \text{de lo contrario} \end{cases} \quad (4.2)$$

8 Los psicólogos del desarrollo usualmente distinguen entre estudiantes populares “sociométricamente” y “percibidos”. Estos últimos son los estudiantes considerados

Una segunda alternativa considerada para cada estudiante de la clase, es si fue elegido separadamente por cada uno de sus compañeros en los primeros cinco lugares para conformar un grupo. Esto es,

$$d_{i,j} = \begin{cases} 1 & \text{si el estudiante } j \text{ eligió al estudiante } i \text{ en los} \\ & \text{primeros cinco lugares} \\ 0 & \text{de lo contrario} \end{cases} \quad (4.3)$$

Por ejemplo, en una clase de 20 estudiantes, habrá 19 observaciones para cada uno, indicando si fue elegido por cada uno de los miembros de la clase. En este ejemplo, habrá un total de 380 observaciones solo para esta clase. Una característica valiosa de este enfoque es que permite una investigación de cómo afectan las características del clasificador la selección individual de los compañeros.

Finalmente, se calcula la desviación estándar de la clasificación de cada estudiante. Esto es,

$$\sigma_{\bar{r}_i} = \sqrt{\sum_{b=1}^{11} \frac{N_{b,i}(w_b - \bar{r}_i)^2}{ClassSize_i - 1}} \quad (4.4)$$

La desviación estándar es baja para los estudiantes que son o muy populares o muy impopulares y es alta para quienes son populares para algunos compañeros, pero no para todos. Esta medida permite un análisis del grado de homogeneidad de las preferencias dentro de un salón de clases.

Utilizando la información obtenida en el tercer cuestionario, se aplica una fórmula similar a la ecuación 4.1 para construir una variable de remplazo para la belleza. Sin embargo, en este caso b va de 1 a 4, pues a los estudiantes solo se les solicitó clasificar a los tres compañeros más atractivos físicamente. Es decir, la medida de belleza se define así:

$$B_i = \frac{\sum_{b=1}^4 N_{b,i} w_b}{ClassSize_i - 1} \quad (4.5)$$

donde $w_1 = 3$, $w_2 = 2$, $w_3 = 1$ y $w_4 = 0$, y $N_{b,i}$ es el número de veces que el estudiante fue clasificado en la posición b por sus compañeros.

populares por sus compañeros, pero no necesariamente apreciados por ellos. Esta variable se obtiene usualmente pidiendo a los estudiantes señalar a los compañeros que consideran como más populares. Nuestra medida captura la popularidad sociométrica. Una discusión más amplia se encuentra en Gillesen y Rose (2005). Los datos no nos permiten medir el rechazo de los pares, debido a que las autoridades escolares se rehusaron a recopilar esta información.

Escuelas ubicadas en Buenos Aires

En Buenos Aires se realizó la encuesta en nueve escuelas –seis en Florencio Varela y tres en Hurlingham. De las nueve, cuatro son públicas y dos de éstas están ubicadas en la municipalidad de Florencio Varela. El número total de estudiantes en las escuelas seleccionadas fue de 641, con un tamaño promedio por clase de 26 estudiantes. Aunque el día de la encuesta, estuvieron ausentes 62 estudiantes, la tasa de participación de los presentes fue de un 100%. Por consiguiente, 579 estudiantes respondieron la encuesta. La edad promedio de los encuestados es de 17 años; menos de la mitad son hombres y casi todos nacieron en Argentina (solo uno de los estudiantes de la muestra era extranjero, del vecino Paraguay).

En el cuadro 4.1 se presentan las estadísticas básicas, el número de respuestas y las correlaciones para las principales variables independientes que entran en la especificación preliminar. Una característica valiosa de este estudio, es que un porcentaje muy alto de los estudiantes respondió cada pregunta. Con excepción del grupo étnico, al que solo respondieron el 65% de los estudiantes,⁹ las demás preguntas las respondieron más del 90%. Aproximadamente el 45% de la muestra era de piel blanca. Con respecto al origen étnico, el 87% de los estudiantes que respondieron la pregunta mencionaron ser de origen europeo, 18% de americano nativo, 4% del Medio Oriente, 2% de asiático y 1% de africano (se les pidió a los estudiantes seleccionar todos los orígenes étnicos aplicables). De un conjunto de cuatro bienes (auto, computador, acceso a Internet y aire acondicionado), los estudiantes tenían, en promedio, 1,6 bienes; y, en promedio, cada uno tenía dos hermanos o hermanas. La nota promedio en el año anterior fue de 7 sobre 10 para matemáticas y 7,7 sobre 10 para literatura, y el 19% de la muestra tiene una beca del programa Becas. La educación promedio de los padres es de 9,7 años de escolaridad.

Es difícil establecer si se trata de una muestra representativa de la población pues no existen otras encuestas con información sobre el color de la piel o los grupos étnicos. Sin embargo, es posible comparar otras características como la educación de los padres. La Encuesta de Calidad de Vida (ECV) fue efectuada por el Instituto Nacional de Estadística en 2001 y en ella la educación promedio de los padres de los adolescentes de 16 a 17 años de edad, que estaban inscritos en *polimodal* y vivían en el Gran Buenos Aires (que incluye tanto a Hurlingham como a Florencio Varela), fue de 9,9 años de escolaridad en 2001, ligeramente mayor que la de la muestra de este estudio.

9 Los estudiantes que no informaron su grupo étnico tienen menos probabilidad de ser blancos, son en promedio más pobres y sus padres tienen menos educación. Dada la correlación positiva entre estas variables y los grupos étnicos europeos, es probable que los estudiantes que no informan su grupo étnico sean parte de un grupo minoritario.

En el panel A del cuadro 4.1 se presentan las correlaciones entre las principales variables independientes incluidas en nuestra especificación. Como se esperaba, la medida de riqueza (en adelante riqueza paterna) se correlaciona altamente con la educación promedio de los padres, con un coeficiente de correlación de 0,46; y se correlaciona negativamente con respecto a si el estudiante recibe una beca y con su número de hermanos, con coeficientes de correlación de -0,32 y -0,23, respectivamente. La riqueza paterna y la educación promedio de los padres también se correlacionan positivamente con respecto a si el estudiante es blanco y tiene origen étnico europeo.

En relación con el desempeño escolar, las notas en matemáticas se correlacionan altamente con las de literatura, con un coeficiente de correlación de 0,33. De ahora en adelante, la nota promedio se utiliza como medida del desempeño académico del estudiante.

La desviación estándar general es 0,5 para piel blanca, 1,37 para riqueza paterna y 3,75 para educación paterna. La desviación estándar dentro de la clase para estas variables es de 0,47, 1,07 y 3,09, respectivamente. Estas cifras muestran que la heterogeneidad dentro de la clase es alta con respecto a la raza y la condición socioeconómica, lo que implica que este entorno es adecuado para estudiar la discriminación entre pares.¹⁰

Escuelas ubicadas en Tucumán

La encuesta se efectuó también en siete escuelas de Tucumán, de las cuales dos son públicas. El número total de estudiantes en las escuelas seleccionadas es de 375 y el promedio del tamaño de la clase es de 28,8 estudiantes. Aunque 32 estudiantes estuvieron ausentes el día de la encuesta, la participación de los presentes fue del 100%, por lo que se tuvo información disponible para 343 estudiantes. La edad promedio de la muestra es de 16,8 años, ligeramente más baja que la de la muestra de Buenos Aires, y solo dos estudiantes de la muestra nacieron en el extranjero.

En el cuadro 4.2 se presentan las estadísticas básicas para la muestra de Tucumán, el número de respuestas y las correlaciones para las principales variables independientes que entran en las especificaciones. Al igual que en Buenos Aires, la tasa de respuesta fue muy alta. La mayoría de las preguntas, incluida la de grupo étnico, tuvo respuesta de más del 95% de los estudiantes. Aproximadamente un 44% de la muestra es de piel blanca, casi igual al 45% que se halló en Buenos Aires. Con respecto al origen étnico, el porcentaje de estudiantes que informaron europeo y americano

10 Por ejemplo, si se segregaran las escuelas totalmente por la raza, sería imposible detectar la discriminación de los compañeros pues los estudiantes solo podrían escoger compañeros de la misma raza.

Cuadro 4.1 Estadísticas descriptivas, Buenos Aires

A. Media, desviación estándar y correlaciones de características individuales seleccionadas

	Riqueza paterna	Educación paterna	Tiene beca	Nota en literatura	Nota en matemáticas	Belleza	Piel blanca	Etnia americana nativa	Etnia europea	Padres nacidos en el extranjero	Número de hermanos(a)s
Media	1,59	9,74	0,19	7,72	6,97	0,28	0,45	0,18	0,87	0,09	2,6
Desviación estándar	1,37	3,75	0,39	1,47	2,09	0,40	0,50	0,38	0,33	0,28	1,8
Número de respuestas	568	578	641	532	530	641	572	371	371	545	564
Educación paterna	0,46										
Tiene beca	-0,32	-0,29									
Nota en literatura	-0,11	-0,03	0,11								
Nota en matemáticas	-0,05	-0,02	0,11	0,33							
Belleza	0,07	-0,05	0,07	0,09	0,02						
Piel blanca	0,18	0,19	-0,03	-0,02	-0,02	0,05					
Etnia americana nativa	-0,13	-0,20	0,08	0,01	0,09	-0,06	-0,15				
Etnia europea	0,16	0,14	-0,02	0,03	-0,01	0,07	0,20	-0,59			
Padres nacidos en el extranjero	0,02	-0,08	0,01	0,04	-0,01	0,01	-0,06	0,11	-0,11		
Número de hermano(a)s	-0,23	-0,19	0,12	-0,10	-0,02	0,01	-0,10	0,09	-0,06	0,04	1,00

B. Media y desviación estándar de características individuales seleccionadas

Variable	Número de respuestas	Media	Desviación estándar
Edad	579	17,1	0,71
Género (masculino = 1)	641	0,47	0,50
Nacionalidad (Argentina = 1)	576	0,99	0,05
Etnia africana	371	0,01	0,09
Etnia asiática	371	0,02	0,15
Etnia del Medio Oriente	371	0,04	0,19

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 4.2 Estadísticas descriptivas, Tucumán

A. Media, desviación estándar y correlaciones de características individuales seleccionadas

	Riqueza paterna	Educación paterna	Tiene beca	Nota en literatura	Nota en matemáticas	Belleza	Piel blanca	Etnia americana nativa	Etnia europea	Padres nacidos en el extranjero	Número no(a)s
Media	2,13	13,05	0,08	7,37	6,40	0,31	0,44	0,13	0,64	0,03	2,40
Desviación estándar	1,40	3,8	0,27	1,51	1,99	0,51	0,50	0,33	0,48	0,17	1,32
Número de respuestas	342	343	375	339	336	375	343	343	343	336	343
Educación paterna	0,39										
Tiene beca	-0,14	-0,15									
Nota en literatura	0,28	0,15	-0,19								
Nota en matemáticas	0,20	0,20	-0,21	0,40							
Belleza	-0,04	0,10	0,00	-0,06	-0,06						
Piel blanca	0,14	0,12	-0,02	0,05	0,03	0,09					
Etnia americana nativa	-0,12	-0,07	0,05	0,03	0,00	-0,14	-0,16				
Etnia europea	0,18	0,25	0,07	0,12	0,04	-0,08	0,06	0,00			
Padres nacidos en el extranjero	0,10	0,04	-0,04	0,00	0,02	0,13	-0,05	0,04	-0,05		
Número de hermanos	-0,04	0,03	0,01	-0,07	-0,06	0,09	0,00	0,01	0,03	0,00	1,00

B. Media y desviación estándar de características individuales seleccionadas

Variable	Número de respuestas	Media	Desviación estándar
Edad	343	16,78	0,53
Género (masculino = 1)	375	0,36	0,48
Nacionalidad (Argentina = 1)	343	0,99	0,08
La vivienda es de hierro corrugado	332	0,01	0,09
Etnia africana	343	0,01	0,08
Etnia asiática	343	0,03	0,18
Etnia del Medio Oriente	343	0,12	0,32

Fuente: compilación de los autores.

nativo fue mucho más bajo que en Buenos Aires. En Tucumán el 64% de los estudiantes informó ser de origen europeo, comparado con un 87% en Buenos Aires, y el 13% reportó origen americano nativo, comparado con el 18% de Buenos Aires. En contraste, la proporción de los que informaron origen del Medio Oriente fue mucho más alta: un 12% comparado con un 4% en Buenos Aires. Los estudiantes tienen en promedio 2,4 hermanos, hombres o mujeres. La nota promedio del año anterior fue de 6,4 sobre 10 para matemáticas y de 7,4 sobre 10 para literatura y solo el 8% de la muestra recibe becas del programa Becas.

En promedio, los estudiantes tienen 2,1 de los cuatro bienes mencionados antes (auto, computador, acceso a Internet y aire acondicionado) y la educación paterna promedio de la muestra es de 13 años. Es claro que la muestra de Tucumán tiene una condición socioeconómica superior a la de Buenos Aires. Esta diferencia se explica, en parte, por el hecho de que el ingreso promedio y la educación promedio en la ciudad capital de Tucumán son más altos que en Hurlingham y en Florencio Varela. Sin embargo, cinco de las siete escuelas encuestadas en Tucumán son privadas, lo que sugiere que la muestra que estudiamos en Tucumán representa en exceso a estudiantes con alta condición socioeconómica, algo que se confirma con el hecho de que en la ECV la educación paterna promedio es de 10,8 años en los adolescentes de 16 a 17 años de edad que asisten a la escuela y viven en el Gran Tucumán (que incluye a la ciudad de Tucumán).¹¹

En el panel A del cuadro 4.2 se presentan, para Tucumán, las correlaciones entre las principales variables independientes incluidas en la especificación. Como en el caso de Buenos Aires, la riqueza paterna se correlaciona positivamente con la educación paterna promedio y negativamente con respecto al número de hermanos y a si los estudiantes tienen beca. No obstante, dichas correlaciones son menores en términos absolutos que para la muestra de Buenos Aires. La riqueza paterna y la educación paterna promedio se correlacionan también positivamente con respecto a si el estudiante es blanco y a la etnia europea.

Al igual que en Buenos Aires, la heterogeneidad dentro de la clase es alta con respecto a la raza y la condición socioeconómica. La desviación estándar general y dentro de la clase es de 0,5 y 0,48, respectivamente, para la variable piel blanca; 1,4 y 1,23 para la riqueza paterna; y 3,8 y 3,4 para la educación paterna.

11 Sin embargo, los residentes de la ciudad de Tucumán son, en promedio, más ricos y tienen más educación que los que residen en el Gran Tucumán, pero fuera de la ciudad. Por esto, el grado de representación excesiva de estudiantes de familias de ingreso alto en la ciudad de Tucumán en nuestra muestra está algo exagerado en las cifras anteriores.

Resultados empíricos

En esta sección se investigan los efectos de las características individuales, como color de la piel, belleza, origen étnico y riqueza familiar, en la popularidad de los estudiantes. En el análisis se asume que las clasificaciones de los estudiantes dependen de un conjunto de características individuales. Además, al clasificar a sus compañeros, los estudiantes pueden diferir en su valoración de cada característica pertinente. Por ende, hay una distribución de valoraciones sobre cada característica en la población.

La clasificación de un estudiante se determina, por consiguiente, por sus propias características y por el valor que sus compañeros (o sea, los clasificadores) le dan a cada una de ellas. Con el siguiente modelo empírico, que sirve de base para las estimaciones, se resumen dichas consideraciones:

$$r_{i,j} = x'_i \alpha_j + \beta_{1,j} B_i + u_{i,j} \quad (4.6)$$

donde $r_{i,j}$ es la clasificación que asignada al estudiante i por el estudiante j , con valores de 1 a 11; x_i es un vector de características individuales, B_i es una medida de la belleza del estudiante y $u_{i,j}$ es una alteración, que representa las demás fuerzas que afectan a $r_{i,j}$ no medidas explícitamente.

Utilizando la ecuación 4.6, la ecuación 4.7 da la clasificación promedio del estudiante i :

$$\bar{r}_i = x'_i \bar{\alpha} + \bar{\beta}_1 B_i + \bar{u}_i \quad (4.7)$$

donde la barra superior denota la media calculada sobre la clase escolar.

De acuerdo con la ecuación 4.7, el efecto parcial de una de las características de un estudiante (por ejemplo, belleza o raza) en su clasificación promedio es igual a la valoración promedio que la clase le da a esa característica. Una implicación importante de este análisis es que, utilizando la clasificación promedio del estudiante como medida de popularidad, solo es posible recuperar la valoración promedio de la población para cada característica.

Además, las valoraciones promedio pueden variar también entre las distintas clases, de acuerdo con las características observables y no observables de cada una de ellas; por ejemplo, la riqueza paterna promedio y si la clase es o no mixta. Esto implica que la clasificación promedio para el estudiante i en la clase k está dada por la siguiente ecuación:

$$\bar{r}_{ik} = x'_{ik} \bar{\alpha}_k + \bar{\beta}_{1,k} B_{ik} + \bar{u}_{ik} \quad (4.8)$$

donde el subíndice k refleja las variaciones de las valoraciones promedio a través de clases.

La estimación de la ecuación 4.8 suscita algunos problemas econométricos. Primero, el término de error en el modelo de regresión lineal es

heteroscedástico porque el número de estudiantes es distinto en cada clase y la distribución misma puede variar a través de clases. Este problema se resuelve computando errores estándar agrupados, donde los grupos corresponden a cada clase de las escuelas.

Segundo, al estimar el efecto de la belleza en la clasificación promedio del estudiante, es probable que la medida de belleza tenga un error de medición por, al menos, dos razones. La primera, que los estudiantes solo seleccionaron y clasificaron a los tres compañeros más atractivos y no a toda la clase; y la segunda, que los estudiantes no proporcionaron una medida absoluta de belleza para los compañeros seleccionados.

Más adelante se estiman diferentes versiones de la ecuación 4.8. Primero, se asume un efecto común de las características individuales en la clasificación promedio del estudiante. Luego, se permiten variaciones en los coeficientes de las clases según se trate, o no, de una escuela mixta. Para verificar la robustez de nuestros estimados con respecto a las diferentes definiciones de popularidad, se corre también un modelo probit, utilizando la popularidad del estudiante como variable dependiente según la definición de la ecuación 4.2. Finalmente, se utiliza una versión modificada de la ecuación 4.6 para investigar cómo afectan la belleza y el desempeño académico del clasificador, sus valoraciones de cada característica individual.

Efectos básicos de características individuales en la popularidad

En el cuadro 4.3 se cataloga a los estudiantes de acuerdo con su clasificación promedio como muy popular (el primer 20% de la clase), moderadamente popular (entre el 20 y el 80%) e impopular (el último 20% de la clase). El cuadro presenta la media de la riqueza paterna, educación paterna, belleza, desempeño escolar y raza para estos tres grupos. Se presentan por separado los resultados para Buenos Aires y Tucumán.

En ambas provincias, los estudiantes más populares son, en promedio, más atractivos físicamente y tienen mejores notas que los impopulares. Al observar las diferencias en raza, riqueza y educación paterna en los grupos, el signo de dichas diferencias varía según la muestra.

En Buenos Aires, los estudiantes con alta clasificación son, en promedio, más pobres que los de baja clasificación, y la educación promedio de sus padres es también menor. En Tucumán se observa lo opuesto: los estudiantes con alta clasificación son, en promedio, más ricos y sus padres son, en promedio, más educados. Puesto que la riqueza promedio en la muestra de Buenos Aires es menor que en la de Tucumán, esto sugiere que la relación entre la clasificación promedio y la riqueza puede variar con el nivel de riqueza, presentándose una relación en forma de U entre la clasificación promedio y el ingreso. Con respecto a la raza, en Buenos Aires, el porcentaje de estudiantes de grupo étnico americano nativo es mayor entre los estudiantes de alta clasificación que en los de baja; en

Cuadro 4.3 Riqueza, educación paterna, desempeño escolar, raza y belleza de acuerdo con la clasificación promedio del estudiante; Buenos Aires y Tucumán

	Buenos Aires			Tucumán		
	Muy popular (20% superior)	Moderadamente popular (entre 20 y 80%)	Impopular (20% inferior)	Muy popular (20% superior)	Moderadamente popular (entre 20 y 80%)	Impopular (20% inferior)
Riqueza paterna	1,45	1,52	2,05	2,51	2,05	1,91
Educación paterna	9,21	9,71	10,52	13,53	13,00	12,60
Nota en literatura	8,04	7,76	7,10	7,62	7,39	7,00
Nota en matemáticas	7,39	7,00	6,27	6,75	6,38	6,07
Belleza	0,40	0,28	0,10	0,51	0,28	0,14
Piel blanca	0,45	0,46	0,41	0,39	0,46	0,46
Etnia americana nativa	0,21	0,19	0,12	0,09	0,14	0,14
Etnia europea	0,89	0,86	0,91	0,63	0,62	0,69
Padres extranjeros	0,09	0,08	0,07	0	0,03	0,03

Fuente: compilación de los autores.

Tucumán, por su parte, sucede lo contrario. Además, en Tucumán el porcentaje de estudiantes con piel blanca es menor entre los estudiantes de alta clasificación que entre los de baja.

El cuadro 4.4 presenta estimados de los efectos de características individuales en la popularidad del estudiante, asumiendo un efecto homogéneo en las clases. Todas las regresiones se corrieron por el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). La variable dependiente es la clasificación promedio del estudiante según se definió en la ecuación 4.1. En la primera columna se presentan los resultados utilizando la muestra agrupada. En las columnas 2 y 3 se muestran los resultados para Buenos Aires y Tucumán, respectivamente.

Todas las especificaciones incluyen variables dicotómicas por clase escolar. En el cuadro solo se informan las variables que resultan ser importantes para el análisis y las regresiones incluyen los siguientes controles, que no se presentan en el cuadro por no ser estadísticamente significativos: el número de años que el estudiante ha vivido en el distrito de la escuela, si tiene beca, si vive con ambos padres, si sus padres están casados, si sus padres nacieron fuera de la provincia en la que se ubica la escuela, y medidas de la personalidad del estudiante. Se informan entre paréntesis y debajo de cada coeficiente los errores estándar agrupados, donde los grupos corresponden a las clases de la escuela.

Los resultados describen un panorama consistente a través de las muestras para dos factores como determinantes principales de la clasificación promedio de un estudiante. Dichos factores son el desempeño académico (la nota promedio) y la belleza. Ambos tienen signo negativo, lo que significa que los estudiantes con mejores notas y los que se perciben como más bello(a)s, se clasifican en una posición más alta (es decir, son más populares). Ambas variables son estadísticamente significativas al nivel del 1% en todas las muestras.

Cuadro 4.4 Estimados de los efectos de características individuales en la clasificación promedio del estudiante; Buenos Aires y Tucumán

	<i>Todos I</i>	<i>Buenos Aires II</i>	<i>Tucumán III</i>
Edad	0,037 (0,044)	0,097* (0,055)	-0,104** (0,048)
Género (masculino = 1)	-0,168 (0,118)	-0,309** (0,129)	0,118 (0,239)
No nacido(a) en la provincia de la escuela	0,549** (0,235)	0,791*** (0,212)	-0,062 (0,473)
No nacido(a) en el distrito de la escuela	-0,101 (0,069)	-0,147** (0,064)	0,145 (0,271)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 4.4 Estimados de los efectos de características individuales en la clasificación promedio del estudiante; Buenos Aires y Tucumán (*continuación*)

	Todos I	Buenos Aires II	Tucumán III
Nota promedio	-0,195*** (0,033)	-0,179*** (0,037)	-0,199*** (0,069)
Belleza	-0,377*** (0,099)	-0,297*** (0,101)	-0,501*** (0,167)
Etnia americana nativa	-0,063 (0,116)	-0,335 (0,217)	0,003 (0,152)
Etnia europea	-0,111 (0,112)	-0,538** (0,248)	-0,030 (0,135)
Etnia africana	0,190 (0,143)	0,583* (0,315)	0,466*** (0,134)
Etnia asiática	0,227* (0,136)	-0,268 (0,217)	0,284* (0,167)
Etnia del Medio Oriente	0,081 (0,083)	-0,101 (0,176)	0,030 (0,128)
No informó etnia	-0,038 (0,142)	-0,494* (0,253)	
Color de la piel (blanco = 1)	-0,022 (0,069)	-0,073 (0,094)	0,082 (0,093)
Riqueza paterna	-0,022 (0,031)	-0,005 (0,042)	-0,046 (0,047)
Educación paterna promedio	-0,018** (0,009)	-0,016 (0,013)	-0,025** (0,010)
Número de hermanos	0,019 (0,020)	0,037* (0,020)	-0,024 (0,050)
Padres extranjeros	0,037 (0,156)	-0,045 (0,174)	0,623* (0,333)
Observaciones	840	509	331
R ²	0,45	0,48	0,48
F	10,71	16,36	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: las muestras para Buenos Aires y Tucumán comprenden todos los estudiantes que respondieron las encuestas para los cuales todas las variables incluidas en la regresión estuvieron disponibles. La variable dependiente es la clasificación promedio del estudiante (*ver* ecuación 4.1). Todas las regresiones incluyen los siguientes controles: variables dicotómicas para la clase escolar, número de años que tiene el estudiante de vivir en el distrito, si tiene beca, si vive con el padre y la madre, si ellos están casados, si los padres nacieron fuera de la provincia de la escuela y medidas de la personalidad del estudiante. Los errores estándar agrupados se presentan entre paréntesis debajo de cada coeficiente, donde los grupos corresponden a las clases escolares.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Considérese en primer lugar el efecto de la nota promedio en la popularidad del estudiante. Los coeficientes de estas variables son muy similares en las muestras: $-0,18$ para la muestra de Buenos Aires y $-0,2$ para la de Tucumán, lo que implica que un aumento de cinco puntos en las notas ocasiona una ganancia de aproximadamente una posición en la clasificación.¹² En relación con el efecto de la belleza, la magnitud del mismo en la muestra de Tucumán es mayor que en la de Buenos Aires, por un factor de 1,7. Este tema se trata con mayor detalle más adelante.

No parece haber un efecto fuerte y consistente del grupo étnico y el color de la piel en la clasificación promedio de los estudiantes. El color de la piel no se correlaciona significativamente con la popularidad en ninguna de las especificaciones. Con respecto al origen étnico, en la muestra agrupada, solo la etnia asiática tiene efecto negativo en la popularidad y solo es significativo al nivel del 10%. Al observar la muestra de Buenos Aires, ser de etnia europea aumenta la popularidad de forma importante, mientras que ser de etnia africana la disminuye (significativa al nivel del 10%). Sin embargo, en Buenos Aires, quienes no suministraron información sobre su etnia fueron más populares. Dado que es más probable que quienes no informan su etnia formen parte de alguna minoría, el efecto positivo estimado de la etnia europea puede presentar un sesgo hacia arriba. Para Tucumán, donde el 95% de los estudiantes informaron su etnia, las etnias africana y asiática se correlacionan negativamente con la popularidad (aunque en el último caso el efecto solo es significativo al nivel del 10%).

Con respecto a los efectos de la educación paterna promedio, los coeficientes son negativos y estadísticamente significativos en la muestra agrupada y en Tucumán (es decir, los estudiantes cuyos padres son más educados son más populares). En contraste, la riqueza paterna no tiene un efecto significativo en la popularidad. Puesto que las variables de riqueza y educación paterna promedio están altamente correlacionados (coeficientes de correlación de 0,46 y de 0,39 para las muestras de Buenos Aires y Tucumán, respectivamente) es difícil distinguir el efecto. Por último, no se encontró correlación entre la popularidad y la nacionalidad de los padres (salvo en Tucumán, donde los estudiantes con padres nacidos en el extranjero son menos populares, aunque el efecto solo es significativo al nivel del 10%).

El efecto del atractivo físico en la popularidad estaría sesgado si se correlacionara la belleza con el término de error. El atractivo físico se mide con base en las clasificaciones suministradas por los estudiantes, no

12 Se obtienen resultados similares incluyendo regresores separados para las notas de matemáticas y literatura. Ambas variables son negativas y estadísticamente significativas. Incluimos también una variable dicotómica igual a 1 si el estudiante logra la mejor nota de la clase. Este indicador no es significativo en ninguna de las muestras.

por evaluadores externos. Si los estudiantes clasifican a sus compañeros con base, no solo en su atractivo físico, sino también en otros rasgos no observables por el econométrista, el efecto estimado de la belleza capturaría tanto los del atractivo físico como los del factor no observado. Los rasgos de la personalidad, como la extroversión, representan factores usualmente no observados por el econométrista, pero podrían estar correlacionados tanto con la belleza como con la popularidad (Anderson y otros, 2001).

Para abordar esta preocupación, se pidió explícitamente a los estudiantes clasificar a sus compañeros con base en su apariencia física y se recopiló también información sobre rasgos de la personalidad como extroversión e integridad. En particular, se les pidió que informasen lo que les gusta hacer cuando se reúnen con sus amigos (por ejemplo, hablar mucho, contar chistes, escuchar) y lo que planean hacer después de terminar los estudios de secundaria (estudiar, trabajar, trabajar y estudiar, no sabe).¹³ En los estimados que aparecen en el cuadro 4.4 se controla por estos factores. Por consiguiente, es improbable que el efecto del atractivo físico en la popularidad capture rasgos de la personalidad.

Además, utilizando la muestra de escuelas mixtas, se generan cuatro medidas adicionales del atractivo físico, según se definió en la ecuación 4.4, pero variando el grupo de clasificadores de acuerdo con su género como sigue: considerando los rangos generados: 1) solo por las mujeres, 2) solo por los hombres, 3) por estudiantes del mismo género que el estudiante clasificado, y 4) por estudiantes del género opuesto al del estudiante clasificado. Aun cuando esta estrategia no resuelve totalmente la preocupación de que los estudiantes seleccionen a sus compañeros más atractivos con base en factores no observables distintos a la belleza, la premisa subyacente es que los criterios utilizados por el clasificador para evaluar la belleza en una forma “objetiva” pueden variar de acuerdo con el género del estudiante clasificador o el del clasificado. Es decir, el sesgo de variable omitida puede variar con el género del clasificador de la belleza. Aunque se desconoce *a priori* cómo varía el sesgo para las diferentes medidas de belleza (es decir, si los hombres, o las mujeres, son clasificadores más “objetivos”), por lo menos, es posible analizar el grado al cual se ven afectadas la magnitud y la significación estadística de los coeficientes por el uso de estas distintas medidas de la belleza.

13 La extroversión se refiere a la energía y la tendencia a buscar el estímulo y la compañía de otros. La integridad se refiere a una tendencia a mostrar autodisciplina y propósito de logro, con un comportamiento planeado y no espontáneo. No resulta obvio cómo medir adecuadamente estos dos conceptos (John y Srivastava, 1999) y la información que pudimos recopilar fue limitada. Por consiguiente, es probable que las variables de remplazo que utilizamos para extroversión e integridad tengan algún error de medición.

En el cuadro 4.5 se presentan las correlaciones entre las distintas medidas del atractivo físico para la muestra completa y también por separado para Buenos Aires y Tucumán. Como se aprecia en el cuadro, las cuatro medidas adicionales de belleza se correlacionan altamente con la

Cuadro 4.5 Correlación matricial de diferentes medidas de belleza; Buenos Aires y Tucumán

A. Muestra completa

		<i>Medida de belleza computada utilizando clasificadores</i>			
		<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Género opuesto</i>	<i>Mismo género</i>
Medida de belleza computada utilizando clasificadores	Mujeres	0,65			
	Género opuesto	0,82	0,85		
	Mismo género	0,83	0,80	0,65	
	Total de la clase	0,87	0,91	0,91	0,86

El número de observaciones es 778.

B. Buenos Aires

		<i>Medida de belleza computada utilizando clasificadores</i>			
		<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Género opuesto</i>	<i>Mismo género</i>
Medida de belleza computada utilizando clasificadores	Mujeres	0,61			
	Género opuesto	0,81	0,84		
	Mismo género	0,81	0,77	0,62	
	Total de la clase	0,84	0,92	0,91	0,85

El número de observaciones es 573.

C. Tucumán

		<i>Medida de belleza computada utilizando clasificadores</i>			
		<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Género opuesto</i>	<i>Mismo género</i>
Medida de belleza computada utilizando clasificadores	Mujeres	0,69			
	Género opuesto	0,83	0,87		
	Mismo género	0,85	0,83	0,69	
	Total de la clase	0,91	0,89	0,92	0,88

El número de observaciones es 205.

Fuente: compilación de los autores.

medida de belleza generada utilizando a todos los estudiantes de la clase como clasificadores (los coeficientes de correlación oscilan entre 0,84 y 0,92). Sin embargo, la correlación entre las medidas de belleza cuando el grupo de clasificadores se limita a los estudiantes masculinos o a los femeninos es mucho más baja: 0,65 para la muestra completa. Así, parece que ambas medidas ofrecen información distinta o miden cosas distintas.

En el cuadro 4.6 se presentan los estimados del efecto de la belleza en la popularidad utilizando las cuatro medidas adicionales definidas anteriormente. Cada columna corresponde a una de las cuatro medidas de belleza. Como se aprecia en el cuadro, los resultados prácticamente no se afectan y el efecto de la belleza en la popularidad es positivo y estadísticamente significativo, independientemente de la medida de belleza utilizada. Sin embargo, la magnitud del efecto varía dependiendo del género del clasificador. En particular, cuando son estudiantes hombres quienes clasifican la belleza, el coeficiente es mucho más bajo que cuando lo hacen estudiantes mujeres.

Por último, para verificar la robustez de los resultados con respecto a una definición alternativa de popularidad, se corrió también un modelo probit, utilizando como variable dependiente si el estudiante fue elegido por al menos la mitad de la clase (*ver* ecuación 4.2). Los resultados del modelo probit, presentados en el cuadro 4.7, confirman los hallazgos

Cuadro 4.6 Estimados de los efectos de las características individuales en la clasificación promedio de los estudiantes utilizando distintas medidas de belleza: escuelas mixtas, muestra completa

	<i>Clasificadores</i>			
	<i>Mujeres</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mismo género del clasificado</i>	<i>Género opuesto al del clasificado</i>
Belleza	-0,366*** (0,074)	-0,242** (0,108)	-0,322*** (0,075)	-0,279** (0,113)
Observaciones	633	633	633	633
R ²	0,46	0,44	0,46	0,45

Fuente: compilación de los autores.

Nota: la muestra comprende todos los estudiantes de escuelas mixtas en Buenos Aires y Tucumán que respondieron las encuestas, para quienes todas las variables incluidas en la regresión están disponibles. La variable dependiente es la clasificación promedio del estudiante (*Ver* ecuación 4.1). Cada columna corresponde a una medida diferente de belleza, según se define en el texto. Todas las regresiones incluyen los mismos controles que en el cuadro 4.4. Los errores estándar agrupados se informan entre paréntesis debajo de cada coeficiente, donde los grupos corresponden a las clases de la escuela.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 4.7 Modelo probit para la probabilidad de ser elegido(a) por al menos un 50% de la clase; Tucumán y Buenos Aires

	Todas I	Buenos Aires II	Tucumán III
Edad	0,020 (0,074)	-0,035 (0,088)	0,087 (0,140)
Género (masculino = 1)	0,272*** (0,093)	0,514*** (0,124)	-0,003 (0,155)
No nacido(a) en la provincia de la escuela	-0,455** (0,218)	-0,603* (0,309)	0,189 (0,388)
No nacido(a) en el distrito de la escuela	0,162 (0,099)	0,262** (0,125)	-0,113 (0,258)
Nota promedio	0,164*** (0,034)	0,175*** (0,046)	0,146*** (0,056)
Belleza	0,520*** (0,110)	0,583*** (0,154)	0,552*** (0,161)
Etnia americana nativa	0,243* (0,146)	0,609** (0,272)	0,221 (0,221)
Etnia europea	0,105 (0,130)	0,598* (0,316)	0,037 (0,163)
Etnia asiática	-0,615 (0,380)	-	-0,324 (0,393)
Etnia del Medio Oriente	0,040 (0,197)	0,900** (0,425)	-0,109 (0,236)
No informó etnia	0,090 (0,163)	0,672* (0,343)	-
Color de la piel (blanco = 1)	-0,027 (0,094)	0,094 (0,124)	-0,183 (0,155)
Riqueza paterna	0,026 (0,040)	-0,002 (0,057)	0,072 (0,063)
Educación paterna promedio	0,031** (0,014)	0,038** (0,019)	0,041* (0,023)
Número de hermano(a)s	-0,029 (0,028)	-0,029 (0,036)	-0,012 (0,054)
Padres extranjeros	0,183 (0,199)	0,276 (0,218)	-0,494 (0,515)
Observaciones	836	502	329
R ²	0,0791	0,1188	0,0861

Fuente: compilación de los autores.

Nota: en el cuadro se presentan los efectos marginales de una regresión probit. Las muestras para Buenos Aires y Tucumán comprenden todos los estudiantes que respondieron la encuesta para los cuales están disponibles todas las variables incluidas en el modelo probit. La variable dependiente es si el estudiante fue elegido para la conformación de grupos por al menos un 50% de la clase (*ver* ecuación 4.2). El modelo incluye el mismo conjunto de variables que el cuadro 4.4. Los valores Z se informan entre paréntesis debajo de cada coeficiente.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

anteriores. El desempeño académico y la belleza aparecen como los determinantes principales de la popularidad del estudiante en las tres muestras. La educación de los padres se correlaciona también positivamente con la popularidad; y la riqueza paterna, el color de la piel y la etnia no son factores significativos (salvo para la etnia americana nativa, que se correlaciona positivamente con la popularidad, aunque solo en la muestra agrupada y al nivel del 10%).

Heterogeneidad en los efectos de las características individuales en la popularidad del estudiante: escuelas mixtas frente a escuelas no mixtas

En el cuadro 4.8 se investiga cómo los efectos de la nota promedio, la belleza y la educación paterna promedio varían de acuerdo con si la escuela es mixta.

En el cuadro se presentan regresiones separadas para las escuelas mixtas y no mixtas, para la muestra agrupada, y para Tucumán y Buenos Aires. De las 38 clases de la muestra, ocho son no mixtas; cuatro son de solo género femenino y cuatro de solo masculino. Se corrieron las mismas especificaciones del cuadro 4.4, pero en el cuadro 4.8 solo se informan los coeficientes de las variables de interés, a saber, nota promedio, belleza y educación paterna promedio.

Al examinar las muestras, los efectos de la nota promedio y la belleza parecen ser diferentes según sea mixta la escuela o no. Para la muestra agrupada, las columnas 1 y 2 sugieren que el efecto de la nota promedio es estadísticamente significativo en ambas clases de escuelas, pero mucho mayor en las no mixtas.

Un resultado interesante es que la belleza solo es importante en las escuelas mixtas. Además, para la muestra de Tucumán, la nota promedio no afecta la popularidad del estudiante en las escuelas mixtas y, en cambio, la belleza tiene un fuerte efecto positivo. En contraste, en las escuelas no mixtas en Tucumán, el efecto del desempeño académico es fuerte y la belleza, en cambio, no tiene efecto estadísticamente significativo en la popularidad. Dado que el efecto de la belleza es más importante en las escuelas mixtas, este resultado sugiere que la relación entre la popularidad y la belleza podría basarse en el emparejamiento.

La heterogeneidad en las valoraciones individuales de acuerdo con la belleza y el desempeño académico del clasificador

En esta sección se investiga cómo la belleza del clasificador afecta sus valoraciones de la belleza, el desempeño académico y la educación paterna de sus compañeros. Para conocer la distribución de las valoraciones de los estudiantes, utilizamos un modelo probit para estimar los deter-

Cuadro 4.8 Estimados de los efectos de las características individuales en la clasificación promedio del estudiante para escuelas mixtas y no mixtas; Buenos Aires y Tucumán

	<i>Muestra agrupada</i>		<i>Buenos Aires</i>		<i>Tucumán</i>	
	<i>Escuelas mixtas I</i>	<i>Escuelas no mixtas II</i>	<i>Escuelas mixtas III</i>	<i>Escuelas no mixtas IV</i>	<i>Escuelas mixtas V</i>	<i>Escuelas no mixtas VI</i>
Nota promedio	-0,18*** (0,04)	-0,26*** (0,08)	-0,18*** (0,04)	-0,13** (0,06)	-0,11 (0,09)	-0,28*** (0,11)
Belleza	-0,41*** (0,11)	-0,07 (0,16)	-0,29*** (0,10)	-0,76 (0,79)	-0,62*** (0,17)	-0,11 (0,24)
Educación paterna promedio	-0,02** (0,01)	-0,00 (0,02)	-0,02* (0,01)	0,04 (0,06)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)
Observaciones	633	207	453	56	180	151
R ²	0,46	0,42	0,50	0,53	0,52	0,40

Fuente: compilación de los autores.

Nota: todas las regresiones incluyen el mismo conjunto de variables del cuadro 4.4, pero solo se informan los coeficientes de las notas promedio, la belleza y la educación promedio. Los errores estándar agrupados se presentan entre paréntesis debajo de cada coeficiente, donde los grupos corresponden a las clases.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

minantes de la probabilidad de que el estudiante i fuese elegido entre los cinco primeros lugares por el estudiante j para conformar un grupo (ver ecuación 4.3). En esta especificación, la belleza de los estudiantes, el desempeño académico y la educación paterna entran, no solos, sino también en interacción con la variable belleza del clasificador (es decir, la belleza del estudiante j). En el cuadro 4.9 se presentan los efectos marginales del modelo probit.

Los términos de la interacción entre la belleza del clasificador y la del estudiante clasificado son positivos y estadísticamente significativos para la muestra de Buenos Aires, lo que significa que los estudiantes más bellos le dan un mayor valor a la belleza de otros estudiantes al escoger los compañeros para conformar un grupo. Lo mismo es válido para el efecto de la belleza del clasificador en la valoración de la educación paterna: los estudiantes más bellos le dan mayor valor a la educación paterna de los demás estudiantes al escoger los compañeros para conformar grupo.

Cuando se considera el efecto del desempeño académico del clasificador en su valoración de los rasgos de los demás estudiantes al conformar un grupo, se encuentra que cuanto más alta es la nota promedio del

Cuadro 4.9 Efecto de la belleza y el desempeño académico del clasificador en sus valoraciones de las características individuales de los estudiantes, Tucumán y Buenos Aires

	Todas I	Buenos Aires II	Tucumán III	Todas IV	Buenos Aires V	Tucumán VI
Nota promedio	0,018*** (0,002)	0,017*** (0,003)	0,017*** (0,003)	-0,004 (0,005)	-0,005 (0,007)	-0,011 (0,008)
Belleza	0,033*** (0,006)	0,010 (0,009)	0,055*** (0,008)	0,112*** (0,028)	0,124*** (0,046)	0,087*** (0,034)
Educación paterna promedio	-0,002** (0,001)	-0,003** (0,001)	-0,001 (0,001)	0,010*** (0,003)	0,011** (0,005)	0,014*** (0,004)
Belleza del clasificador * belleza	0,026*** (0,009)	0,061*** (0,016)	0,001 (0,011)	n.a.	n.a.	n.a.
Belleza del clasificador * nota promedio	-0,002 (0,002)	-0,004 (0,003)	-0,006** (0,003)	n.a.	n.a.	n.a.
Belleza del clasificador * educación paterna promedio	0,002** (0,001)	0,004* (0,002)	0,004*** (0,002)	n.a.	n.a.	n.a.
Nota promedio del clasificador * belleza	n.a.	n.a.	n.a.	-0,009** (0,004)	-0,012** (0,006)	-0,004 (0,005)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 4.9 Efecto de la belleza y el desempeño académico del clasificador en sus valoraciones de las características individuales de los estudiantes; Tucumán y Buenos Aires (*continuación*)

	Todas I	Buenos Aires II	Tucumán III	Todas IV	Buenos Aires V	Tucumán VI
Nota promedio del clasificador * nota promedio	n.a.	n.a.	n.a.	0,003*** (0,001)	0,003*** (0,001)	0,004*** (0,001)
Nota promedio del clasificador * educación paterna promedio	n.a.	n.a.	n.a.	-0,001*** (0,000)	-0,002** (0,001)	-0,002*** (0,001)
Observaciones	24.318	13.812	10.506	21.596	12.069	9.527

Fuente: compilación de los autores.

Nota: n.a. = no aplicable. En el cuadro se presentan los efectos marginales de una regresión *probit*. La variable dependiente es si el estudiante *i* fue escogido entre los cinco primeros lugares por el estudiante *j* para conformar un grupo (*ver* ecuación 4.4). En esta especificación, la belleza del estudiante, el desempeño académico y la educación paterna entran no solo individualmente, sino en interacción con la variable belleza del clasificador (es decir, la belleza del estudiante *j*). Solo se informan las variables de interés; el modelo incluye también el mismo conjunto de variables que en el cuadro 4.4. Los valores *Z* se presentan entre paréntesis debajo de cada coeficiente.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

clasificador, menor es el valor que éste le da a la belleza; cuanto más valor se da al desempeño académico, menor es el que se da a la educación paterna.

La popularidad y las redes sociales

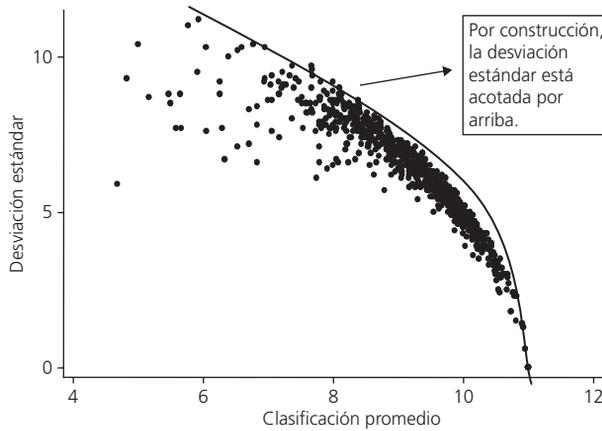
Es posible que la discriminación o segregación en la formación de redes sociales durante los años escolares contra un grupo particular de personas inhiba su adquisición de habilidades sociales, y esa falta de competencias sociales se penalice posteriormente en el mercado laboral. La formación de redes sociales advierte sobre la importancia de la popularidad y el no anonimato en las posibilidades de un individuo de unirse a una red. Es posible utilizar una variable de remplazo para el grado de dificultad de un estudiante para conformar un grupo y el nivel de homogeneidad de preferencias dentro de una clase, examinando la clasificación promedio de los estudiantes y su variabilidad, medida por la desviación estándar de las clasificaciones de los estudiantes.

El gráfico 4.1 muestra la relación entre la clasificación promedio y la desviación estándar de la clasificación para cada estudiante en la muestra agrupada.¹⁴ Como se aprecia en el gráfico, hay una fuerte relación positiva entre la clasificación promedio y su desviación estándar. Una interpretación de esta relación es que la mayoría de las personas están de acuerdo en cuanto a quién no quieren tener en el grupo, pero el grado de acuerdo sobre compañeros potenciales disminuye al aumentar la clasificación esperada del estudiante. En otras palabras, hay acuerdo sobre la posición de los estudiantes en la parte inferior de las clasificaciones; sin embargo, cuando aumenta la posición esperada en la clasificación, también aumenta el desacuerdo entre los compañeros.

Además, esto sugiere que los factores que afectan en forma adversa la clasificación promedio de los estudiantes, como tener un bajo desempeño académico o no ser bello, no solo reducen la posición esperada del estudiante en la clasificación, sino que también aumentan el acuerdo entre los compañeros en cuanto a que no lo desean como miembro potencial del grupo. Esta evidencia, junto con los estimados anteriores, sugiere que debería esperarse un alto grado de segregación por la belleza y el desempeño académico por parte de los miembros de un grupo o red.

14 Por construcción, la desviación estándar de la clasificación estudiantil está acotada por arriba con una función en forma de U invertida. Considérense los dos casos extremos: un individuo con la clasificación promedio más baja posible tiene media 1 y desviación estándar 0, y un individuo con la clasificación promedio más alta posible tiene media 11 y desviación estándar 0 también.

Gráfico 4.1 Clasificación promedio del estudiante y desviación estándar de la muestra agrupada de clasificación; Buenos Aires y Tucumán



Fuente: compilación de los autores.

Clasificación esperada

A fin de identificar diferencias potenciales en las características y comportamiento entre los estudiantes que pueden con facilidad integrarse a una red y quienes pueden tener dificultades para hacerlo, se conformaron grupos de dos estudiantes emparejando a aquellos que se eligieron mutuamente como primera opción para formar un grupo. Utilizando esta sencilla función de emparejamiento; en el caso de Tucumán, se conformaron 80 grupos de dos estudiantes cada uno, para un total de 160 estudiantes. En el caso de Buenos Aires, se conformaron 146 grupos de dos estudiantes, para un total de 292 estudiantes. Luego se compararon estos estudiantes con 215 en Tucumán y 349 en Buenos Aires que no fueron incluidos para conformar un grupo.

En el cuadro 4.10 se presentan el desempeño académico medio, la belleza y la educación paterna promedio por grupos, de acuerdo a si el estudiante tiene o no una pareja. Como se muestra en el cuadro, tanto para la muestra de Buenos Aires como para la de Tucumán, los estudiantes con pareja tienen, en promedio, notas más altas y sus compañeros los perciben como más bellos. Las brechas en desempeño académico entre grupos son grandes: 0,3 y 0,4 para Buenos Aires y Tucumán, respectivamente.

En el cuadro 4.11 se presentan las correlaciones entre las características de cada estudiante y las que cada uno escoge como primera opción. Las correlaciones se presentan para todos los estudiantes y para aquellos con pareja, por separado. Como se aprecia en el cuadro, hay una fuerte

correlación entre el desempeño académico del estudiante y el de quien éste ha escogido como primera opción. Eso mismo tiene validez para la belleza, la educación paterna promedio y el género. Nuevamente, esto sugiere que puede esperarse un alto grado de clasificación positiva en el desempeño académico y la belleza.

Beneficios de las redes

En la sección anterior se identificaron diferencias en las características entre los miembros de un grupo o una red y los no miembros, y esta evidencia podría ayudar a evaluar los beneficios potenciales de pertenecer a una red. Con el fin de tener un estimado aproximado del beneficio potencial de ser parte de un grupo o red, examinamos el desempeño de los estudiantes en la escuela, el cual puede considerarse una medida de calidad de educación y, dentro de ciertas aproximaciones, podría tener un efecto sobre los salarios semejante al de la cantidad de educación.

En el cuadro 4.10 se muestra que el desempeño escolar promedio es 0,26 más alto para los miembros de un grupo que para los no miembros, lo que representa una diferencia de un 4% en la calidad de la escuela, que podría considerarse un logro del grupo o red. En Argentina, con una escolaridad promedio de 10 años para la fuerza laboral, este aumento del 4% en la calidad representa un aumento de 0,40 años de educación,

Cuadro 4.10 Nota promedio, belleza y educación paterna promedio de estudiantes emparejados y no emparejados; Buenos Aires y Tucumán

	<i>N</i>	<i>Nota promedio</i>	<i>Belleza</i>	<i>Educación paterna promedio</i>
<i>Todos</i>				
Emparejados	452	7,30	0,32	10,7
No emparejados	564	7,04	0,25	11,2
<i>Buenos Aires</i>				
Emparejados	292	7,50	0,32	9,6
No emparejados	349	7,20	0,23	9,9
<i>Tucumán</i>				
Emparejados	160	7,10	0,32	12,8
No emparejados	215	6,70	0,28	13,2

Fuente: compilación de los autores.

Nota: el grupo de emparejados se compone de aquellos estudiantes que se han escogido entre sí como primera opción para conformar un grupo. El grupo de no emparejados lo compone el resto de los estudiantes.

Cuadro 4.11 Correlaciones entre las características del estudiante y las del estudiante de su primera opción para conformar un grupo: nota promedio, belleza, educación paterna promedio y género; Buenos Aires y Tucumán

A. Buenos Aires

<i>Característica del estudiante</i>	<i>Característica de su primera opción</i>			
	<i>Nota promedio</i>	<i>Belleza</i>	<i>Educación paterna promedio</i>	<i>Género</i>
<i>Todos los estudiantes</i>				
Nota promedio	0,30	0,05	-0,04	-0,04
Belleza	0,01	0,28	-0,03	-0,12
Educación paterna promedio	-0,08	-0,05	0,17	0,01
Género	-0,03	-0,15	0,05	0,78
<i>Estudiantes emparejados</i>				
Nota promedio	0,49	0,07	-0,07	0,06
Belleza	0,07	0,39	-0,04	-0,13
Educación paterna promedio	-0,07	-0,04	0,18	0,02
Género	0,06	-0,13	0,02	0,84

B. Tucumán

<i>Característica del estudiante</i>	<i>Característica de su primera opción</i>			
	<i>Nota promedio</i>	<i>Belleza</i>	<i>Educación paterna promedio</i>	<i>Género</i>
<i>Todos los estudiantes</i>				
Nota promedio	0,26	-0,03	0,12	0,05
Belleza	-0,07	0,23	-0,01	0,23
Educación paterna promedio	0,15	-0,03	0,15	0,03
Género	-0,05	0,06	0,05	0,85
<i>Estudiantes emparejados</i>				
Nota promedio	0,49	0,01	0,22	0,03
Belleza	-0,01	0,12	-0,02	0,19
Educación paterna promedio	0,25	-0,02	0,29	0,07
Género	0,00	0,19	0,07	0,89

Fuente: compilación de los autores.

asumiendo una sustitución perfecta entre las dimensiones de calidad y cantidad de la misma. Considerando un valor del 12% para el rendimiento de la escolaridad en Argentina (*ver* Savanti y Patrinos, 2005), el grupo

o red obtendrá un beneficio de un incremento del 4,8% en los salarios. Sin embargo, Heckman, Layne-Farrar y Todd (1996), sugieren que es más adecuado considerar cómo afecta la calidad de la educación su tasa de rendimiento. Bajo este supuesto, si una tercera parte de la tasa de rendimiento sobre la escolaridad del 12% se debe a su calidad, entonces el aumento esperado en los salarios será solo del 1,6%.

Algunos estimados de los beneficios de las redes ofrecen comparaciones potencialmente útiles con esos estimados aproximados. Por ejemplo, Angrist y Lavy (1997) estudiaron los efectos de una reforma educativa en Marruecos mediante la cual se reemplazó la instrucción en francés con instrucción en árabe; la reforma ocasionó una reducción de 17% en los salarios de quienes no sabían francés. Los autores mencionan también que los inmigrantes en Alemania que sabían alemán recibían salarios un 30% por encima de los que no lo sabían. Aquí se entiende el conocimiento de un idioma como una forma de poder unirse a una red (*ver*, por ejemplo, Gresenz, Rogowski y Escarce, 2007). Otros estudios sobre las “externalidades locales” mencionados por Banerjee y Duflo (2005) indican que el aprendizaje social podría aumentar la tasa de adopción de nuevas tecnologías en la agricultura en un 17%.

Conclusiones

Como lo ordena la Ley Federal de Educación de Argentina, uno de los principales objetivos del sistema educativo es proveer igualdad real de oportunidades a cada persona y eliminar toda forma de discriminación en el salón de clases. Además, la escuela, como agencia de socialización, intenta inculcar estos valores en los estudiantes. A su vez, se espera que estos modifiquen su comportamiento, para contribuir así a erradicar la discriminación en otros entornos sociales.

En este capítulo se estudiaron los determinantes de la popularidad de pares entre los estudiantes que asisten a su último año escolar en Buenos Aires y Tucumán. Dado que esta población ha empleado al menos 12 años asistiendo a la escuela, analizar cómo clasifican a sus compañeros proporciona una información valiosa para evaluar si existe evidencia de alguna forma de discriminación entre pares en el sistema escolar.¹⁵

La importancia de este tema se destaca en varios estudios que sugieren que la discriminación es un problema en la sociedad argentina. Al examinar la bibliografía, se observa que Braylan y Jmelnizky (2004) muestran que la mayor parte de las argumentaciones incluyen discriminación por

15 Una extensión interesante de este estudio, sería analizar si los maestros o las autoridades escolares discriminan. Otra línea de investigación sería analizar si el gobierno asigna más recursos a escuelas ubicadas en las jurisdicciones más ricas. Una discusión para Argentina se encuentra en Braslavski y Filmus (1987).

nacionalidad, origen étnico, condición socioeconómica y apariencia física. Aunque no se dispone de estimados de la magnitud del fenómeno, la mayor parte de los observadores opinan que la discriminación es un problema importante.

Sin embargo, los hallazgos de este capítulo sugieren que los estudiantes no clasifican a sus compañeros por el color de la piel, la riqueza paterna o la nacionalidad (aunque hay alguna evidencia de discriminación contra grupos étnicos africanos y asiáticos, los resultados no son robustos en relación con las especificaciones). La comparación de estos resultados con los informes sobre discriminación en otros entornos sociales, sugiere que el sistema escolar ha mejorado a lo largo del tiempo en sus intentos de erradicar la discriminación entre pares (es decir, las generaciones más jóvenes tienen menor probabilidad de discriminar que las anteriores), o los individuos cambian su comportamiento durante su ciclo de vida. Cualquiera que sea el caso, es claro que el sistema escolar no está reproduciendo formas importantes de discriminación entre pares que se observan en otros entornos sociales. Al parecer, los adolescentes que tienen piel oscura y aquellos cuyos padres son pobres o nacieron en países vecinos no son discriminados por sus compañeros de clase.

En contraste, la apariencia física y el desempeño académico anterior son indicadores fuertes de popularidad. El hallazgo de que los estudiantes tienen preferencia por los de mejor desempeño no necesariamente debe ser motivo de preocupación. Los estudiantes seleccionaron a sus compañeros con la expectativa de conformar grupos y de que esos grupos se reunirían para realizar actividades escolares. Asumir que contar con alguien de buen desempeño en un grupo aumenta la productividad de éste, es un hallazgo que puede interpretarse como evidencia de que los estudiantes se interesan en mejorar su desempeño o, alternativamente, como evidencia de meritocracia.

Es más problemática la evidencia de que la belleza es importante. Por un lado, la belleza es un rasgo irrelevante para realizar actividades escolares y, por el otro, es probable que los estudiantes seleccionen sus compañeros no solo con el objetivo de mejorar el desempeño académico, sino también para emparejarse. Desde esta perspectiva se hace difícil considerar el aspecto como una forma de prejuicio.

No obstante, existe una razón instrumental sobre el motivo por el cual los gobiernos deberían preocuparse por el hallazgo de que la belleza es un determinante importante de la popularidad entre los adolescentes. Como se ha encontrado en los estudios psicosociales, el ser clasificado con puntaje alto por parte de los compañeros durante la secundaria, mejora la confianza, la autoestima, así como las habilidades orales e interpersonales. Por otro lado, los economistas laborales han encontrado que las destrezas sociales son un determinante importante del éxito en el mercado laboral.

Anexo. Tres cuestionarios

En este anexo se presentan los tres cuestionarios. Los estudiantes recibieron esta versión en castellano.

Cuestionario N° 1

Nombre y apellido: _____

Relacione los 10 compañeros (hombres y/o mujeres) con quienes le gustaría conformar un grupo para realizar actividades en la escuela. Clasifíquelos iniciando con la primera opción. (Escriba su nombre y apellido; no se aceptan sobrenombres.)

Primero: _____

Segundo: _____

Tercero: _____

Cuarto: _____

Quinto: _____

Sexto: _____

Séptimo: _____

Octavo: _____

Noveno: _____

Décimo: _____

Cuestionario N° 2

Nombre y apellido: _____

Edad: _____

Género (marque la respuesta correcta con una X):

Masculino

Femenino

Si nació en Argentina, ¿en cuál provincia?: _____

¿En cuál localidad? _____

Si nació en otro país, ¿en cuál? _____

¿Hace cuántos años vive en el barrio actual? _____

¿Qué nota obtuvo el año pasado en literatura? _____

¿en matemáticas? _____

¿De qué material está construida su casa?

Hierro corrugado

Madera

Ladrillo

¿Tienen auto sus padres?

- No
 Sí

¿Tiene computador en casa?

- No
 Sí

¿Tiene acceso a Internet en casa?

- No
 Sí

¿Hay aire acondicionado en su casa?

- No
 Sí

¿Vive con sus padres?

- No
 Sí

¿Están casados sus padres?

- No
 Sí

¿Cuántos hermanos y hermanas tiene? _____

¿Qué nivel educativo tiene su madre? (marque solo una respuesta)

- Grado universitario
 Universitaria incompleta
 Grado de secundaria
 Secundaria incompleta
 Grado de primaria
 Primaria incompleta
 No sabe

¿Qué nivel educativo tiene su padre? (marque solo una respuesta)

- Grado universitario
 Universitaria incompleta
 Grado de secundaria
 Secundaria incompleta
 Grado de primaria
 Primaria incompleta
 No sabe

¿En qué provincia/país nació su madre? (Si nació en el exterior responda con el nombre del país) _____

¿En qué provincia/país nació su padre? (Si nació en el exterior responda con el nombre del país) _____

¿Es de alguno de los siguientes orígenes étnicos? (Marque todas las casillas que apliquen) _____

- Africano
 Asiático

- Europeo
- Americano nativo
- Medio Oriente

¿Se considera usted a sí mismo(a)? (marque solo una respuesta)

- Blanco(a)
- Trigueño
- De piel oscura
- Otro

Cuando se reúne con amigos, le gusta: (marque todas las casillas que apliquen)

- Hablar mucho
- Escuchar
- Contar chistes
- Ninguna de las anteriores

¿Qué planea hacer al terminar la secundaria?

- Estudiar y trabajar
- Solo estudiar
- Solo trabajar
- No sabe

¿Qué tan importantes son los amigos para obtener un buen trabajo?

- Muy importantes
- Importantes
- No tienen importancia
- No sabe

¿Piensa que existe discriminación en el mercado laboral?

- Sí
- No
- No sabe

Clasifique en una escala de 1 a 5 (donde 1 representa muy importante y 5 no importante)

¿Qué tan importantes son las siguientes características para obtener un buen trabajo?

Educación: _____

Belleza física: _____

Color de la piel: _____

Riqueza de los padres: _____

Otra: _____

Cuestionario N° 3

Nombre y apellido: _____

¿Quiénes son, en su opinión, las tres compañeras más atractivas físicamente?

(Por favor responda con seriedad. Esta información es útil para analizar el papel de la belleza entre los adolescentes. Su respuesta será estrictamente confidencial).

La compañera más bonita es: _____

La segunda más bonita es: _____

La tercera más bonita es: _____

¿Y quiénes son, en su opinión, los tres compañeros más atractivos físicamente?

El compañero más atractivo es: _____

El segundo más atractivo es: _____

El tercero más atractivo es: _____

Referencias

- Anderson, Cameron, Oliver John, Dacher Keltner y Ann Kring. 2001. "Who Attains Social Status? Effects of Personality and Physical Attractiveness in Social Groups". *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (1): 116-32.
- Angrist, Joshua y Victor Lavy. 1997. "The Effect of a Change in Language of Instruction on the Returns to Schooling in Morocco". *Journal of Labor Economics* 15 (1): S48-76.
- Banerjee, Abhijit y Esther Duflo. 2005. "Growth Theory through the Lens of Development Economics". Unpublished mss., Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- Becker, Gary, Kevin Murphy y Ivan Werning. 2005. "The Equilibrium Distribution of Income and the Market for Status". *Journal of Political Economy* 113(2): 282-310.
- Braslavsky, Cecilia y Daniel Filmus. 1987. *La discriminación educativa en la Argentina*. Buenos Aires: Miño Dávila.
- Braylan, Marisa y Adrián Jmelniczky. 2004. *Informe sobre antisemitismo en la Argentina*. Buenos Aires: Delegación de Asociaciones Israelitas Argentinas y Centro de Estudios Sociales.
- Cillessen, Antonius y Amanda Rose. 2005. "Understanding Popularity in the Peer System". *Current Directions in Psychological Science* 14 (2): 102-05.
- Fisher, Celia, Wallace Scyatta y Rose Fenton. 2000. "Discrimination Distress during Adolescence". *Journal of Youth and Adolescence* 29 (6): 679-95.
- Galeotti, Andrea y Gerrit Mueller. 2005. "Friendship Relations in the School Class and Adult Economic Attainment". IZA, documento para discusión 1682. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, Alemania.
- Gresenz, Carole R., Jeannette A. Rogowski y José Escarce. 2007. "Social Networks and Access to Health Care among Mexican Americans". Documento de trabajo NBER W13460, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Heckman, James, Anne Layne-Farrar y Petra Todd. 1996. "Human Capital Pricing Equations with an Application to Estimating the Effect of Schooling Quality on Earnings". *Review of Economics and Statistics* 78 (4): 562-610.
- John, Oliver y Sanjay Srivastava. 1999. "The Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement y Theoretical Perspectives". En *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2d ed, ed. L. A. Pervin and Oliver John. Nueva York: Guilford.
- Kuhn, Peter y Catherine Weinberger. 2005. "Leadership Skills and Wages". *Journal of Labor Economics* 23 (3): 395-436.
- Mobius, Markus y Tanya Rosenblat. 2006. "Why Beauty Matters". *American Economic Review* 96 (1): 222-35.
- Savanti, Maria Paula y Harry A. Patrinos. 2005. "Rising Returns to Schooling in Argentina, 1992-2002: Productivity or Credentialism?" Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3714, Banco Mundial, Washington, DC.
- Villalpando, Waldo, Daniel Feierstein, Norma Fernández, Ana González, Horacio Ravenna y María Sonderéguer. 2006. *La discriminación en Argentina: Diagnósticos y propuestas*. Buenos Aires: Eudeba.
- Zimmerman, David. 2003. "Peer Effects in Academic Outcomes: Evidence from a Natural Experiment". *Review of Economics and Statistics* 85 (1): 9-23.

Un estudio experimental de discriminación en el mercado laboral: género, clase social y vecindad en Chile

*David Bravo, Claudia Sanhueza y Sergio Urzúa**

A pesar del número de estudios realizados para analizar la discriminación en el mercado laboral, ya sea ésta de carácter racial, étnico, o de género, aún se encuentra sin resolver el problema de su detección o identificación. El análisis de regresión convencional adolece de importantes limitaciones debido a la omisión de variables relevantes y la presencia de variables no observables limita el alcance de sus resultados (Altonji y Blank, 1999; Neal y Johnson, 1996; Urzúa, 2008). Además, se han criticado los estudios experimentales por no alcanzar a medir correctamente la discriminación (Heckman, 1998; Heckman y Siegelman, 1993).

En este capítulo se estudia el mercado laboral chileno y se identifica la presencia (o ausencia) de discriminación de género mediante un diseño experimental. Con esta estrategia empírica, que representa el primer estudio experimental de su clase tanto en Chile como en la región, se superan las limitaciones de los trabajos anteriores. Nuestro enfoque permite, además, abordar el asunto de la identificación de discriminación socioeconómica asociada con características individuales como el nombre y el lugar de residencia.

* David Bravo, del Centro de Microdatos, Departamento de Economía, Universidad de Chile; Claudia Sanhueza, del Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (Ilades), Universidad Alberto Hurtado; Sergio Urzúa, del Departamento de Economía y del Institute for Policy Research, Northwestern University. Los autores agradecen a Andrea Moro y Hugo Ñopo sus útiles comentarios, a Verónica Flores y Bárbara Flores su excelente asistencia de investigación y al personal de la Unidad de Investigación del Centro de Microdatos su destacado desempeño.

¿Por qué es interesante el caso de Chile? El país ofrece un ejemplo perfecto de un mercado laboral en el que parece haber discriminación en contra de la mujer. Las chilenas que trabajan tienen estadísticamente los mismos años de educación promedio que los chilenos que trabajan, pero los salarios promedio de estos últimos son más altos que los de las primeras en un 25%.¹ En efecto, en varios estudios se ha sugerido que la discriminación de género es uno de los factores determinantes de los salarios en el mercado laboral chileno.² Estimaciones obtenidas utilizando las descomposiciones estándar de Blinder-Oaxaca, indican que el papel de la “discriminación residual” es significativo en la brecha total de salarios.³ La evidencia muestra también diferencias estables y sistemáticas entre los géneros en los rendimientos de la educación y la experiencia, a lo largo de la distribución salarial condicional. Además, Montenegro (2001) muestra que son las mujeres con mayor educación y experiencia quienes más experimentan la “discriminación residual”. Aún más, la participación femenina en la fuerza laboral chilena es particularmente baja: de un 38,1%, comparada con un promedio del 44,7% para la región de América Latina.⁴

No obstante, la evidencia que sugiere la presencia de discriminación por género está sujeta a salvedades importantes. Específicamente, las diferencias por género observadas en los resultados del mercado laboral podrían interpretarse como manifestación de diferencias de género en características no observadas que son determinantes de la productividad en el mercado laboral y, en este contexto, los estimados de las diferencias de género se interpretarían en forma errónea como evidencia de discriminación. Esto constituye un motivo de preocupación en la mayor parte de la bibliografía aplicada en la que se estudia la discriminación.⁵

Nuestro enfoque empírico trata explícitamente el problema de las características no observadas y se basa en una estrategia de identificación

1 Cálculos de los autores utilizando datos de la Encuesta de Características Socioeconómicas de Chile 2003 (en adelante Casen, 2003). Después de corregir las diferencias en capital humano y elección ocupacional, esta brecha disminuye aproximadamente a un 19%.

2 Estudios anteriores para Chile son los de Bravo (2005), Montenegro (2001), Montenegro y Paredes (1999) y Paredes y Riveros (1994).

3 Bravo (2005) muestra que, tomando todos los trabajadores empleados y controlando por los años de escolaridad y educación, la brecha salarial fue un 13,5% en el año 2000. Utilizando la descomposición de Blinder-Oaxaca, él concluye que la mayor parte de esta diferencia se debió a “discriminación residual”.

4 Esto, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo. Contreras y Plaza (2004) muestran que factores culturales como el sexismo, influyen significativamente en la participación de la fuerza laboral femenina en Chile.

5 Núñez y Gutiérrez (2004) analizan la discriminación por clases sociales en Chile controlando la presencia potencial de variables no observadas.

clara y simple para el análisis de la discriminación. Específicamente, enviamos más de 11.000 *curricula vitae* (CV) ficticios como respuesta a ofertas de empleo reales publicadas semanalmente en un periódico de amplia circulación en Santiago (la ciudad capital de Chile) durante el año 2006. Por cada aviso clasificado enviamos un conjunto de CV estrictamente equivalentes –en relación con calificaciones y experiencia laboral de los solicitantes– variando solo el género, el nombre y apellido, y el lugar de residencia. Luego medimos la discriminación en el mercado laboral utilizando diferencias en las tasas de llamadas de respuesta obtenidas para los distintos grupos demográficos. Con el control total de la información de cada CV, generamos individuos “idénticos”, para de esa forma tratar los problemas relacionados con los sesgos potenciales causados por variables no observables que afectan la productividad en el mercado laboral, para ambos géneros.

En la primera sección, se revisa la literatura pertinente para este estudio; en la segunda, se presenta toda la información metodológica asociada con la puesta en marcha del experimento, el cual se inició en la última semana de marzo de 2006; en la tercera, se presentan los resultados principales y en la última se presentan las principales conclusiones y enseñanzas que pueden ser valiosas para la formulación de políticas.

Revisión de Literatura

Se dice que la discriminación en el mercado laboral surge cuando se trata en forma distinta a dos trabajadores idénticamente productivos con base en su raza o género, cuando estas características en sí mismas no tienen efecto en la productividad (Altonji y Blank, 1999; Heckman, 1998). Sin embargo, dos individuos no son nunca idénticos y en el mercado laboral varios factores no observables determinan el desempeño individual (*véase* una revisión de esta bibliografía en Bravo, Sanhueza y Urzúa, 2009).

En la bibliografía empírica se tratan estos problemas utilizando dos metodologías alternativas, a saber, el análisis de regresión y los experimentos de campo.⁶ En el enfoque tradicional de análisis de regresión se utilizan usualmente las descomposiciones de Blinder-Oaxaca (Blinder, 1973; Oaxaca, 1973) para determinar qué tanto queda sin explicar del diferencial de salarios entre los grupos de trabajadores, por raza o género y la parte no explicada se interpreta usualmente como discriminación. La mayor parte de la evidencia sobre discriminación de género en Chile proviene del enfoque del análisis de regresión (*ver*, por ejemplo, Montenegro, 2001;

6 *Ver* Altonji y Blank (1999) y Blank, Dabady y Citro (2004), en los que se encuentran investigaciones completas de los problemas econométricos que se presentan para detectar la discriminación en el mercado laboral utilizando análisis de regresión y experimentos de campo.

Montenegro y Paredes, 1999; Paredes y Riveros, 1994). Sin embargo, la carencia de diversas variables de control como las destrezas cognitivas y no cognitivas, la experiencia en el mercado laboral, los logros de escolaridad, las características de la procedencia familiar y las preferencias por actividades distintas a las del mercado; limita el alcance de estos estudios.

En un intento más reciente de separar los determinantes de las diferencias en el mercado laboral, Núñez y Gutiérrez (2004) se dedican a estudiar los rendimientos del antecedente socioeconómico de origen (o “clase”) en Chile. Ellos miden la “clase” social por el apellido de la persona, a quien clasifican como de clase social baja o alta dependiendo de su origen (por ejemplo, ancestro vasco o español). Los autores utilizan un conjunto de datos que les permite reducir el papel de los factores no observables limitando la población en estudio (población homogénea). Los datos contienen también un conjunto rico de medidas de productividad del mercado laboral. Las diferencias en salarios debidas a la clase, obtenidas con una descomposición de Oaxaca-Ramson, llegan a ser aproximadamente de un 25 a un 30%.

El estudio que se presenta en este capítulo se relaciona mucho más estrechamente con la bibliografía de estudios experimentales para el análisis de la discriminación en el mercado laboral.⁷ Esta bibliografía tiene sus orígenes en Europa en los años sesenta y setenta y la utiliza posteriormente la Organización Internacional del Trabajo en los años noventa. Últimamente se han publicado técnicas experimentales en revistas académicas reconocidas (por ejemplo, Bertrand y Mullainathan, 2004).

Los enfoques experimentales pueden dividirse en dos tipos: estudios de auditoría y experimentos naturales. Estos últimos aprovechan los cambios inesperados en políticas o eventos (Antonovics, Arcidiacono y Walsh, 2004, 2005; Goldin y Rouse, 2000; Levitt, 2004; Newmark, Bank y Van Nort, 1996). En Chile, hasta donde sabemos, no hay estudios en los que se emplee esta clase de variaciones.

Se han utilizado dos estrategias para realizar los estudios de auditoría. En la primera, se asume un enfoque personalizado, en el cual las personas son remitidas a entrevistas de empleo, o hacen la solicitud por teléfono. En la segunda, se envían las solicitudes por escrito como respuesta a las ofertas de empleo reales.

El primer procedimiento está más sujeto a críticas, y se ha argumentado que es imposible asegurar que los falsos solicitantes sean idénticos. Además, se les dice algunas veces a quienes realizan las pruebas que participan en un estudio de discriminación y, que su comportamiento podría sesgar los resultados (*ver* Heckman y Siegelman, 1993).

7 En Riach y Rich (2002, 2004) y en Anderson, Fryer y Holt (2006) se presentan investigaciones completas de estos estudios.

En los primeros experimentos en los que se utilizaron solicitudes de empleo por escrito, éstas se enviaron a “empleadores potenciales” que no habían hecho ninguna solicitud. En estos experimentos se examinó el tratamiento preferencial en las respuestas de los empleadores y no la decisión de contratación. Más tarde, vinieron los experimentos en los cuales se enviaban CV como respuesta a anuncios reales. Aunque esta última técnica supera las críticas de los métodos personales y pone a prueba la decisión de contratación,⁸ no sucede lo mismo con un problema común en los estudios de auditoría mencionados por Heckman y Siegelman (1993) y Heckman (1998). Éste es que las auditorías dependen en forma crítica de la distribución de las características no observadas para cada grupo racial y del nivel de estandarización de la auditoría. De modo que todavía puede haber factores no observables que determinen la productividad, pero no la discriminación. Riach y Rich (2002) aceptan esta crítica, pero señalan que es difícil imaginar cómo los atributos internos de las empresas podrían mejorar la productividad y concluyen que, dado que Heckman y Siegelman (1993) no explican qué puede haber tras las brechas, el argumento “no ha sido demostrado”.

En el estudio presentado aquí se sigue principalmente la línea de trabajo desarrollada por Bertrand y Mullainathan (2004), que miden la discriminación racial en el mercado laboral por medio del envío de CV ficticios para ofertas de empleo publicadas en los periódicos de Boston y Chicago. Ellos ponen al azar nombres afroamericanos en la mitad de los CV y nombres europeos (“blancos”) en la otra mitad y, además, miden el efecto de la calificación del solicitante en la brecha racial; por este motivo, se diferenciaron los CV entre aquellos de altas calificaciones y los de bajas calificaciones.

Sus hallazgos son los siguientes: los CV asociados con nombres blancos recibieron un 50% más de llamadas para entrevista que los que tenían nombres afroamericanos y los blancos se vieron más afectados por el nivel de calificación que los negros. Además, los autores encontraron alguna evidencia para sugerir que los empleadores inferían la clase social basados en los nombres de los solicitantes.

Diseño experimental

El experimento consistió en enviar más de 11.000 CV de personas ficticias como respuesta a ofertas de empleo publicadas semanalmente en el periódico de mayor circulación de Chile. Cada semana, el equipo seleccionaba 60 ofertas del periódico y se enviaban ocho CV por cada aviso, cuatro correspondientes a hombres y cuatro a mujeres. Aquí se presentan los detalles del diseño experimental.

8 Realmente examina la decisión de la llamada de respuesta.

Definición de células demográficas

Definimos ocho células demográficas pertinentes para las categorías de interés del estudio y se definieron de modo que fuesen útiles para los objetivos del mismo. Para estudiar la discriminación por género, se separaron los hombres de las mujeres. Para estudiar la discriminación socioeconómica, se incluyeron dos variables: apellido y municipio de residencia. Para reducir el número de observaciones requerido en cada caso, se separaron estas últimas variables en los dos extremos: a) municipios ricos y pobres socioeconómicamente, y b) apellidos asociados con las clases altas y bajas. Puesto que se tienen tres variables dicotómicas, el número final de células demográficas es ocho, como se aprecia en el cuadro 5.1.

Se escogieron aproximadamente 60 avisos de vacantes cada semana y se enviaron ocho CV por cada aviso; es decir, uno por cada célula demográfica. Así, se enviaron cada semana 480 CV: 240 de hombres y 240 de mujeres. Además, se estableció un grupo de nombres, apellidos y municipios para satisfacer los requisitos de cada célula, escogiéndose los nombres y municipios al azar por cada aviso de vacante. En el gráfico 5.1 aparece la estructura final de los CV ficticios utilizados en el experimento.

Fuente de ofertas de empleo

En Santiago, la fuente principal de información sobre vacantes es el periódico que se utilizó en el experimento. Éste publica alrededor de 150 avisos de ofertas de empleo cada domingo, con una tasa de repetición de aproximadamente 30%.⁹ Los avisos también se encuentran disponibles en el sitio *web* del periódico.

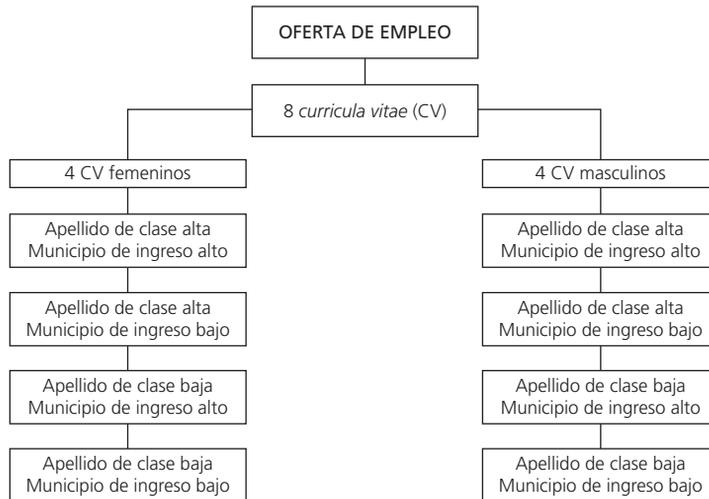
Cuadro 5.1 Células demográficas para el análisis de la discriminación

<i>Municipio</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>Apellido de clase alta</i>	<i>Apellido de clase baja</i>	<i>Apellido de clase alta</i>	<i>Apellido de clase baja</i>
Municipio de ingreso alto				
Municipio de ingreso bajo				

Fuente: compilación de los autores.

⁹ Tasa de repetición se refiere a la proporción de avisos repetidos desde la semana anterior. Es usual publicar avisos por más de un domingo.

Gráfico 5.1 Diseño del CV ficticio



Fuente: compilación de los autores.

Como preparación del trabajo de campo, se realizó, en primer lugar, un análisis detallado del tipo de vacantes publicadas en el periódico. En el mes de enero y las primeras tres semanas de marzo de 2006, se analizaron todos los avisos publicados y, como resultado de este estudio preliminar, se creó un banco de datos de CV basado en tres categorías: profesionales, técnicos (trabajadores calificados) y trabajadores no calificados. Se rechazaron otras categorías de acentuado carácter masculino o femenino.

Creación de bancos de CV

Se asignó la responsabilidad a un individuo para cada categoría de las antes mencionadas. Este individuo estuvo a cargo de seleccionar los avisos semanales y de la producción, envío y supervisión de los CV enviados. Se creó una base de datos de CV ficticios para cada una de las categorías de destreza y tres equipos especializados generaron prototipos de CV utilizando como ejemplos algunos reales disponibles en dos sitios *web* públicos.¹⁰ La instrucción para producirlos era que cumplieren con el perfil del solicitante más competitivo para el aviso seleccionado y cada conjunto de ocho CV se construyó de tal manera que el nivel

10 Ver <http://www.laborum.com> y <http://www.infoempleo.cl>.

de calificación y la experiencia de trabajo fuesen equivalentes. De esta forma, aseguramos que los solicitantes fuesen igualmente elegibles para el empleo en cuestión.¹¹

Clasificación de los municipios

Con el fin de facilitar el trabajo de campo, concentramos nuestros esfuerzos en las ofertas de empleo para la región urbana metropolitana, que se divide en 34 municipios. Utilizamos la clasificación socioeconómica de hogares (con base en el censo de 2002) para clasificar los municipios como de ingreso alto e ingreso bajo. El proceso de clasificación fue el siguiente:

1. Utilizando datos de la Casen 2003, calculamos la proporción de los hogares por nivel socioeconómico dentro de cada municipio.
2. Definimos como municipios de ingreso alto, los primeros cinco con mayor proporción de hogares en el nivel socioeconómico más alto.
3. Definimos como municipios de ingreso bajo, los primeros quince con la proporción más pequeña de la población en el nivel socioeconómico más alto y la proporción más grande en los dos niveles socioeconómicos más bajos.

A fin de examinar el impacto del nivel socioeconómico del municipio de origen, excluimos todos aquellos de grupos socioeconómicos intermedios. La lista final de municipios incluidos en cada grupo se presenta en el cuadro 5.2

Clasificación y selección de nombres y apellidos

Los nombres y apellidos incluidos en los CV se clasificaron y seleccionaron siguiendo el procedimiento descrito por Núñez y Gutiérrez (2004). Específicamente, se tomó una muestra de nombres y apellidos del registro de alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Posteriormente, un grupo de personas clasificó (con base en su percepción personal) estos nombres y apellidos en clases sociales alta, media o baja. Para propósitos del trabajo de campo, solo se consideraron aquellos que fueron clasificados como de clase alta o baja. En el cuadro 5.3 se presenta un ejemplo de los apellidos utilizados en cada categoría.

11 El elemento central en la capacitación de las personas a cargo de este proceso, fue asegurar que los ocho CV preparados para cada vacante fueran equivalentes con respecto a las calificaciones y el capital humano.

Cuadro 5.2 Municipios seleccionados, por nivel de ingreso

<i>Municipios seleccionados</i>	
<i>Municipios de ingreso alto</i>	<i>Municipios de ingreso bajo</i>
Vitacura	Pedro Aguirre Cerda
	Pudahuel
	Conchalí
Providencia	Quilicura
	San Joaquín
	Lo Prado
La Reina	San Ramón
	Lo Espejo
	Renca
Las Condes	Recoleta
	San Bernardo
	La Granja
Ñuñoa	Cerro Navia
	El Bosque
	La Pintana

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5.3 Apellidos seleccionados, por origen social

<i>Apellidos seleccionados</i>	
<i>Apellidos de clase alta</i>	<i>Apellidos de clase baja</i>
Rodrigo Recabarren Merino	Valeska Angulo Ortiz
Susan Abumohor Cassis	Pablo Ayulef Muñoz
Javiera Edwards Celis	Rosmary Becerra Fuentes
Pedro Ariztia Larraín	Clinton Benaldo Gonzalez

Fuente: compilación de los autores.

Descripción del trabajo de campo

El equipo de investigación efectuaba la selección semanal de vacantes que aparecía en el periódico los domingos y construía los CV focalizados para cada una. Este proceso suponía compilar CV competitivos y asegurar su equivalencia de tal modo que los únicos elementos de diferencia fueran el género del solicitante, el nivel social, el nombre y apellido y el municipio de residencia. El equipo también incluyó otros tres asistentes de investi-

gación, entre ellos un sociólogo y un economista, quienes revisaban en forma aleatoria los CV enviados y supervisaban el procedimiento.

Las ofertas de empleo seleccionadas y el conjunto de ocho CV remitidos para cada una, se ingresaban semanalmente a una página *web* especialmente diseñada, que permitía revisar todos los avisos junto con sus respectivos conjuntos de CV. Un experto en tecnologías de información ingresaba la información a la página *web*.

Uno de los aspectos centrales de nuestro estudio fue el procedimiento mediante el cual se mantenían los registros de cada uno de los contactos recibidos (llamadas telefónicas y correos electrónicos) asociados con cada CV y cada oferta de empleo. Para recibir estos contactos, se contó con un equipo de dedicación completa, compuesto por hombres y mujeres, que recibía las llamadas 24 horas al día, de lunes a domingo. Se asignaban ocho teléfonos celulares, cada uno con un número distinto, a cada uno de los CV del conjunto, con lo cual se garantizaba que los empleadores no encontrasen números telefónicos repetidos. Las personas a cargo de recibir las llamadas registraban el día, el nombre del solicitante, la vacante y el número telefónico de la empresa que seleccionaba el CV. Cada informe se ingresaba a la página *web* del proyecto, lo que permitía supervisar las llamadas recibidas.

Simultáneamente, también se recibían respuestas de los empleadores por correo electrónico, ya que algunos solicitaban información de contacto por esa vía. Para manejar estos casos, generamos un correo electrónico genérico por cada CV. Todas las direcciones de correo electrónico se revisaban cada tres días y, al igual que con las llamadas telefónicas, se informaban y se ingresaban a la página *web* del proyecto.

La identidad de los solicitantes ficticios

Una vez se clasificaban los nombres y apellidos por categorías (clase alta y clase baja), se mezclaban a fin de no utilizar los nombres reales. Además, cada solicitante ficticio tenía un número de identificación nacional también ficticio. Para garantizar la equivalencia de cada conjunto de CV, se fijaba la edad de los solicitantes entre 30 y 35 años y se relacionaban como casados con al menos un hijo y no más de dos.

Garantizar la equivalencia de los solicitantes ficticios entre las células

Con el fin de garantizar la equivalencia de las ocho solicitudes ficticias enviadas a cada oferta, controlamos también diferencias adicionales que de otra forma habrían contaminado nuestros resultados, así:

- En relación con el nivel de estudios de los solicitantes, aquellos con educación universitaria se consideraron como graduados de

la Universidad de Chile y, cuando era necesario, se informaban los posgrados de la misma universidad.

- La escuela de secundaria y la dirección del hogar del solicitante se establecieron según su municipio de residencia. Se utilizó un banco de nombres de escuelas en cada municipio para este propósito y, a fin de garantizar la consistencia, se asignaron aleatoriamente las escuelas de secundaria con base en el municipio asignado.
- Cada CV de cada conjunto tenía un número telefónico único; sin embargo, se permitió que estos números se repitiesen en diferentes grupos de CV.
- La experiencia laboral de los solicitantes era equivalente dentro de cada categoría (profesional, técnico y no calificado), pero distinta entre ellas. Así, los profesionales con más tiempo en el sistema educativo tenían menos años de experiencia laboral; en cambio, los trabajadores no calificados tenían un historial más largo en el mercado laboral. Para mantener esta equivalencia, se asignó también el número y el historial de empleos (ausencia de vacíos entre uno y otro puesto) para cada solicitante ficticio dentro de las categorías de destrezas. En el cuadro 5.4 se presenta la asignación de experiencia laboral y el número de empleos anteriores.
- Los posgrados de los solicitantes eran equivalentes dentro del conjunto de ocho CV y tenían que ser de la misma universidad (Universidad de Chile). Los cursos de capacitación también debían ser de entidades equivalentes (institutos técnicos).
- Como regla general, se enviaban CV de alta calidad a cada una de las vacantes. En otras palabras, las variables de historia laboral, educación y capacitación se elaboraban de modo que fuesen atractivas para las empresas.
- Las expectativas salariales, que generalmente debían incluirse en las solicitudes de empleo, se basaron en la remuneración vigente de profesionales y técnicos (de la página *web* www.futurolaboral.cl). El punto de partida era un nivel salarial requerido por un buen candidato (percentil 75 de esa distribución) y la remuneración

Cuadro 5.4 Asignación de experiencia anterior en el mercado laboral, por niveles de destreza

<i>Categoría</i>	<i>Experiencia laboral</i>	<i>Número de empleos</i>
Profesionales	7 a 12 años	2 a 3
Técnicos	8 a 13 años	4 a 5
Trabajadores no calificados	12 a 17 años	5 a 7

Fuente: compilación de los autores.

esperada se reducía posteriormente a los niveles promedio. Cada conjunto de ocho CV remitido para una vacante tenía el mismo nivel de salario de referencia, el cual variaba solo ligeramente (en algunos casos, el nivel se expresaba como un rango y en otros como una referencia específica).

- Aunque trabajamos para garantizar que los CV ficticios fueran equivalentes, buscamos también garantizar que aparentaran haber sido preparados por personas diferentes, por ejemplo con distintos tipos de letra y distinta organización de la información. (Véase el anexo en el cual se encuentran ejemplos de CV.)

Hallazgos

El proceso de envío por correo de los CV se inició en la última semana de marzo de 2006. En el cuadro 5.5 aparece la información semanal sobre el número de avisos clasificados publicados, el número de CV enviados y las tasas de respuesta. Después de 20 semanas, habíamos enviado 11.016 CV, con una tasa promedio de respuesta del 14,65% cada semana, tasa que es más alta que la obtenida por Bertrand y Mullainathan (2004).

La tasa de respuesta variaba de una semana a otra. Por ejemplo, durante la tercera semana fue solo de un 6,15% (abril 10 a 16) pero llegó al 24,63% en la sexta semana (mayo 1 a 7). Existen varias razones para esta variación. Primero, la tasa de respuesta podía correlacionarse directamente con la calidad general de los CV enviados, de modo que, para las semanas con baja tasa de respuesta, la calidad de los CV puede no haber sido tan buena como la de los que enviaron personas reales. Como se explicó, en este evento el conjunto completo de ocho CV era de baja calidad y nuestros resultados no se afectan por este fenómeno. Segundo, los días festivos nacionales durante algunas semanas pueden haber influido en los intentos de las empresas de contactar empleados potenciales. Por ejemplo, la baja tasa de respuesta de abril 10 a 16 fue muy probablemente resultado de la Semana Santa (una festividad católica). Por último, la variación en las tasas de respuesta podría atribuirse también a las condiciones del mercado laboral. Bertrand y Mullainathan (2004) informan variaciones similares en sus tasas de respuesta, aparentemente asociadas con las distintas condiciones del mercado laboral.

En el cuadro 5.6 se presentan las mismas variables que en el cuadro 5.5, pero se desglosó la información por categorías de empleo (es decir, profesionales, técnicos y no calificados). En el anexo se relaciona el tipo de calificación dentro de las tres categorías de empleo. La tasa promedio de respuesta semanal por tipo de empleo muestra la misma evolución que la tasa de respuesta general y los trabajadores no calificados y los técnicos presentan una tasa de respuesta más alta que los profesionales. Más exactamente, esta tasa promedio para los profesio

Cuadro 5.5 Distribución de las respuestas, por semanas

<i>Semana</i>	<i>Número total de avisos</i>	<i>CV enviados</i>	<i>Número total de llamadas</i>	<i>Tasa general de respuesta (%)</i>
1 Marzo 24-31	56	448	60	13,39
2 Abril 3-9	63	504	71	14,09
3 Abril 10-16	65	520	32	6,15
4 Abril 17-23	61	488	60	12,30
5 Abril 24-30	61	488	92	18,85
6 Mayo 1-7	67	536	132	24,63
7 Mayo 8-14	73	584	116	19,86
8 Mayo 15-21	72	576	75	13,02
9 Mayo 22-28	74	592	98	16,55
10 Mayo 29-Junio 4	74	592	83	14,02
11 Junio 5-11	72	576	135	23,44
12 Junio 12-18	78	624	87	13,94
13 Junio 19-25	73	584	90	15,41
14 Junio 26-Julio 2	76	608	77	12,66
15 Julio 3-9	73	584	63	10,79
16 Julio 10-16	69	552	84	15,22
17 Julio 17-23	68	544	101	18,57
18 Julio 24-30	75	600	93	15,50
19 Julio 31-Agosto 6	66	528	45	8,52
20 Agosto 7-13	61	488	30	6,15
Promedio	69	551	81	14,65
Total	1.377	11.016	1.624	

Fuente: compilación de los autores.

nales es del 12,1% comparada con un 14,2% para los no calificados y con un 18,1% para los técnicos.

Dado que se registraron los momentos en que se enviaba cada CV y en que se recibía una llamada de respuesta, fue posible estudiar el tiempo antes de recibir un contacto (llamada o correo electrónico). En el gráfico 5.2 se presenta la distribución de ese tiempo. Más del 60% de los contactos se hicieron antes del décimo día. El número promedio de días antes de que un contacto ocurriera fue de aproximadamente 12, para la muestra general, de 14 para los profesionales y los no calificados y de 8 para los técnicos (*ver* cuadro 5.7).

Cuadro 5.6 Número de CV enviados, número de llamadas y tasas de respuesta, por semana y tipo de empleo

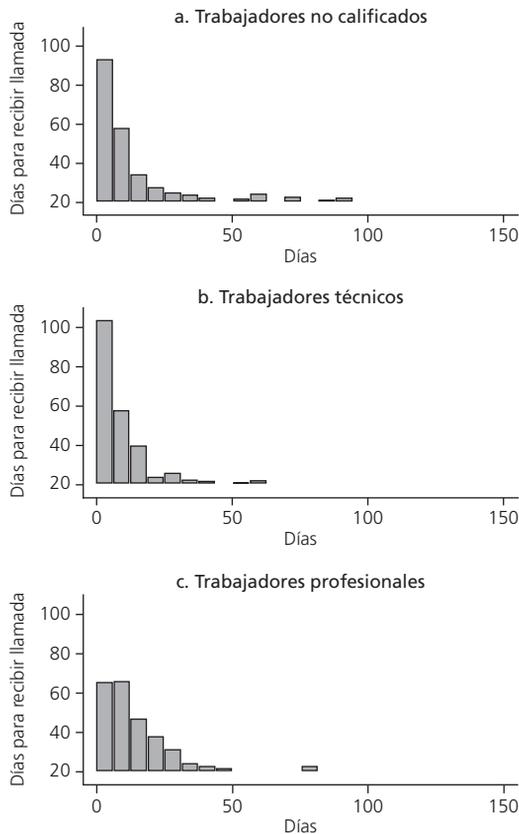
Semana	Número de CV enviados		Número de llamadas recibidas		Tasa de respuesta (%)				
	Profesionales	Técnicos	No calificados	Técnicos	No calificados	Profesionales	Técnicos	No calificados	
1 Marzo 24-31	120	136	192	8	11	41	6,7	8,1	21,4
2 Abril 3-9	176	168	160	7	18	46	4,0	10,7	28,8
3 Abril 10-16	184	176	160	8	14	10	4,3	8,0	6,3
4 Abril 17-23	168	160	160	2	21	37	1,2	13,1	23,1
5 Abril 24-30	168	160	160	27	24	41	16,1	15,0	25,6
6 Mayo 1-7	200	176	160	34	63	35	17,0	35,8	21,9
7 Mayo 8-14	208	192	184	34	45	37	16,3	23,4	20,1
8 Mayo 15-21	192	200	184	22	32	21	11,5	16,0	11,4
9 Mayo 22-28	208	200	184	43	36	19	20,7	18,0	10,3
10 Mayo 29-junio 4	192	200	200	15	52	16	7,8	26,0	8,0
11 Junio 5-11	176	192	208	64	34	37	36,4	17,7	17,8
12 Junio 12-18	208	200	216	24	51	12	11,5	25,5	5,6
13 Junio 19-25	192	192	200	19	43	28	9,9	22,4	14,0
14 Junio 26-julio 2	216	192	200	35	34	8	16,2	17,7	4,0
15 Julio 3-9	200	184	200	37	9	17	18,5	4,9	8,5
16 Julio 10-16	168	184	200	23	39	22	13,7	21,2	11,0
17 Julio 17-23	176	184	184	26	35	40	14,8	19,0	21,7
18 Julio 24-30	208	192	200	19	52	22	9,1	27,1	11,0
19 Julio 31-agosto 6	192	136	200	5	16	24	2,6	11,8	12,0
20 Agosto 7-13	176	112	200	11	11	19	0,0	9,8	9,5
Total	3.728	3.536	3.752	452	640	532	12,1	18,1	14,2

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5.7 Días transcurridos antes de recibir llamada, por tipo de trabajo

	<i>Tipo de trabajo</i>			<i>Total</i>
	<i>Profesionales</i>	<i>Técnicos</i>	<i>No calificados</i>	
Días promedio antes de la llamada	14,02	8,69	14,81	12,18
Total de llamadas	452	640	532	1.624
Total de CV enviados	3.728	3.536	3.752	11.016
Tasa de respuesta (%)	12,12	18,10	14,18	14,74

Fuente: compilación de los autores.

Gráfico 5.2 Número de días transcurridos antes de recibir una llamada de respuesta

Fuente: compilación de los autores.

Los CV se enviaron por correo postal, correo electrónico y fax. En el cuadro 5.8 se presenta el número promedio de días transcurridos antes de producirse un contacto, por cada método de envío. En promedio, los CV enviados por correo postal recibieron una llamada al decimoctavo día y los enviados vía correo electrónico al octavo.

Pasamos ahora a examinar la tasa promedio de respuesta según las tres dimensiones consideradas en este capítulo.

Efectos de género

En el cuadro 5.9 se presentan los resultados de las tasas de respuesta, por género. Éstos muestran tasas generales similares para hombres y mujeres: 14,9 y 14,6%, respectivamente. La diferencia es pequeña y no es estadísticamente significativa (aplicando un test en el que la hipótesis nula es que las dos proporciones son iguales). En otras palabras, hombres y mujeres parecen tener igual probabilidad de ser contactados para pasar a una segunda etapa o seguimiento.

Cuadro 5.8 Días antes de recibirse la llamada, por método de contacto

	<i>Método de envío de CV</i>			<i>Total</i>
	<i>Correo postal</i>	<i>E-mail</i>	<i>Fax</i>	
Días promedio antes de la llamada	18,70	8,12	17,00	12,18
Total de llamadas	621	1.001	2	1.624
Total de CV enviados	3.941	7.059	16	11.016
Tasa de respuesta (%)	15,76	14,18	12,50	14,74

Fuente: compilación de los autores.

Cuando se examina la diferencia basada en el género por tipo de ocupación, la tasa de respuesta para las mujeres es estadísticamente inferior a la de los hombres, solo para los no calificados. Al analizar los datos por tipo de apellido, la tasa es ligeramente superior para las mujeres en el grupo de clase alta (15,3 contra 15,1%, respectivamente), pero esta diferencia no es estadísticamente significativa. Las diferencias en las tasas de respuesta para hombres y mujeres tampoco son significativas para los CV con apellidos de clase baja y con municipios de ingreso alto. En los de ingreso bajo y para los técnicos, la tasa de respuesta para las mujeres es estadísticamente más alta que para los hombres.

Cuadro 5.9 Llamadas, por género, clase social e ingreso

	Hombres			Mujeres			Diferencias			Test	
	CV enviados	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P	
<i>General</i>											
Todos	5.508	819	14,9	805	14,6	-0,3	-14	-0,3	0,376	0,707	
Profesionales	1.864	232	12,4	220	11,8	-0,6	-12	-0,6	0,602	0,547	
Técnicos	1.768	302	17,1	338	19,1	2,0	36	2,0	-1,572	0,116	
No calificados	1.876	285	15,2	247	13,2	-2,0	-38	-2,0	1,778	0,075	
<i>Clase social alta</i>											
Todos	2.754	415	15,1	420	15,3	0,2	5	0,2	-0,188	0,851	
Profesionales	932	115	12,3	120	12,9	0,5	5	0,5	-0,349	0,727	
Técnicos	884	151	17,1	166	18,8	1,7	15	1,7	-0,930	0,352	
No calificados	938	149	15,9	134	14,3	-1,6	-15	-1,6	0,968	0,333	
<i>Clase social baja</i>											
Todos	2.754	404	14,7	385	14,0	-0,7	-19	-0,7	0,731	0,465	
Profesionales	932	117	12,6	100	10,7	-1,8	-17	-1,8	1,228	0,219	
Técnicos	884	151	17,1	172	19,5	2,4	21	2,4	-1,292	0,196	
No calificados	938	136	14,5	113	12,0	-2,5	-23	-2,5	1,565	0,118	

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5.9 Llamadas, por género, clase social e ingreso
(continuación)

CV enviados	Hombres		Mujeres		Diferencias		Test	
	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P
<i>Municipio de ingreso alto</i>								
Todos	2.754	421	15,3	410	14,9	-0,4	0,414	0,679
Profesionales	932	116	12,4	116	12,4	0,0	0,000	1,000
Técnicos	884	159	18,0	167	18,9	0,9	-0,491	0,623
No calificados	938	146	15,6	127	13,5	-2,0	1,244	0,213
<i>Municipio de ingreso bajo</i>								
Todos	2.754	398	14,5	395	14,3	-0,1	0,115	0,908
Profesionales	932	116	12,4	104	11,2	-1,3	0,861	0,389
Técnicos	884	143	16,2	171	19,3	3,2	-1,742	0,082
No calificados	938	139	14,8	120	12,8	-2,0	1,272	0,203

Fuente: compilación de los autores.

Efectos del lugar de residencia

En el cuadro 5.10 se presentan nuestros resultados para el análisis de las diferencias en las tasas de respuesta, por clasificación socioeconómica del lugar de residencia (municipio). La tasa de respuesta general para los solicitantes de municipios de ingreso alto es de 15,1%, comparada con un 14,4% para los de municipios de ingreso bajo.

Un análisis más detallado sugiere que, en promedio, las diferencias observadas son menores que las del cuadro 5.10, y la mayoría de ellas no son estadísticamente significativas (al nivel del 10%).

Efectos de la clase social

En el cuadro 5.11 se presentan los resultados para el análisis de discriminación basada en la clase social (medida de acuerdo con nuestra clasificación de los apellidos). La tasa de respuesta general observada para los candidatos ficticios con apellidos de clase alta es de 15,2%, mientras la correspondiente a los de clase baja es de 14,3%. Nuevamente, la mayoría de las diferencias en las tasas de respuesta no son estadísticamente significativas. Las mayores diferencias ocurren dentro del grupo de las mujeres y dentro de los municipios de ingreso alto.

En conclusión, un hallazgo inesperado es la ausencia de diferencias significativas debidas al género en las tasas de respuesta. Además, las diferencias en dichas tasas son menores por el municipio o el apellido que por el género y su análisis para los profesionales generalmente confirma estos hallazgos. En definitiva, concluimos que no existen diferencias significativas en las tasas de respuesta, debidas al género, el municipio o el apellido.

Análisis de regresión

En el cuadro 5.12 se aborda un análisis complementario utilizando modelos de regresión lineal, en el cual los resultados confirman nuestros hallazgos anteriores. Las variables ficticias asociadas con género, municipio y apellido no son estadísticamente significativas. Por consiguiente, no encontramos evidencia que confirme la presencia de discriminación basada en las dimensiones investigadas en este capítulo.

Oportunidad de las llamadas de respuesta

Los resultados presentados hasta el momento sugieren que no existen diferencias en las tasas de llamadas de respuesta entre los grupos. Sin embargo, es posible formular la hipótesis de que las diferencias favorecen a algunos grupos en la oportunidad de las llamadas. Dado que enviamos ocho CV a cada anuncio de empleo, pudo haber sido que los empleadores hayan llamado en primer lugar a los solicitantes masculinos y, tras no pasar a la segunda etapa, procedieran a llamar a las mujeres.

Cuadro 5.10 Llamadas, por municipio, y género

	CV enviados	Municipio de ingreso alto		Municipio de ingreso bajo		Diferencias		Test	
		Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P
<i>General</i>									
Todos	5.508	831	15,1	793	14,4	-38	-0,7	1,021	0,307
Profesionales	1.864	232	12,4	220	11,8	-12	-0,6	0,602	0,547
Técnicos	1.768	326	18,4	314	17,8	-12	-0,7	0,524	0,600
No calificados	1.876	273	14,6	259	13,8	-14	-0,7	0,655	0,512
<i>Clase social alta</i>									
Todos	2.754	430	15,6	401	14,6	-29	-1,1	1,092	0,275
Profesionales	932	117	12,6	118	12,7	1	0,1	-0,070	0,944
Técnicos	884	163	18,4	154	17,4	-9	-1,0	0,558	0,577
No calificados	938	150	16,0	133	14,2	-17	-1,8	1,097	0,273
<i>Clase social baja</i>									
Todos	2.754	405	14,7	388	14,1	-17	-0,6	0,652	0,514
Profesionales	932	115	12,3	102	10,9	-13	-1,4	0,939	0,348
Técnicos	884	163	18,4	160	18,1	-3	-0,3	0,185	0,853
No calificados	938	123	13,1	126	13,4	3	0,3	-0,204	0,838

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5.10 Llamadas, por municipio, y género
(continuación)

	Municipio de ingreso alto		Municipio de ingreso bajo		Diferencias		Test		
	CV enviados	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P
<i>Hombres</i>									
Todos	2.754	421	15,3	398	14,5	-23	-0,8	0,871	0,384
Profesionales	932	116	12,4	116	12,4	0	0,0	0,000	1,000
Técnicos	884	159	18,0	167	18,9	8	0,9	-0,491	0,623
No calificados	938	146	15,6	127	13,5	-19	-2,0	1,244	0,213
<i>Mujeres</i>									
Todos	2.754	410	14,9	395	14,3	-15	-0,5	0,572	0,567
Profesionales	932	116	12,4	104	11,2	-12	-1,3	0,861	0,389
Técnicos	884	143	16,2	171	19,3	28	3,2	-1,742	0,082
No calificados	938	139	14,8	120	12,8	-19	-2,0	1,272	0,203

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5.11 Llamadas, por apellido, ingreso del municipio y género

	Clase social alta		baja		Diferencias		Test		
	CV enviados	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P
<i>General</i>									
Todos	5.508	835	15,2	789	14,3	-46	-0,8	1,236	0,216
Profesionales	1.864	235	12,6	217	11,6	-18	-1,0	0,903	0,367
Técnicos	1.768	317	17,9	323	18,3	6	0,3	-0,262	0,793
No calificados	1.876	283	15,1	249	13,3	-34	-1,8	1,591	0,112
<i>Municipio de ingreso alto</i>									
Todos	2.754	430	15,6	405	14,7	-25	-0,9	0,939	0,348
Profesionales	932	117	12,6	118	12,7	1	0,1	-0,070	0,944
Técnicos	884	163	18,4	154	17,4	-9	-1,0	0,558	0,577
No calificados	938	150	16,0	133	14,2	-17	-1,8	1,097	0,273
<i>Municipio de ingreso bajo</i>									
Todos	2.754	401	14,6	388	14,1	-13	-0,5	0,500	0,617
Profesionales	932	115	12,3	102	10,9	-13	-1,4	0,939	0,348
Técnicos	884	163	18,4	160	18,1	-3	-0,3	0,185	0,853
No calificados	938	123	13,1	126	13,4	3	0,3	-0,204	0,838

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5.11 Llamadas, por apellido, ingreso del municipio y género
(continuación)

	Clase social alta			baja			Diferencias			Test	
	CV enviados	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Llamadas	Tasa (%)	Z	Valor P
<i>Hombres</i>											
Todos	2.754	415	15,1	404	14,7	-11	-0,4	0,417	0,677		
Profesionales	932	115	12,3	117	12,6	2	0,2	-0,140	0,889		
Técnicos	884	151	17,1	151	17,1	0	0,0	0,000	1,000		
No calificados	938	149	15,9	136	14,5	-13	-1,4	0,836	0,403		
<i>Mujeres</i>											
Todos	2.754	420	15,3	385	14,0	-35	-1,3	1,335	0,182		
Profesionales	932	120	12,9	100	10,7	-20	-2,1	1,436	0,151		
Técnicos	884	166	18,8	172	19,5	6	0,7	-0,363	0,717		
No calificados	938	134	14,3	113	12,0	-21	-2,2	1,434	0,152		

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5.12 Regresiones para la probabilidad de recibir una llamada

(Variable dependiente: dicotómica= 1 si se recibe una llamada)

Variable	Coefficiente	Valor P						
Dicotómica municipio de ingreso alto = 1	0,0069	0,304	0,0070	0,301	0,0074	0,392	0,0048	0,736
Dicotómica hombres = 1	0,0026	0,706	0,0029	0,670	0,0020	0,770	-0,0106	0,389
Dicotómica apellido de clase alta = 1	0,0082	0,222	0,0084	0,210	0,0082	0,226	-0,002	0,863
Dicotómica anuncio de empleo para profesional = 1			-0,0217	0,009	-0,0262	0,003	-0,0249	0,004
Dicotómica anuncio de empleo técnico = 1			0,0380	0,000	0,0369	0,000	0,0370	0,000
Dicotómica estudió en escuela privada = 1					-0,0030	0,780	-0,0114	0,741
Dicotómica estudió en escuela municipal = 1					-0,0173	0,038	0,0061	0,668
Controles para tipo de correo enviado	No		No		Sí		Sí	
Incluyendo interacciones	No		No		No		Sí	
Pseudo R ²	0,0003		0,006		0,0189		0,009	
Número de observaciones	11.016		11.016		11.016		11.016	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: regresiones probit. Coeficientes expresados en puntos de probabilidad para cambios discretos de variables ficticias de 0 a 1 (evaluados en las medias).

Sin embargo, no sucedió así. En el cuadro 5.13 se presenta el número promedio de días transcurridos antes de que el solicitante recibiese una llamada después de haberse enviado el CV. Ninguna de las diferencias informadas en ese número de días entre los grupos es estadísticamente significativa.

Queda para futura investigación la estimación de modelos estadísticos formales en los cuales el día en que la persona recibe una llamada se explique por la dimensión en consideración –discriminación– y otros controles. Este análisis proporcionaría evidencia más concluyente sobre si las personas contra las que verdaderamente se discrimina recibirán llamadas después.

Discusión

Los hallazgos que aquí se presentan son verdaderamente sorprendentes, pues los datos de Latinobarómetro sobre percepción discriminatoria muestran que los chilenos perciben que su sociedad es discriminatoria. En esta sección presentamos una breve discusión sobre las posibles razones de estos hallazgos.

En primer lugar, como se anotó, los resultados son válidos solamente para las llamadas, que constituyen solo el primer paso cuando se busca empleo. No estudiamos ni entrevistas ni la asignación real de empleos o salarios, de modo que no puede descartarse la posibilidad de alguna clase de discriminación en esas etapas.

Cuadro 5.13 Número de días para recibir una llamada

	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
<i>Género</i>		
Hombres	12,8	8
Mujeres	11,6	7
Diferencia	1,2	1
<i>Municipio</i>		
Ingreso alto	11,8	7
Ingreso bajo	12,5	7
Diferencia	-0,7	0
<i>Apellido</i>		
Clase alta	12,3	7
Clase baja	12,1	7
Diferencia	0,2	0

Fuente: compilación de los autores.

Así mismo, el envío de CV en respuesta a anuncios publicados en el periódico, no es la única forma de buscar empleo en Chile y existen, por ejemplo, páginas web que administran bancos de CV. Además, hay evidencia anecdótica de que los trabajadores de alta calificación en Chile utilizan sus redes sociales para buscar empleo. Adicionalmente, están las empresas de selección de personal o “head hunters”, que buscan personas con destrezas y aptitudes especiales y existe evidencia no comprobada de que esas empresas usualmente buscan personas con determinados apellidos, con estudios en escuelas privadas y exclusivas, y que posean una gran red de contactos. De tal manera, podemos estar observando solo una parte del mercado laboral: la que no es discriminatoria.

Asimismo, utilizamos un diseño experimental diferente al utilizado por Bertrand y Mullainathan (2004). A pesar de esto, argumentamos que nuestra metodología es más robusta. Mientras nosotros construimos CV de iguales calificaciones y después asignamos los nombres, esos autores tomaron muestras de CV del mundo real y les asignaron nombres diferentes utilizando la misma proporción de grupos de población que en el mundo real. Esta diferencia tiene dos implicaciones importantes que pueden suscitar preguntas adicionales. Primero, la construcción de individuos ficticios ayuda a tener variaciones exógenas reales. Segundo, este mundo ficticio puede diferir del real y, en consecuencia, los empleadores podrían haber aplicado discriminación positiva. Podrían haber pensado así: “si esta persona, en estas circunstancias, llega a tal nivel de educación y experiencia, debe ser un buen aspirante”.

Aun así, es sorprendente que, aunque Bertrand y Mullainathan (2004) encuentren diferencias estadísticamente significativas entre apellidos asociados con grupos afroamericanos y de población blanca, nosotros no encontramos resultados similares en nuestro estudio. Esto podría significar que la discriminación es más profunda en Estados Unidos que en Chile, que, a diferencia de otros países latinoamericanos como Bolivia, Brasil o Perú, no presenta una gran diversidad racial. La población del país, en su inmensa mayoría, es de descendencia europea y solo un pequeño porcentaje de la población es indígena.

Por último, lo que consideramos discriminación subjetiva en el mercado laboral puede en realidad estar más relacionado con factores históricos de desigualdad de oportunidades. Siguiendo a Ferreira y Gignoux (2008), el principio de igualdad de oportunidades se basa en tres conceptos: circunstancias, resultados y oportunidades. Por una parte, las circunstancias son factores exógenos que las personas no eligen y están fuera de su control; por ejemplo, los antecedentes socioeconómicos de origen, el lugar de nacimiento, el género, o la discapacidad física o mental. Por otra parte, los resultados son logros individuales, obtenidos después de un proceso de creación, acumulación y desempeño; por ejemplo, el nivel educativo, el empleo, los salarios, los beneficios y otros. Las oportunidades son va-

riables que influyen en los resultados y determinan el desempeño de la persona. Algunas se encuentran fuera del control del individuo, y otras, como las políticas públicas, son endógenas a la sociedad. El principio de igualdad de oportunidades establece que, para que los resultados sean justos, todos los individuos, independientemente de sus circunstancias, deberían tener las mismas oportunidades en la vida. En este contexto, cuando observamos que el capital humano y el acceso al empleo (resultados) difieren entre los grupos de la población, esto puede deberse a políticas públicas deficientes que no logran ofrecer oportunidades iguales a los diferentes grupos y no a la discriminación en el mercado laboral. Así pues, los resultados se relacionan más con las circunstancias.

Conclusiones

En este capítulo se estudió el mercado laboral chileno y se analizó la presencia de discriminación por género. A fin de superar las limitaciones de los trabajos anteriores, se utilizó una estrategia experimental, la primera en su clase en Chile. Este diseño permitió investigar la presencia de discriminación socioeconómica asociada con la condición social (nombre) y lugar de residencia en el mercado laboral de Chile.

El estudio consistió en enviar *curricula vitae* ficticios para responder a avisos de ofertas de empleo reales, publicados semanalmente en un periódico chileno de amplia circulación. Se enviaron conjuntos de CV estrictamente equivalentes para cada aviso clasificado, variando solamente el género, el nombre y el lugar de residencia. Luego se analizaron las diferencias en las tasas de llamadas de respuesta entre los distintos grupos demográficos.

No se encontraron diferencias estadísticamente significativas en las llamadas de respuesta para ninguno de los grupos explorados: género, antecedente socioeconómico y lugar de residencia. Los hallazgos son sorprendentes y generan nuevos cuestionamientos. Puede haber varias razones para tales hallazgos. En particular, solo se consideró un paso en el proceso de contratación, la llamada de respuesta, y no el comportamiento total del mercado laboral. Queda para investigación posterior, el uso de modelos econométricos formales para estimar los distintos efectos de la oportunidad de que se den las llamadas (*ver* Bravo, Sanhueza y Urzúa, 2009).

Anexo

Cuadro 5A.1 CV enviados (no calificados)

<i>No calificados</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Administrativo	952	25,37
Aseador	208	5,54
Auxiliar aseo	48	1,28
Bodeguero	384	10,23
Cajero	328	8,74
Cobrador	96	2,56
Conductor	48	1,28
Digitador	368	9,81
Encuestador	88	2,35
Fotocopiador	8	0,21
Garzón	152	4,06
Guardia	56	1,49
Operario producción	8	0,21
Operario tintorería	8	0,21
Promotor	304	8,10
Recepcionista	16	0,42
Vendedor	624	16,63
Volantero	56	1,49
Total	3.752	100

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5A.2 CV enviados (profesionales)

<i>Profesionales</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Abogado	192	5,14
Constructor Civil	640	17,14
Contador Auditor	912	24,47
Ing. Civil	264	7,06
Ing. Comercial	576	15,44
Ing. Ejecución	144	3,84
Ing. Informático	256	6,86
Profesor	720	19,17
Psicólogo	16	0,42
Supervisor Educacional	8	0,21
	3.728	100

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5A.3 CV enviados (técnicos)

<i>Técnicos</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Soporte Computacional	8	0,23
Administrador	16	0,45
Administrador Empresas	8	0,23
Administrador Sistemas	8	0,23
Administrador de Botillería	8	0,23
Administrador de Empresas	8	0,23
Administrador de Local	16	0,45
Administrador de Redes	16	0,45
Administrador de Restaurante	8	0,23
Administrador de Sistemas	16	0,45
Administrador de red	8	0,23
Administrador de redes	8	0,23
Administrativo en Comex	8	0,23
Adquisiciones	8	0,23
Agente de Ventas	16	0,45
Agente de Ventas Intangibles	8	0,23
Analista Computacional	8	0,23
Analista Programador	200	5,66
Analista Sistemas	8	0,23
Analista de Sistema	32	0,90
Analista de Sistemas	24	0,68
Analista o Programador	8	0,23
Asistente Adquisiciones	16	0,45
Asistente Comercio Exterior	8	0,23
Asistente Contable	40	1,13
Asistente Técnico <i>Hardware</i>	8	0,23
Asistente de Enfermería	8	0,23
Asistente de Enfermos	16	0,45
Auxiliar Enfermería	8	0,23
Auxiliar Paramédico	16	0,45
Auxiliar Paramédico	32	0,90
Auxiliar Técnico de Laboratorio	8	0,23
Auxiliar de Enfermería	40	1,13
Auxiliar de Enfermería	40	1,13
Auxiliar de Laboratorio	8	0,23
Auxiliar de enfermería	8	0,23
Auxiliar de laboratorio	8	0,23
Auxiliar de toma de muestras	8	0,23
Ayudante Contable	8	0,23
Ayudante de Contador	40	1,13
Chef	32	0,90
Chef Ejecutivo	8	0,23

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5A.3 CV enviados (técnicos) (continuación)

<i>Técnicos</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Comercio Exterior	8	0,23
Conocimientos en Computación	8	0,23
Contador	200	5,66
Contador Administrador	8	0,23
Contador Asistente	16	0,45
Contador General	72	2,04
Contador General	8	0,23
Desarrollador de Web	8	0,23
Dibujante Autocad	48	1,36
Dibujante Estructural	8	0,23
Dibujante Gráfico	8	0,23
Dibujante Mecánico Autocad	8	0,23
Dibujante Proyectista	8	0,23
Dibujante Técnico	32	0,90
Dibujante de Arquitectura	8	0,23
Dibujante Técnico	24	0,68
Dibujante y Proyectistas	8	0,23
Diseñador Gráfico	128	3,62
Diseñador Industrial	32	0,90
Diseñador Internet	8	0,23
Diseñador Web	16	0,45
Diseñador Web Master	8	0,23
Diseñador de Página web	8	0,23
Diseñador de web	8	0,23
Ejecutivo Comercio Exterior	8	0,23
Ejecutivo Telemarketing	8	0,23
Ejecutivo de Ventas	8	0,23
Encargado de Adquisiciones	16	0,45
Encargado de Adquisiciones	8	0,23
Encargado de Compras	8	0,23
Encargado de Informática	8	0,23
Encargado de Informática	8	0,23
Encargado de Local	8	0,23
Encargado de Remuneraciones	8	0,23
Encargado de Comercio Exterior	8	0,23
Encargado de informática	8	0,23
Encargado de Remuneraciones	8	0,23
Experto en Computación	8	0,23
Experto en Diseño Página Web	8	0,23
Explotador de Sistemas	8	0,23
Informático	8	0,23
Informático <i>Hardware</i>	8	0,23

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5A.3 CV enviados (técnicos) (continuación)

<i>Técnicos</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Jefe Adquisiciones	8	0,23
Jefe Facturación	8	0,23
Jefe de Abastecimiento	8	0,23
Jefe de Bodega	8	0,23
Jefe de Local	56	1,58
Jefe de Locales	8	0,23
Jefe de Personal	8	0,23
Jefe de Recursos Humanos	8	0,23
Jefe de Tienda	32	0,90
Jefe de Tiendas	8	0,23
Jefe para cafetería y pastelería	8	0,23
Operador Informático	8	0,23
Paramédico	16	0,45
Paramédico RX	8	0,23
Paramédicos	8	0,23
Pedidor Aduanero	8	0,23
Prevencionista Riesgos	8	0,23
Procurador	32	0,90
Programador	544	15,38
Programador Analista	8	0,23
Programador Clipper	8	0,23
Programador Web	80	2,26
Programador Webmaster	8	0,23
Programador o Analista	8	0,23
Programador y Analistas	8	0,23
Proyectista Autocard	8	0,23
Soporte	16	0,45
Soporte Computacional	88	2,49
Soporte Informático	8	0,23
Soporte Técnico	8	0,23
Soporte Técnico	24	0,68
Soporte en Redes	16	0,45
Supervisor	8	0,23
Supervisor Cobranzas	24	0,68
Supervisor Locales Comerciales	8	0,23
Supervisor Logístico	16	0,45
Supervisor de Call Center	8	0,23
Supervisor de Facturación y Cobranzas	8	0,23
Supervisor de Venta	8	0,23
Técnico Informático	8	0,23
Técnico Paramédico	8	0,23
Técnico Paramédicos	8	0,23

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5A.3 CV enviados (técnicos) (continuación)

<i>Técnicos</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Técnico Soporte	16	0,45
Técnico en Computación	8	0,23
Técnico en Redes	8	0,23
Técnico Paramédico	8	0,23
Técnico Administración de Redes	8	0,23
Técnico Administrador de Empresas	8	0,23
Técnico Comercio Exterior	32	0,90
Técnico Computación	16	0,45
Técnico Gastronómico	8	0,23
Técnico Informático	32	0,90
Técnico Instalación Redes	8	0,23
Técnico Jurídico	24	0,68
Técnico Paramédico	88	2,49
Técnico Prevención	8	0,23
Técnico Programador	24	0,68
Técnico Químico	8	0,23
Técnico Soporte Terreno	8	0,23
Técnico Soporte en Linux	8	0,23
Técnico en Comercio Exterior	8	0,23
Técnico en Comercio Exterior	16	0,45
Técnico en Comex	8	0,23
Técnico en Computación	128	3,62
Técnico en Computación y Redes	8	0,23
Técnico en Enfermería	8	0,23
Técnico en Gastronomía	8	0,23
Técnico en <i>Hardware</i> y Redes	8	0,23
Técnico en <i>Hardware</i> y <i>Software</i>	8	0,23
Técnico en Informática	16	0,45
Técnico en Logística	8	0,23
Técnico en Mantenición	8	0,23
Técnico en Programación	8	0,23
Técnico en Redes Computacionales	8	0,23
Técnico en Reparación	8	0,23
Técnico en Soporte	72	2,04
Técnico en Soporte Computacional	8	0,23
Técnico en Comex	8	0,23
Técnico Paramédico	8	0,23
Técnico PC gráfico	8	0,23
Vendedores Isapre	8	0,23
Web Master	8	0,23
Total	3.536	100

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 5A.4 Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por tipo de trabajo

Días	Tipo de trabajo			Total
	Profesionales	Técnicos	No calificados	
0	10	90	54	154
1	55	92	65	212
2	11	57	45	113
3	10	36	44	90
4	3	19	15	37
5	14	20	7	41
6	26	22	15	63
7	19	58	50	127
8	31	50	21	102
9	26	23	28	77
10	17	11	22	50
11	31	5	4	40
12	7	5	2	14
13	11	5	5	21
14	24	28	15	67
15	9	24	11	44
16	12	13	11	36
17	9	7	5	21
18	11	3		14
19	2	2	1	5
20	15		2	17
21	7	4	12	23
22	13	4	7	24
23	5	1	3	9
24	9	5		14
26	1	9	1	11
27	18	4	3	25
28	3	6	5	14
29	1	3	2	6
30	9	1	5	15
31		1		1
32			1	1
33	1	9		10
34			4	4
35	2		1	3
36	7	1	1	9
37	2		5	7
38	3			3

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5A.4 Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por tipo de trabajo (*continuación*)

<i>Días</i>	<i>Tipo de trabajo</i>			<i>Total</i>
	<i>Profesionales</i>	<i>Técnicos</i>	<i>No calificados</i>	
40	2		1	3
41	2		5	7
42	1	1		2
43		4	1	5
44		2		2
48	2	2		4
49		1	1	2
50	3		2	5
51			4	4
52			1	1
54		4		4
55			1	1
57			4	4
58		1	8	9
59		3	2	5
64		1		1
66		3		3
73			4	4
74			4	4
76			1	1
77	5		2	7
84	3		1	4
85			2	2
86			1	1
90			2	2
91			4	4
93			1	1
95			1	1
98			1	1
105			2	2
111			1	1
116			1	1
125			1	1
126			1	1
Días promedio	14,02	8,69	14,81	12,18
Total de llamadas de respuesta	452	640	532	1.624
Total de CV enviados	3.728	3.536	3.752	11.016
Tasa de respuesta (%)	12,12	18,10	14,18	14,74

Fuente: compilación de los autores.

Nota: campos vacíos = sin llamada de respuesta.

Cuadro 5A.5 Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por método de envío

<i>Días</i>	<i>Método de envío de CV</i>			<i>Total</i>
	<i>Correo postal</i>	<i>Correo electrónico</i>	<i>Fax</i>	
0		154		154
1		212		212
2	4	109		113
3	47	43		90
4	26	11		37
5	16	25		41
6	19	44		63
7	66	61		127
8	54	48		102
9	61	16		77
10	21	29		50
11	19	21		40
12	2	12		14
13	4	17		21
14	27	40		67
15	29	15		44
16	20	16		36
17	9	10	2	21
18	10	4		14
19	3	2		5
20	10	7		17
21	11	12		23
22	17	7		24
23	5	4		9
24	11	3		14
26	9	2		11
27	6	19		25
28	8	6		14
29	5	1		6
30	14	1		15
31		1		1
32		1		1
33	1	9		10
34	4			4
35		3		3
36	4	5		9
37	7			7
38	2	1		3

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 5A.5 Número de días transcurridos antes de recibir llamada, por método de envío (*continuación*)

<i>Días</i>	<i>Método de envío de CV</i>			<i>Total</i>
	<i>Correo postal</i>	<i>Correo electrónico</i>	<i>Fax</i>	
40		3		3
41	6	1		7
42	2			2
43		5		5
44	2			2
48	2	2		4
49	2			2
50	2	3		5
51	4			4
52	1			1
54		4		4
55	1			1
57	4			4
58	8	1		9
59	3	2		5
64		1		1
66		3		3
73	4			4
74	4			4
76	1			1
77	7			7
84	3	1		4
85	2			2
86	1			1
90	2			2
91	4			4
93	1			1
95	1			1
98		1		1
105		2		2
111	1			1
116	1			1
125	1			1
126		1		1
Días promedio	18,70	8,12	17,00	12,18
Total de llamadas de respuesta	621	1.001	2	1.624
Total de CV enviados	3.941	7.059	16	11.016
Tasa de respuesta (%)	15,76	14,18	12,50	14,74

Fuente: compilación de los autores.

Nota: campos vacíos = sin llamada de respuesta.

Gráfico 5A.1 Ejemplo de aviso escaneado



Gestión Vitae
CONSULTORES

Empresa de Servicios para la Construcción
Requiere para proyecto a largo plazo

CONSTRUCTOR CIVIL

Con una experiencia de al menos 4 años en construcción y dirigiendo equipos de obra. Se requiere disponibilidad para viajar fuera de Santiago. Se ofrece la posibilidad de pertenecer a una empresa sólida y una renta acorde al mercado.

Enviar Antecedentes Curriculares con pretensiones de renta al mail seleccion@gestionvitae.cl, haciendo referencia al Código 0617.

www.gestionvitae.cl

Fuente: periódico de Chile.

CURRICULUM VITAE

MICHAEL BAILEY LAVAGNINO

I. DATOS PERSONALES

Fecha de Nacimiento	:	17 de Julio de 1975
Nacionalidad	:	Chilena
Cédula de Identidad	:	12.408.860 – 3
Estado Civil	:	Casado, 1 hijo
Dirección	:	Av. Pocuro 2900, Depto. 304, Providencia
Teléfono	:	08 – 4724260
E-mail	:	Pcs.2541@gmail.com

II. DATOS PERSONALES

Educación Básica y Media	:	Colegio San Ignacio El Bosque, Providencia (1989-1992).
Educación Universitaria	:	Construcción Civil, Escuela de Construcción Civil Universidad Católica de Chile (1998).
Educación Post Universitaria (TAC) Mención en Obras Civiles	:	Postítulo en Tecnologías avanzadas en Construcción, Facultad de Ingeniería, Pontificia Universidad Católica de Chile (2000).

III. IDIOMAS

Inglés, nivel medio, hablado y escrito
--

IV. EXPERIENCIA LABORAL

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Constructora Maihue Ltda., Asistente en el Estudio de Presupuestos de Obra. (Part Time), 2001 – 2002. – Constructora Fernández Wood Ltda., Jefe de Oficina Técnica de presupuestos de obras, 2002 – 2004. – E.C. Pumpin e Irarrazabal, Administrador de Obra: edificio y Caseta Planta Agas Con Con y Profesional de Terreno: Edificio en construcción, 2005-2006. |
|--|

V. OTROS

Manejo de Microsoft Office (Excel, Word, Power Point, Outlook).

VI. PRETENSIONES DE RENTA

\$ 1.000.000.

Con disponibilidad para viajar fuera de Santiago.

Santiago, abril de 2006

CAROLINA HARMSÉN BERNAL

Antecedentes personales

Fecha de nacimiento:	14 de diciembre de 1976
Carnet de identidad:	12.325.974-7
Dirección:	Av. Simón Bolívar 5501- C, La Reina
Estado civil:	Casada, 2 hijos
Teléfono:	08 – 4734992
E-mail:	Profesional2525@gmail.com

Experiencia laboral postulante

Ingeniería

Fecha:	01/2005 – 02/2006
Empresa:	Dirección de Obras Sanitarias del MOP
Actividad de la empresa:	Obras sanitarias
Descripción de funciones:	Proyectar, ejecutar y dirigir obras hidráulicas.

Jefe área

Fecha:	04/2002 – 12/2004
Empresa:	Constructora Segá Ltda.
Actividad de la empresa:	Construcción
Descripción de funciones:	Jefe del departamento de obras civiles.

Ingeniería y construcción

Fecha:	05/2000 – 01/2001
Empresa:	Delmar Construcciones Ltda.
Actividad de la empresa:	Construcción
Descripción de funciones:	Jefe depto. Obras Civiles, encargado de llevar a cabo las políticas en cuanto a seguridad, eficacia y eficiencia de los sistemas implementados, además de interactuar con proveedores, consultores externos y los departamentos financiero y operativo de la empresa.

Educación

Universitaria completa

Título:	Constructor civil
Institución:	Pontificia Universidad Católica de Chile
País:	Chile
Ciudad:	Santiago
Fecha:	1999

Secundaria

Institución: Colegio Nuestra Señora del Pilar
País: Chile - Santiago
Fecha: 1987-1993

Cursos de especialización completos

Nombre curso: Magíster en Ciencias de la Ingeniería M/
Ingeniería geotécnica.
Institución: Universidad de Chile, Facultad de Ciencias
Físicas y Matemáticas
País: Chile
Ciudad: Santiago
Fecha: 2001

Cursos de especialización completos

Nombre curso: Dominio de aplicaciones Microsoft Office e
Internet a nivel de usuario (Word, Power Point,
Access, Excel
Institución: Infoland
País: Chile
Ciudad: Santiago
Fecha: 1999
Nombre curso: Diplomado, Implantación de la Calidad para la
Certificación ISO 9001:2000
Institución: Pontificia Universidad Católica de Chile
País: Chile
Ciudad: Santiago
Fecha: 2005

Idiomas

Inglés Nivel Medio
Pretensión de Renta \$900.000
 Disponible para viajar dentro
del país.

Santiago, abril de 2006

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre completo	Salomón Dabdub Arancibia
Fecha de nacimiento	11 de noviembre de 1971
Cédula de identidad	10.452.187-4
Nacionalidad	Chilena
Estado civil	Casado, 1 hijo
Dirección particular	Combarbalá 4560, La Granja
Fono particular	08 – 4716515
E-mail	ingenieros001@gmail.com

ESTUDIOS REALIZADOS

Secundarios	Saint Christian College, 1988
Universitarios	Construcción Civil. Pontificia Universidad Católica de Chile - 1994 Postítulo en Administración de Empresas Pontificia Universidad Católica de Chile 1996 Administración de Empresas Constructoras mención en desarrollo inmobiliario. Pontificia Universidad Católica de Chile, 2002.
Postítulo	

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1998 - 2000	Constructora Socovesa S.A. Supervisor de planta de hormigones premezclados, con labores operacionales, técnicas y comerciales asesorando empresas en faenas de hormigado.
2001 - 2003	Promet Servicios S.A. Jefe del Departamento de Control de Calidad para faena en Minera Escondida Ltda. correspondiente al Proyecto Expansión Fase IV. Labores de jefe de terreno y subadministrador.
2004 - 2005	Flesan Ingeniería S.A. Jefe del Departamento de Construcción de la empresa, realizando propuestas y ejecución de obras menores.

Idiomas	Inglés nivel medio
---------	--------------------

Dominio de software
Aplicaciones de Microsoft Office e Internet a nivel de usuario (Word, Excel, Power Point, y Access).

Pretensión de Renta

\$ 1.000.000. Disponible para viajar a regiones.

Santiago, abril de 2006.

CURRICULUM VITAE

MARCELA ROSS VARGAS

I. DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento	23 de septiembre de 1972
Nacionalidad	Chilena
Cédula de identidad	10.668.374 – 7
Estado civil	Casada, 1 hijo
Dirección	Rolando Petersen 1502, Cerro Navia
Teléfono	08 – 4724283
E-mail	2006profesional@gmail.com

II. EDUCACIÓN

Educación Media	Liceo Isaura Dinator de Guzmán A4 Santiago (1989).
Educación Universitaria	Escuela de Construcción Civil, Universidad Católica de Chile. Construcción Civil (diciembre de 1995).
Educación Post Universitaria	Post título en Administración de Empresas Constructoras, Mención en Desarrollo en Obras Civiles. Pontificia Universidad Católica de Chile (1997).

III. IDIOMAS

Inglés (Nivel medio).

IV. EXPERIENCIA LABORAL

– Empresa Consultora, Consultoría/Asesoría, Asesor análisis, gestión de control, evaluación y programación de proyectos de infraestructura urbana, vial e hidráulica, 2002-2003.

– Empresa Ingevec S.A.
Jefa del Área Obras Civiles y como Inspector de Obra en las diferentes sucursales a lo largo del país. 2003-2004.

– Empresa Constructora Ralun Ltda.
Inspector de diversas obras, 2005-2006.

V. OTROS

Dominio de aplicaciones Microsoft Office e Internet a nivel de usuario (Word, Excel, Power Point, Access).

VI. PRETENSIÓN DE RENTA

\$1.000.000.

Con disponibilidad para viajar a regiones.
Santiago, abril de 2006.

PABLO CALFIL GONZÁLEZ

Información personal	<ul style="list-style-type: none"> • Estado civil: Casado, 1 hijo • Nacionalidad: Chilena • Edad: 33 • María Soledad 670, Las Condes • Rut: 11.051.154-0 • Teléfono 08 – 7621538 • Email: ing.profesional@gmail.com
Educación	<ul style="list-style-type: none"> • 1990, Colegio Francisco de Asís de Las Condes
Educación superior	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción Civil, Universidad Católica de Chile.
	<p>Constructor civil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postítulo en tecnologías avanzadas en construcción (TAC) mención en obras civiles. Universidad Católica de Chile. • Curso Auditor Interno ISO 9000:2000, Iram e Iqnet • Preparación y Evaluación de Proyecto Inmobiliario, Facultad de Arquitectura de la Universidad de Chile.
Experiencia profesional	<ul style="list-style-type: none"> • 1999 - 2000, Delva, Metalmecánica Asesor en métodos constructivos, control de obras (Ms-proyect), rectificación topográfica, administración de obras, contratación personal de obras, presupuestos y análisis de costos. • 2000 - 2003, Enginner Chile, Construcción Asesor, Supervisor y Ejecutor de proyectos como contratista en la empresa. • 2004 - 2005, Cintac, Materiales de Construcción Supervisor labores de faena, propias del método constructivo Metalcon (gestión de calidad).
Software	<ul style="list-style-type: none"> • Dominio de aplicaciones Microsoft Office e Internet a nivel de usuario (Word, Power Point, Access, Excel).
Idioma	Inglés medio
Pretensión de renta	\$1.000.000.
Disponibilidad	Para viajar fuera de Santiago.
	Abril, 2006.

ANALIA SOCORRO SOCORRO

Constructor civil**Antecedentes personales**

Fecha de nacimiento	14 de Julio de 1974
Cédula de identidad	12.152.187 – 5
Nacionalidad	Chilena
Estado civil	Casada, 1 hijo
Dirección particular	El Gabino 4340 Dpto. 301, Lo Barnechea
Fono particular	08 – 7627022
E-mail	Amarillo.camino@gmail.com

Educación

Secundarios	Colegio La Dehesa, 1991.
Universitarios	Construcción Civil Pontificia Universidad Católica de Chile (1997).
Educación post - universitaria	Postítulo en Administración de Empresas Constructoras, Mención en Desarrollo inmobiliario, Pontificia Universidad Católica de Chile (1999).

Experiencia profesional

2000-2002	Constructora Ecopsa S.A. Catastro de viviendas en garantías. Administración de RRHH. Encargada de las terminaciones de las viviendas de la obra, de un condominio en la comuna de Lo Barnechea.
2003 - 2004	Ingeniería e Inmobiliaria S.A. Evaluación Económica de maquinaria pesada, compra, venta, arriendo y costos de operación.
2004 - 2006	Constructora Propuerto Ltda. Ingeniero de Estudio de Propuestas, creación de precios unitarios, programación de obras y plazos, asignación de recursos, cotizaciones, interpretación de planos y bases técnicas.

Idioma

Dominio del Inglés Medio.

Otros antecedentes

Dominio de aplicaciones Microsoft Office e Internet a nivel de usuario (Word, Excel, Power Point, Access).
--

Pretensión de renta

\$ 1.000.000.

Con Disponibilidad para viajar a regiones.

Santiago, abril de 2006.

CURRICULUM VITAE

I. Antecedentes personales

Nombre Pablo Ayulef Muñoz
Profesión Constructor Civil, Universidad de Chile
Fecha de nacimiento 24 de febrero de 1975
Cédula de identidad 12.166.357-8
Nacionalidad Chilena
Estado civil Casado, 1 hijo
Dirección Antonio Machado 1951, El Bosque
Teléfono (08) 7621526
Correo electrónico ingcivil2006@gmail.com

II. Estudios

• Licenciatura media (1992) Centro Educacional Matías Cousiño, El Bosque
• Título Universitario de Constructor Civil (1998) Universidad Católica de Chile, Santiago.
• Magíster en Ciencias de la Ingeniería área ingeniería y gestión de la Construcción. Facultad de Ingeniería Universidad Católica de Chile.
• Curso, Auditor Interno ISO 9001:2000, Fundación Sercal

III. Antecedentes laborales

2001 - 2003 Inspector técnico, Profesional de terreno
 Empresa Constructora Fe Grande, Santiago
Principales funciones:
 Coordinación de trabajos en estudio y aprobados para ser realizados a la brevedad.
 Redistribución de funciones a ingenieros calculistas y proyectistas.

2004 - 2005 Ingeniero
 Ingeniería y Proyectos IPSA S.A., Santiago
Principales funciones:
 Miembro del Departamento de Estudios de la empresa en apoyo al control y desarrollo de proyectos de ingeniería, realizando trabajos en la parte técnica y administrativa.

Marzo 2005 a la fecha Jefe de Departamento de Estudios
 Ingeniería Cocivil Ltda., Santiago.
Principales funciones:
 Coordinación de los trabajos para su estudio y real factibilidad de desarrollo.

IV. Otros antecedentes

Dominio de aplicaciones Microsoft Office e Internet a nivel de usuario (Word, Excel, Power Point, Access).

Inglés: Nivel Medio.

VI. Pretensión de renta

\$ 1.000.000.

Disponible para viajar fuera de Santiago.

Abril, 2006

CURRICULUM VITAE

I. Antecedentes personales

Nombre Johanna Paineman Ojeda
 Profesión Constructor Civil
 Fecha de nacimiento 02 de julio de 1976
 Cédula de identidad 12.497.158 – 3
 Nacionalidad Chilena
 Estado civil Casada, 2 hijos
 Dirección Los Morros 13570, La Pintana
 Teléfono (08) 7627540
 Correo electrónico Viaje.3201@gmail.com

II. Antecedentes laborales

2002 - 2003 Inspector de obras
Bustamante Ltda., Construcción
Principales funciones:
 Contratada como profesional de obra, para terminaciones de viviendas, en el sector de “La Reserva”, en la comuna de Chicureo.

2004 - 2005 Inspector Técnico y Asesor en la confección de Morteros y Hormigones, fabricados en obras.
Fernández Word Constructora

2005 a la fecha Jefe de Terreno: Proyecto “Mejoramiento de Barrios” la obra consta de 450 soluciones de casetas sanitarias, mandante I. M. de Valparaíso.
Sociedad Constructora Kaner Ltda.

Estudios secundarios

1993 Liceo 1 Javiera Carrera, Santiago.

Estudios superiores

1994 - 1999 Título Universitario de Constructor Civil
 Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago

2000 Postítulo prevención de riesgos en el sector productivo
 Pontificia Universidad Católica de Chile Santiago.

Idioma Inglés nivel medio.

III. Otros antecedentes

Dominio de aplicaciones Windows, Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint).

IV. Cursos de especialización

Auditor Interno ISO 9001:2000, Universidad Católica de Chile

VI. Pretensión de renta

\$ 1.000.000.
 Disponibilidad para viajar fuera de Santiago.
 Santiago, Abril 2006.

Referencias

- Altonji, Joseph y Rebecca Blank. 1999. "Race and Gender in the Labor Market". En *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, ed. Orley Ashenfelter y David Card. Amsterdam: North Holland.
- Anderson, Lisa, Roland Fryer y Charles Holt. 2006. "Discrimination: Experimental Evidence from Psychology and Economics". En *Handbook on Economics and Discrimination*, ed. William Rogers. Cheltenham: Elgar.
- Antonovics, Kate, Peter Arcidiacono y Randall Walsh. 2004. "Competing against the Opposite Sex". Documento de trabajo sobre economía, serie 2003-08, University of California at San Diego, San Diego.
- . 2005. "Games and Discrimination: Lessons from 'The Weakest Link.'" *Journal of Human Resources* 40 (4): 918-47.
- Bertrand, Marianne y Sendhil Mullainathan. 2004. "Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination". *American Economic Review* 94 (4): 991-1013.
- Blank, Rebecca, Marilyn Dabady y Constance Citro. 2004. *Measuring Racial Discrimination: Panel on Methods for Assessing Discrimination*. Washington, DC: National Academies Press.
- Blinder, Alan. 1973. "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates". *Journal of Human Resources* 7 (4): 436-55.
- Bravo, David. 2005. *Elaboración, validación y difusión de Índice Nacional de Calidad del Empleo Femenino*. Informe preparado para el Ministerio Servicio Nacional de la Mujer. Santiago: Universidad de Chile, Centro de Microdatos.
- Bravo, David, Claudia Sanhueza y Sergio Urzúa. 2009. "Using an Experimental Approach to Identify Labor Market Discrimination Based on Gender and Social Class in a Developing Economy". Manuscrito no publicado, Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago.
- Contreras, Dante y Gonzalo Plaza. 2004. "Participación femenina en el mercado laboral Chileno ¿Cuánto importan los factores culturales?" Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago.
- Ferreira, Francisco y Jérémie Gignoux. 2008. "The Measurement of Inequality of Opportunity: Theory and an Application to Latin America". Documento de trabajo sobre investigación de políticas, serie 4659, Banco Mundial, Washington, DC.
- Goldin, Claudia y Cecilia Rouse. 2000. "Orchestrating Impartiality: The Impact of 'Blind' Auditions on Female Musicians". *American Economic Review* 90 (4):715-41.

- Heckman, James. 1998. "Detecting Discrimination". *Journal of Economic Perspectives* 12 (2): 101-16.
- Heckman, James y Peter Siegelman. 1993. "The Urban Institute Audit Studies: Their Methods and Findings". En *Clear and Convincing Evidence: Measure of Discrimination in America*, ed. Michael Fix y Raymond Struyk. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Levitt, Steven. 2004. "Testing Theories of Discrimination. Evidence from 'The Weakest Link'". *Journal of Law and Economics* 47 (2): 431-52.
- Montenegro, Claudio. 2001. "Wage Distribution in Chile: Does Gender Matter? A Quantile Regression Approach". Policy Research Report on Gender and Development, documento de trabajo 20, Banco Mundial, Washington, DC.
- Montenegro, Claudio y Ricardo Paredes. 1999. "Gender Wage Gap and Discrimination: A Long-Term View Using Quantile Regression". Manuscrito no publicado, Universidad de Chile, Santiago.
- Neal, Derek A. y William R. Johnson. 1996. "The Role of Premarket Factors in Black-White Wage Differences". *Journal of Political Economy* 104 (5):869-95.
- Newmark, David, Roy J. Bank y Kyle D. Van Nort. 1996. "Sex Discrimination in Restaurant Hiring: An Audit Study". *Quarterly Journal of Economics* 111(3): 915-41.
- Núñez, Javier y Roberto Gutiérrez. 2004. "Classism, Discrimination y Meritocracy in the Labor Market: The Case of Chile". Documento de trabajo 208, Universidad de Chile: Departamento de Economía, Santiago.
- Oaxaca, Ronald. 1973. "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets". *International Economic Review* 14 (3): 693-709.
- Paredes, Ricardo y Luis Riveros. 1994. "Gender Wage Gaps in Chile: A Long-Term View: 1958-1990". *Estudios de Economía* 21 (número especial).
- Riach, Peter y Judith Rich. 2002. "Field Experiments of Discrimination in the Marketplace". *Economic Journal* 112 (483): 480-518.
- . 2004. "Deceptive Field Experiments of Discrimination: Are They Ethical?" *Kyklos* 57 (3): 457-70.
- Urzúa, Sergio. 2008. "Racial Labor Market Gaps: The Role of Abilities and Schooling Choices". *Journal of Human Resources* 43 (4): 919-71.

Capacidad, elección de escolaridad y discriminación por género en el mercado laboral: evidencia para Chile

*David Bravo, Claudia Sanhueza
y Sergio Urzúa**

El fenómeno de las diferencias significativas en los resultados del mercado laboral debidas al género (ingreso laboral y participación en la fuerza laboral, entre otros) se ha estudiado extensamente y está bien documentado (Altonji y Blank, 1999). Sin embargo, no se comprenden todavía a cabalidad las razones estructurales que hay detrás de ellas. Con este capítulo se hace una contribución a la bibliografía al estudiar las diferencias por género en un marco en el cual se determinan, en forma endógena, las decisiones sobre escolaridad y los resultados en el mercado laboral. Nuestro marco permite la heterogeneidad individual, no solo en las características observables, sino también en las no observadas. Asumimos que las personas conocen esta última fuente adicional de heterogeneidad y que en ella basan sus decisiones sobre educación y mercado laboral. Por consiguiente, la heterogeneidad no observada tiene un papel crucial en nuestro enfoque.

La nuestra es una tarea desafiante por distintas razones. En primer lugar, un análisis exhaustivo de las diferencias por género en una varie-

* David Bravo, del Centro de Microdatos, Departamento de Economía, Universidad de Chile; Claudia Sanhueza, del Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (Ilades), Universidad Alberto Hurtado; Sergio Urzúa, del Departamento de Economía y el Institute for Policy Research, Northwestern University. Este estudio fue realizado como parte del proyecto Latin American and Caribbean Research Network "Discrimination and Economic Outcomes".

dad de resultados, está sujeto a las usuales e irremediables limitaciones en los datos. En segundo lugar, las complejidades naturales asociadas con los modelos econométricos de resultados múltiples, endógenos y correlacionados, los hacen empíricamente poco atractivos. Por último, el hecho de permitir que las decisiones individuales dependan de variables no observadas por el investigador, pero conocidas por el agente, representa un problema adicional para nuestro enfoque.

No obstante, nos ocupamos de cada una de estas dificultades. Primero, utilizamos un nuevo conjunto de datos de Chile que contiene información detallada sobre los resultados en el mercado laboral y la escolaridad a nivel individual. Segundo, siguiendo el análisis de Heckman, Stixrud y Urzúa (2006), postulamos un modelo estructural de un factor simple, basado en la teoría económica, que nos permite tratar múltiples variables endógenas. Finalmente, interpretamos este factor como la heterogeneidad no observada, ya que el investigador no necesita conocer el nivel del factor individual (si bien se supone conocido por el individuo) y argumentamos que el mismo representa una combinación de distintas destrezas (cognitivas y de la personalidad).

Chile ofrece un ejemplo interesante de diferencias entre géneros, aparentemente significativas, en las distintas dimensiones del mercado laboral. La evidencia para este país proviene usualmente de la estimación de modelos de regresión en los que se evalúa el resultado de interés (usualmente el logaritmo del ingreso mensual o del salario por hora) sobre un conjunto de características observables, incluido el género. Usualmente, el coeficiente asociado con la variable dicotómica de género se interpreta como *discriminación* (por ejemplo, en Contreras y Puentes, 2001; Montenegro, 1999; Montenegro y Paredes, 1999; Núñez y Gutiérrez, 2004; Paredes y Riveros, 1994). Como lo explicamos en este capítulo, nuestro enfoque empírico comparte algunas características con estos estudios anteriores (por ejemplo, las formas funcionales), pero flexibiliza muchos de sus supuestos al presentar un modelo más integral del mercado laboral chileno.¹

La evidencia que se presenta en el cuadro 6.1 ofrece la perspectiva inicial de las diferencias por género que motivan este capítulo. Aparece allí información básica sobre distintos resultados de escolaridad y mercado laboral obtenidos de una muestra de hombres y mujeres de 28 a 40 años de edad.² La comparación de los resultados en la escolaridad (panel A del cuadro) nos lleva a concluir que, en promedio: a) las mujeres son ligeramente más educadas que los hombres; b) es menos probable que las

1 En el capítulo 5 de este libro se utiliza el diseño experimental para el análisis de las diferencias por género en el mercado laboral.

2 La información proviene de la Encuesta de Protección Social 2002 de Chile (SPS02), que es la fuente de información que se utiliza en este capítulo.

Cuadro 6.1 Medias de los resultados en escolaridad y mercado laboral, por género, de la SPS02

Variable (dicotómica= 1 si aplica)	Mujeres		Hombres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
<i>A. Información escolar</i>				
Nivel máximo de escolaridad = educación primaria	0,11	0,32	0,17	0,38
Nivel máximo de escolaridad = educación secundaria	0,51	0,50	0,49	0,50
Nivel máximo de escolaridad = educación terciaria incompleta	0,26	0,44	0,24	0,43
Nivel máximo de escolaridad = educación terciaria completa	0,11	0,31	0,10	0,30
Repetición de curso en primaria	0,22	0,41	0,30	0,46
Repetición de curso en secundaria	0,20	0,40	0,24	0,43
Nota promedio en secundaria ^a	0,16	0,98	-0,17	1,00
<i>B. Variables del mercado laboral</i>				
Ingresos mensuales ^b	215.266	214.323	285.140	360.046
Horas semanales trabajadas	43,41	11,74	48,17	9,81
Salario por hora ^b	1.292	1.257	1.636	4.649
Trabajo en el último mes	0,59	0,49	0,82	0,39
Menos de 10 años de experiencia	0,56	0,50	0,25	0,43
Entre 10 y 15 años de experiencia	0,26	0,44	0,34	0,47
Más de 15 años de experiencia	0,18	0,39	0,41	0,49
Número de observaciones	1.765		1.801	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: las cifras que se presentan en este cuadro corresponden a la muestra de individuos de 28 a 40 años de edad en el momento de la entrevista.

a. Normalizamos la media de las notas promedio a 0 y el peso a 1.

b. Ingresos mensuales y salarios por hora en pesos chilenos.

mujeres repitan un curso tanto en primaria como en secundaria; y c) las mujeres tienen un mejor desempeño en la escuela que los hombres (de acuerdo con la nota promedio en secundaria). Sin embargo, esta ventaja en la educación de las mujeres con respecto a los hombres no parece causar impacto en el mercado laboral. Esto puede apreciarse en la evidencia presentada en el panel B, donde se observa el predominio abrumador de los hombres sobre las mujeres en cada una de las dimensiones del mercado laboral (ingresos mensuales, empleo y experiencia). En este capítulo se busca identificar los factores determinantes de este fenómeno.

Se ha organizado el capítulo de la siguiente manera: en la primera sección se describen los datos; en la segunda, se presenta evidencia sobre las diferencias en los resultados en el mercado laboral entre hombres y mujeres utilizando un enfoque convencional; en la tercera, se presenta nuestro modelo y se trata su aplicación empírica; en la cuarta se discuten los resultados. Finalmente, en la quinta y última sección se presentan las conclusiones.

Los datos

En este capítulo se utiliza información de la Encuesta Chilena de Protección Social 2002 (SPS02) que se diseñó para identificar y analizar los determinantes más importantes de las decisiones sobre seguridad social (participación en el sistema de seguridad social) de los chilenos. Para tal efecto, se entrevistó, entre junio de 2002 y enero de 2003, a una muestra representativa de 17.246 participantes en el sistema pensional chileno. Para cada individuo de la muestra, se recopiló información sobre la composición familiar (edad, género y nivel de escolaridad de los miembros de la familia así como su parentesco con el entrevistado), situación laboral actual, fuentes de ingreso, variables educativas (máxima escolaridad obtenida, notas promedio en primaria y secundaria, características de las escuelas de primaria y secundaria a las que asistió), historia familiar (educación de la madre y el padre, características del lugar de residencia donde creció el individuo y número de relaciones anteriores), historia laboral desde los 15 años de edad, o desde 1980, dependiendo del año en que el individuo haya cumplido los 15 años (períodos de empleo, desempleo e inactividad); programas de capacitación (información sobre los tres más importantes desde 1980), expectativas (de empleo, retiro y vida), ahorros (instrumentos y montos) y un conjunto de variables para describir el conocimiento del individuo sobre las características y desempeño del sistema pensional chileno.

Utilizamos una muestra de individuos con edades entre 28 y 40 años, que representa aproximadamente un 21% de la muestra original (3.566 contra 17.246).³ Limitamos las edades de la muestra por varias razones.

3 Nuestra muestra se obtuvo después de considerar las siguientes exclusiones: en primer lugar, excluimos la muestra de militares (57 individuos) y de personas que como ocupación informaron “miembro familiar sin salario” (12 individuos). Luego excluimos a las personas de 27 años o menores y de 41 años o mayores. Con esto la muestra se reduce de 17.177 a 5.439. Por último, se excluyó a las personas que no informaron sobre cualquiera de las siguientes variables: años de educación, educación de la madre, educación del padre, criado en la pobreza y criado en hogar de un solo padre. Esta exclusión reduce la muestra a los 3.566 individuos finales. Se requiere la última exclusión porque, para cada individuo, es necesario tener valores válidos para los controles ingresados en el modelo de decisión de escolaridad que se presenta más adelante en el capítulo.

Primero, debido a que la información sobre la historia laboral empieza solo a partir de 1980 (o desde los 15 años de edad). Al utilizar personas de 28 a 40 años de edad, garantizamos que los individuos de nuestra muestra presentan historias laborales completas a partir de los 18 años de edad. Segundo, puesto que la escolaridad es un componente crítico de nuestro análisis, al excluir a las personas de 27 años de edad y menos, centramos nuestra atención en los individuos que, muy probablemente, habían alcanzado su nivel final de escolaridad en el momento de la entrevista.⁴

Por último, vale la pena anotar que el sistema educativo chileno actual se diseñó solo a principios de los años ochenta. Como nuestro análisis incluye información sobre las características de las escuelas de primaria y secundaria en las cuales estudió el individuo, restringir el análisis a personas de 28 a 40 años nos garantiza que dicha información sea comparable para los individuos de nuestra muestra. En el cuadro 6.2 se presenta el resumen de las estadísticas de las variables utilizadas en este capítulo.

El análisis convencional de la brecha entre géneros

Usualmente, las diferencias por género en los resultados en el mercado laboral se analizan en el contexto de modelos lineales, en los cuales se hace regresión a la variable de interés sobre la variable dicotómica de género y un conjunto de controles adicionales.⁵ El coeficiente asociado con la variable de género se interpreta como la brecha estimada entre géneros. Debido a su popularidad, nuestro primer intento de cuantificar la brecha sigue de cerca esta idea. En el cuadro 6.3 se presentan los resultados del siguiente modelo de (logaritmo de) los salarios por hora ($\ln W$):

$$\ln W = \alpha + \varphi \textit{Male} + \beta X + U, \quad (6.1)$$

donde *Male* representa la variable dicotómica de género (*Male* = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer), *X* representa las características observables del individuo y *U* es el término de error de la regresión. En este modelo simple, la brecha de género (condicional) es simplemente φ . Cada columna del cuadro 6.3 representa una especificación diferente de la ecuación 6.1. En particular, en la columna A se presentan los resultados de un modelo en el cual incluimos las características de lugar de residencia y ocupación en el vector de controles *X*. En la columna B se agrega un conjunto de variables que controlan por la experiencia acumulada del

4 Un análisis más general sobre las decisiones de escolaridad requeriría un modelo dinámico para elecciones de escolaridad. La SPS02 no nos permite efectuar dicho análisis.

5 El enfoque convencional se basa usualmente en los análisis de Oaxaca (1973) y Blinder (1973).

Cuadro 6.2 Estadísticas descriptivas de la SPS02, por géneros

Variable (dicotómica= 1 si aplica)	Mujeres		Hombres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
Edad	33,76	3,76	33,71	3,79
<i>A. Información escolar</i>				
Nivel máximo de escolaridad = educación primaria	0,11	0,32	0,17	0,38
Nivel máximo de escolaridad = educación secundaria	0,51	0,50	0,49	0,50
Nivel máximo de escolaridad = educación terciaria incompleta	0,26	0,44	0,24	0,43
Nivel máximo de escolaridad = educación terciaria completa	0,11	0,31	0,10	0,30
<i>A.1. Escuela primaria</i>				
Escuela primaria en zona urbana	0,91	0,29	0,89	0,31
Repetición de curso en primaria	0,22	0,41	0,30	0,46
¿Estrudió en escuela de primaria pública?	0,77	0,42	0,81	0,39
¿Estrudió en escuela de primaria privada subsidiada?	0,16	0,37	0,13	0,33
¿Estrudió en escuela de primaria administrada por una corporación?	0,00	0,05	0,00	0,04
¿Estrudió en escuela de primaria privada?	0,07	0,25	0,06	0,23
<i>A.2. Escuela secundaria</i>				
Escuela secundaria en zona urbana	0,98	0,14	0,99	0,12
Repetición de curso en secundaria	0,20	0,40	0,24	0,43
¿Estrudió en escuela de secundaria pública?	0,70	0,46	0,70	0,46
¿Estrudió en escuela de secundaria privada subsidiada?	0,23	0,42	0,22	0,42

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.2 Estadísticas descriptivas de la SPS02, por géneros (continuación)

Variable (dicotómica= 1 si aplica)	Mujeres		Hombres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
¿Estudió en escuela de secundaria administrada por una corporación?	0,01	0,08	0,02	0,13
¿Estudió en escuela de secundaria privada?	0,07	0,25	0,06	0,24
Promedio de calificaciones en escuela de secundaria	0,16	0,98	-0,17	1,00
B. Antecedentes familiares				
Empleo de la madre – asalariada	0,56	0,50	0,55	0,50
Empleo del padre – asalariado	0,99	0,07	0,99	0,09
Número total de hijos	1,64	1,19	1,47	1,22
Educación de la madre (años de escolaridad)	7,51	3,77	7,42	3,69
Educación del padre (años de escolaridad)	8,14	4,11	7,91	4,00
Creció en la pobreza	0,28	0,45	0,35	0,48
Creció en un hogar disuelto	0,96	0,20	0,96	0,20
C. Variables del mercado laboral				
Ingresos mensuales (pesos chilenos)	215.266	214.323	285.140	360.046
Horas semanales trabajadas	43,41	11,74	48,17	9,81
Salario por hora (pesos chilenos)	1.292	1.257	1.636	4.649
Trabajo en el último mes	0,59	0,49	0,82	0,39
Experiencia laboral total desde enero de 1980 (meses)	113,43	66,00	165,02	63,52
Menos de 10 años de experiencia	0,56	0,50	0,25	0,43
Entre 10 y 15 años de experiencia	0,26	0,44	0,34	0,47
Más de 15 años de experiencia	0,18	0,39	0,41	0,49
C.1 Tipo de trabajo				
Asalariado	0,81	0,39	0,20	0,40

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.2 Estadísticas descriptivas de la SPS02, por géneros (continuación)

Variable (dicotómica= 1 si aplica)	Mujeres		Hombres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
Servicio doméstico	0,11	0,32	0,00	0,02
Empleado o independiente	0,08	0,27	0,20	0,40
<i>C.2 Tipo de ocupación</i>				
Trabajadores administrativos y de nivel gerencial	0,03	0,17	0,06	0,24
Profesionales	0,13	0,34	0,08	0,27
Técnicos y profesionales de nivel medio	0,14	0,35	0,11	0,32
Empleados de oficina	0,26	0,44	0,10	0,30
Trabajadores de los servicios y vendedores en almacenes y mercados	0,22	0,42	0,09	0,29
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	0,01	0,09	0,06	0,23
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	0,04	0,19	0,23	0,42
Operadores e instaladores de máquinas y ensambladores	0,04	0,19	0,17	0,37
Ocupaciones elementales	0,13	0,34	0,10	0,31
<i>D. Lugar de residencia</i>				
Norte (regiones I a III)	0,13	0,33	0,11	0,32
Centro (regiones IV a VII)	0,65	0,48	0,62	0,49
Sur (regiones VIII a XII)	0,23	0,42	0,26	0,44
Santiago (región XIII)	0,43	0,49	0,42	0,49
Número de observaciones	1.765		1.801	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: las cifras del cuadro corresponden a la muestra de individuos entre 28 y 40 años de edad en el momento de la entrevista.

individuo y en la columna C se suma a los controles de la B, un conjunto de variables que controlan por el nivel de escolaridad.⁶ Los resultados indican que los salarios por hora de los hombres son aproximadamente un 23% mayores que los de las mujeres. Esta brecha entre los géneros es estadísticamente significativa independientemente de la columna analizada.

El último modelo del cuadro 6.3 (la columna D) incluye una corrección por el hecho de que el resultado en el mercado laboral solo se informa para individuos que están trabajando (Heckman, 1974, 1981). Esto es de particular importancia dadas las diferencias por género en las tasas de empleo que se presentan en el cuadro 6.1 (panel B). Así, el modelo de la columna D es

$$\ln W = \alpha + \varphi \text{Male} + \beta X + U \text{ si el salario es tenido en cuenta } (D = 1) \\ D = 1[\gamma Z + V > 0], \quad (6.2)$$

donde $1[A]$ es una función indicadora que toma el valor de 1 si A es verdadero y 0 en caso contrario, Z es un vector de características observables y V representa las no observables. $D = 1[\cdot]$ es la regla de censura para los salarios. En nuestro modelo empírico, Z incluye variables como el número de hijos, si el individuo creció en un hogar pobre, y la situación laboral de la madre y el padre. La brecha estimada entre géneros después de corregir por selección es de 29% y es estadísticamente significativa. Así pues, después de controlar por la selección en el mercado laboral, encontramos no solo una brecha significativa en los salarios por género sino también mayor a la estimada sin utilizar la corrección. Este hecho ilustra la importancia de prestar particular atención a las decisiones endógenas del individuo (en este caso, las decisiones sobre el empleo) al analizar la brecha de género. Explotamos este punto en la sección siguiente.

El análisis de la brecha de género en los salarios es interesante e importante, pero representa solo una dimensión de las muchas en las cuales hombres y mujeres difieren. Extendemos primero nuestro análisis al caso de las horas mensuales trabajadas y modelamos (el logaritmo de) las horas trabajadas utilizando un modelo lineal en los parámetros similar al de la ecuación 6.1 con el mismo conjunto de controles que los utilizados para los salarios. En el cuadro 6.4 se presenta la brecha estimada de género en horas mensuales trabajadas. La estructura de este cuadro es idéntica a la del cuadro 6.3 y los resultados de las columnas A, B y C sugieren que los hombres trabajan aproximadamente un 11% más de horas que las mujeres. Esta diferencia es estadísticamente significativa y estable en las tres especificaciones. Sin embargo, la última columna del cuadro 6.4

6 Nuestros datos contienen la información reportada sobre la experiencia en el mercado laboral, ya que se preguntó a los individuos su historia en dicho mercado. Por consiguiente, nuestros resultados utilizan experiencia real, no potencial.

Cuadro 6.3 La brecha entre los géneros en salarios por hora de la SPS02

<i>Variables</i>	(A)	(B)	(C)	(D)
Hombre	0,24 (0,03)	0,23 (0,03)	0,23 (0,03)	0,29 (0,03)
<i>Escolaridad^a</i>				
Educación secundaria			0,29 (0,04)	0,30 (0,04)
Educación terciaria incompleta			0,49 (0,04)	0,50 (0,05)
Educación terciaria completa			0,90 (0,06)	0,92 (0,06)
<i>Experiencia^b</i>				
Entre 10 y 15 años de experiencia		0,04 (0,03)	0,05 (0,03)	0,14 (0,03)
Más de 15 años de experiencia		0,04 (0,03)	0,10 (0,03)	0,19 (0,04)
<i>Residencia^c</i>				
Centro	-0,15 (0,04)	-0,15 (0,04)	-0,15 (0,04)	-0,15 (0,04)
Sur	-0,04 (0,04)	-0,04 (0,04)	-0,05 (0,04)	-0,004 (0,04)
Santiago	0,22 (0,03)	0,22 (0,03)	0,21 (0,03)	0,24 (0,03)
<i>Tipo de trabajo^d</i>				
Empleador o independiente	-0,13 (0,03)	-0,13 (0,03)	-0,10 (0,03)	-0,11 (0,03)
Servicio doméstico	-0,08 (0,07)	-0,08 (0,07)	-0,04 (0,07)	-0,06 (0,07)
<i>Ocupaciones^e</i>				
Profesionales	0,09 (0,07)	0,10 (0,07)	-0,18 (0,07)	-0,17 (0,07)
Técnicos y profesionales de nivel medio	-0,33 (0,07)	-0,33 (0,07)	-0,27 (0,07)	-0,25 (0,07)
Empleados de oficina	-0,71 (0,07)	-0,72 (0,07)	-0,56 (0,06)	-0,53 (0,06)
Trabajadores de los servicios y vendedores en almacenes y mercados	-1,08 (0,07)	-1,08 (0,07)	-0,84 (0,07)	-0,83 (0,07)
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	-1,35 (0,08)	-1,36 (0,08)	-0,96 (0,08)	-0,93 (0,09)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.3 La brecha entre los géneros en salarios por hora de la SPS02 (*continuación*)

<i>Variables</i>	(A)	(B)	(C)	(D)
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	-1,05 (0,06)	-1,05 (0,06)	-0,77 (0,06)	-0,74 (0,06)
Operadores e instaladores de máquinas y ensambladores	-1,11 (0,07)	-1,11 (0,07)	-0,85 (0,07)	-0,82 (0,07)
Ocupaciones elementales	-1,28 (0,07)	-1,28 (0,07)	-0,94 (0,07)	-0,91 (0,07)
Constante	7,63 (0,07)	7,61 (0,07)	7,04 (0,08)	6,75 (0,10)
Corrección por selección	No	No	No	Sí

Fuente: compilación de los autores.

Nota: para cada modelo, la escolaridad corresponde al nivel de estudios declarado por cada individuo de la muestra. La especificación (D) incluye los mismos controles que (C), pero se estima incluyendo una corrección por selección. Las variables utilizadas en la primera etapa son el número de hijos, la situación laboral de la madre, la del padre, y si el individuo creció en un hogar pobre. Los errores estándar se presentan entre paréntesis.

- a. La categoría básica es educación primaria.
- b. La categoría básica es menos de 10 años de experiencia.
- c. La categoría básica es norte (regiones I a III). Centro representa las regiones IV a VII (e incluye la región XIII), sur representa las regiones VIII a XII.
- d. La categoría básica es empleados públicos y privados.
- e. La categoría básica es trabajadores administrativos y de nivel gerencial.

presenta (nuevamente) una historia distinta. A diferencia de los resultados para los salarios, la corrección por selección reduce significativamente la brecha de género en las horas trabajadas. La brecha estimada es de solo 0,04% y no es estadísticamente significativa.

También extendemos nuestro análisis a la situación de empleo y, en este caso, utilizamos un modelo probit en lugar de un modelo de regresión lineal. En el cuadro 6.5 aparecen los resultados para tres especificaciones diferentes. Para cada una de ellas se presentan los coeficientes y los efectos marginales estimados.⁷ Los resultados indican que los hombres tienen 22 puntos porcentuales más de probabilidad de informar empleo (durante el mes anterior a la fecha de la entrevista) que las mujeres, cuando se excluyen la escolaridad y la experiencia como controles. Cuando la educación o educación y experiencia se incluyen como controles, la brecha estimada es de 14 puntos porcentuales. Independientemente de la especificación, la brecha es estadísticamente significativa.

⁷ Los efectos marginales se calculan como los valores promedio de las variables en el modelo.

Cuadro 6.4 La brecha de género en las horas mensuales trabajadas, de la SPS02

<i>Variables</i>	(A)	(B)	(C)	(D)
Hombre	0,12 (0,02)	0,11 (0,02)	0,11 (0,02)	0,004 (0,02)
<i>Escolaridad^a</i>				
Educación secundaria			-0,01 (0,02)	-0,04 (0,02)
Educación terciaria incompleta			0,02 (0,03)	-0,03 (0,02)
Educación terciaria completa			-0,03 (0,04)	-0,04 (0,03)
<i>Experiencia^b</i>				
Entre 10 y 15 años de experiencia		0,08 (0,02)	0,08 (0,02)	-0,07 (0,02)
Más de 15 años de experiencia		0,08 (0,02)	0,08 (0,02)	-0,08 (0,02)
<i>Residencia^c</i>				
Centro	-0,002 (0,03)	-0,005 (0,03)	-0,01 (0,03)	0,02 (0,03)
Sur	-0,05 (0,02)	-0,05 (0,02)	-0,05 (0,02)	-0,10 (0,03)
Santiago	0,02 (0,02)	0,02 (0,02)	0,02 (0,02)	-0,03 (0,02)
<i>Tipo de trabajo^d</i>				
Empleador o independiente	-0,20 (0,02)	-0,20 (0,02)	-0,20 (0,02)	-0,05 (0,02)
Servicio doméstico	-0,11 (0,04)	-0,12 (0,04)	-0,12 (0,04)	0,01 (0,03)
<i>Ocupaciones^e</i>				
Profesionales	-0,30 (0,04)	-0,28 (0,04)	-0,27 (0,04)	-0,22 (0,03)
Técnicos y profesionales de nivel medio	-0,24 (0,04)	-0,24 (0,04)	-0,25 (0,04)	-0,17 (0,03)
Empleados de oficina	-0,18 (0,04)	-0,18 (0,04)	-0,19 (0,04)	-0,16 (0,03)
Trabajadores de los servicios y vendedores en almacenes y mercados	-0,19 (0,04)	-0,19 (0,04)	-0,19 (0,04)	-0,11 (0,03)
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	-0,18 (0,05)	-0,20 (0,05)	-0,20 (0,05)	-0,16 (0,04)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.4 La brecha de género en las horas mensuales trabajadas, de la SPS02 (*continuación*)

<i>Variables</i>	(A)	(B)	(C)	(D)
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	-0,16 (0,04)	-0,17 (0,04)	-0,18 (0,04)	-0,13 (0,03)
Operadores e instaladores de máquinas y ensambladores	-0,12 (0,04)	-0,13 (0,04)	-0,13 (0,04)	-0,06 (0,03)
Ocupaciones elementales	-0,24 (0,04)	-0,25 (0,04)	-0,25 (0,04)	-0,17 (0,03)
Constante	3,95 (0,04)	3,91 (0,04)	3,92 (0,05)	4,21 (0,04)
Corrección por selección	No	No	No	Sí

Fuente: compilación de los autores.

Nota: para cada modelo, la escolaridad corresponde al nivel de escolaridad declarado por cada individuo de la muestra. La especificación (D) incluye los mismos controles que (C) pero se estima incluyendo una corrección por selección. Las variables utilizadas en la primera etapa son el número de hijos, la situación ocupacional de la madre, la del padre, y si el individuo creció en un hogar pobre. Los errores estándar se presentan entre paréntesis.

a. La categoría básica es educación primaria.

b. La categoría básica es menos de 10 años de experiencia.

c. La categoría básica es norte (regiones I a III). Centro representa las regiones IV a VII (e incluye la región XIII), sur representa las regiones VIII a XII.

d. La categoría básica es empleados públicos y privados.

e. La categoría básica es trabajadores administrativos y de nivel gerencial.

En resumen, los resultados muestran que los hombres superan a las mujeres en todos los resultados del mercado laboral. Además, estos son robustos a las distintas especificaciones. Solo en el caso de las horas trabajadas y después de controlar por selección, no se encuentran diferencias por género apreciables ni estadísticamente significativas.

Hasta este punto, hemos tratado las decisiones sobre escolaridad de los individuos y la experiencia acumulada como controles exógenos. Sin embargo, estas variables pueden también estar sujetas a diferencias por género y los cuadros 6.6 y 6.7 aportan claridad sobre este punto. Las implicaciones de separar los análisis de las elecciones sobre escolaridad y experiencia acumulada para nuestros resultados anteriores, se dejan para la sección siguiente, en la cual se discuten en el contexto de un marco más general que el aquí descrito.⁸

8 Esto es de especial importancia si se considera que las decisiones sobre escolaridad y la experiencia acumulada son probablemente variables endógenas en el contexto de los modelos presentados en los cuadros 6.3, 6.4 y 6.5. El modelo presentado en la sección siguiente se ocupa de esta endogeneidad.

Cuadro 6.5 La brecha de género en el empleo, de la SPS02

Variables	(A)		(B)		(C)	
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal
Hombre	0,67 (0,05)	0,22 (0,02)	0,42 (0,05)	0,14 (0,02)	0,41 (0,05)	0,14 (0,02)
<i>Antecedentes^a</i>						
Número de hijos	-0,09 (0,02)	-0,03 (0,01)	-0,08 (0,02)	-0,03 (0,01)	-0,04 (0,02)	-0,01 (0,01)
Edad	0,02 (0,01)	0,01 (0,00)	-0,03 (0,01)	-0,01 (0,00)	-0,04 (0,01)	-0,01 (0,00)
Ocupación de la madre	-0,05 (0,05)	-0,02 (0,02)	-0,03 (0,05)	-0,01 (0,02)	-0,06 (0,05)	-0,02 (0,02)
Ocupación del padre	-0,27 (0,29)	-0,08 (0,08)	-0,21 (0,30)	-0,07 (0,09)	-0,13 (0,31)	-0,04 (0,09)
Creció en la pobreza	-0,24 (0,05)	-0,08 (0,02)	-0,27 (0,05)	-0,09 (0,02)	-0,14 (0,05)	-0,05 (0,02)
<i>Escolaridad^b</i>						
Educación secundaria					0,26 (0,07)	0,09 (0,02)
Educación terciaria incompleta					0,59 (0,08)	0,17 (0,02)
Educación terciaria completa					1,22 (0,12)	0,27 (0,01)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.5 La brecha de género en el empleo, de la SPS02 (continuación)

Variables	(A)		(B)		(C)	
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal
<i>Experiencia^c</i>						
Entre 10 y 15 años de experiencia	0,66 (0,06)	0,20 (0,02)	0,66 (0,06)	0,20 (0,02)	0,73 (0,06)	0,21 (0,02)
Más de 15 años de experiencia	0,88 (0,07)	0,26 (0,02)	0,88 (0,07)	0,26 (0,02)	1,04 (0,08)	0,29 (0,02)
<i>Residencia^d</i>						
Centro	-0,08 (0,08)	-0,03 (0,03)	-0,09 (0,08)	-0,03 (0,03)	-0,06 (0,08)	-0,02 (0,03)
Sur	0,22 (0,08)	0,07 (0,03)	0,24 (0,08)	0,08 (0,03)	0,24 (0,08)	0,08 (0,03)
Santiago	0,24 (0,06)	0,08 (0,02)	0,24 (0,06)	0,08 (0,02)	0,18 (0,06)	0,06 (0,02)
Constante	0,03 (0,37)		1,25 (0,40)		0,91 (0,42)	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: los errores estándar se presentan entre paréntesis.

- La educación de la madre y el padre son variables ficticias que toman el valor de 1 si el padre o madre trabajó como asalariado y 0 en caso contrario.
- La categoría básica es educación primaria.
- La categoría básica es menos de 10 años de experiencia.
- La categoría básica es norte (regiones I a III). Centro representa las regiones IV a VII (e incluye la región XIII), sur representa las regiones VIII a XII.

Cuadro 6.6 La brecha de género en experiencia acumulada, de la SPS02

<i>Variables^b</i>	<i>Menos de 10 años^a</i>		<i>Entre 10 y 15 años^a</i>		<i>Más de 15 años^a</i>
	<i>Coeficiente</i>	<i>Efecto marginal</i>	<i>Coeficiente</i>	<i>Efecto marginal</i>	<i>Efecto marginal</i>
Hombre	1,11 (0,07)	-0,40 (0,02)	1,92 (0,09)	0,11 (0,02)	0,29 (0,02)
Educación secundaria	0,26 (0,11)	-0,04 (0,03)	-0,08 (0,12)	0,09 (0,03)	-0,04 (0,02)
Universitaria incompleta	0,08 (0,13)	0,04 (0,04)	-0,61 (0,14)	0,08 (0,03)	-0,13 (0,02)
Universitaria completa	-0,07 (0,16)	0,11 (0,04)	-1,16 (0,19)	0,07 (0,04)	-0,18 (0,02)
Años de escolaridad de la madre	-0,01 (0,01)	0,002 (0,003)	0,00 (0,01)	-0,002 (0,003)	-0,0003 (0,003)
Años de escolaridad del padre	-0,02 (0,01)	0,01 (0,003)	-0,04 (0,01)	-0,003 (0,003)	-0,01 (0,003)
Creció en la pobreza	-0,05 (0,08)	0,003 (0,02)	0,06 (0,09)	-0,02 (0,02)	0,02 (0,02)
Creció en hogar disuelto	-0,15 (0,17)	0,01 (0,05)	0,16 (0,21)	-0,06 (0,04)	0,05 (0,03)
Edad	0,11 (0,01)	-0,07 (0,00)	0,42 (0,01)	-0,01 (0,00)	0,08 (0,00)
Constante	-4,10 (0,40)		-15,07 (0,55)		

Fuente: compilación de los autores.

Nota: los errores estándar aparecen entre paréntesis.

a. Los niveles de experiencia corresponden a la experiencia acumulada declarada durante la entrevista.

b. El nivel de escolaridad corresponde al nivel de estudios declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta).

Modelamos la experiencia acumulada utilizando un enfoque de elección discreta. Específicamente, asumimos que el nivel de experiencia observado es resultado de un proceso de toma de decisiones que supone tres alternativas: menos de 10 años de experiencia, entre 10 y 15 años de experiencia y más de 15 años de experiencia. Se asume que esta decisión depende del nivel de escolaridad del individuo y también de su antecedente familiar (educación de la madre y el padre, hogar disuelto, edad y crecimiento en la pobreza). Dada esta confi-

Cuadro 6.7 La brecha de género en las decisiones sobre escolaridad, de la SPS02

Variables	Escuela primaria		Escuela secundaria		Tercaria incompleta		Grado universitario	
	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente
Hombre	0,04 (0,01)	-0,30 (0,08)	-0,02 (0,02)	-0,33 (0,09)	-0,02 (0,02)	-0,30 (0,10)	-0,004 (0,01)	-0,30 (0,10)
Años de escolaridad de la madre	-0,02 (0,00)	0,08 (0,02)	-0,01 (0,00)	0,15 (0,02)	0,02 (0,00)	0,17 (0,02)	0,01 (0,002)	0,01 (0,002)
Años de escolaridad del padre	-0,01 (0,00)	0,05 (0,01)	-0,02 (0,00)	0,13 (0,01)	0,02 (0,00)	0,16 (0,02)	0,01 (0,002)	0,01 (0,002)
Creció en la pobreza	0,11 (0,01)	-0,59 (0,08)	0,00 (0,02)	-0,84 (0,09)	-0,08 (0,02)	-0,84 (0,11)	-0,03 (0,01)	-0,84 (0,11)
Creció en hogar disuelto	-0,09 (0,03)	0,43 (0,17)	0,00 (0,04)	0,83 (0,21)	0,11 (0,03)	0,34 (0,23)	-0,01 (0,03)	-0,01 (0,03)
Edad	0,004 (0,001)	-0,03 (0,01)	-0,002 (0,002)	-0,04 (0,01)	-0,004 (0,002)	-0,01 (0,01)	0,003 (0,001)	-0,01 (0,01)
Constante		1,07 (0,40)		-0,68 (0,45)		-2,35 (0,52)		-2,35 (0,52)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: los errores estándar aparecen entre paréntesis. El nivel de escolaridad corresponde al nivel de estudios declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta).

guración, calculamos la brecha de género en experiencia acumulada estimando un modelo probit multinomial. En el cuadro 6.6 aparecen los coeficientes estimados y los efectos marginales. Los estimados asociados con la variable dicotómica de género son todos significativos y sugieren que los hombres tienen considerablemente mayor probabilidad de informar más experiencia que las mujeres. Específicamente, los hombres tienen 40 puntos porcentuales menos de probabilidad de informar menos de 10 años de experiencia y 29 puntos porcentuales más de probabilidad de informar más de 15 años de experiencia, que las mujeres.

En el cuadro 6.7 se aclara la existencia de una brecha de género en las decisiones sobre escolaridad. En él aparecen los coeficientes y efectos marginales obtenidos de un modelo multinomial de elecciones sobre escolaridad. El modelo se estima utilizando los máximos niveles de estudios informados por los individuos de la muestra. Los niveles considerados son escuela primaria, escuela secundaria, educación terciaria incompleta y educación terciaria completa (grado universitario). En todo caso, los resultados muestran que las mujeres tienen mayor probabilidad que los hombres de alcanzar mayores niveles de escolaridad.

La ventaja de las mujeres sobre los hombres en logros y realizaciones en el campo educativo (sugeridos inicialmente en el cuadro 6.1) se confirma en el cuadro 6.8, en el que se presenta la brecha de género estimada para tres variables que miden el desempeño en escolaridad: la probabilidad de repetición de curso durante la primaria, la probabilidad de repetición de curso durante la secundaria y las notas promedio durante la secundaria. Para cada variable, las mujeres superan consistentemente a los hombres, quienes tienen 7 y 4 puntos porcentuales más de probabilidad de repetir un curso durante primaria y secundaria, respectivamente; y, en promedio, obtuvieron notas significativamente más bajas que las mujeres (0,31 puntos de desviación estándar en las pruebas) en la secundaria.

Por consiguiente, la evidencia presentada en los cuadros 6.7 y 6.8 nos lleva a concluir que las mujeres deberían estar mejor preparadas que los hombres para ingresar al mercado laboral. Esto implica que, al no incluir diferencias por género en las variables de escolaridad, nuestros resultados anteriores podrían subestimar la brecha de género existente no explicada (o discriminación). Analizamos esta posibilidad introduciendo un modelo más general en el cual se modelan en conjunto las decisiones sobre escolaridad, el logro escolar, las decisiones sobre empleo, la experiencia acumulada, las horas trabajadas y los salarios por hora.

Cuadro 6.8 La brecha de género en los logros en escolaridad, de la SPS02

Variables	Repetición de curso en primaria		Repetición de curso en secundaria		Nota promedio durante secundaria ^a	
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Coefficiente
Hombre	0,22 (0,05)	0,07 (0,01)	0,12 (0,05)	0,04 (0,02)	-0,31 (0,04)	
<i>Educación de la madre^b</i>						
Educación secundaria	-0,06 (0,06)	-0,02 (0,02)	0,02 (0,06)	0,01 (0,02)	0,05 (0,04)	
Educación terciaria incompleta	0,14 (0,19)	0,04 (0,06)	-0,06 (0,20)	-0,02 (0,06)	0,11 (0,13)	
Educación terciaria completa	-0,29 (0,22)	-0,08 (0,06)	-0,13 (0,20)	-0,04 (0,05)	0,35 (0,13)	
<i>Educación del padre^b</i>						
Educación secundaria	-0,17 (0,06)	-0,05 (0,02)	-0,05 (0,06)	-0,01 (0,02)	0,14 (0,04)	
Educación terciaria incompleta	-0,51 (0,16)	-0,13 (0,03)	-0,29 (0,16)	-0,08 (0,04)	0,23 (0,10)	
Educación terciaria completa	-0,41 (0,16)	-0,11 (0,04)	-0,11 (0,15)	-0,03 (0,04)	0,21 (0,10)	
<i>Antecedentes</i>						
Creció en la pobreza	0,25 (0,05)	0,08 (0,02)	-0,04 (0,06)	-0,01 (0,02)	-0,16 (0,04)	
Creció en hogar disuelto	-0,38 (0,11)	-0,13 (0,04)	0,04 (0,13)	0,01 (0,04)	0,10 (0,09)	

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.8 La brecha de género en los logros en escolaridad, de la SPS02 (continuación)

Variables	Repetición de curso en primaria		Repetición de curso en secundaria		Nota promedio durante secundaria ^a	
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Coefficiente
<i>Características escolares^c</i>						
Escuela primaria urbana	-0,20 (0,08)	-0,07 (0,03)	-	-	0,02 (0,08)	
Escuela secundaria urbana			0,40 (0,24)	0,10 (0,05)	0,22 (0,16)	
Escuela primaria privada subsidiada	-0,10 (0,07)	-0,03 (0,02)	-	-	0,07 (0,06)	
Escuela primaria – corporación	-0,45 (0,59)	-0,12 (0,12)	-	-	0,22 (0,35)	
Escuela primaria privada	-0,27 (0,12)	-0,08 (0,03)	-	-	0,09 (0,09)	
Escuela secundaria privada subsidiada	-	-	-0,21 (0,06)	-0,06 (0,02)	0,13 (0,05)	
Escuela secundaria – corporación	-	-	-0,42 (0,26)	-0,10 (0,05)	0,15 (0,17)	
Escuela secundaria privada	-	-	-0,41 (0,12)	-0,10 (0,03)	0,24 (0,10)	
Constante	-0,18 (0,13)	-	-1,15 (0,27)	-	-0,33 (0,17)	

Fuente: compilación de los autores.

Nota: los errores estándar aparecen entre paréntesis.

- La nota promedio se estandarizó para tener media 0 y varianza 1 en la población.
- La categoría básica es educación primaria.
- En el caso de las variables ficticias que controlan el tipo de administración escolar la categoría básica es escuela pública.

Un modelo de resultados en escolaridad y en el mercado laboral bajo heterogeneidad no observada

El modelo que se presenta en esta sección sigue el análisis de Heckman, Stixrud y Urzúa (2006) y Urzúa (2008).⁹ En estos artículos se estiman modelos económicos con varias fuentes de heterogeneidad no observada (destrezas cognitivas y no cognitivas no observadas). Estos factores no observados, condicionados a las variables observables, dan cuenta de toda la dependencia de las elecciones en el modelo. Los resultados de estos estudios confirman que las destrezas no observadas son de la mayor importancia en la explicación de una variedad de resultados en el mercado laboral y el comportamiento.

En este capítulo postulamos la existencia de una sola fuente subyacente de heterogeneidad no observada, lo que se debe principalmente a limitaciones en los datos. Concretamente, aun cuando la SPS02 contiene información abundante sobre variables no disponibles anteriormente, no contiene suficientes variables para permitir la identificación de fuentes múltiples de heterogeneidad no observada.¹⁰ En consecuencia, interpretamos nuestra única fuente de heterogeneidad no observada como la combinación de destrezas cognitivas y no cognitivas no observadas.¹¹

Sea θ la heterogeneidad no observada o capacidad latente. Esta capacidad es no observada desde el punto de vista del econométrico, pero cada individuo conoce su nivel de capacidad. Asumimos que esta capacidad latente determina los resultados de escolaridad y mercado laboral del individuo y que no hay diferencias intrínsecas entre hombres y mujeres con respecto a θ , de tal modo que podemos trabajar con una distribución general de θ .¹²

9 Nuestro enfoque comparte también algunas de las características del modelo empírico propuesto por Bourguignon, Ferreira y Lustig (1998) y Ferreira y Paes de Barro (1999). Sin embargo, flexibilizamos algunos de los supuestos impuestos por ellos, como la no selección basada en componentes no observados y supuestos específicos sobre las distribuciones de los términos de error.

10 Véase en Carneiro, Hansen y Heckman (2003) una discusión pormenorizada de los argumentos de identificación en el contexto de modelos con heterogeneidad no observada.

11 Esperamos extender nuestro modelo a uno multifactorial en el cual puedan distinguirse con precisión las características cognitivas y las no cognitivas.

12 La alternativa habría sido estimar distribuciones específicas por géneros y consideraríamos que ésta es una posibilidad atractiva. Sin embargo, dadas las limitaciones en los datos (tamaño de la muestra) y el gran número de parámetros en el modelo, preferimos seguir un análisis simple considerando una distribución general para θ . En la investigación futura deberían tenerse en cuenta las diferencias potenciales en heterogeneidad no observada entre hombres y mujeres. Los agentes en nuestro modelo no solo conocen su propio nivel de capacidad sino también todos los

El modelo para la escolaridad

Cada agente elige el nivel de escolaridad, entre \bar{S} posibilidades, de modo que maximiza su utilidad (neta). Sea I_s el beneficio neto asociado con cada nivel de escolaridad s ($s = \{1, \dots, \bar{S}\}$) y asumamos el siguiente modelo lineal en los parámetros para I_s :

$$I_s = \varphi_s \text{ Hombre} + \beta_s X_s + \alpha_s \theta + e_s \quad \text{para } s = 1, \dots, \bar{S} \quad (6.3)$$

donde φ_s representa la brecha de género asociada con el nivel de escolaridad s , X_s es un vector de variables observadas que determinan la escolaridad, β_s es el vector asociado de parámetros, α_s es el factor de peso asociado con la capacidad latente y e_s representa un componente idiosincrático que se asume como independiente de θ y X_s . Los componentes individuales $\{e_s\}_{s=1}^{\bar{S}}$ son mutuamente independientes. Toda la dependencia en las elecciones sobre escolaridad viene a través de las observables, X_s y la capacidad latente θ .

El agente elige el nivel de escolaridad con beneficio más alto. En términos formales,

$$s^* = \underset{s \in \{1, \dots, \bar{S}\}}{\operatorname{argmax}} \{I_s\} \quad (6.4)$$

donde s^* denota el nivel de escolaridad elegido del individuo. Condicional en X_s (con $s = 1, \dots, \bar{S}$) y θ , las ecuaciones (5.3) y (6.4) pueden interpretarse como un modelo estándar de elección discreta.

El modelo para la experiencia acumulada

En el modelo también se trata la experiencia acumulada como un resultado endógeno. Después de resolver el nivel óptimo de escolaridad s , se asume que el agente selecciona su nivel de experiencia $a(s)$ entre diferentes alternativas \bar{A} . Siguiendo nuestro modelo de escolaridad, asumimos una especificación lineal en los parámetros para los beneficios asociados con el nivel de experiencia a , dado el nivel de escolaridad $s(I_{a(s)})$:

$$I_{a(s)} = \varphi_{a(s)} \text{ Hombre} + \beta_{a(s)} X_a + \alpha_{a(s)} \theta + e_{a(s)} \quad (6.5)$$

para $a(s) = 1, \dots, \bar{A}$ y $s = 1, \dots, \bar{S}$,

donde $\varphi_{a(s)}$ es la brecha de género, X_a es el vector de variables observadas, $\beta_{a(s)}$ es el vector asociado de parámetros, $\alpha_{a(s)}$ es la carga asociada al factor

parámetros que afectan los resultados futuros. Sin embargo, los agentes no tienen información perfecta, pues no conocen los errores idiosincráticos que afectan los resultados del mercado laboral.

y $e_{a(s)}$ representa un componente idiosincrático que se asume como independiente de θ y X_a . Los componentes individuales $\{e_{a(s)}\}_{a=1}^{\bar{A}}$ para cualquier s son mutuamente independientes. Por último, el nivel de experiencia observado $A^*(s^*)$, donde s^* representa el nivel de escolaridad observado en los datos, se obtiene como sigue:

$$A^*(s^*) = \underset{a(s^*) \in \{1, \dots, \bar{A}\}}{\operatorname{argmax}} \{I_{a(s)}\}. \quad (6.6)$$

El modelo para los salarios por hora y las horas mensuales trabajadas

Para los salarios por hora y las horas mensuales trabajadas, consideramos modelos específicos de experiencia-escolaridad. Considérese en primer lugar el modelo para los salarios. Sean s y $a(s)$ los niveles de escolaridad y experiencia obtenidos por el individuo. Los salarios ($Y_{a(s)}$) se modelan utilizando una especificación lineal:

$$\ln Y_{a(s)} = \varphi_{Y, a(s)} \text{ Hombre} + \beta_{Y, a(s)} X_Y + \alpha_{Y, a(s)} \theta + e_{Y, a(s)} \quad (6.7)$$

para $s = 1, \dots, \bar{S}$ y $a(s) = 1, \dots, \bar{A}$,

donde $\varphi_{Y, a(s)}$ es la brecha de género, X_Y es un vector de controles observados, $\beta_{Y, a(s)}$ es el vector de coeficientes, $\alpha_{Y, a(s)}$ es el coeficiente asociado con la capacidad latente y $e_{Y, a(s)}$ representa un término de error idiosincrático tal que $e_{Y, a(s)} \perp (\theta, X_Y)$ para cualquier $a(s) = (1, \dots, \bar{A})$ y $s = (1, \dots, \bar{S})$. Este término de error es desconocido tanto para el econometrista como para el agente.

Se utiliza una estrategia paralela para modelar las horas trabajadas. Sea $H_{a(s)}$ las horas mensuales trabajadas dados el nivel de escolaridad s y el nivel de experiencia $a(s)$. De esta manera, asumimos lo siguiente:

$$\ln H_{a(s)} = \varphi_{H, a(s)} \text{ Hombre} + \beta_{H, a(s)} X_H + \alpha_{H, a(s)} \theta + e_{H, a(s)} \quad (6.8)$$

para $s = 1, \dots, \bar{S}$ y $a(s) = 1, \dots, \bar{A}$,

donde $\varphi_{H, a(s)}$ es la brecha de género, X_H es un vector de controles observados, $\beta_{H, a(s)}$ es el vector de coeficientes asociado con X_H , $\alpha_{H, a(s)}$ es el parámetro asociado con la capacidad latente y $e_{H, a(s)}$ representa un término de error idiosincrático tal que $e_{H, a(s)} \perp (\theta, X_H)$ para cualquier $a(s) = (1, \dots, \bar{A})$ y $s = (1, \dots, \bar{S})$. Como antes, el agente y el econometrista no conocen el término de error $e_{H, a(s)}$.

El modelo para el empleo

Sea $I_{E, a(s)}$ el beneficio neto asociado con el empleo (frente a las alternativas de estar desempleado o fuera de la fuerza laboral) dados el nivel de esco-

laridad s y la experiencia acumulada $a(s)$. Como en los casos anteriores, asumimos una especificación lineal en los parámetros para $I_{E, a(s)}$:

$$I_{E, a(s)} = \varphi_{E, a(s)} \text{Hombre} + \beta_{E, a(s)} X_E + \alpha_{E, a(s)} \theta + e_{E, a(s)} \quad (6.9)$$

para $s = 1, \dots, \bar{S}$ y $a(s) = 1, \dots, \bar{A}$,

donde $\varphi_{E, a(s)}$, $\beta_{E, a(s)}$, X_E , $\alpha_{E, a(s)}$ y $e_{E, a(s)}$ se definen como antes. Por último, el término de error es tal que $e_{E, a(s)} \perp (\theta, X_E)$ para cualquier $a(s) = (1, \dots, \bar{A})$ y $s = (1, \dots, \bar{S})$.

Utilizamos la ecuación 6.9 para modelar las decisiones de empleo observadas en los datos. Específicamente, si $D_{E, a(s)}$ es una variable binaria igual a 1 si el individuo está empleado e igual a 0 en caso contrario. Estimamos un modelo binario asumiendo que $D_{E, a(s)} = 1[I_{E, a(s)} > 0]$, donde $1[\cdot]$ es (nuevamente) la función indicadora.

Desempeño escolar: el sistema de medición

La identificación del modelo puede establecerse utilizando los argumentos desarrollados en Carneiro, Hansen y (2003) y en Hansen, Heckman y Mullen (2004). La estrategia de identificación asume la existencia de un conjunto de mediciones (variables no afectadas por los resultados endógenos del mercado laboral y las elecciones sobre escolaridad).

Sea T_i ($i = 1, \dots, n$) la i -ésima medida. Distinguimos la capacidad no observada de la medida de capacidad observada T_i , lo cual es importante porque es probable que T_i dependa de las características de la escuela y de los antecedentes familiares del individuo en el momento de la prueba. De esta manera, si X_T denota estas características, tenemos la siguiente expresión:

$$T_i = \varphi_{T_i} \text{Hombre} + \beta_{T_i} X_T + \alpha_{T_i} \theta + e_{T_i} \quad \text{para } i = 1, \dots, n, \quad (6.10)$$

donde $e_{T_i} \perp (\theta, X_T)$ y $e_{T_i} \perp e_{T_j}$ para cualquier $i, j \in \{1, \dots, n\}$ tal que $i \neq j$.

Puesto que no hay unidades intrínsecas para la capacidad latente, es necesario normalizar una de las cargas del sistema a la unidad para fijar la escala de dicha capacidad. Por tanto, para algún T_i ($i = 1, \dots, n$), fijamos $\alpha_{T_i} = 1$.

Nuestros supuestos implican que, condicional en las observables (las variables contenidas en X), la dependencia en todas las medidas, elecciones y resultados, se da a través de la heterogeneidad no observada (θ).

Implementando el modelo

En resumen, nuestro modelo empírico con heterogeneidad no observada tiene los siguientes componentes: el modelo de decisión de escolaridad;

los modelos lineales para salarios por hora y horas mensuales trabajadas, por nivel de escolaridad s y nivel de experiencia $a(s)$; los modelos para empleo, por nivel de escolaridad s y nivel de experiencia $a(s)$; el modelo para experiencia acumulada, por nivel de escolaridad; y finalmente, el sistema de mediciones o logro escolar. La heterogeneidad no observada θ aparece como un determinante de cada uno de estos componentes. En este capítulo asumimos que θ se distribuye de acuerdo con una mezcla de normales de dos componentes. Formalmente,

$$\theta \sim pN(\mu_1, \Sigma_1^1) + (1-p)N(\mu_2, \Sigma_2^2) \quad (6.11)$$

Con este supuesto permitimos una forma funcional flexible para la distribución de la heterogeneidad no observada.

Estimamos el modelo de elección de escolaridad y los de experiencia utilizando modelos de elección multinomial y asumimos que los choques idiosincráticos en las ecuaciones que describen las utilidades netas, se distribuyen normalmente. Los cuatro últimos niveles de escolaridad considerados en nuestro análisis son escuela primaria, escuela secundaria (o bachillerato), escuela terciaria incompleta y escuela terciaria completa (o grado universitario). Para la experiencia acumulada utilizamos las siguientes categorías: menos de 10 años de experiencia, entre 10 y 15 años y más de 15 años.

Al estimar el modelo, utilizamos el nivel de escolaridad y experiencia que informó el individuo en el momento de la entrevista.¹³ Para los modelos de salarios y horas trabajadas utilizamos la información correspondiente al mes anterior a la entrevista, así como para el estado laboral. Esto es consistente con lo que utilizamos para estimar la brecha de género.

En el sistema de medición se utilizan las siguientes variables: nota promedio durante la educación secundaria, repetición de curso durante la primaria (variable dicotómica) y repetición de curso durante secundaria (variable dicotómica). Normalizamos la media del factor a 0 y normalizamos la carga para que sea igual a 1 en la ecuación para la nota promedio durante secundaria.¹⁴

13 En el caso de la experiencia utilizamos la información retrospectiva suministrada por el encuestado. La historia laboral se reporta desde los 15 años de edad o desde 1980, dependiendo del año en que el individuo cumplió los 15 años.

14 Las variables incluidas en el sistema de medición son informadas por el individuo. Una preocupación válida en este contexto es la presencia de medición no clásica. Con nuestro enfoque se aborda este problema estadístico, pues explícitamente se permite que el componente no observado en las ecuaciones para la nota promedio durante la educación secundaria y la repetición de cursos durante la primaria y la secundaria, se determine por variables no observadas correlacionadas con los demás componentes del modelo.

En el cuadro 6.9, paneles A y B, se presentan las variables utilizadas en la implementación empírica del modelo y también la normalización garantizando la identificación del modelo. Éste se estima utilizando métodos de Monte Carlo en cadenas de Markov. En los trabajos de Heckman, Stixrud y Urzúa (2006) y Hansen, Heckman y Mullen (2004) aparece una exposición formal de nuestras estrategias de identificación y estimación.¹⁵

Cuadro 6.9A Variables en la implementación empírica de las ecuaciones de resultados del modelo

<i>Variables</i>	<i>Salario por hora^a</i>	<i>Horas mensuales trabajadas^a</i>	<i>Empleo^a</i>	<i>Experiencia acumulada^b</i>	<i>Modelo de elección educativa^c</i>
Variable dicotómica de género	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Región de residencia	Sí	Sí	Sí		
Creció en hogar disuelto					Sí
Educación de la madre				Sí	Sí
Educación del padre				Sí	Sí
Creció en la pobreza				Sí	Sí
Edad			Sí	Sí	Sí
Tipo de ocupación	Sí	Sí			
Tipo de empleo	Sí	Sí			
Capacidad no observada	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: compilación de los autores.

Notas:

- Los modelos de salarios por hora, horas mensuales trabajadas y empleo, se estiman para cuatro categorías diferentes de escolaridad (primaria, secundaria, terciaria incompleta y terciaria completa) y tres niveles diferentes de experiencia acumulada (menos de 10 años, entre 10 y 15 años y más de 15 años) En cada caso, el resultado en el mercado laboral se refiere al resultado del individuo en el mes anterior.
- La experiencia acumulada se modela con un modelo de elección multinomial. Las categorías consideradas son menos de 10 años, entre 10 y 15 años y más de 15 años. El nivel de experiencia acumulada es la experiencia total de trabajo informada en el momento de la entrevista.
- El modelo de elección educativa se estima considerando cuatro categorías diferentes: primaria, secundaria, terciaria incompleta y terciaria completa.

15 La estimación se realiza utilizando un algoritmo de muestreo de Gibbs. Ver detalles en Roberts y Casella (1999).

Cuadro 6.9B Variables en la implementación empírica de las medidas auxiliares del modelo

<i>Variables</i>	<i>Nota pro- medio en secundaria</i>	<i>Repetición de curso en primaria</i>	<i>Repetición de curso en secundaria</i>
Escuela primaria en zona urbana (variable dicotómica)	Sí	Sí	
Escuela secundaria en zona urbana (variable dicotómica)	Sí		Sí
Creció en hogar disuelto	Sí	Sí	Sí
Educación de la madre	Sí	Sí	Sí
Educación del padre	Sí	Sí	Sí
Creció en la pobreza	Sí	Sí	Sí
Sistema de escuela primaria (pública, privada, etc.)	Sí	Sí	
Sistema de escuela secundaria (pública, privada, etc.)	Sí		Sí
Capacidad no observada	Sí	Sí	1,0

Fuente: compilación de los autores.

Principales resultados

En el cuadro 6.10 se presenta la brecha de género en los salarios por hora obtenida del modelo con heterogeneidad no observada. En general, las brechas estimadas son grandes y estadísticamente significativas. No se observaron patrones claros por niveles de escolaridad ni por niveles de experiencia, aunque estimamos consistentemente la mayor brecha de género entre los graduados universitarios (independientemente del nivel de experiencia considerado). En este grupo, estimamos que los hombres ganan entre 36 y 38% más que las mujeres. Estas diferencias son mayores que las presentadas arriba, pero en el cuadro 6.10 se presenta también un rango para la brecha de género en los salarios, que va desde un -6% (no significativa) para muchos individuos que abandonaron la escuela e informaron tener menos de 10 años de experiencia, hasta un 38% para los graduados universitarios que informaron entre 10 y 15 años de experiencia. Solo en dos casos estimamos una brecha de género por debajo del 15%. Por consiguiente, nuestra evidencia indica la existencia de diferenciales salariales que no pueden explicarse por características observadas o no observadas.

Como en el caso de los salarios, los resultados obtenidos para las horas trabajadas muestran un rango de valores para la brecha de género, los cuales se presentan en el cuadro 6.11. El rango de las estimaciones

Cuadro 6.10 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los salarios por hora, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada^a, de la SPS02

Variables	Deserción escolar en secundaria			Graduados de secundaria			Educación terciaria incompleta			Graduados universitarios		
	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años
Hombre	-0,06 (0,29)	0,30 (0,18)	0,07 (0,14)	0,35 (0,09)	0,15 (0,06)	0,19 (0,05)	0,23 (0,08)	0,35 (0,08)	0,15 (0,10)	0,38 (0,08)	0,38 (0,15)	0,36 (0,20)
Empleado o trabajador independiente ^b	-0,41 (0,37)	-0,34 (0,15)	-0,30 (0,10)	0,19 (0,11)	-0,19 (0,08)	-0,23 (0,06)	0,22 (0,12)	0,06 (0,14)	-0,12 (0,14)	0,00 (0,15)	-0,10 (0,20)	0,41 (0,39)
Servicio doméstico	-0,52 (0,37)	0,18 (0,24)	-0,27 (0,20)	-0,11 (0,16)	-0,13 (0,17)	0,16 (0,17)	-	0,08 (0,28)	-1,44 (0,61)	-0,11 (0,50)	-	-
Profesionales ^c	-	-	-	-1,04 (0,63)	-	-0,52 (0,48)	0,26 (0,22)	0,42 (0,36)	-0,11 (0,29)	-0,21 (0,14)	-0,18 (0,24)	-0,18 (0,30)
Técnicos y profesionales de nivel medio	-	-	-	-0,96 (0,28)	-0,36 (0,20)	-0,40 (0,15)	0,03 (0,18)	0,26 (0,25)	-0,41 (0,23)	-0,11 (0,18)	-0,46 (0,30)	-0,03 (0,35)
Empleados de oficina	-	-	-0,83 (0,60)	-1,22 (0,25)	-0,48 (0,18)	-0,43 (0,13)	-0,38 (0,19)	-0,11 (0,26)	-0,53 (0,24)	-0,55 (0,19)	-0,79 (0,39)	-0,56 (0,47)
Trabajadores de los servicios y vendedores en almacenes y mercados	-	-0,57 (0,48)	-0,48 (0,32)	-1,66 (0,25)	-0,61 (0,18)	-0,84 (0,13)	-0,64 (0,20)	-0,46 (0,26)	-0,59 (0,24)	-	-0,84 (0,52)	-
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	0,39 (0,57)	-0,55 (0,40)	-0,78 (0,29)	-1,75 (0,37)	-0,83 (0,24)	-0,92 (0,16)	-0,44 (0,63)	0,47 (0,46)	-0,81 (0,38)	-	-	-
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	0,25 (0,34)	-0,38 (0,38)	-0,57 (0,28)	-1,44 (0,26)	-0,68 (0,17)	-1,67 (0,12)	-0,57 (0,22)	-0,27 (0,26)	-0,63 (0,25)	-	-	1,22 (0,85)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.10 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los salarios por hora, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada^a, de la SPS02 (continuación)

Variables	Deserción escolar en secundaria			Graduados de secundaria			Educación terciaria incompleta			Graduados universitarios		
	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años
Operadores e instaladores de máquinas y ensambladores	0,69 (0,56)	-0,36 (0,40)	-0,57 (0,30)	-0,52 (0,26)	-0,72 (0,17)	-0,81 (0,12)	-0,80 (0,27)	-0,52 (0,27)	-1,11 (0,32)	-	0,59 (0,69)	-1,37 (0,59)
Ocupaciones elementales	0,35 (0,32)	-0,67 (0,38)	-0,63 (0,28)	-1,66 (0,26)	-0,80 (0,20)	-0,88 (0,13)	-0,91 (0,28)	-0,55 (0,30)	-1,18 (0,28)	-0,97 (0,38)	-1,75 (0,50)	-
Centro	0,48 (0,51)	-0,11 (0,22)	-0,13 (0,13)	-0,29 (0,12)	-0,21 (0,09)	-0,15 (0,07)	-0,05 (0,15)	-0,19 (0,15)	0,11 (0,23)	-0,13 (0,17)	0,38 (0,28)	-0,58 (0,38)
Sur	0,41 (0,43)	-0,13 (0,21)	-0,03 (0,14)	-0,24 (0,11)	-0,07 (0,09)	0,03 (0,08)	-0,10 (0,13)	-0,13 (0,14)	0,11 (0,23)	0,03 (0,15)	0,42 (0,27)	-0,12 (0,34)
Santiago	-0,25 (0,35)	0,36 (0,16)	0,19 (0,11)	0,22 (0,10)	0,25 (0,07)	0,27 (0,06)	0,08 (0,11)	0,20 (0,10)	0,12 (0,13)	0,35 (0,11)	-0,05 (0,19)	0,39 (0,26)
Intercepto	5,56 (0,47)	7,04 (0,51)	7,04 (0,34)	8,10 (0,27)	7,36 (0,19)	7,37 (0,13)	7,28 (0,21)	7,12 (0,30)	7,52 (0,30)	8,07 (0,25)	7,98 (0,43)	8,80 (0,55)
Heterogeneidad no observada	-0,20 (0,13)	0,71 (0,43)	-0,03 (0,07)	0,17 (0,15)	0,13 (0,11)	-0,19 (0,09)	-0,32 (0,15)	-0,30 (0,17)	-0,004 (0,20)	-0,39 (0,22)	-0,50 (0,39)	-0,89 (0,51)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis.

- La experiencia acumulada corresponde a la información retrospectiva suministrada por el individuo en el momento de la entrevista. El nivel de estudios corresponde al nivel de escolaridad declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta).
- Para las características del tipo de trabajo (empleado o independiente y servicio doméstico) la categoría básica es empleados públicos y privados.
- Para el conjunto de variables que controlan características de ocupación (desde profesionales a ocupaciones elementales en este cuadro) la categoría básica es trabajadores administrativos y de nivel gerencial.

Cuadro 6.11 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en las horas trabajadas, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada^a, de la SPS02

Variables	Deserciones en secundaria			Graduados de secundaria			Educación terciaria incompleta			Graduados universitarios		
	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años
Hombre	-0,06 (0,15)	0,18 (0,13)	0,14 (0,08)	0,08 (0,07)	0,10 (0,03)	0,07 (0,03)	0,17 (0,05)	0,12 (0,04)	0,10 (0,05)	0,02 (0,06)	0,00 (0,08)	0,08 (0,10)
Empleador o trabajador independiente ^b	-0,01 (0,18)	-0,12 (0,11)	-0,17 (0,06)	-0,53 (0,09)	-0,06 (0,04)	-0,16 (0,03)	-0,24 (0,08)	-0,31 (0,07)	-0,22 (0,07)	-0,09 (0,11)	-0,02 (0,10)	-0,07 (0,20)
Servicio doméstico	0,18 (0,19)	-0,09 (0,18)	0,08 (0,11)	-0,25 (0,14)	0,00 (0,08)	-0,18 (0,09)	-	0,07 (0,14)	-0,75 (0,30)	-0,09 (0,36)	-	-
Profesionales ^c	-	-	-	-0,96 (0,55)	-	-0,08 (0,26)	-0,34 (0,15)	-0,45 (0,18)	-0,33 (0,15)	-0,20 (0,10)	-0,29 (0,13)	-0,15 (0,15)
Técnicos y profesionales de nivel medio	-	-	-	-0,34 (0,24)	-0,05 (0,10)	-0,21 (0,08)	-0,42 (0,12)	-0,38 (0,12)	-0,22 (0,11)	-0,19 (0,13)	-0,19 (0,15)	-0,31 (0,17)
Empleados de oficina	-	-	0,31 (0,34)	-0,21 (0,22)	-0,11 (0,09)	-0,25 (0,07)	-0,27 (0,13)	-0,34 (0,13)	-0,22 (0,12)	-0,02 (0,14)	-0,15 (0,19)	-0,02 (0,24)
Trabajadores de los servicios y vendedores en almacenes y mercados	-	0,36 (0,36)	-0,27 (0,20)	-0,11 (0,21)	-0,11 (0,09)	-0,23 (0,07)	-0,38 (0,13)	-0,31 (0,13)	-0,28 (0,12)	-0,02 (0,28)	0,00 (0,27)	-
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	0,01 (0,29)	-0,10 (0,29)	-0,09 (0,19)	-0,31 (0,30)	-0,06 (0,12)	-0,22 (0,09)	0,11 (0,41)	-0,29 (0,23)	-0,09 (0,18)	-	-	-
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	-0,11 (0,17)	0,07 (0,28)	-0,06 (0,18)	-0,23 (0,22)	-0,05 (0,08)	-0,23 (0,06)	-0,27 (0,15)	-0,33 (0,13)	-0,09 (0,12)	-	-	0,38 (0,43)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.11 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en las horas trabajadas, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada^a, de la SPS02 (continuación)

Variables	Deserciones en secundaria		Graduados de secundaria		Educación terciaria incompleta		Graduados universitarios						
	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años				
Operadores e instaladores de máquinas y ensambladores	0,06 (0,28)	0,03 (0,30)	-0,08 (0,20)	-0,09 (0,23)	-0,02 (0,09)	-0,16 (0,06)	-0,06 (0,18)	-0,25 (0,13)	-0,43 (0,16)	-	-	-0,06 (0,36)	0,02 (0,29)
Ocupaciones elementales	-0,16 (0,16)	0,01 (0,28)	-0,09 (0,18)	-0,28 (0,22)	-0,09 (0,10)	-0,27 (0,07)	-0,68 (0,18)	-0,64 (0,15)	-0,05 (0,14)	-	-	0,52 (0,26)	-
Centro	0,05 (0,25)	-0,07 (0,16)	0,05 (0,08)	-0,04 (0,10)	-0,02 (0,05)	-0,02 (0,04)	0,13 (0,09)	-0,05 (0,07)	-0,12 (0,12)	-0,07 (0,12)	-0,07 (0,12)	-0,26 (0,14)	-0,20 (0,20)
Sur	-0,19 (0,22)	-0,01 (0,16)	-0,15 (0,08)	0,00 (0,09)	0,00 (0,04)	-0,04 (0,04)	0,07 (0,09)	-0,04 (0,07)	-0,07 (0,12)	-0,19 (0,11)	-0,22 (0,14)	-0,31 (0,17)	0,03 (0,14)
Santiago	-0,09 (0,17)	-0,02 (0,12)	-0,02 (0,06)	0,07 (0,09)	0,05 (0,04)	0,01 (0,03)	-0,03 (0,07)	0,03 (0,05)	0,09 (0,07)	0,02 (0,08)	0,02 (0,10)	0,02 (0,10)	0,03 (0,14)
Intercepto	4,35 (0,27)	3,54 (0,37)	4,01 (0,22)	3,91 (0,22)	3,85 (0,09)	4,05 (0,07)	3,92 (0,14)	4,17 (0,14)	4,06 (0,15)	3,90 (0,17)	4,04 (0,21)	4,05 (0,27)	4,05 (0,27)
Heterogeneidad no observada	0,40 (0,13)	-0,39 (0,26)	0,23 (0,06)	-0,15 (0,12)	0,01 (0,05)	0,03 (0,05)	0,18 (0,10)	0,06 (0,08)	0,08 (0,10)	0,08 (0,13)	0,08 (0,17)	0,17 (0,17)	-0,04 (0,22)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis.

- La experiencia acumulada corresponde a la información retrospectiva suministrada por el individuo en el momento de la entrevista. El nivel de estudios corresponde al nivel de escolaridad declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta).
- Para las características del tipo de trabajo (empleado o independiente y servicio doméstico) la categoría básica es empleados públicos y privados.
- Para el conjunto de variables que controlan características de ocupación (desde profesionales a ocupaciones elementales en este cuadro) la categoría básica es trabajadores administrativos y de nivel gerencial.

varía entre -6% (deserciones en secundaria con menos de 10 años de experiencia) y 18% (deserciones en secundaria con entre 10 y 15 años de experiencia). En este caso, sin embargo, menos de la mitad de los estimados son estadísticamente significativos. Por ejemplo, entre los graduados de secundaria y de universidad, no encontramos diferencias por género significativas, lo cual es consistente con la evidencia presentada en la sección sobre el análisis convencional de la brecha de género, aunque los números del cuadro 6.11 muestran un cuadro más amplio de la brecha de género en las horas trabajadas.

En el cuadro 6.12 aparecen los resultados para el empleo, con dos hallazgos principales. Primero, en general se observó una reducción en la brecha estimada al pasar de niveles de experiencia bajos a altos (siendo la única excepción para los graduados de secundaria). Segundo, los resultados sugieren que la escolaridad también contribuye a reducir las brechas estimadas (solo hay dos excepciones en el cuadro 6.12). De hecho, entre los graduados universitarios los coeficientes estimados son -0,12 y -0,23 para los niveles de experiencia de entre 10 y 15 años y de más de 15 años, respectivamente, de modo que la brecha favorece a las mujeres en este caso. Como sucede con las horas trabajadas, solo unos pocos estimados son estadísticamente significativos y, cuando lo son, se asocian usualmente con bajos niveles de escolaridad y experiencia.¹⁶

En el cuadro 6.13 se presentan los resultados obtenidos para los cuatro modelos de elección multinomial utilizados para el estudio de la experiencia acumulada. La evidencia de este cuadro muestra cómo disminuye la brecha de género con la escolaridad. Específicamente, las diferencias por género significativas estimadas para las deserciones en secundaria y los graduados en secundaria son 100% mayores que las estimadas para individuos con algún estudio universitario. No se encontraron diferencias por género significativas en los graduados universitarios.

Nuestro análisis de la brecha de género en las variables asociadas con el mercado laboral, nos lleva a concluir que: a) existen diferencias entre hombres y mujeres que no pueden explicarse con características observables ni no observables y que, en general, b) estas diferencias son mayores entre los individuos que informaron bajos niveles de escolaridad y prácticamente desaparecen para los individuos con más educación.¹⁷

16 Para el grupo de individuos que informan más de 15 años de experiencia y grado universitario, la variable dicotómica del género predice perfectamente la condición laboral: las 29 mujeres en esta categoría informaron tener trabajo durante la semana anterior a la entrevista. Estos coeficientes son las estimaciones de los parámetros asociados con la variable dicotómica del género, pero deben interpretarse con precaución ya que no representan los efectos marginales.

17 La única excepción a este punto, y es importante, proviene del análisis de los salarios por hora.

Cuadro 6.12 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en la condición de empleo, por niveles de escolaridad y experiencia acumulada, de la SPS02

Variables	Deserciones en secundaria ^a		Graduados de secundaria		Educación terciaria incompleta		Graduados universitarios ^b	
	Menos de 10 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Más de 15 años	Menos de 10 años	Más de 15 años
	0,35 (0,35)	-0,10 (0,35)	0,30 (0,12)	0,34 (0,13)	0,80 (0,14)	0,36 (0,20)	0,18 (0,24)	-0,12 (0,25)
Hombre	1,40 (0,54)	-0,10 (0,35)	0,30 (0,12)	0,34 (0,13)	0,80 (0,14)	0,36 (0,20)	0,18 (0,24)	-0,12 (0,25)
Centro			-0,17 (0,17)	0,00 (0,22)	0,03 (0,23)	0,42 (0,32)	0,42 (0,48)	-0,39 (0,61)
Sur			0,16 (0,17)	-0,06 (0,22)	0,29 (0,23)	1,17 (0,37)	1,45 (0,62)	-0,36 (0,59)
Santiago			0,17 (0,14)	0,10 (0,16)	-0,06 (0,18)	0,20 (0,26)	0,10 (0,33)	-0,19 (0,33)
Número de hijos	0,09 (0,10)	0,11 (0,10)	-0,11 (0,05)	-0,07 (0,05)	-0,04 (0,07)	-0,03 (0,09)	0,01 (0,10)	0,14 (0,13)
Intercepto	-2,20 (1,17)	0,13 (0,61)	0,62 (0,17)	0,79 (0,23)	0,06 (0,21)	0,40 (0,29)	0,38 (0,44)	1,13 (2,09)
Heterogeneidad no observada	-1,65 (1,35)	-1,64 (1,62)	0,37 (0,22)	0,10 (0,25)	0,07 (0,29)	0,07 (0,44)	0,22 (0,54)	0,59 (0,70)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis. La experiencia acumulada corresponde a la información retrospectiva suministrada por el individuo en el momento de la entrevista. El nivel de estudios corresponde al nivel de escolaridad declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta).

a. Entre las deserciones en secundaria, las características del lugar de residencia predicen perfectamente la condición laboral, por lo que se excluyen esas variables en estos casos.

b. Para el grupo de individuos que informan más de 15 años de experiencia y grado universitario, la variable dicotómica de género predice perfectamente la condición laboral: las 29 mujeres que estaban en esta categoría informaron estar trabajando (34 de 37 hombres informaron estar trabajando). Puesto que el interés principal en este cuadro es el coeficiente por género, no incluimos este modelo aquí.

Cuadro 6.13 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en la experiencia acumulada, por niveles de escolaridad, de la SPS02

Variables	Deserciones en secundaria		Graduados en secundaria		Educación terciaria incompleta		Graduados universitarios	
	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años	Entre 10 y 15 años	Más de 15 años
Hombre	1,47 (0,23)	2,95 (0,24)	1,48 (0,12)	2,50 (0,15)	0,75 (0,14)	1,02 (0,21)	0,14 (0,28)	0,41 (0,42)
Años de escolaridad de la madre	0,04 (0,05)	-0,02 (0,05)	0,03 (0,02)	0,03 (0,02)	-0,01 (0,02)	0,05 (0,04)	-0,04 (0,06)	-0,11 (0,09)
Años de escolaridad del padre	-0,04 (0,05)	0,00 (0,04)	0,00 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	0,00 (0,04)	0,09 (0,06)	-0,06 (0,10)
Creció en la pobreza	-0,21 (0,24)	-0,03 (0,22)	-0,16 (0,12)	-0,14 (0,14)	0,02 (0,19)	0,25 (0,26)	-0,30 (0,42)	0,79 (0,69)
Edad	-0,05 (0,03)	0,26 (0,03)	0,11 (0,02)	0,46 (0,03)	0,20 (0,03)	0,61 (0,06)	0,39 (0,06)	0,78 (0,11)
Intercepto	1,37 (1,29)	-10,45 (1,21)	-4,22 (0,64)	-17,06 (0,97)	-6,98 (1,00)	-22,97 (2,73)	-16,69 (3,54)	-25,84 (4,42)
Heterogeneidad no observada	1,19 (0,74)	-0,20 (0,17)	1,23 (0,28)	1,57 (0,36)	0,53 (0,45)	2,09 (0,96)	2,95 (1,55)	-1,71 (3,10)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis. La experiencia acumulada corresponde a la información retrospectiva suministrada por el individuo en el momento de la entrevista. En el cuadro se presentan los resultados para tres modelos de elección multinomial (cada uno para cada nivel de escolaridad). La categoría básica es menos de 10 años de experiencia acumulada.

El modelo nos permite también analizar diferencias por género en cuanto a los logros y realizaciones en educación. Vale la pena recordar que el desempeño de las mujeres supera al de los hombres en estas dos dimensiones (cuadros 6.7 y 6.8). En los cuadros 6.14 y 6.15 se repite el análisis incorporando la heterogeneidad no observada (capacidad latente).

En el cuadro 6.14 se registra la brecha de género en decisiones sobre escolaridad. Los resultados muestran (de nuevo) que las mujeres tienen mayor probabilidad que los hombres de alcanzar niveles más altos de escolaridad. Comparados con los resultados del cuadro 6.7, los efectos son ahora mayores y se observa algo similar en el caso de la repetición de cursos en primaria y secundaria, así como con las notas promedio durante ésta última. Los resultados se presentan en el cuadro 6.15. La evidencia de este cuadro sugiere que las mujeres se desempeñan mejor que los hombres; las diferencias son estadísticamente significativas y son mayores que las del cuadro 6.8. Específicamente, al comparar la brecha por género estimada de los cuadros, obtenemos incrementos de 18% (0,26 contra 0,22) y 41% (0,17 contra 0,12) en el coeficiente por género asociado con

Cuadro 6.14 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en las decisiones sobre escolaridad, de la SPS02

<i>Variables</i>	<i>Escuela secundaria</i>	<i>Educación terciaria incompleta</i>	<i>Graduados universitarios</i>
Hombre	-0,47 (0,11)	-0,55 (0,13)	-0,61 (0,30)
Años de escolaridad de la madre	0,13 (0,02)	0,23 (0,03)	0,41 (0,06)
Años de escolaridad del padre	0,09 (0,02)	0,21 (0,02)	0,44 (0,07)
Creció en la pobreza	-0,03 (0,01)	-0,03 (0,02)	0,08 (0,04)
Creció en hogar disuelto	0,53 (0,22)	1,02 (0,30)	0,46 (0,71)
Edad	-0,81 (0,11)	-1,25 (0,15)	-2,20 (0,46)
Intercepto	1,10 (0,51)	-1,66 (0,64)	-12,93 (2,99)
Heterogeneidad no observada	1,90 (0,38)	3,52 (0,48)	10,90 (1,96)

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis. El nivel de estudios corresponde al nivel de escolaridad declarado en la muestra. La educación terciaria incluye educación técnica (completa e incompleta). La categoría básica es escuela primaria.

Cuadro 6.15 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los logros educativos, de la SPS02

<i>Variables^a</i>	<i>Repetición de curso en primaria</i>	<i>Repetición de curso en secundaria</i>	<i>Nota promedio durante secundaria^b</i>
Hombre	0,26 (0,05)	0,17 (0,06)	-0,33 (0,04)
Madre: educación secundaria	-0,08 (0,07)	-0,04 (0,07)	0,10 (0,04)
Madre: educación terciaria incompleta	0,06 (0,21)	-0,20 (0,22)	0,23 (0,12)
Madre: educación terciaria completa	-0,30 (0,25)	-0,18 (0,23)	0,38 (0,12)
Padre: educación secundaria	-0,20 (0,06)	-0,12 (0,07)	0,20 (0,04)
Padre: educación terciaria incompleta	-0,61 (0,18)	-0,44 (0,18)	0,30 (0,10)
Padre: educación terciaria completa	-0,40 (0,17)	-0,17 (0,17)	0,24 (0,09)
Creció en la pobreza	0,28 (0,06)	0,04 (0,07)	-0,23 (0,04)
Creció en hogar disuelto	-0,09 (0,08)	0,45 (0,26)	0,01 (0,08)
Escuela primaria urbana	-0,40 (0,12)		0,13 (0,09)
Escuela secundaria urbana		0,01 (0,16)	0,19 (0,14)

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 6.15 Modelo con brecha de género con heterogeneidad esencial en los logros educativos, de la SPS02
(*continuación*)

<i>VARIABLES^a</i>	<i>Repetición de curso en primaria</i>	<i>Repetición de curso en secundaria</i>	<i>Nota promedio durante secundaria^b</i>
Escuela primaria privada subsidiada	0,00 (0,08)		-0,01 (0,05)
Escuela primaria – corporación	-0,57 (0,68)		0,26 (0,32)
Escuela primaria privada	-0,11 (0,13)		-0,06 (0,08)
Escuela secundaria privada subsidiada		-0,20 (0,07)	0,12 (0,05)
Escuela secundaria – corporación		-0,47 (0,28)	0,16 (0,15)
Escuela secundaria privada		-0,28 (0,14)	0,17 (0,09)
Intercepto	-0,36 (0,14)	-1,17 (0,30)	-0,40 (0,16)
Heterogeneidad no observada	-0,98 (0,09)	-1,22 (0,12)	1,00

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar entre paréntesis.

a. En el caso de la educación de la madre y el padre, la categoría básica es educación primaria. En el caso de las variables dicotómicas que controlan el tipo de administración, la categoría básica es escuela pública.

b. Se estandarizó la nota promedio para tener media 0 y varianza 1 en la población.

la repetición de cursos en primaria y en secundaria, respectivamente. En el caso de las notas promedio en secundaria, obtenemos un incremento del 6,4% en la brecha de género (0,33 contra 0,31).

¿Puede la heterogeneidad no observada explicar la brecha de género en el mercado laboral?

Nuestros resultados indican que, después de controlar la heterogeneidad no observada, hay diferencias por género no significativas en diversas variables del mercado laboral en los individuos educados (por ejemplo, horas trabajadas, experiencia acumulada, empleo), pero todavía encontramos diferencias por género en los demás grupos de escolaridad. Estas diferencias pueden interpretarse, en principio, como discriminación “pura”, pero tal interpretación requiere varias salvedades.

Primero, nuestra estrategia empírica asume que un modelo unidimensional de heterogeneidad no observada es suficiente para capturar y controlar por la selección (endogeneidad) en las distintas decisiones. No obstante, estudios anteriores han mostrado la existencia de al menos dos fuentes subyacentes de heterogeneidad no observada al explicar los resultados en el mercado laboral y el comportamiento social.¹⁸ En este contexto, nuestro modelo unidimensional solo puede capturar parte de la heterogeneidad no observada en los datos y las consecuencias de incorporar fuentes adicionales de heterogeneidad esencial para nuestros resultados son difíciles de predecir. En este contexto, no podemos descartar la posibilidad de que lo que interpretamos como “brechas no explicadas” pueda efectivamente explicarse, por ejemplo, por la heterogeneidad en otros rasgos (autoestima o centro de control) o preferencias (preferencias por ocio) no observados.¹⁹

Segundo, y prosiguiendo con el punto anterior, los coeficientes asociados con lo que identificamos como heterogeneidad no observada no siempre son significativos en nuestros resultados. El efecto más fuerte de la heterogeneidad no observada se obtiene para las variables de esco-

18 Ver Heckman, Stixrud y Urzúa (2006) y Urzúa (2008).

19 El supuesto de una única fuente de heterogeneidad no observada puede flexibilizarse dependiendo de la disponibilidad de información más completa a nivel individual. La necesidad de una información mejor y más completa proviene del argumento de identificación de los modelos. Recuérdese que la fuente de la heterogeneidad no observada en este capítulo se identifica utilizando la variable de logros en la escolaridad. Para identificar fuentes adicionales de heterogeneidad, serían necesarias variables adicionales en el sistema de medición. La disponibilidad de información sobre rasgos personales, pruebas de CI, o preferencias temporales podría permitir la identificación y estimación de modelos más generales de heterogeneidad no observada. Ver detalles en Carneiro, Hansen y Heckman (2003).

laridad (cuadros 6.14 y 6.15) y para la experiencia acumulada (cuadro 6.13). Aunque los efectos son grandes para los demás resultados, usualmente no son estadísticamente significativos, lo que sugiere que nuestra fuente de heterogeneidad no observada se relaciona más estrechamente con la capacidad académica, que aparentemente no se valora en forma significativa en el mercado laboral chileno, después de tenerse en cuenta los niveles de escolaridad y experiencia. No obstante, podrían existir otras fuentes de heterogeneidad no observada que en realidad sí se valoran en el mercado laboral. Esto ilustra nuevamente los beneficios potenciales de extender el modelo a varias dimensiones de heterogeneidad no observada.

Otra consideración con relación a la interpretación de nuestros resultados es la de si son robustos con respecto al supuesto de una distribución única de heterogeneidad no observada en la muestra. Las consecuencias de permitir distribuciones específicas por género en nuestros resultados anteriores son (una vez más) difíciles de predecir, pero creemos que las complicaciones de tal extensión probablemente se impondrían sobre cualquier nueva perspectiva potencial. Esto se debe a que la identificación de distribuciones de esta índole presenta obstáculos adicionales y depende de supuestos aún más fuertes que el que se ha hecho.²⁰ Además, desde un punto de vista intuitivo, no encontramos *a priori* razones profundas para pensar que existen diferencias por género en la distribución de heterogeneidad no observada y, por consiguiente, dejamos la estimación de distribución específica por género para futuras investigaciones.

Conclusiones

En este capítulo hemos presentado un análisis exhaustivo de la brecha de género en una variedad de resultados en el mercado laboral para Chile. El análisis se realizó utilizando dos enfoques diferentes. El primero sigue la bibliografía, estimando modelos lineales y no lineales de una serie de variables sobre diferentes controles observables y la variable dicotómica de género. En este enfoque no se presta atención a problemas potenciales de selección (endogeneidad). El segundo es más general y permite la presencia de heterogeneidad no observada en los individuos, la cual se asume como la causa de los problemas de endogeneidad que se encuentran en el enfoque convencional.

20 Específicamente, aun cuando pueda garantizarse la identificación de matrices de varianza-covarianza específicas por género, la identificación de diferencias promedio específicas por género en la distribución de heterogeneidad no observada, requeriría la existencia de por lo menos una variable libre de discriminación. La selección y existencia de tal(es) variable(s) también es discutiblemente no trivial. Ver detalles en Urzúa (2008).

Nuestros resultados principales son robustos en ambos enfoques y sugieren la existencia de una brecha de género en las variables del mercado laboral que no puede explicarse con características observables o no observables ni con mecanismos subyacentes de selección que generan endogeneidad. No obstante, los hallazgos del modelo con heterogeneidad no observada indican que la brecha de género depende en forma crítica del capital humano de las personas (nivel de escolaridad) y esto es particularmente importante para los graduados universitarios. Para este grupo las diferencias por género normalmente no son estadísticamente significativas.

La evidencia demuestra también que las mujeres superan a los hombres en el desempeño y los logros escolares. Esto se observa en ambos enfoques, pero se encontró que los efectos son mayores en el modelo con heterogeneidad no observada. Las diferencias por género que favorecen a la mujer representan un argumento en contra de la idea convencional de que las diferencias en el mercado laboral pueden interpretarse como resultado de diferencias por género en capital humano.

En general, los estimados de este capítulo podrían llevarnos a concluir que realmente se discrimina contra la mujer en el mercado laboral, observándose la mayor brecha entre los géneros en los grupos con menor nivel educativo. Sin embargo, preferimos interpretar nuestros resultados con cautela. Creemos que la disponibilidad de mejores datos y la estimación de modelos aún más generales que el que se consideró en este estudio, podrían verdaderamente explicar parte de la brecha de género estimada no explicada.

Referencias

- Altonji, Joseph y Rebecca Blank. 1999. "Race and Gender in the Labor Market". En *Handbook of Labor Economics*, vol. 3C, ed. Orley Ashenfelter y David Card, 3143-259. Amsterdam: Elsevier Science, North-Holland.
- Blinder, Alan. 1973. "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates". *Journal of Human Resources* 7 (4): 436-55.
- Bourguignon, François, Francisco Ferreira y Nora Lustig. 1998. "The Microeconomics of Income Distribution Dynamics in East Asia and Latin America". Propuesta para investigación del Banco Mundial (abril), Banco Mundial, Washington, DC.
- Carneiro, Pedro, Karsten Hansen y James Heckman. 2003. "Estimating Distributions of Treatment Effects with an Application to the Returns to Schooling and Measurement of the Effects of Uncertainty on College Choice". *International Economic Review* 44 (2): 361-422.
- Contreras, Dante y Esteban Puentes. 2001. "Is Gender Wage Discrimination Decreasing in Chile? Thirty Years of 'Robust' Evidence". Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago.

- Ferreira, Francisco y Ricardo Paes de Barro. 1999. "The Slippery Slope: Explaining the Increase in Extreme Poverty in Urban Brazil, 1976-96". Documento de trabajo sobre investigación de políticas 2210, Banco Mundial, Washington, DC.
- Hansen, Karsten, James Heckman y Kathleen Mullen. 2004. "The Effect of Schooling and Ability on Achievement Test Scores". *Journal of Econometrics* 121 (1-2): 39-98.
- Heckman, James. 1974. "Shadow Prices, Market Wages y Labor Supply". *Econometrica* 42 (4): 679-94.
- . 1981. "Statistical Models for Discrete Panel Data". En *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, ed. Charles Manski y Daniel McFadden. Cambridge, MA: MIT Press.
- Heckman, James, Jora Stixrud y Sergio Urzúa. 2006. "The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior". *Journal of Labor Economics* 24 (3): 411-82.
- Montenegro, Claudio. 1999. "Wage Distribution in Chile: Does Gender Matter? A Quantile Regression Approach". Manuscrito no publicado, Universidad de Chile, Santiago.
- Montenegro, Claudio y Ricardo Paredes. 1999. "Gender Wage Gap and Discrimination: A Long-Term View Using Quantile Regression". Manuscrito no publicado, Universidad de Chile, Santiago.
- Núñez, Javier y Roberto Gutiérrez. 2004. "Classism, Discrimination, and Meritocracy in the Labor Market: The Case of Chile". Documento de trabajo 208, Universidad de Chile, Departamento de Economía, Santiago.
- Oaxaca, Ronald. 1973. "Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets". *International Economic Review* 14 (3): 693-709.
- Paredes, Ricardo y Luis Riveros. 1994. "Gender Wage Gaps in Chile: A Long-Term View: 1958-1990". *Estudios de Economía* 21 (número especial).
- Robert, Christian y George Casella. 1999. *Monte Carlo Statistical Methods*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Urzúa, Sergio. 2008. "Racial Labor Market Gaps: The Role of Abilities and Schooling Choices". *Journal of Human Resources* 43 (4): 919-71.



Consecuencias de la emigración: la situación de los emigrantes y sus familias en Ecuador

*Ximena Soruco, Giorgina Piani
y Máximo Rossi**

En este capítulo se busca identificar, analizar y medir la discriminación contra los emigrantes y sus familias en el sur de Ecuador (específicamente, en la ciudad de Cuenca y el cantón rural de San Fernando). Hasta ahora la bibliografía se ha enfocado básicamente en el análisis de la situación de los emigrantes en los países receptores (sobre todo Estados Unidos y España), dedicando menos esfuerzo a producir conocimiento científico sobre los efectos del fenómeno en el país de origen de los emigrantes. Además, los estudios que han abordado los efectos locales de la emigración internacional se han centrado en sus causas, desarrollo y consecuencias para la economía nacional; la discriminación contra las familias de los emigrantes que residen en su país de origen no se ha tratado ni académica ni públicamente.

Desde 1999, la diáspora constituye la segunda fuente de ingreso más importante para Ecuador, después del petróleo. Aun así, con frecuencia se discrimina contra los emigrantes y sus familias. El término de “residente”, recientemente acuñado, se refiere a los hijos, hijas y padres de los emigrantes; a quienes a menudo se les describe como “gente proble-

* Ximena Soruco, de la Fundación Sur (Cuenca, Ecuador) y Giorgina Piani y Máximo Rossi del Departamento de Economía de la Universidad de la República Oriental del Uruguay.

mática”, posiblemente dedicada a actividades delictivas, con bajo perfil educativo y con pocas probabilidades de un futuro dentro del país.

El propósito de este capítulo es abrir la discusión sobre la discriminación contra los emigrantes y sus familias en Ecuador y diseñar un enfoque social y cultural para comprenderla. El capítulo se organiza como sigue. En la primera sección se presenta el contexto de la migración internacional desde Ecuador; en la segunda, se presenta el marco teórico; y, en la tercera, se describe la metodología. A estos capítulos siguen secciones que presentan los resultados cualitativos y cuantitativos. Finalmente, en la última sección, se presentan las conclusiones.

El contexto

El pueblo ecuatoriano tiene una larga historia de desplazamiento espacial, causada por la necesidad económica y la crisis política. Durante los siglos XIX y XX, Ecuador experimentó migraciones internas, tanto temporales como permanentes. Algunas de ellas fueron las migraciones desde el Valle de Cuenca hacia Guayaquil (el principal puerto y la ciudad más industrial del país) y hacia Quito, la capital del país. En cambio, la migración internacional es un fenómeno relativamente nuevo que se inició en los años setenta en el sur, la región en que se centra este capítulo. Desde entonces, se han creado redes sociales entre Cuenca y Estados Unidos y entre Cuenca y España, al acelerarse la migración ecuatoriana. Solo hasta 1999, la migración se convirtió en un fenómeno nacional y llegó a ser tema de opinión pública, al aumentar en un 250%. Entre 2000 y 2005 más de 1 millón de personas abandonaron el país y se estima que 3 millones de ecuatorianos viven y trabajan actualmente en el exterior (Acosta, 2005). La causa principal de este aumento es la crisis financiera que en 2000 resultó en la quiebra del sistema bancario y la dolarización de la economía nacional (Acosta, 2005, 3; Ramírez y Ramírez, 2005, 70).

Mientras el aumento de la emigración internacional ha sido vertiginoso, la inversión social pública en Ecuador ha crecido lentamente. En 1991, las remesas sumaron US\$109 millones, mientras el gasto social solo alcanzó los US\$513 millones. Para el año 2001, estas cifras se habían movido en direcciones opuestas: las remesas se dispararon hasta US\$1.400 millones, mientras el gasto social solo creció ligeramente a unos US\$685 millones (Ramírez y Ramírez, 2005, 77). En 2001, las remesas fueron más del doble del gasto social, cerca de 10 veces el monto de la ayuda económica y 5 veces el valor de los créditos del Fondo Monetario Internacional para ese año. De acuerdo con una comunicación del Banco Interamericano de Desarrollo, “el medio más eficiente para combatir la pobreza en América Latina no proviene de los gobiernos o la cooperación internacional, sino de las remesas de los emigrantes” (Ramírez y Ramírez, 2005, traducción de los autores).

La mayoría de los emigrantes rurales llegan de manera ilegal al país de destino y quienes desean ingresar a Estados Unidos pagan a un *coyote* entre US\$10.000 y US\$14.000 para organizar la entrada ilegal. Si la persona logra ingresar, deberá trabajar por lo menos dos años solo para pagar la deuda y liberar la hipoteca sobre la tierra de su familia. Pagada esa cantidad, el emigrante empezará a ahorrar dinero para enviarle a su familia. Por ende, al menos durante esos dos años, el nuevo jefe de hogar (usualmente la esposa y la madre) debe sostener a la familia. El emigrante no puede regresar a Ecuador hasta que su estado legal haya sido regularizado.

Marco teórico

En tiempos de integración profunda de los mercados mundiales, las sociedades poscoloniales intensifican sus formas coloniales de diferenciación (sobre todo la raza) para evitar convertirse en sociedades meritocráticas y totalmente modernas en las que el mérito personal es lo que sirve como base para la movilidad social. Como señalan Balibar y Wallerstein (1992), la raza y el género son categorías centrales en la división mundial del trabajo. La discriminación contra los emigrantes internacionales, como la que ocurre en Ecuador, debe contextualizarse en la actual división geopolítica del trabajo (Quijano, 2000).

En este capítulo se analiza la discriminación como una construcción social y cultural que abarca comportamientos visibles y mensurables (discriminación personal o institucional) y afecta a la sociedad en su conjunto. Áreas de particular importancia incluyen la jerarquía social, los canales de movilidad, el imaginario social y colectivo, las identidades individuales y grupales y las expectativas de largo plazo. En términos prácticos, la discriminación afecta la inversión social (por ejemplo, en educación, salud y desarrollo rural y agrícola) y los incentivos para determinados tipos de producción (por ejemplo, empresas agroindustriales en lugar de producción de subsistencia a pequeña escala).

Aquí entendemos la discriminación como una “construcción social”, es decir, como un producto de las prácticas humanas. Este enfoque, desarrollado por la escuela de fenomenología sociológica (Berger y Luckmann, 2001), privilegia el “sentido común”. La percepción es el primer momento constitutivo de la realidad y de lo social. El sentido común es el que se materializa o institucionaliza a lo largo del tiempo, adquiriendo una estructura independiente de las percepciones individuales. Las construcciones sociales no son solo percepciones subjetivas, sino también condiciones sociales objetivas, valores culturales o contextos históricos concretos. Con esto queremos decir “disposiciones sociales” que se internalizan, y por tanto prácticas condicionadas, como la discriminación.

Lo anterior no significa que las disposiciones sociales determinen los comportamientos individuales. Lo social no es un mundo de leyes fijas e inmutables, sino un espacio de interacciones entre sujetos, la situación específica de la acción y el contexto de aquellos (estructuras, representaciones sociales, historia). Como lo expresa Bourdieu (1999), hay una “libertad condicionada”.

Las interacciones sociales, realizadas en un entorno de disposiciones sociales y libertad individual, se basan también en relaciones de poder. Este punto de vista nos permite considerar el conflicto en el ámbito de las interacciones personales. De acuerdo con Foucault (1994, 125-26; traducción de los autores),

En las relaciones humanas, sea cual sea la relación –comunicación verbal, amorosa, institucional, económica– siempre está presente el poder. Quiero decir, cualquier relación en la que uno trate de dirigir el comportamiento de otra persona... Estas relaciones de poder son móviles, pueden ser modificadas, no se determinan de una vez por todas.

Así, la discriminación es una interacción social que depende de las percepciones de un individuo y éstas no son “transparentes” o naturales, sino que, más bien, están condicionadas por lo que el individuo haya aprendido (estructura internalizada) sobre los emigrantes y cómo se relaciona esta nueva categoría (“residente”, ilegal) con viejos significados (indígena, no educado, rural). Estas disposiciones condicionan, pero no determinan, la interacción (discriminatoria). La libertad individual y la especificidad de la situación (dónde tiene lugar, entre quiénes, en qué equilibrio de poder y para qué propósito) materializan la interacción.

Estos aspectos subjetivos y objetivos configuran la interacción discriminatoria. Analizar la discriminación como un asunto de elección individual, guiada por acciones racionales, niega sus dimensiones sociales y culturales o, al menos, las reduce a un escenario social homogéneo y universal.

La economía liberal presupone que el comportamiento humano está guiado por intenciones racionales. Por naturaleza, se considera que los seres humanos actúan de acuerdo con un cálculo racional de medios y fines. Por tanto, las acciones humanas se definen como el resultado de decisiones racionales basadas en el conocimiento y en los recursos disponibles, así como en motivaciones egoístas o altruistas. La historia, como la acumulación de representaciones internalizadas en el individuo y en el contexto de la interacción (relaciones de poder, intersubjetividad, significados sociales), se excluye del análisis, y por consiguiente también la posibilidad de comprender los entornos sociales que promueven o restringen el comportamiento discriminatorio. Así, el marco económico liberal tiende a homogenizar el ámbito social o cultural. El “*homo economicus*”, el individuo que actúa basado en la racionalidad de medios y

finés, no es una entidad natural sino más bien el producto del contexto histórico específico, de la modernidad y del capitalismo.

La antropología y la historia han mostrado que, en otros entornos culturales, los seres humanos actúan de acuerdo con otras racionalidades (prestigio social, intercambio simbólico, la comunidad primero que el individuo). Para comprender la discriminación en América Latina, debemos considerar que la modernidad y el capitalismo son procesos que no han terminado.

Por consiguiente, buscamos complementar el enfoque adoptado por los economistas ortodoxos. Fenómenos como la “discriminación estadística” (definida como resultado de un problema de información basada en la apariencia), la discriminación basada solo en las preferencias de la persona (gusto) y la autoexclusión (discriminación autoimpuesta), aunque se manifiestan tanto en el comportamiento como en las preferencias y las racionalidades individuales, están condicionados social y culturalmente.

Metodología

Para tratar las cuestiones planteadas en este capítulo, trabajamos con una metodología de diseño cualitativo y cuantitativo. Específicamente, buscamos obtener información cualitativa y cuantitativa para identificar, caracterizar y medir la discriminación contra los emigrantes. Realizamos 20 entrevistas detalladas en San Fernando (una zona rural) y recopilamos noticias pertinentes de los periódicos más importantes, uno local y uno nacional. Realizamos también dos encuestas, una en Cuenca y otra en San Fernando, para medir las percepciones y comportamientos con respecto a los emigrantes internacionales. En el resto del capítulo se describen y analizan los principales resultados de esta investigación y en el anexo se presentan los detalles de la metodología.

Resultados cualitativos y análisis

Los métodos cualitativos son las entrevistas detalladas y las fuentes secundarias de información, así como el análisis de contenido de los medios. Abordaremos uno por uno.

Entrevistas detalladas y fuentes secundarias de información

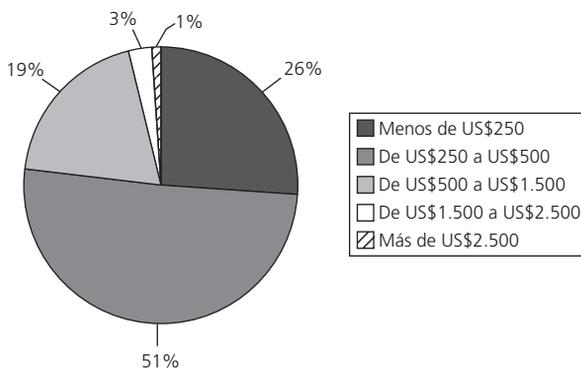
Efectuamos 20 entrevistas a profundidad en el pueblo rural de San Fernando. De acuerdo con el último censo, habían emigrado de éste a la fecha de la entrevista, 434 personas (305 hombres y 129 mujeres), la mayoría de ellas entre los 17 y los 27 años de edad (INEE, 2001). Esto significa que un 11% de la población de San Fernando salió de su ciudad natal en busca de mejores condiciones en otras ciudades del país o en el exterior.

En la última década, la principal actividad productiva de San Fernando pasó de la agricultura a la cría de animales, que requiere menos trabajadores que la agricultura tradicional y proporciona un ingreso diario a los campesinos, quienes venden leche a los comerciantes locales. La emigración, las remesas y nuevos patrones culturales, junto con la actividad de la ganadería, han tenido el efecto de ir individualizando la comunidad campesina. Este cambio se refleja, entre otras cosas, en la preferencia por un empleo pagado y por el comercio, por encima de las actividades comunitarias tradicionales.

De acuerdo con un estudio de Bendixen and Associates (2003), los emigrantes ecuatorianos que trabajan en el exterior envían alrededor de US\$1.500 millones cada mes, o aproximadamente US\$176 por familia. De acuerdo con nuestra investigación, en San Fernando, un 46% de quienes reciben remesas las reciben mensualmente y otro 27% cada dos o tres meses. Al preguntárseles sobre el destino de este dinero, un 61% de las personas consultadas respondió que lo utilizan en gastos de subsistencia, un 17% para algún tipo de bien o actividad de lujo, un 8% para invertirlo en negocios, un 8% lo ahorra, un 4% para inversión en bienes raíces y un 2% para cubrir gastos educativos. Los entrevistados comentaron que la economía local mejoró significativamente después de la crisis económica de 2000 y del cambio de moneda de sucres a dólares.

Percepción de la situación económica. Al comentar sobre la situación económica de San Fernando, los entrevistados mencionaron frecuentemente la dolarización de la economía en el año 2000 y la emigración internacional.

Gráfico 7.1 Porcentaje de hogares que reciben remesas, por ingresos mensuales



Fuente: Bendixen and Associates, 2003, 13.

Después de la dolarización, los precios de los bienes raíces subieron de forma significativa, mientras los del ganado y los productos agrícolas bajaron. Algunos entrevistados dijeron que antes de la dolarización, era posible comprar una finca con el dinero de la venta de algunas cabezas de ganado. También podían vender animales pequeños (como pollos, cerdos, cuyes) para comprar suministros diarios, como alimentos y vestuario.

Antes de la dolarización, las remesas permitían a los receptores aumentar su poder adquisitivo al cambiar los dólares que recibían por sucres. Los emigrantes podían rápidamente pagar sus deudas con los prestamistas locales (*chulqueros*), comprar tierras y construir nuevas viviendas para su familia. Actualmente, el número de familias que pierden su tierra por no poder pagar los préstamos a los prestamistas está creciendo rápidamente. Como expresó un entrevistado, “cuando era soltero, tenía mucho ganado gracias a la herencia de mis padres. Después de casarme, también tenía suficiente ganado, pero mis hijos crecieron y decidieron emigrar; ahí fue cuando perdí todo lo que tenía con los *chulqueros*”.¹

San Fernando, que anteriormente era una parroquia, pasó a ser un cantón en 1990 y desde entonces, el desarrollo de la infraestructura del pueblo ha sido notable. Una gran parte de esta mejora puede atribuirse al gobierno nacional, pero las contribuciones de los emigrantes también han sido determinantes. De hecho, es una práctica común que ellos donen dinero para construir o reparar iglesias e instalaciones deportivas y cubran los gastos de celebraciones religiosas de la comunidad.

Al mismo tiempo, la emigración ha producido una nueva jerarquía socioeconómica. Aunque casi todos los habitantes de San Fernando tienen por lo menos un familiar emigrante, existen diferencias sustanciales entre los hogares que reciben directamente las remesas (familiares inmediatos) y los que no. En consecuencia, el tener un padre o madre, hermano o hermana, o hijo emigrante ubica a la familia en una situación socioeconómica favorable en relación con otras. El tiempo transcurrido entre la emigración y la legalización de la situación en el país receptor, también son variables importantes que deben considerarse.

Quienes emigraron hace más de cinco años usualmente disfrutaban de la condición de residentes en su país anfitrión, o al menos pueden pagar su deuda por el viaje y muchos han construido una vivienda en San Fernando o en Cuenca. Después de cubrir estos dos gastos, la familia del emigrante queda libre para invertir en tierra, ganado y otras actividades económicas (transporte público, almacenes de víveres, de ropa, restaurantes, préstamos de dinero) y algunas veces invierten también en la emi-

1 Las citas siguientes provienen de 20 entrevistas detalladas realizadas en San Fernando en marzo de 2006. Se omitieron los nombres para mantener la privacidad de los entrevistados.

gración de otro miembro de la familia. Si el emigrante tiene condición legal en el país receptor, puede también visitar a la familia en Ecuador y utilizar su “capital cultural” acumulado para abrir un negocio o mudar a la familia a la ciudad grande más cercana (Cuenca).

Quienes emigraron hace menos de dos años constituyen un segundo grupo. Sus familias no solo están en condiciones menos favorables que las del primer grupo, sino que también son más vulnerables que aquellas en las que no hay emigrantes. Para emprender la “aventura migratoria”, el individuo solicita el apoyo de la familia. De acuerdo con los entrevistados, una vez hechos los contactos, el emigrante potencial necesitará entre US\$10.000 y US\$14.000, una cantidad que va en aumento debido a los controles fronterizos adicionales y a una regulación más estricta en Estados Unidos y Europa. Para obtener esa suma, las familias la solicitan en préstamo a los prestamistas, hipotecando su tierra y pagando intereses de, aproximadamente, un 6,5% mensual.

Una vez el emigrante obtiene el préstamo, inicia el viaje que, de tener éxito, puede durar hasta dos meses; sin embargo, muchos de ellos son capturados y luego deportados, y de todas formas tienen que pagar la mitad del préstamo al prestamista y los *coyotes*, por lo que es la familia la que debe pagar la deuda y los intereses generados por la aventura fracasada.

Cuando el emigrante llega a su destino final (algunas veces después de uno o más intentos fallidos), ahorra uno o dos años para pagar la hipoteca de la tierra de la familia y, una vez completado ese paso, los residentes empiezan a recibir el ingreso de las remesas.

Dado que hay muchas familias que reciben remesas, los habitantes de San Fernando evalúan su economía local en forma positiva. Los entrevistados hicieron afirmaciones como “todos tienen dinero suficiente porque los parientes envían dinero del exterior. Casi no existe la pobreza aquí. Todos tienen tierra, ganado y un sitio para cultivar. Todos estamos en una situación más o menos buena”, o “muchas personas se han hecho ricas debido a la emigración”.

Las familias que no reciben dinero de emigrantes presentaron una opinión contraria: “aquí la gente cree que porque algunos han emigrado a Estados Unidos todos somos ricos y es por eso que los comerciantes y mercaderes locales piden precios más altos, pero no tenemos dinero [y compramos en Cuenca]”.

De acuerdo con nuestros entrevistados y con datos cuantitativos (INEE, 1997, 2001; Municipio de San Fernando, 2005), San Fernando está lejos de ser una población rica. Sin embargo, las remesas han servido para: a) aliviar la pobreza cubriendo los gastos familiares de alimentación, vivienda, salud y educación, y b) profundizar la jerarquía social, pues solo las familias de emigrantes pueden acumular capital, comprar tierra y ampliar el negocio del ganado o la agricultura.

Inversión de las remesas. Después de pagar las deudas, los “residentes” de San Fernando generalmente utilizan las remesas para pagar la vivienda y los productos de consumo diario, efectuar inversiones productivas, costear la migración de otros miembros de la familia y cubrir los gastos de educación.

En general, la primera inversión es construir una nueva vivienda. Al planear la construcción, los emigrantes usualmente envían una fotografía de una casa norteamericana o europea que les gustaría que fuera reproducida. Estas imágenes luego se combinan con elementos arquitectónicos locales dando lugar a un nuevo estilo, producto de esa mezcla. La élite de Cuenca considera que estas construcciones son “irracionales”, argumentando que, como nadie vive en ellas, representan una inversión irracional que entorpece las inversiones productivas. Además, les preocupa que el una vez idílico paisaje rural (el lugar de sus haciendas, o propiedades, y *huasipungos*, sirvientes campesinos) está asumiendo características urbanas (Ordóñez, 2005). Estas viviendas fantasmas, como se las llama, no solo son criticadas por las élites de Cuenca, sino también por los campesinos de San Fernando. “Los emigrantes invierten en autos, tierras, ganado y construyen viviendas enormes y lujosas que siempre están abandonadas. Quieren mostrar su poder económico y compiten con los demás para ganar prestigio”.

Esta nueva construcción sirve para mantener viva la esperanza de regresar a casa (la “utopía del retorno”) y también para fines prácticos; dado que los emigrantes usualmente dejan a su familia (esposa, esposo, hijos o padres), construir una vivienda para ellos constituye una muestra de apoyo. Como declaró un entrevistado, “el cantón de San Fernando y sus alrededores son ahora mejores respecto a hace algunos años. Antes, no había gente ni casas, pero actualmente el número de habitantes ha aumentado y la gente tiene buenas casas”.

Si se está estableciendo un nuevo estrato social, entonces el consumo conspicuo de bienes perecederos y no perecederos, y la inversión en productos lujosos sería racional. Tal consumo e inversión reflejaría una estrategia económica para formar parte de la clase dominante local y obtener privilegios como un tratamiento favorable por parte del gobierno municipal.

Al mismo tiempo, este nuevo gasto debería considerarse como parte de los nuevos valores culturales que los emigrantes han asimilado de su nuevo entorno. La mayoría de ellos se ha establecido en una sociedad consumista y busca el mismo nivel de consumo para sus familiares en casa. Pueden verse con facilidad signos de esta “transculturización”²

2 Utilizamos el término “transculturización” en lugar del más común “aculturización”, con el fin de evitar enfoques unilaterales con respecto al cambio cultural. La aculturización refleja un cambio de una sola vía, de una cultura a otra. La

en San Fernando. Por ejemplo, tiendas con alimentos enlatados, almacenes de ropa de estilo urbano y de artículos electrónicos, y restaurantes. De acuerdo con un entrevistado, “algunos emigrantes vienen con dinero, o también regresan con un negocio, un auto, por ejemplo [un negocio de transporte público]. Mi hijo regresó, compró ganado, tierra y ahora tiene un almacén de ropa en el centro”.

Pasamos ahora a las inversiones productivas. Desafortunadamente, no fue posible hallar información sobre la producción de lácteos en San Fernando, el número de cabezas de ganado ni el registro de tierras, para dar cuenta de los cambios en los últimos años. El registro de catastro de 2005 es la única fuente conocida de información (Municipio de San Fernando, 2005). Por ejemplo, una finca promedio de San Fernando es considerablemente más pequeña (2,89 hectáreas) que el promedio nacional (8,39 hectáreas) o el promedio de provincia (Azuay, 6,14 hectáreas). ¿Cómo es posible hablar de acumulación económica de los emigrantes con fincas más pequeñas que el promedio?

El sistema andino de propiedad de la tierra se caracteriza por la posesión de pequeños lotes de tierra en distintas zonas ecológicas. En San Fernando, los propietarios de tierras suelen poseer muchos lotes pequeños en un lugar de una sola finca grande. En el cuadro 7.1 se ilustra un caso típico en el cual distintos miembros de una familia (identificados por el apellido común y el apellido de soltera de la madre) tienen múltiples propiedades.

Cuadro 7.1 Caso típico de propiedad múltiple de tierras, Chumblín, San Fernando, 2005.

<i>Nombre</i>	<i>No. de propiedades</i>	<i>Tamaño (hectáreas)</i>
Adolfo	5	2,40
José María	3	2,00
Manuel Adolfo	4	2,00
Mariana	6	1,81
Mercedes	8	3,20
Rosendo	1	1,00
Total	27	12,41

Fuente: cálculo de los autores basado en el Catastro Rural de San Fernando (2005).

transculturización, en cambio, implica que los cambios culturales son transformaciones de doble vía; una persona mezcla su propia cultura con la nueva y no abandona la suya (Ortiz, 1999).

Con excepción de Rosendo, cuya única posesión es 1 hectárea, el cuadro muestra que aun cuando estos hermanos poseen más de un lote de terreno, cada uno es de aproximadamente 0,46 hectáreas (4.600 metros cuadrados), un tamaño visiblemente inferior al promedio de San Fernando de 2,89 hectáreas. Analizados en forma individual, estos hermanos parecerían ser pobres porque no pueden alimentar siquiera una sola cabeza de ganado, que requiere una hectárea en el valle. Sin embargo, el conocimiento de los acuerdos familiares y las redes tradicionales, sugiere que los miembros de la familia tienen acceso a las 12,41 hectáreas. Además, en la zona de San Fernando, es una práctica común poseer dos lotes de tamaño muy diferente, como uno de 0,5 hectáreas y otro de 35 hectáreas.

Independientemente del tamaño del terreno, algunos “residentes” exitosos se han convertido en propietarios de tierras y en negociantes de cría de ganado. Estas familias están empezando a competir por privilegios con la clase alta de Cuenca, que todavía posee tierras en San Fernando. De acuerdo con un entrevistado, “los emigrantes invierten en comprar tierras, casas, ganado y en mejorar los cultivos de granos. También pueden competir con los bienes raíces, obteniendo mayores beneficios con la cría de ganado”.

Los “residentes” exitosos (definidos por el tamaño del predio) han causado un impacto considerable en la economía local (en bienes de intercambio, bienes raíces y construcción) y en la jerarquía social. Los “residentes” y los emigrantes miembros de sus familias han impuesto nuevos valores en la comunidad; entre ellos, el individualismo, el consumismo y los cambios en la alimentación, el vestuario y la música tradicionales. Estas nuevas prácticas afectan más a las generaciones jóvenes y ofrecen un importante modelo de conducta, que constituye una tercera clase de inversión en la región.

Una vez el primer emigrante miembro de la familia en el país receptor se ha establecido, pagado las deudas del viaje y ha construido una vivienda nueva; el siguiente paso es, con mucha frecuencia, financiar un nuevo emigrante, usualmente el cónyuge o un hijo. A diferencia del primer viaje, los gastos correspondientes los paga el emigrante y no un prestamista.

Además, los “residentes” que han acumulado una suma decente de dinero (más de US\$10.000) pueden también hacer préstamos a parientes más lejanos, cobrándoles, quizá, una tasa de interés menor que un prestamista. Sin embargo, ése es el primer paso para convertirse en *chulquero* (el término ecuatoriano para prestamista).

El término *chulquero* es un tema sensible en San Fernando y tiene connotaciones negativas, tanto de usura como de ilegalidad. En palabras de un entrevistado, “aquí en San Fernando se encuentra la sede de una red de corrupción entre el ayuntamiento, la oficina del catastro, el tribunal municipal y los *chulqueros*. Parte de mi tierra, obtenida por herencia, fue robada por un *chulquero*, quien es mi propio hermano y hoy es el hombre más rico de San Fernando. Todo empezó cuando sus hijos emigraron y empezaron a enviar dinero que fue invertido en préstamos

con altos intereses a las demás personas que querían emigrar. En San Fernando, hay otros *chulqueros* bien conocidos que viven en Cuenca, pero hacen sus negocios aquí”.

El tercer paso es invertir en educación. Hay tres escuelas de primaria en San Fernando, dos públicas y una privada y solo una de secundaria. Algunos padres envían a sus hijos adolescentes a la secundaria del cantón vecino de Girón, porque consideran que ofrece un mejor plan de estudios y permite a los estudiantes adquirir una formación cultural más urbanizada que les proveerá un sentido de pertenencia urbano y mejores perspectivas. La actividad económica es mayor en el pueblo de Girón debido a su conexión estratégica con la región del litoral. Sin embargo, enviar a los hijos a estudiar a Girón aumenta en forma significativa los costos educativos. Además del gasto directo de transporte en bus, las familias experimentan también un costo de oportunidad significativo por la reducción en el tiempo de los estudiantes y de su capacidad de ayudar a la familia en la parcela u otro trabajo.

No hay universidad ni en San Fernando ni en Girón. Los estudiantes que terminan la secundaria pueden obtener un certificado técnico en estudios de agronomía o veterinaria, pero para obtener un grado universitario hay que mudarse a Cuenca. La cuestión es que, una vez establecidos en Cuenca, es improbable que quienes estudian regresen a San Fernando después de graduarse. Esto porque se considera que las condiciones de vida y de trabajo son mejores en Cuenca, que es la tercera ciudad más grande de Ecuador. En estas circunstancias, como se puede apreciar en el cuadro 7.2, solo un 15% de la población de San Fernando de más de cinco años de edad ha terminado la secundaria, mientras el 71% solo tiene educación primaria. Además, la población urbana de San Fernando tiene en promedio 5,1 años de educación formal, mientras la rural solo tiene 4,6 años, menos de los seis años necesarios para terminar la primaria.

La educación acarrea altos costos de oportunidad para las familias campesinas, que requieren el trabajo de los niños en el campo y en la casa. En palabras de un entrevistado, “como padres, deberíamos enviar a nuestros hijos a la escuela primaria, pero ellos tienen que ayudarnos a nosotros en el campo”. Otra persona anotó “la educación es muy importante para nuestros hijos, pero desafortunadamente la escasez de dinero no nos permite enviarlos a la secundaria o quizá a estudiar a otra región. Es por eso que en estos *recintos* (áreas periféricas) no hay profesionales y como no hay trabajo ni tierra para producir, [muchos] han decidido emigrar. Pero nuestra principal responsabilidad es enviar a los hijos a la escuela primaria. Después ellos construyen su futuro”.

San Fernando sufre además de la escasez de empleo para personas educadas, algo que puede explicar también por qué los padres no hacen un mayor esfuerzo para enviar a los hijos a secundaria. Las siguientes declaraciones son representativas: “muchos estudiantes terminan secunda-

Cuadro 7.2 Porcentaje de la población de cinco años de edad o más, por nivel más alto de educación alcanzado y zona urbana o rural

Nivel educativo alcanzado	Urbana		Rural		Total	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Total	1.255	100,00	2.275	100,00	3.530	100,00
Ninguno	69	5,50	194	8,53	263	7,45
Instrucción de alfabetización para adultos	8	0,64	4	0,18	12	0,34
Escuela primaria	761	60,64	1.733	76,18	2.494	70,65
Escuela secundaria	289	23,03	229	10,07	518	14,67
Educación terciaria	6	0,48	1	0,04	7	0,20
No graduado	47	3,75	15	0,66	62	1,76
Graduado	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sin declarar	75	5,98	99	4,35	174	4,93

Fuente: cálculos de los autores basados en el VI Censo Nacional, 2001.

ria, pero no hay trabajo y terminan como agricultores. ¿Cómo les ayuda entonces el estudio?”. “La educación secundaria es para gente con dinero, no para los pobres”. “Para ir a la escuela secundaria o a la universidad se requiere mucho tiempo. Prefiero trabajar”.

No obstante, hay señales de que la situación educativa ha empezado a cambiar, al menos para algunos. La primera y única escuela privada de San Fernando inició actividades hace muy poco tiempo (en 2006) y los profesores reconocen que los estudiantes son primordialmente hijos de emigrantes. Como anotó uno de los maestros, “los hijos de los emigrantes estudian aquí y luego van a la universidad en Cuenca”.

Sin embargo, la emigración puede tener efectos tanto negativos como positivos en la educación. De acuerdo con un director de escuela en San Fernando, la emigración es la causa más común de la deserción escolar: “Muchos adolescentes abandonan la secundaria porque planean hacer el viaje a Estados Unidos o a España. Si no salen inmediatamente, dejan la escuela porque quieren trabajar para ahorrar el dinero para el viaje... También piensan que la educación no representará una diferencia cuando trabajen en el exterior”.

De manera que las remesas parecen tener un efecto positivo en la educación primaria, pero negativo en la secundaria y la universitaria. Dado que los hijos de muchos emigrantes esperan unirse con sus padres en el exterior y aceptan que les tocará trabajar en ocupaciones no calificadas, no encuentran utilidad aparente en invertir en educación media y superior.

La percepción del fenómeno de emigración y la discriminación en San Fernando. Como hemos visto, el fenómeno migratorio incorpora situaciones opuestas: emigrantes que acumulan suficiente capital para ser *nuevos ricos* locales y profundizar las diferencias sociales, en un extremo y, en otro, sufrimiento, quiebra e incluso la muerte para aquellos que han intentado emigrar en los últimos años. La emigración mejora el acceso a la educación primaria, pero aumenta las tasas de deserción en secundaria y reproduce los niveles de baja calificación.

Los habitantes de San Fernando reconocen esta complejidad. Ellos creen que la pobreza ha disminuido debido a la emigración y que muchas personas han podido comprar tierra y ganado, fertilizar sus praderas y construir nuevas viviendas, todo lo cual está trayendo prosperidad, pero también saben que la emigración constituye un alto riesgo debido a la creciente dificultad de ingresar a Estados Unidos y a Europa. Los habitantes de San Fernando han visto también cómo vecinos y parientes han perdido sus tierras debido a los préstamos de los *chulqueros*.

Dejando a un lado estas consecuencias individuales negativas, ninguno de nuestros entrevistados consideró la emigración como algo negativo, con excepción de una declaración que requiere análisis adicional. De acuerdo con un conductor de taxi que trabaja en Cuenca, “la emigración trae cosas lamentables para los hijos de los emigrantes. Ellos se quedan con sus tíos o abuelos, pero sufren porque no tienen el amor de sus padres. Los abuelos no afectuosos maltratan a los niños, aun cuando existen leyes contra esto y desafortunadamente, no hay autoridad que pueda castigar esta situación. Los niños son maltratados psicológicamente y golpeados”. De los 20 entrevistados, éste fue el único individuo que presentó un argumento tan fuerte contra la emigración.

Resumen. Nuestros datos cualitativos han sido útiles para identificar las percepciones de la emigración en San Fernando, las cuales sugieren que no es una categoría de discriminación, aunque crea diferencias entre las familias de emigrantes y las de no emigrantes con respecto al ingreso económico, el acceso a los servicios de educación y salud, y el capital cultural (bienes, música, alimentación). Ahora nos ocupamos del análisis de medios, que muestra cómo la emigración se ha convertido en una categoría de discriminación contra los emigrantes rurales y sus familias en la ciudad de Cuenca.

Análisis del contenido de medios

Durante un período de seis meses, de septiembre de 2005 a febrero de 2006, hicimos seguimiento en dos periódicos: *Mercurio*, el de mayor circulación en Cuenca, y *El Comercio*, el principal periódico nacional.

Nuestro equipo identificó, codificó y analizó todas las noticias sobre cualquier asunto relacionado con la emigración internacional. En total, recopilamos 424 artículos, de los cuales un 70% apareció en el *Mercurio* y el restante 30% en *El Comercio*. Todas las noticias sobre emigración se codificaron utilizando las 11 categorías que se presentan en el cuadro 7.2. Pasamos ahora al análisis de las noticias en cada categoría.

Coyotes y chulqueros. En esta categoría encontramos 45 artículos noticiosos, que representan un 10,6% de las historias sobre emigración. Se dice que los *coyotes* reciben unos US\$14.000 por cada emigrante ilegal que cruza la frontera de los EUA, y los *chulqueros* son los prestamistas locales que le prestan el dinero a los emigrantes potenciales. Los artículos que tratan estas cifras críticas narran experiencias de personas que no lograron cruzar la frontera y, si fueron afortunadas, fueron enviadas de regreso a casa, donde tuvieron que hacer frente a la pérdida de sus propiedades por no tener cómo pagar sus deudas. Estas historias incluyen varias quejas sobre el maltrato de los *coyotes* y los *chulqueros*, y también los peligros de la jornada migratoria, que frecuentemente incluyen la muerte. No encontramos artículos de cruces de frontera exitosos en los cuales los emigrantes encontrarán un empleo en el país receptor y enviarán dinero, primero para pagar su deuda con los *chulqueros* y luego para ayudar a su familia.

Gráfico 7.2 Noticias sobre emigración, por tipología de temas asuntos



Fuente: cálculos de los autores basados en análisis de contenido de medios, de septiembre de 2005 a febrero de 2006.

Arresto y deportación. En esta categoría encontramos 46 artículos, que representan un 10,9% de las historias sobre emigración. Las descripciones detalladas de deportaciones y arrestos complementan las relativas a *coyotes* y *chulqueros* y en estas historias los emigrantes que no tuvieron éxito narran la violencia de la que fueron víctimas al ser capturados por las autoridades de inmigración, arrestados y deportados. Estos testimonios, con altas cargas emocionales, se dirigen a desalentar a la población ecuatoriana a considerar la emigración incluso como posible intención.

Vida de los emigrantes. En esta categoría encontramos 38 artículos, que representan un 9% de las historias sobre emigración. En ella se incluyen historias sobre la vida que les espera a los emigrantes en el exterior. Aquí encontramos noticias sobre redes sociales de emigrantes, mercados laborales en los países receptores, discriminación a la que se ven sometidos en los países receptores y el proceso de construir una nueva identidad en el nuevo contexto, por ejemplo, artículos que tratan sobre peregrinajes religiosos organizados por emigrantes ecuatorianos.

También cubren la transformación cultural que acompaña a los emigrantes. Con el sugestivo título de “Una dicotomía de la evolución”, en el comentario de un experto se lee, “las mujeres ecuatorianas [que viven en España] están aparentemente atrapadas en una dicotomía de la evolución, entre una sociedad occidental relacionada con una imagen de libertad, y la cultura ecuatoriana asociada con la tradición. Por consiguiente, viven en una línea delgada entre las libertades de la modernidad y la amenaza del libertinaje” (*Mercurio*, jueves, octubre 20 de 2005).

Dos componentes de discriminación, que parecen reforzarse mutuamente, son evidentes: la discriminación de género y la que se ejerce contra los emigrantes.

Al parecer, los artículos sobre el cambio cultural reconocen el abandono de la cultura tradicional ecuatoriana y la adopción de los valores de la nueva cultura. Elementos de este discurso de “aculturización” están también presentes en el enfoque de los medios hacia los hijos de los emigrantes, que se trata a continuación.

Hijos de los emigrantes en Ecuador. En esta categoría encontramos 58 artículos, que representan un 13,7% de las historias sobre emigración. Esta categoría de análisis incluye las consecuencias más negativas de la emigración, según las identifican los medios y los “expertos” en el tema. Expresada en muchas formas, los artículos formulan la pregunta, ¿qué le sucederá a tus hijos si decides emigrar?

Hay dos enfoques sobre este tema. Uno es permitir que hablen los expertos citando a profesionales en ciencias sociales, como trabajo social y psicología, y representantes de la Iglesia Católica, tanto clérigos como laicos. El segundo, algunas veces utilizado en combinación con el prime-

ro, es presentar las voces de los hijos de emigrantes como testimonios, las cuales se escuchan en seminarios y talleres organizados por organizaciones no gubernamentales, la Iglesia Católica y las autoridades locales.

En resumen, los artículos sobre la vida de los hijos de emigrantes sugieren que la emigración representa el abandono de los hijos. Se presenta a los emigrantes como padres irresponsables que abandonan a sus hijos, causándoles daño psicológico, baja autoestima, deficiente desempeño educativo y problemas sociales y culturales, como participación en pandillas, uso de drogas y suicidio.

Algunos periodistas se refieren a los hijos de emigrantes como un “problema social” y un experto en emigrantes que dirige un programa para la juventud en Cuenca les llama “marginales”. “La marginalidad no se refiere solo a la pobreza: hay muchos hijos de emigrantes que tienen dinero, pero están aislados. Las escuelas les han cerrado sus puertas porque no viven con sus padres; eso es marginación y genera una baja autoestima” (*Mercurio*, jueves, septiembre 1 de 2005, 6B).

De tal manera, se considera que “marginal” implica “aislamiento” y “baja autoestima”, más que situación económica. En este discurso, los hijos de emigrantes son percibidos como aislados de sus padres y no son apoyados por las escuelas. Sin embargo, esta declaración es contradicha por nuestros hallazgos preliminares de que las familias de San Fernando invierten en educación comparativamente más que sus contrapartes; varias escuelas privadas en Cuenca y San Fernando se orientan específicamente a este “nuevo mercado”.

Aun cuando hay reacciones contra esta discriminación y “marginación” de los hijos de emigrantes, esas reacciones se filtran a través del discurso predominante. “No creo que seamos un problema, pero la sociedad nos ha estigmatizado así” (*Mercurio*, jueves, noviembre 17 de 2005, 6B). “Yo creo que quieren tener sus casas, pero también hieren a su familia. Ellos [los emigrantes] piensan que el dinero es lo importante, pero no se puede comprar la felicidad con dinero” (*Mercurio*, jueves, diciembre 8 de 2005, 6B). En palabras de un niño, “algunos compañeros de la escuela se pelean entre sí y no se llevan bien. Se los rechaza porque sus padres son pobres o ricos y porque provienen de una clase social diferente” (*Mercurio*, jueves, diciembre 8 de 2005, 6B). Así, los compañeros de la escuela discriminan a los hijos de los emigrantes y dicen “aunque tengan dinero, no son de la misma clase que los demás”.

De acuerdo con un artículo del *Mercurio* (jueves, noviembre 17 de 2005, 6B), “en este testimonio vemos cómo ellos [los hijos de los emigrantes] asumen roles que no corresponden a sus edades. Él [hijo de un emigrante] fue obligado a crecer, abandonado a sus propios medios muy joven y tuvo que convertirse en un adulto. Su padre lo dejó cuando tenía 9 años y su madre cuando tenía 13. Tuvo una vida dura”. Un sacerdote católico dijo, “la emigración es y será un problema para todos nuestros

pueblos y regiones rurales... Los padres que viven lejos en diferentes realidades, las madres que se enfrentan a nuevas circunstancias se sienten solas y desprotegidas porque sus esposos las han olvidado. Los niños sin el amor de sus padres, que crecen sin valores morales. Ahora muchos jóvenes se reúnen para beber, tener sexo y usar drogas. Esto es causado por los padres que pensaron que la emigración resolvería sus problemas económicos, pero creo que su ausencia es mucho peor” (*Mercurio*, jueves, noviembre 24 de 2005).

Ninguna de estas perspectivas surgió en las entrevistas detalladas efectuadas en San Fernando. La marginación, la perversión o el comportamiento delictivo no estaban entre sus preocupaciones, pero sí mencionaron que es difícil para los abuelos asumir responsabilidad total por un niño, opinión que surgió de su propia experiencia de ser criados por sus abuelos. La emigración no es un fenómeno nuevo en las zonas rurales de Cuenca, sino una vieja estrategia de supervivencia. Además, en el campo es una práctica común el enviar a los hijos a vivir con familiares de modo que puedan continuar su educación después de la primaria.

La imagen de los hijos de emigrantes como marginados parece ser una creación urbana, desplazando la imagen rural de los emigrantes como modelos de conducta. La popularidad de los emigrantes exitosos en zonas rurales (su “reciprocidad” en las celebraciones religiosas y obras públicas) se invierte en el contexto urbano: “ellos no son ya los ‘mejores’ padrinos que pueda tener un niño [debido a los préstamos o redes para un intento de emigración]... sino padres sin amor, irresponsables y ambiciosos, que pueden causar un impacto negativo en la sociedad ecuatoriana como un todo”.

Esta clase de discurso es evidente también en trabajadores sociales bien intencionados y personas religiosas, que tienen una concepción vertical, racista y paternalista del fenómeno. Existe una élite urbana que considera que su hegemonía espacial se encuentra amenazada por los emigrantes y sus familias. Estos “residentes” pueden, por primera vez, costear la asistencia de sus hijos a las mismas escuelas privadas que los hijos de la élite y ser sus vecinos y probablemente sus socios en los negocios. Por consiguiente, los miembros de la élite sienten la necesidad de diferenciarse de este grupo, creando una nueva conceptualización del campesino indígena: son todavía rurales, primitivos e irresponsables y permiten que se margine a sus hijos.

Ingreso de los emigrantes

En esta categoría encontramos 31 artículos, que representan el 7,3% de las historias sobre emigración. Otro estereotipo negativo se refiere a las inversiones de los emigrantes. A pesar del papel de las remesas en el alivio de la pobreza, muchos expertos en emigración y periodistas se refieren a

esos ingresos como “improductivos”. De acuerdo con un artículo aparecido en el *Mercurio* (miércoles, septiembre 21 de 2005), los “migradores” no reducen la pobreza. Quienes los reciben los consumen en su totalidad y, lo que es peor, terminan dependiendo de ellos... Los ingresos migratorios se invierten en todo excepto en proyectos productivos. Ese dinero se gasta tan pronto se recibe”. En *El Comercio* (martes, noviembre 11 de 2005), se dice que “este dinero no tiene que caer en saco roto”.

Los medios reconocen la importancia del crecimiento del sector de bienes raíces en la zona, pero también se refieren a estas nuevas construcciones como “feas”, “inapropiadas para el contexto rural” y “disfuncionales”. El comentario siguiente se refiere a una familia campesina con un hijo emigrante: “tienen una casa con un salón de baile y garaje, pero debido a que la vía no llega hasta la casa, tienen que guardar el auto en el garaje de su vecino. Sin embargo, compran productos electrónicos para la casa y los aparatos de última tecnología” (*El Comercio*, lunes, diciembre 19 de 2005).

Se considera a los “residentes” no solo como irresponsables y descuidados con sus hijos, sino también como improductivos, superficiales, despilfarradores y disfuncionales. Solo en algunos casos coexiste esta clase de atributos con datos sobre la contribución del ingreso de los emigrantes a la economía nacional y ni siquiera entonces se reconoce el aporte que ellos hacen a la economía del país.

Opinión de los expertos. En esta categoría encontramos 48 artículos, que representan un 11,3% de las historias sobre emigración. Se organizan muchos seminarios, conferencias y reuniones con el objeto de discutir sobre la emigración, en los cuales expertos ecuatorianos e internacionales reflexionan sobre sus consecuencias y características. A pesar de la participación de los investigadores internacionales y los formuladores de políticas, estos eventos (usualmente realizados en Cuenca) tienden a describir la emigración con las mismas características que se mencionan en los medios. En este sentido, la Iglesia Católica tiene un papel crítico al articular el discurso nacional sobre la emigración.

Beneficencia y trabajo social. En esta categoría encontramos 30 artículos que representan un 7,1% de las historias sobre emigración. Existe un alto nivel de similitud entre las opiniones de los expertos locales y los directivos de organizaciones de beneficencia, pues estos grupos se superponen en gran medida. La Iglesia Católica y muchas organizaciones no gubernamentales realizan también campañas sociales en nombre de emigrantes deportados y familias engañadas por los *coyotes* y los *chulqueros*.

Acciones de los países receptores y del gobierno. Encontramos 50 artículos sobre los países receptores y 30 sobre las acciones del gobierno,

que representan respectivamente un 11,8 y un 7,1% de las historias sobre emigración. Estos artículos tienden a tratar sobre las regulaciones internacionales y nacionales con respecto a la migración ilegal, las condiciones de vida de los migrantes en los países receptores (primordialmente España y Estados Unidos) y las políticas públicas que pueden ayudar a la población emigrante. La voz oficial suele ser burocrática e informativa y no encontramos elementos discriminatorios en estos artículos.

La inmigración en Ecuador. En esta categoría encontramos 30 artículos, que representan un 7,8% de las historias sobre emigración. En ellos se discute la migración ilegal de peruanos y colombianos a Ecuador, tema que se trata tanto en Cuenca como en el resto del país, no solo en el contexto urbano, sino también en zonas rurales como la de San Fernando. Los temas que se abordan incluyen la ilegalidad, los *coyotes*, la deportación y la violencia. En contraste con la discusión sobre los emigrantes ecuatorianos, los medios no dedican espacio a la vida cotidiana de los inmigrantes en Ecuador.

Resultados cuantitativos y análisis

Efectuamos dos encuestas de población (una en la ciudad de Cuenca y la otra en la zona rural de San Fernando) en junio y agosto de 2006, a fin de cuantificar algunos de los hallazgos cualitativos. En esta sección se presentan los principales resultados de las encuestas, con los que se confirma que la migración es un asunto importante en la vida diaria de los encuestados. Un 21,3% de los encuestados en Cuenca y un 21,6% de los encuestados en San Fernando consideran la “migración” como uno de los problemas más importantes para estas poblaciones (cuadro 7.3).

Algunas actitudes sobre la migración

Con el segundo conjunto de preguntas se buscó comprender mejor las actitudes y opiniones de los encuestados sobre la migración desde tres perspectivas: una general, otra desde los emigrantes mismos, y por último una desde los familiares que permanecen en Ecuador.

En los cuadros 7.3 a 7.6 se presentan datos sobre las actitudes hacia la migración en Cuenca y San Fernando. Al parecer la población de Cuenca es más crítica de la migración (un 53% respondió que era “algo malo para Cuenca”) que la de San Fernando (un 40%). Se encontró igual diferencia cuando los encuestados respondieron al solicitárseles su opinión sobre la migración desde la perspectiva del emigrante: un 51% de la población de Cuenca opinó que la emigración es negativa para los mismos emigrantes y un 48% de la de San Fernando opinó que era positiva. Por último, al pedirles su opinión sobre la migración desde el punto de vista

Cuadro 7.3 En su opinión, ¿cuáles son los dos principales problemas en la población de [Cuenca/San Fernando] actualmente?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Pobreza	36,5	50,8
Educación	9,2	6,5
Servicios/seguros de salud	3,1	9,7
Migración	21,3	21,6
Falta de empleo	16,0	3,2
Delincuencia	13,1	2,2
Corrupción	0,8	0,5
No sabe o no responde	0,0	5,4
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.4 En general, usted piensa que la migración internacional es ...

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Algo bueno para [Cuenca/San Fernando]	37,5	47,0
Algo malo para [Cuenca/San Fernando]	52,7	40,0
Depende	9,0	11,9
Sin respuesta	0,8	1,1
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.5 Para los migrantes mismos, usted piensa que la migración internacional es ...

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Algo bueno para los migrantes	40,2	48,1
Algo malo para los migrantes	51,0	40,0
Depende	7,1	7,6
Sin respuesta	1,7	4,3
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.6 Para los familiares inmediatos que se quedan en Ecuador, usted piensa que la migración internacional es...

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Algo bueno [Cuenca/San Fernando]	14,8	25,4
Algo malo [Cuenca/San Fernando]	77,9	63,8
Depende	5,6	8,6
Sin respuesta	1,7	2,2
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

de los familiares de los emigrantes, los encuestados respondieron que era “algo malo” para ellos, en un 78% en Cuenca y en un 64% en San Fernando.

Como se aprecia en el cuadro 7.7, un 83% de los encuestados en Cuenca y un 71% de los encuestados en San Fernando dijeron que al hijo de un emigrante le “irá peor en la escuela que al hijo de un no emigrante”.

Algunos hechos sobre la migración

La gran mayoría de las personas entrevistadas en Cuenca y San Fernando tiene por lo menos un familiar que vive y trabaja en un país extranjero (el 76% en Cuenca y el 80% en San Fernando; *ver* cuadro 7.8). Casi la cuarta parte de la población de San Fernando tiene por lo menos un hijo fuera del país (*ver* cuadro 7.9). Las cifras de migración para San Fernando sobrepasan las de Cuenca en todas las categorías de los familiares, salvo las madres.

En nuestra muestra, un 44% de los encuestados en San Fernando y un 28% en Cuenca, respondieron que reciben remesas de familiares que viven en un país extranjero (*ver* cuadro 7.10).

Dada la importancia de las remesas, procuramos conocer quién recibe el dinero, con qué frecuencia y cómo se gasta. Como se ve en el cuadro 7.11, la mayoría de los destinatarios de las remesas las reciben cada mes y un pequeño porcentaje respondió que las recibe menos de una vez por año. En el cuadro 7.12 se puede ver cómo piensan los encuestados que las familias de los emigrantes emplean el dinero que reciben del exterior y en el cuadro 7.13 se muestra cómo éstas lo gastan realmente.

A pesar de la percepción de que las familias de los emigrantes le dan mal uso al dinero que reciben, un 20,5% de los encuestados de San Fernando respondió que las familias emplean el dinero en compra de tierra. Además, como se ve en el cuadro 7.13, de aquellos que reciben remesas,

Cuadro 7.7 ¿Opina usted que el hijo de un emigrante tendrá igual, peor o mejor desempeño en la escuela que el de un no emigrante?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Igual desempeño	4,8	6,5
Peor desempeño	83,3	71,4
Mejor desempeño	1,5	2,2
Depende	8,8	14,6
No sabe o no responde	1,7	5,4
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.8 ¿Algún miembro de su familia vive y trabaja actualmente en un país extranjero?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Sí	76,0	79,5
No	23,5	20,5
Sin respuesta	0,4	0,0
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.9 ¿Su [miembro de la familia] vive y trabaja actualmente en un país extranjero?

	Cuenca (% de sí)	San Fernando (% de sí)
Padre	3,5	3,8
Madre	3,3	0,5
Hijo	7,5	24,9
Hija	2,9	8,1
Nieto	1,5	3,2
Nieta	0,8	1,1
Hermano(a)	28,5	30,8
Cuñado/yerno	10,4	11,9
Cuñada/nuera	5,0	8,1
Otro familiar (abuelo(a)/tío(a)/sobrino(a))	36,9	30,8
Total	(n = 480)	(n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.10 ¿Recibe usted (o algún miembro de su familia) remesas de familiares que viven en un país extranjero?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Sí	27,7	44,3
No	48,1	35,1
No sabe o no responde	0,2	0,0
No aplica	24,0	20,5
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.11 ¿Con qué frecuencia recibe usted (o algún miembro de su familia) las remesas?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Una vez al mes	13,5	19,5
Cada 2 a 3 meses	4,6	5,9
Cada 4 a 6 meses	4,6	9,7
Una vez al año	4,0	8,6
Menos de una vez al año	1,0	0,5
No sabe o no responde	0,0	0,0
No aplica	72,3	55,7
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.12 ¿Cómo cree que emplean los familiares de los migrantes el dinero que reciben del exterior?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Inician un negocio	1,5	0,0
Construyen o compran una casa	45,0	38,9
Compran productos lujosos	17,9	11,4
En productos de consumo diario	2,5	1,1
Compran tierra	5,8	20,5
En educación para los hijos	2,9	2,2
En ahorros	1,0	1,1
No sabe o no responde	22,5	24,9
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.13 ¿Cómo se emplea el dinero?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Gastos habituales (bienes de consumo diario y ropa)	19,4	34,1
Inversiones en negocios	0,4	0,5
Ahorros	0,4	1,6
Construir/comprar casa/propiedades	0,6	0,0
Educación	5,2	3,2
Comprar productos lujosos	0,4	0,0
Pagar deudas	1,3	4,9
No aplica	72,3	55,7
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

tanto los encuestados de Cuenca como los de San Fernando informaron que emplean el dinero primero en gastos de sustento y luego en educación.

Como indican Bendixen and Associates (2003), las remesas en Ecuador no son primordialmente un medio de mejorar la condición económica de una familia, sino cuestión de supervivencia económica. En nuestra encuesta, un porcentaje significativo de los encuestados (el 19% en Cuenca y el 34% en San Fernando) indicaron que con las remesas se cubren gastos básicos como alimentación, arriendo y servicios públicos.

En el estudio cualitativo aprendimos que la migración se evalúa en forma distinta en las zonas rural y urbana. Más de una tercera parte de los encuestados en Cuenca (el 35%) respondió que había “mucho” y “alguna” discriminación contra los miembros de las familias de los migrantes, cifra que cae al 15% en San Fernando (*ver* cuadro 7.14). Se requiere más trabajo analítico para comprender esta diferencia en las percepciones. En los cuadros 7.15 y 7.16 se presentan las cifras de percepciones sobre los emigrantes y sus hijos.

Utilizando preguntas de la encuesta, estimamos tres bloques de modelos probit. Primero, evaluamos la percepción de discriminación en contra de los familiares de los emigrantes. Segundo, evaluamos el grado de integración social de esos familiares. Por último, utilizamos la cuestión sobre complacencia o satisfacción con la vida para modelar el impacto en la felicidad de tener familiares que han emigrado de la ciudad. Los modelos se estimaron por separado, cuando fue necesario, para Cuenca y San Fernando.

Cuadro 7.14 ¿Qué tanta discriminación existe contra los familiares de personas de [Cuenca/San Fernando] que se van a vivir y trabajar en otro país? ¿Diría usted que hay mucha, alguna, poca o ninguna discriminación?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Mucha	19,6	5,9
Alguna	15,5	9,2
Poca	30,4	18,9
Ninguna discriminación	33,5	62,2
No sabe	0,6	3,8
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.15 ¿Qué es lo más probable que haga un hijo de un migrante cuando sea adulto?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
Terminar la universidad	10,8	12,4
Trabajar como empleado(a)	3,3	11,9
Unirse a una pandilla	24,2	15,1
Iniciar su propio negocio	4,8	6,5
Migrar (abandonar el país)	50,2	43,2
No sabe o no responde	6,7	10,8
Total	100 (n = 480)	100 (n = 185)

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.16 ¿Está de acuerdo con las siguientes afirmaciones?

	Cuenca (%)	San Fernando (%)
“Las personas que dejan a sus hijos para migrar son irresponsables”	54,2	43,2
“Los hijos de los migrantes no son buenos estudiantes”	60,2	38,9
“Los hijos de los migrantes con frecuencia participan en actividades ilícitas”	45,6	28,6
“Los hijos de los migrantes emplean su dinero en productos lujosos”	91,4	82,7
“Los hijos de los migrantes están perdiendo su identidad cultural”	89,6	77,8

Fuente: compilación de los autores.

Se estimaron cuatro modelos dentro del primer bloque, tomando como variables dependientes las siguientes:

1. *Discriminación 1*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado percibe que hay mucha discriminación y el valor de 0 cuando percibe que hay alguna, poca o ninguna discriminación contra los miembros de la familia de los emigrantes.
2. *Discriminación 2*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado piensa que la emigración es algo positivo o benéfico para la ciudad y toma el valor de 0 cuando opina que es algo negativo para la ciudad.
3. *Califica*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado opina que los hijos e hijas de los emigrantes obtendrían menores notas que los de padres no emigrantes y un valor de 0 cuando el encuestado piensa que los hijos e hijas de los emigrantes obtendrían notas iguales o superiores a los de padres no emigrantes.
4. *Emigrar*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado opina que lo más probable que haría un hijo o hija de un emigrante es emigrar y el valor de 0 cuando elige cualquier otra opción.

Las variables dependientes elegidas para el bloque de integración social fueron las siguientes:

1. *No participación*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado contesta que nunca tomaría parte en ninguna forma de manifestación política y el valor de 0 cuando elige cualquiera de las demás opciones propuestas.
2. *Participación social*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado pertenece a un partido político o sindicato, asociación profesional, comercial, deportiva o cultural, o cualquier clase de organización voluntaria.

Para el último bloque, la variable dependiente fue *feliz*: una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el encuestado responde que está satisfecho o muy satisfecho con su vida y un valor de 0 cuando elige cualquier otra opción.

Se tuvieron en cuenta las siguientes variables independientes: edad, sexo, estado civil, educación, raza, familiares en el exterior, religión, número de miembros de la familia, características de empleo, si recibe dinero de familiares en el exterior (remesas), ingreso del hogar y nivel de privación.

En el cuadro 7.17 (paneles A y B), se muestran los modelos de discriminación en Cuenca y los efectos marginales; en el cuadro 7.18 se presentan los modelos de integración social y los efectos marginales; y en

Cuadro 7.17A Modelos de discriminación en Cuenca

	<i>Discr1</i>	<i>Discr2</i>	<i>Califica</i>	<i>Emigrar</i>
Hombre	-0,355** (0,157)	0,490*** (0,138)	-0,501*** (0,163)	0,182 (0,135)
Edad	-0,009* (0,005)	-0,007 (0,005)	0,011** (0,005)	-0,002 (0,004)
Casado(a)	0,318* (0,182)	0,029 (0,159)	-0,215 (0,197)	0,158 (0,153)
Divorciado(a)	0,418 (0,275)	0,131 (0,245)	-0,487* (0,295)	0,086 (0,235)
Educación secundaria	-0,199 (0,171)	-0,360** (0,152)	0,115 (0,181)	0,328** (0,150)
Educación terciaria	-0,464** (0,221)	-0,306 (0,192)	0,598** (0,243)	0,325* (0,189)
Mestizo(a)	-0,025 (0,168)	0,134 (0,154)	0,322* (0,165)	0,323** (0,151)
Familiares en el exterior	0,164 (0,159)	0,243 (0,149)	0,025 (0,174)	0,048 (0,145)
Tamaño del hogar	-0,012 (0,046)	-0,021 (0,042)	-0,043 (0,049)	0,022 (0,041)
Religioso(a)	-0,092 (0,220)	0,072 (0,187)	0,16 (0,239)	-0,075 (0,188)
Tiempo completo	0,148 (0,157)	-0,286* (0,146)	0,420** (0,172)	0,126 (0,143)
Tiempo parcial	-0,036 (0,203)	0,02 (0,172)	0,312 (0,215)	0,181 (0,174)
Trabajador(a) público(a)	-0,254 (0,268)	0,117 (0,220)	0,299 (0,329)	-0,16 (0,221)
Partido político	0,144 (0,180)	-0,008 (0,165)	0,713*** (0,241)	-0,164 (0,167)
Remesas	0,001* (0,000)	0,001 (0,000)	0 (0,000)	0 (0,000)
Un mes	-0,422* (0,248)	-0,221 (0,208)	-0,323 (0,239)	0,15 (0,208)
Ingreso del hogar	0,000*** (0,000)	0 (0,000)	0 (0,000)	0 (0,000)
Nivel de privación	0 (0,151)	-0,174 (0,136)	0,144 (0,154)	-0,277** (0,133)
Constante	-0,805 (0,631)	0,292 (0,559)	-0,03 (0,648)	-0,026 (0,548)
Observaciones	476	476	476	476
Pseudo R ²	0,06	0,04	0,1	0,05

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 7.17B Efectos marginales de la discriminación en Cuenca (solo variables significativas)

	<i>Discri1</i>	<i>Discri2</i>	<i>Califica</i>	<i>Emigrar</i>
Total	0,1823	0,3707	0,8668	0,4970
Hombre	-0,0895	0,1871	-0,1163	
Edad	-0,0023		0,0024	
Casado(a)	0,0810			
Divorciado(a)			-0,1261	
Educación secundaria		-0,1334		0,1302
Educación terciaria	-0,1113		0,1110	0,1289
Mestizo(a)			0,0766	0,1278
Familiares en el exterior				
Tamaño del hogar				
Religioso(a)				
Tiempo completo		-0,1072	0,0881	
Tiempo parcial				
Trabajador(a) público(a)				
Partido político			0,1161	
Remesas	0,0002			
Un mes	-0,0962			
Ingreso del hogar	0,0001			
Nivel de privación				-0,1106

Fuente: compilación de los autores.

el cuadro 7.19 se muestra el modelo de felicidad y los efectos marginales para la misma población.

Percepción de la discriminación en Cuenca

Los signos de las variables significativas muestran que las mujeres, los ciudadanos mayores, los más educados y los que reciben remesas del exterior mensualmente, respondieron que perciben un menor nivel de discriminación. La discriminación percibida es menor para los individuos casados que para los no casados y la percepción de discriminación disminuye cuando el monto de las remesas recibidas aumenta como porcentaje del ingreso del hogar. Los efectos marginales más importantes corresponden a las mujeres (-), los casados (+), aquellos con estudios universitarios (-) y quienes reciben remesas mensuales (-).

Cuadro 7.18A Modelos de integración social en Cuenca

	<i>Sin participación</i>	<i>Participación social</i>
Hombre	-0,275* (0,141)	0,504*** (0,141)
Edad	0,020*** (0,005)	-0,014*** (0,005)
Casado(a)	0,187 (0,162)	0,167 (0,162)
Divorciado(a)	-0,147 (0,239)	0,432* (0,240)
Educación secundaria	-0,089 (0,153)	0,299* (0,167)
Educación terciaria	-0,125 (0,200)	0,321 (0,203)
Mestizo(a)	0,065 (0,153)	-0,143 (0,164)
Familiares en el exterior	-0,23 (0,149)	0,340** (0,160)
Tamaño del hogar	0,044 (0,042)	-0,033 (0,045)
Religioso(a)	0,058 (0,186)	0,102 (0,201)
Tiempo completo	-0,04 (0,146)	0,478*** (0,158)
Tiempo parcial	0,114 (0,178)	0,433** (0,186)
Trabajador(a) público(a)	-0,252 (0,229)	0,35 (0,224)
Partido político	-0,324* (0,176)	
Remesas	0 (0,000)	0 (0,000)
Unmes	-0,034 (0,224)	0,203 (0,219)
Ingreso del hogar	0 (0,000)	0 (0,000)
Nivel de privación	0,344** (0,134)	-0,323** (0,145)
Constante	-1,932*** (0,561)	-0,213 (0,573)
Observaciones	476	476
Pseudo R ²	0,09	0,12

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 7.18B Efectos marginales de la integración social en Cuenca (solo variables significativas)

	<i>Sin participación</i>	<i>Participación social</i>
Total	0,3639	0,2763
Hombre	-0,1013	0,1739
Edad	0,0075	-0,0047
Casado(a)		
Divorciado(a)		0,1559
Educación secundaria		0,1016
Educación terciaria		
Mestizo(a)		
Familiares en el exterior		0,1071
Tamaño del hogar		
Religioso(a)		
Tiempo completo		0,1615
Tiempo parcial		0,1548
Trabajador(a) público(a)		
Partido político	-0,1162	
Remesas		
Unmes		
Ingreso del hogar		
Nivel de privación	0,1292	-0,1080

Fuente: compilación de los autores.

En Cuenca, las mujeres y los hombres tienen distintas percepciones del impacto de la emigración. Para los hombres, es benéfica y el efecto marginal es de 19 puntos porcentuales. Quienes tienen educación secundaria y empleo de tiempo completo tienen una percepción negativa de ella.

Las mujeres y las personas divorciadas están en desacuerdo con la afirmación de que a los hijos de emigrantes les va peor que a los demás niños en la escuela. Entretanto, las personas de más edad, las que tienen educación universitaria y las que se identifican a sí mismas como mestizas, las empleadas de tiempo completo y las no afiliadas a un partido político, están de acuerdo con esta afirmación. Los efectos marginales más importantes son sexo (-), divorciado(a) (-), universitario(a) (+) y partido político (+).

Cuadro 7.19A Modelo de felicidad en Cuenca

	<i>Feliz</i>
Hombre	0,061 (0,144)
Edad	-0,008* (0,005)
Casado(a)	0,086 (0,168)
Divorciado(a)	0,238 (0,259)
Educación secundaria	0 (0,155)
Educación terciaria	0,394* (0,203)
Mestizo(a)	0,478** (0,210)
Blanco(a)	0,766** (0,300)
Familiares en el exterior	-0,375** (0,162)
Religioso(a)	0,363* (0,211)
Tamaño del hogar	0,007 (0,045)
Tiempo completo	0,207 (0,150)
Tiempo parcial	0,328* (0,184)
Trabajador(a) público(a)	0,276 (0,289)
Remesas	-0,001 (0,000)
Unmes	0,115 (0,211)
Ingreso del hogar	0,000** (0,000)
Nivel de privación	-0,367*** (0,141)
Constante	0,935 (0,589)
Observaciones	475
Pseudo R ²	0,12

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 7.19B Efectos marginales de la felicidad en Cuenca (solo variables significativas)

	<i>Feliz</i>
Hombre	
Edad	-0,0028
Casado(a)	
Divorciado(a)	
Educación secundaria	
Educación terciaria	0,1283
Mestizo(a)	0,1745
Blanco(a)	0,2117
Familiares en el exterior	-0,1213
Religioso(a)	0,1143
Tamaño del hogar	
Tiempo completo	
Tiempo parcial	0,1057
Trabajador(a) público(a)	
Remesas	
Unmes	
Ingreso del hogar	0,0001
Nivel de privación	-0,1261

Fuente: compilación de los autores.

En relación con la percepción de la emigración como actividad más probable para el hijo o hija de un emigrante, los efectos marginales son positivos e importantes para las personas que tienen mayores niveles educativos (secundaria y universidad) y las mestizas. El no poseer los bienes que se tuvieron en cuenta en la encuesta, causa un impacto negativo.

Las mujeres en Cuenca perciben mayores niveles de discriminación hacia los emigrantes, pero consideran benéfica la emigración para la ciudad y no consideran que las notas escolares de los hijos de los emigrantes sean un problema. Los encuestados con estudios universitarios no encontraron altos niveles de discriminación, pero opinan que los hijos de emigrantes tienen problemas con las notas escolares y que la emigración es su resultado más probable. Entre quienes se identifican a sí mismos como mestizos, hay una fuerte percepción de que los hijos de emigrantes tienen problemas con las notas escolares y de que es probable que emigren. Con respecto al ingreso, la percepción de un alto nivel

de discriminación aumenta con la cuantía de las remesas recibidas del exterior y con el ingreso del hogar, pero disminuye para quienes reciben las remesas una vez al mes.

En el cuadro 7.18 se presentan los resultados del modelo y los efectos marginales de los modelos relativos a la integración social en Cuenca: *nopart* y *partsoci*.

Las mujeres y las personas que actualmente no están afiliadas a un partido político, están en desacuerdo con la afirmación, “yo nunca participaría en una demostración política”. Mientras tanto, estar de acuerdo con la afirmación aumenta con la edad, lo que significa que las personas mayores son más reacias a tomar parte en esa clase de actividades, como lo son también las personas que informan tener privaciones.

Es más probable que quienes forman parte de instituciones comunitarias sean mujeres, personas divorciadas, con educación secundaria, con familiares en el exterior y con trabajo de tiempo completo o parcial. Las personas con mayores privaciones y las de más edad tienden a no participar. Las mujeres en Cuenca tienen la tendencia a ser más activas en actividades comunitarias y más conscientes de los problemas sociales. Al parecer, las personas con familiares en el exterior (efecto marginal de 10 puntos porcentuales) y las que tienen mayores privaciones no participan ni están interesadas en instituciones comunitarias.

Por último, los niveles de felicidad aumentan con el nivel de ingreso del hogar, si se tiene educación universitaria o se es mestizo o blanco (en comparación con otras identificaciones raciales o étnicas), o religioso, o se tiene un empleo de tiempo parcial, (*ver* cuadro 7.19). Estos resultados coinciden en términos generales con los existentes en la bibliografía sobre estos temas. En contraste, el tener familiares en el exterior, tener privaciones y tener más edad tienen un efecto negativo en la felicidad.

Percepción de discriminación en San Fernando

Los encuestados en San Fernando no perciben altos niveles de discriminación, de manera que no se estimó el modelo con *discriminación1* como variable dependiente. En este caso, *depriva* es la única variable significativa con signo positivo, lo que indica que las personas con mayores privaciones encuentran mayores niveles de discriminación.

Son significativos los resultados para las variables mestizo y familiares en el exterior. Quienes se identifican a sí mismos como mestizos, opinan que la emigración es benéfica para San Fernando, mientras que quienes tienen familiares en el exterior tienen una opinión opuesta. Los efectos marginales son importantes para ambas variables: +19 puntos porcentuales por ser mestizo y -24 por tener familiares en el exterior. Para el primer grupo, la emigración representa una oportunidad, mientras para el segundo representa un alto costo para la sociedad.

Las variables correspondientes al sexo y a la cuantía de las remesas tienen signo negativo, indicando que los encuestados no están de acuerdo con la afirmación “los hijos e hijas de los emigrantes tienen logros inferiores en la escuela”. Al mismo tiempo, son afirmativos para ser mestizo y pertenecer a un partido político. Los efectos marginales de ser mestizo son los que más concuerdan con la afirmación (25 puntos porcentuales).

En el modelo para la percepción de emigración como futuro más probable para el hijo o hija de un emigrante, tres variables significativas tienen efectos marginales grandes. Las personas casadas, las que tienen educación secundaria y los trabajadores del sector público tienden a estar de acuerdo con la afirmación de que la emigración es el futuro más probable para el hijo o hija de un emigrante (efectos marginales de +20, +24 y +31 puntos porcentuales, respectivamente).

En el cuadro 7.20, se presentan los efectos marginales de los modelos de discriminación para la población de San Fernando. Aunque la población mestiza no considera que la emigración sea negativa para la población en general, este grupo percibe que los hijos e hijas de los emigrantes tienen notas escolares inferiores. Para las personas con familiares en el exterior la emigración tiene un efecto negativo en la ciudad.

En el cuadro 7.21A aparecen los resultados de los modelos relativos a la integración social en San Fernando: *nopart* y *partsoci*. Los efectos marginales (cuadro 7.21B) muestran que las mujeres, los mestizos, los trabajadores del sector público y quienes no participan activamente en un partido político, tomarían parte en una manifestación o reunión política. Las personas de más edad y los religiosos practicantes no lo harían y el efecto es especialmente alto (+46%) para los religiosos. En contraste, las mujeres son muy activas en la comunidad.

Cuanto más afín es el encuestado a la cultura predominante, es más probable que tenga una percepción discriminatoria sobre los emigrantes (como se aprecia en el cuadro 7.22). Esto es verdadero para todas las variables salvo la de género. En Cuenca, las mujeres tienen más percepciones discriminatorias sobre los emigrantes, que los hombres.

Conclusiones y recomendaciones

El uso de una metodología mixta amplió nuestra comprensión del fenómeno de la emigración en Cuenca y San Fernando. En este capítulo se encontró evidencia de la existencia de discriminación contra los “residentes”, las familias de los emigrantes. Además, las entrevistas detalladas confirman que la discriminación es más intensa en la ciudad de Cuenca que en la zona rural de San Fernando.

El discurso político sobre los emigrantes (en los medios, las políticas sobre migración y las intervenciones de ayuda social) es semejante a las percepciones en Cuenca sobre la emigración internacional:

Cuadro 7.20A Modelos de discriminación en San Fernando

	<i>Discri1</i>	<i>Discri2</i>	<i>Califica</i>	<i>Emigrar</i>
Hombre	0,416 (0,374)	-0,036 (0,221)	-0,569** (0,238)	0,34 (0,227)
Edad	-0,008 (0,014)	0,004 (0,007)	-0,014* (0,007)	-0,005 (0,007)
Casado(a)	-0,452 (0,456)	0,301 (0,270)	0,236 (0,313)	0,545** (0,276)
Divorciado(a)	0,162 (0,601)	0,277 (0,350)	-0,288 (0,375)	0,481 (0,352)
Mestizo(a)	-0,337 (0,387)	0,493* (0,254)	0,715*** (0,263)	0,059 (0,253)
Tamaño del hogar	0,07 (0,111)	0 (0,062)	-0,003 (0,068)	-0,072 (0,063)
Religioso(a)	0,913 (0,699)	0,056 (0,455)	0,875 (0,641)	-0,797 (0,612)
Tiempo completo	-0,149 (0,410)	0,182 (0,261)	0,189 (0,285)	-0,306 (0,257)
Tiempo parcial	0,322 (0,418)	0,161 (0,270)	-0,057 (0,279)	-0,163 (0,265)
Partido político	0,096 (0,466)	0,15 (0,282)	0,679** (0,331)	-0,772** (0,305)
Remesas	0 (0,001)	0,001 (0,001)	-0,002*** (0,001)	-0,001 (0,001)
Unmes	-0,356 (0,578)	0,368 (0,308)	0,13 (0,333)	-0,009 (0,317)
Ingreso del hogar	0 (0,000)	0 (0,000)	0 (0,000)	0 (0,000)
Sin seguro	-1,388*** (0,522)			
Nivel de privación	1,072*** (0,384)	0,065 (0,250)	0,01 (0,261)	-0,263 (0,241)
Educación secundaria		-0,315 (0,273)	0,191 (0,326)	0,618** (0,286)
Educación terciaria		-0,321 (0,448)	0,55 (0,552)	0,419 (0,478)
Familiares en el exterior		-0,609** (0,263)	0,138 (0,286)	0,071 (0,262)
Trabajador público		-0,384 (0,365)	0,062 (0,535)	0,806* (0,433)
Constante	-2,765* (1,559)	-0,762 (0,971)	0,559 (1,061)	0,581 (0,965)
Observaciones	113	185	185	185
Pseudo R ²	0,17	0,07	0,17	0,12

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 7.20B Efectos marginales de la discriminación en San Fernando (solo variables significativas)

	<i>Discri1</i>	<i>Discri2</i>	<i>Califica</i>	<i>Emigrar</i>
Hombre			-0,1213	
Edad			-0,0045	
Casado(a)				0,2084
Divorciado(a)				
Mestizo(a)		0,1899	0,2506	
Tamaño del hogar				
Religioso(a)				
Tiempo completo				
Tiempo parcial				
Partido político			0,1774	-0,2704
Remesas			-0,0005	
Unmes				
Ingreso del hogar				
Sin seguro				
Nivel de privación				
Educación secundaria				0,2426
Educación terciaria				
Familiares en el exterior		-0,2382		
Trabajador público				0,3101

Fuente: compilación de los autores.

- La emigración se percibe como un problema y “mala para la región” (Cuenca y la nación), para los mismos emigrantes y especialmente para sus familias.
- Se considera a los emigrantes como “irracionales” y se percibe que sus familias no utilizan las remesas en actividades productivas y sostenibles; se considera también que no contribuyen a la economía nacional.
- Se describe a los emigrantes como “irresponsables” porque han abandonado a sus familias en busca de mejores condiciones de vida.
- Se percibe que a los hijos de los emigrantes les va peor en la escuela que a otros niños; se los considera “no integrados en la sociedad” y existe la idea general de que eventualmente abandonarán (o intentarán abandonar) el país.

Cuadro 7.21A Modelos de integración social en San Fernando

	<i>Sin participación</i>	<i>Participación social</i>
Hombre	-0,548* (0,301)	0,515** (0,249)
Edad	0,016** (0,008)	-0,006 (0,007)
Casado(a)	-0,016 (0,311)	-0,018 (0,291)
Divorciado(a)	-0,056 (0,366)	-0,077 (0,389)
Educación secundaria	-0,159 (0,315)	0,617** (0,290)
Mestizo(a)	-0,548** (0,274)	0,428 (0,312)
Familiares en el exterior	-0,455 (0,289)	0,333 (0,296)
Tamaño del hogar	-0,096 (0,069)	-0,049 (0,072)
Religioso(a)	1,234*** (0,404)	
Tiempo completo	0,319 (0,324)	0,301 (0,293)
Tiempo parcial	0,237 (0,310)	0,325 (0,318)
Trabajador(a) público(a)	-1,255** (0,628)	0,344 (0,415)
Partido político	-1,468*** (0,421)	
Remesas	-0,001 (0,001)	0 (0,001)
Unmes	0,24 (0,357)	0,259 (0,312)
Ingreso del hogar	0 (0,000)	0 (0,000)
Nivel de privación	0,079 (0,316)	-0,098 (0,274)
Educación terciaria		0,724 (0,470)
Constante	-0,216 (1,261)	-1,254 (1,065)
Observaciones	171	176
Pseudo R ²	0,24	0,17

Fuente: compilación de los autores.

Nota: errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%.

** Significativo al 5%.

*** Significativo al 1%.

Cuadro 7.21B Efectos marginales de la integración social en San Fernando (solo variables significativas)

	<i>Sin participación</i>	<i>Participación social</i>
Hombre	-0,1642	0,1750
Edad	0,0053	
Casado(a)		
Divorciado(a)		
Educación secundaria		0,2181
Mestizo(a)	-0,1915	
Familiares en el exterior		
Tamaño del hogar		
Religioso(a)	0,4614	
Tiempo completo		
Tiempo parcial		
Trabajador(a) público(a)	-0,2489	
Partido político	-0,3958	
Remesas		
Unmes		
Ingreso del hogar		
Nivel de privación		
Educación terciaria		

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7.22 Patrón de discriminación contra los emigrantes

<i>Variables</i>	<i>Discriminación +</i>	<i>Discriminación -</i>
	<i>Polo dominante (más integrado)</i>	<i>Polo subalterno (menos integrado)</i>
Residencia	Urbana	Rural
Género	Masculino	Femenino
Estado civil	Casado	Soltera, divorciada
Edad	Adulto	Joven, entrada en años
Grupo étnico	Mestizo	Indígena/campesina
Empleo	Tiempo completo	Desempleada
Salario	Alto	Bajo
Remesa	Ninguna	Alta/mensual
Educación	Universidad	Básica

Fuente: compilación de los autores.

Esta representación social de los emigrantes tiene su conclusión lógica en la idea de que los emigrantes no contribuyen al desarrollo nacional y amenazan la unidad simbólica del país (el discurso de la familia nacional).

Sin embargo, existen diferencias significativas entre el contexto urbano y el rural en Ecuador. Los habitantes de San Fernando perciben la emigración como negativa para el pueblo, pero también consideran exitosos a los emigrantes porque pueden sostener a sus familias tanto dentro de Ecuador como en el exterior.

Los habitantes de Cuenca consideran que los emigrantes son irresponsables e improductivos y que sus hijos probablemente serán marginados y propensos a unirse a pandillas, abandonar la escuela o convertirse en emigrantes ilegales. La percepción de los emigrantes en el periódico local (*Mercurio*) y en periódicos nacionales como *El Comercio* coincide con la percepción que se tiene en Cuenca.

Los resultados cuantitativos confirman la existencia de discriminación contra los emigrantes. Cuanto más afín sea la persona encuestada a la cultura predominante (habitante urbano, hombre, casado, adulto o mestizo; con empleo de tiempo completo, un salario alto y educación; que no recibe remesas), más probable será que tenga una opinión negativa de los emigrantes. Este modelo funciona para todas las variables estudiadas, salvo la de género. En Cuenca, las mujeres tienen percepciones más discriminatorias sobre los emigrantes que los hombres.

¿Cuáles son las implicaciones de este patrón de discriminación? El proyecto nacional de Ecuador se basa en la idea de una sociedad igualitaria (moderna), en la cual se reconoce que los habitantes son ciudadanos con los mismos derechos políticos (democráticos), económicos (modelo de meritocracia, ingreso y educación) y culturales (mestizaje). Sin embargo, la actual jerarquía social del país articula las categorías modernas de condición (ingreso, educación, capital cultural) con la raza. Los más ricos y educados usualmente son mestizos, mientras que los más pobres son indígenas y campesinos.

La emigración amenaza la jerarquía social tradicional de Cuenca debido a los ingresos y el capital cultural que ofrece para los “residentes”. La discriminación contra los emigrantes es un mecanismo social que controla esta “distorsión” en dos formas. Primero, la discriminación reduce la movilidad social de los “residentes”. Segundo, afecta los ingresos y las inversiones de los emigrantes en la esfera económica (comercio, servicios, bienes raíces), que está controlada por la clase alta.

¿Cuáles son los costos de la discriminación? La discriminación contra los “residentes” podría alentar la deserción escolar o debilitar el desempeño educativo de los hijos de los emigrantes; indudablemente reduce su movilidad social y su integración a la sociedad. Por último, el discurso público sobre los emigrantes como irracionales económicamente justifica la falta de políticas sobre desarrollo rural e incentivos para la producción agrícola por parte del gobierno.

Anexo: enfoque metodológico

En la primera etapa del proyecto, se efectuaron la investigación histórica y archivística, las entrevistas detalladas, el análisis de los medios y la observación de los participantes. En la segunda, se sometieron a prueba y cuantificaron algunos de los hallazgos cualitativos, utilizando dos encuestas de población.

Investigación histórica y archivística

Se utilizaron fuentes de información secundaria (documentos publicados, periódicos, revistas, registros escritos y estudios anteriores) para analizar la opinión pública sobre la emigración en Ecuador. Los datos del sexto censo de población de Ecuador (INEE 2001) nos ayudaron a obtener una mejor comprensión de las características demográficas específicas de la población de Ecuador y de San Fernando.

Entrevistas detalladas

Efectuamos 20 entrevistas a profundidad de una muestra de la población de San Fernando, una por una, con una duración de entre 30 y 60 minutos. El formato utilizado fue flexible y produjo información valiosa sobre opiniones personales, creencias y valores. El cuestionario era semiestructurado; empezaba con preguntas generales con el propósito de establecer una buena relación con el encuestado y luego continuaba con preguntas más específicas y significativas.

Análisis de medios

En las sociedades modernas, los valores se forman y transmiten primordialmente a través de los medios de comunicación disponibles. En las últimas décadas, el papel de los medios masivos ha llegado a ser tan importante que algunos observadores han propuesto que los problemas sociales no son entidades en sí mismas sino que se definen por lo que la gente piensa y dice sobre ellos. Se ve el surgimiento de los problemas sociales a través de un proceso de definiciones públicas (Blumer, 1951; Kitsuse y Spencer, 1973). En este enfoque, se considera a los medios tanto como un “producto” de la sociedad, como una tecnología para producir imágenes y estereotipos sociales.

Por ejemplo, Becker (1966) indica que una situación se convierte en un problema social cuando una persona o un grupo lo perciben como una amenaza potencial a sus valores. La preocupación generalizada se desarrolla gradualmente después que esa persona o grupo señala la situación a otros y los convence de que es un problema. Cuando un número suficiente de personas se preocupa por la situación o característica, se fundan instituciones y se les encarga la responsabilidad de monitorear, controlar y erradicar el problema. Estas instituciones generan casos, información y datos para apoyar sus reclamos; se establece así un proceso de validación y definición pública del problema (Hubbard, DeFleur y DeFleur, 1975).

Los signos y símbolos son la unidad de análisis y no las intenciones o el propósito de los comunicadores o los efectos producidos en el intérprete. Se ha

argumentado que los medios masivos pueden reforzar determinadas creencias de grupos específicos de la sociedad. En este sentido, buscamos estudiar “lo que se dijo” en la prensa escrita sobre los migrantes y sus familias, a fin de comprender los estereotipos y fantasías asociadas con esa condición en San Fernando y Cuenca.

En general, analizamos los datos cualitativos utilizando el análisis de contenido. Esta técnica no tiene el propósito de cuantificar el contenido de los medios, sino más bien aproximarse a él como un “texto” o discurso, un imaginario dominante que constituye estereotipos sobre los residentes y el fenómeno migratorio en la sociedad (las clases alta y media, como también las familias de los emigrantes, quienes imponen criterios de discriminación sobre ellas mismas). Esta técnica, desarrollada en las humanidades, complementa los datos cuantitativos centrándose en el discurso hegemónico y características culturales sobre las que se basan las prácticas discriminatorias.

Encuestas de población

Finalizada la etapa cualitativa, procedimos al método cuantitativo e implementamos dos encuestas de población (una en Cuenca y otra en San Fernando) en junio y agosto de 2006, para someter a prueba la significación estadística de los hallazgos cualitativos. Las encuestas se diseñaron para optimizar costos y restricciones de tiempo y maximizar las tasas de respuesta y la calidad de los datos.

En las encuestas de población se recogieron datos cuantitativos que se utilizaron para estimar modelos probit ordenados y analizar el efecto de las variables dependientes en los niveles de discriminación o en las actitudes y opiniones sobre la discriminación y la exclusión. Con los modelos se buscó determinar cómo afectan las características individuales la formación de opiniones o actitudes favorables hacia los emigrantes y sus familias, u opiniones sobre la existencia de discriminación. Este análisis fue crítico para identificar las variables clave relativas a la discriminación.

Métodos cualitativos

En marzo de 2006 efectuamos 20 entrevistas detalladas con campesinos habitantes de la zona rural de San Fernando. Los entrevistados debían tener más de 20 años de edad y vivir en esa misma zona. Efectuamos otras cuatro entrevistas con “informantes clave” en la zona urbana de San Fernando: el alcalde del pueblo, uno de los integrantes del concejo, un maestro de la escuela secundaria local y el vicerrector de la única escuela de secundaria.

Un cuestionario de preguntas abiertas permitía que éstas se adecuaran a los perfiles de los entrevistados. Las entrevistas se grabaron (con consentimiento previo del entrevistado) y luego fueron transcritas y analizadas por integrantes del equipo.

Se hizo seguimiento en los dos periódicos de mayor circulación en las dos ciudades durante un período de seis meses, desde septiembre de 2005 hasta febrero de 2006: el *Mercurio*, periódico de mayor circulación en Cuenca, y *El Comercio*, el principal diario del país. Nuestro equipo identificó, codificó y analizó todas las noticias referentes a cualquier tema relacionado con la emigración internacional.

En total, se recopilaron 424 artículos, de los cuales un 70% apareció en el *Mercurio* y el 30% restante en *El Comercio*.

Métodos cuantitativos

El diseño de muestra utilizado para la Encuesta de Hogares sobre Migración fue una muestra aleatoria de las poblaciones urbanas de Cuenca y San Fernando. La primera etapa de selección fue el bloque del censo,³ la segunda fue la vivienda y la tercera el miembro de la familia encuestado. Este diseño de muestra fue de autoponderación, lo que significa que todas las familias tenían igual probabilidad de ser seleccionadas para la entrevista.

El marco de referencia se basó en la lista de bloques producida por el censo de población y vivienda del año 2001 (INEE, 2001). Esta lista contiene información acerca de la identificación geográfica de cada bloque y el número de viviendas ocupadas en el momento del censo. Cada bloque se identifica con su provincia, cantón, zona censal, sector censal y bloque de censo.

El cantón es la segunda división administrativa y política más grande del territorio nacional de Ecuador (después de la provincia). Las zonas censales son subdivisiones de los cantones y corresponden a las secciones legales existentes en el país. Los sectores censales constituyen una unidad geográfica intermedia y son una subdivisión de las zonas; en las áreas urbanas, los sectores consisten en un grupo de bloques. El bloque censal es la unidad geográfica más pequeña. En las áreas urbanas es un bloque de la ciudad y en las rurales es una zona de tierra claramente delimitada que puede ser cubierta por un solo empadronador durante el censo de población.

Seleccionados los bloques, el entrevistador procedía a escoger aleatoriamente las viviendas de acuerdo con el procedimiento siguiente: al llegar al bloque seleccionado, elaboraba una lista de las viviendas privadas y ocupadas, y luego elegía al azar cuatro viviendas principales y dos alternas.

Se establecieron los tamaños de muestra que aparecen en el cuadro 7A.1 para garantizar un valor verdadero de (más o menos) 5% de los parámetros a estimar, con un nivel de confianza del 95%.

El área urbana del cantón de San Fernando solo tiene una zona censal, cuatro sectores y 73 bloques. Por esta razón, se aplicó la encuesta en por lo menos tres hogares por cada bloque seleccionado. En Cuenca, la muestra aleatoria arrojó los sectores censales que aparecen en el cuadro 7A.2. El área urbana de Cuenca tiene 53 zonas y 552 sectores censales, razón por la cual el cuestionario de la encuesta se aplicó a 60 sectores con ocho encuestas cada uno.

3 Un bloque de censo es la unidad geográfica más pequeña utilizada por la U.S. Census Bureau para la tabulación del 100% de los datos (recopilados en todos los hogares y no en una muestra de ellos). Varios bloques conforman grupos de bloques, que a su vez conforman sectores censales. En promedio, hay unos 39 bloques en cada grupo de bloques, con variaciones. Los límites de los bloques son usualmente las calles, vías, o riachuelos. En las ciudades un bloque puede corresponder a una manzana, pero en las zonas rurales, donde hay menos vías, los límites de los bloques pueden ser de otra clase.

Cuadro 7A.1 Diseño de muestra; tamaño

	<i>Cuenca</i>	<i>San Fernando</i>
Tamaño de la población objetivo (viviendas ocupadas)	67.709	361
Intervalo de confianza (%)	95	95
Nivel de confianza (%)	5	5
Tamaño de la muestra (encuestados)	480	185

Fuente: compilación de los autores.

Cuadro 7A.2 Diseño de muestra; selección en Cuenca

<i>Número</i>	<i>Zona</i>	<i>Parroquia</i>	<i>Sector</i>
1	1	San Sebastián	6
2	1	San Sebastián	7
3	3	San Sebastián	1
4	3	San Sebastián	9
5	5	Bellavista	3
6	6	El Vecino	2
7	8	Hno. Miguel	8
8	9	Hno. Miguel	2
9	10	Machángara	7
10	10	Machángara	9
11	11	Machángara	2
12	12	Machángara	1
13	14	El Vecino	7
14	14	El Vecino	8
15	16	El Vecino	2
16	16	El Vecino	11
17	18	Bellavista	7
18	19	Bellavista	4
19	20	Bellavista	7
20	21	San Sebastián	11
21	22	El Batán	7
22	23	El Batán	5
23	23	El Batán	11
24	24	El Batán	1
25	24	El Batán	3

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 7A.2 Diseño de muestra; selección en Cuenca
(continuación)

<i>Número</i>	<i>Zona</i>	<i>Parroquia</i>	<i>Sector</i>
26	24	El Batán	5
27	26	Sucre	1
28	26	Sucre	3
29	26	Sucre	9
30	26	Sucre	11
31	28	Gil Ramírez Dávalos	1
32	28	Gil Ramírez Dávalos	10
33	29	El Sagrario	2
34	29	El Sagrario	6
35	29	El Sagrario	10
36	29	El Sagrario	12
37	30	San Blas	9
38	31	Totoracocha	1
39	31	Totoracocha	4
40	33	Totoracocha	3
41	34	Monay	2
42	34	Monay	6
43	37	Cañaribamba	7
44	38	Cañaribamba	12
45	39	San Blas	1
46	39	San Blas	10
47	40	El Sagrario	1
48	40	El Sagrario	3
49	41	Gil Ramírez Dávalos	6
50	41	Gil Ramírez Dávalos	9
51	43	Sucre	1
52	43	Sucre	5
53	44	Yanuncay	6
54	44	Yanuncay	9
55	48	Yanuncay	4
56	48	Yanuncay	5
57	48	Yanuncay	10
58	48	Yanuncay	11
59	53	Huayna Capac	8
60	53	Huayna Capac	9

Fuente: compilación de los autores.

Una vez el entrevistador había seleccionado la vivienda objetivo, hacía un primer intento de contactar a la familia y obtener una lista de sus miembros, por nombre y fecha de nacimiento. A fin de seleccionar un encuestado al azar, los entrevistadores aplicaron el método de selección del “próximo cumpleaños”, el cual consiste en seleccionar al individuo más próximo a cumplir años. Las encuestas se realizaron en junio y agosto de 2006.

El instrumento de la encuesta se aplicó personalmente y utilizando papel y lápiz. La duración promedio de cada una fue de 25 minutos en Cuenca y 30 en San Fernando. El cuestionario contenía seis partes temáticas:

1. *Introducción*. Preguntas generales para “romper el hielo” y solicitar información sobre las cosas que le gustan y le disgustan de vivir en la ciudad y los principales problemas de ésta.
2. *Migración*. Preguntas sobre actitudes y opiniones acerca del fenómeno de la migración.
3. *Discriminación*. Preguntas para identificar cualquier posible comportamiento discriminatorio en relación con el fenómeno de la migración.
4. *Satisfacción con la vida*. Preguntas para medir la felicidad y modelar los costos sociales y económicos de la discriminación contra las familias de los emigrantes en Cuenca y San Fernando.
5. *Ciudadanía*. Preguntas para medir el nivel de participación cívica y acción comunitaria y modelar los costos de la discriminación.
6. *Características sociodemográficas*. Preguntas acerca de las características estándar de los encuestados.

Referencias

- Acosta, Alberto. 2005. “El aporte de las remesas para la familia ecuatoriana”. Documento presentado en la “Expert Group Meeting on International Migration and Development in Latin America and the Caribbean,” Secretaría de las Naciones Unidas, México.
- Balibar, Etienne e Immanuel Wallerstein. 1992. *Race, Nation, Class: Ambiguous Identities*. Londres: Verso.
- Becker, Howard S. 1966. *Outsiders: Studies in Sociology of Deviance*. Nueva York: Free Press.
- Bendicen and Associates. 2003. *Receptores de remesas en el Ecuador: Una investigación de mercado*. Quito: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Berger, Peter y Thomas Luckmann. 2001. *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Blumer, Herbert. 1951. “Collective Behavior”. En *New Outline of the Principles of Sociology*, ed. Alfred M. Lee. Nueva York: Barnes and Noble.
- Bourdieu, Pierre. 1999. *Meditaciones pascalianas*. Barcelona: Anagrama.
- Foucault, Michel. 1994. *Hermeneútica del sujeto*. Madrid: La Piqueta.

- Hubbard, Jeffrey C., Melvin L. DeFleur y Lois B. DeFleur. 1975. "Mass Media Influences on Public Conceptions of Social Problems". *Social Problems* 23 (1):22-34.
- INEE (Instituto Nacional de Estadística del Ecuador). 1997. *III censo nacional agropecuario*. Quito: INEE.
- . 2001. *VI censo nacional y V de vivienda*. Quito: INEE.
- Kitsuse, John I. y Malcolm Spencer. 1973. "Toward a Sociology of Social Problems: Social Conditions, Value Judgments, and Social Problems". *Social Problems* 20 (4): 407-19.
- Municipio de San Fernando. 2005. *Catastro rural*. San Fernando, Ecuador: Municipio de San Fernando.
- Ordóñez, Santiago. 2005. "Ciudades de blancos y diásporas cholas: El caso contemporáneo de Cuenca, Ecuador". Documento presentado en la Society of Latin American Studies, A'msterdam.
- Ortiz, Fernando. 1999. *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*. Madrid: Letras Hispánicas.
- Quijano, Aníbal. 2000. *Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina*. Buenos Aires: Argentina.
- Ramírez, Franklin y Jacques Paul Ramírez. 2005. *La estampida migratoria ecuatoriana: Crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria*. Quito: Centro de Investigaciones Ciudad.



Diferenciales de género en los procesos judiciales: evidencia de casos relativos a la vivienda en Uruguay

*Eduardo Gandelman, Néstor Gandelman
y Julie Rothschild**

Uno de los factores determinantes para el buen desarrollo de un mercado inmobiliario es la eficiencia del sistema legal. Cuanto más fácil sea desalojar a una persona o ejecutar una hipoteca, menor será la probabilidad de tener que hacer frente a un incumplimiento de contrato por parte de un deudor. Por consiguiente, los recursos legales disponibles pueden facilitar u obstaculizar el desarrollo de los mercados hipotecarios y causan impacto en los índices nacionales de propiedad de viviendas. Si dentro de un país resulta más costoso hacer efectivas las garantías de deudoras mujeres, habrá menor disposición en el mercado para ofrecerles a ellas la financiación a largo plazo requerida para adquirir una vivienda.

En este capítulo presentamos evidencia de que la presencia de una mujer garantiza a la parte de la defensa beneficios judiciales en la forma de extensiones y procesos más largos. Mediante la utilización de microdatos, buscamos verificar si los tribunales son en realidad más indulgentes con las mujeres que con los hombres. Se encuentra evidencia de un trata-

* Eduardo Gandelman, Néstor Gandelman y Julie Rothschild, de la Universidad ORT Uruguay. Este estudio se realizó como parte del proyecto Latin American and Caribbean Research Network, "Discrimination and Economic Outcomes". Los autores agradecen a Alexis Avcharian, María del Lujan Riaño, Mariana Irazoqui, Rossana Aramendi, Virginia Cutinella, Carolina Pamparato y María Laura Otegui, por su asistencia en la investigación. También nos beneficiamos con los comentarios de Marina Andreas Moro, Hugo Ñopo y Claudia Piras.

miento favorable para la mujer en el sistema judicial y esto constituye un caso de discriminación positiva a su favor, que rara vez se encuentra en la bibliografía sobre discriminación.

Se ha encontrado explicación para las diferencias de resultados debidas al género en los tribunales en el paternalismo, la caballerosidad del tribunal, las diferencias entre criminalidad femenina y masculina, y los problemas prácticos de llevar a prisión a mujeres con hijos (*ver*, por ejemplo, Curran, 1983; Simon, 1975; Steffensmeier, 1980), entre otras cosas. Permanecer agnósticos con respecto a la verdadera causa de las disparidades de género, no nos impide concluir que la existencia de diferenciación legal o judicial a favor de la mujer pueda inducir a los acreedores a ofrecer a las mujeres condiciones de financiación menos favorables. Esto porque las transacciones con ellas podrían implicar mayores costos en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas. De ser así, esto puede ocasionar peores resultados en los procesos de adquisición de vivienda para la mujer y los hogares cuya cabeza es una mujer. Así, además de proporcionar perspectivas sobre la eficiencia del sistema judicial, este capítulo es importante para las políticas sobre vivienda y alivio de la pobreza.

Existe una bibliografía considerable sobre las disparidades en la toma de decisiones judiciales, pero en su gran mayoría se ha centrado en las características socioeconómicas de los jueces o en el género y origen étnico de los demandados. Peresie (2005) encuentra que la composición de género en el tribunal, afecta los resultados de la corte federal de apelaciones en los casos de hostigamiento sexual y discriminación sexual. En contraste, Schazenbach (2005) concluye que la raza y el sexo de los jueces influyen poco en las sentencias de prisión en general, pero afectan las disparidades raciales y sexuales. Manning, Carroll y Carp (2004) informan que los jueces jóvenes son menos inclinados a aceptar alegatos de discriminación debida a la edad. Mustard (2001) encuentra que las sentencias en las cortes federales son más largas para los negros, los hombres y los infractores con poca educación y bajo nivel de ingreso.

Este capítulo forma parte de esta tradición, pero se aparta de ella en, al menos, tres dimensiones. En primer lugar, la mayor parte de la investigación efectuada hasta el momento refleja la situación en los países avanzados, sobre todo en Estados Unidos. Sin embargo, se considera que en los países menos avanzados la eficiencia de las instituciones, en general, y la de las instituciones legales, en particular, es mucho peor. Esto hace que Uruguay constituya un caso interesante. En segundo lugar, nuestro estudio se concentra en casos relacionados con el mercado inmobiliario, un campo que se ha desatendido tanto en la bibliografía sobre disparidades judiciales como en la relativa a la discriminación en la vivienda, la cual se ha centrado en el acceso al crédito hipotecario (*ver*, por ejemplo, Ladd, 1998). Por último, nuestro estudio se concentra en las disparidades

debidas al género del demandado en los procesos no relacionados con cuestiones sexuales (como los de acoso sexual).

Encontramos que, siendo todo lo demás igual, la presencia de la mujer se asocia con procesos de embargo que demoran de dos a tres meses más que casos similares contra demandados hombres. Esto representa un retraso de más del 10% del tiempo que dura el caso promedio. También, en comparación con demandados hombres, la presencia de mujeres en la parte de la defensa aumenta en un 25% la probabilidad de que se otorgue una extensión en los casos de desalojo.

Gandelman (2008) presenta evidencia de que los hogares cuya cabeza es una mujer, tienen menores probabilidades de poseer una vivienda en los países latinoamericanos. La evidencia presentada en este estudio puede explicar este resultado, aunque no ha sido específicamente sometida a prueba. El tratamiento legal favorable hacia las mujeres, es un resultado de equilibrio parcial que puede parecer “positivo” para ellas. Dicha favorabilidad es probablemente transparente para todos los actores del mercado. Por ende, podría esperarse un resultado de equilibrio general en el cual el mercado internaliza el tratamiento favorable del tribunal en la forma de condiciones más duras en el mercado inmobiliario para las mujeres.

Metodología y antecedentes legales

Antes del año 2002 no había leyes en Uruguay dirigidas a tratar explícitamente la situación de la mujer en los asuntos relativos al mercado de la vivienda. Esto cambió con la aprobación de la Ley 17.495 en 2002, que aborda una situación específica: las mujeres que se encuentran embarazadas durante el invierno.

Esta ley complementa una anterior (la Ley 13.405) que autoriza a los jueces a extender el tiempo para el desalojo hasta por 120 días en casos de fuerza mayor (circunstancias fuera de nuestro control). La nueva ley exige que los jueces tengan en cuenta si en la casa vive una mujer embarazada, un niño menor de 14 años de edad, o una persona mayor de 70, al otorgar una ampliación de los términos durante el invierno y establece que la presencia de una mujer embarazada en la vivienda debe considerarse como un caso de fuerza mayor. Al comentar esta ley, los parlamentarios han expresado que todos estos casos incluyen personas especialmente vulnerables.

Aunque ninguna otra ley protege en forma explícita a las mujeres, se acepta ampliamente que se les trata de manera más favorable que a los hombres en los casos relacionados con el mercado inmobiliario. Esta es una cuestión de práctica judicial más que de ley: los jueces parecen tener en cuenta diferenciales de género, por ejemplo, cuando otorgan extensiones en los términos para el desalojo o el lanzamiento.

En ese sentido, establecer determinantes específicos de tratamiento diferencial en la práctica judicial parece ser un punto de partida necesario. En otras palabras, debe empezarse por determinar qué significa el tratamiento favorable hacia la mujer en relación con la práctica judicial.

Un posible enfoque es el de buscar patrones de género en las decisiones finales de los jueces, como se hace en la bibliografía citada en la introducción., Este enfoque, no obstante, no es aplicable a los casos que se estudian en este capítulo debido al tipo de procesos considerados. En la bibliografía mencionada, se estudian casos delictivos en los que el contenido de la decisión final puede variar según las circunstancias (el juez puede hallar al acusado inocente o culpable). En contraste, el contenido de la decisión final en los casos estudiados para este capítulo (tomando como decisión final aquella que ordena el lanzamiento, el desalojo o la venta por subasta de la propiedad hipotecada) es siempre la misma. La variable relevante es el tiempo (ingreso sacrificado) que le toma al demandante llegar a dicha decisión. Por consiguiente, en lugar de un enfoque *consecuencialista*, adoptamos uno *procedimental* para determinar el tratamiento diferencial en la práctica judicial.

Uno de los determinantes más importantes es la duración de los procesos, es decir, el tiempo transcurrido desde el momento en que se presenta un caso al tribunal hasta el final del proceso. Por esta razón, hemos analizado, caso por caso, la duración de los procesos y los hemos diferenciado entre aquellos con demandados mujeres y aquellos cuyos demandados son hombres.

Hay cinco tipos de procesos judiciales relacionados con el mercado inmobiliario y que, por tanto, forman parte de esta investigación, a saber:

- El *proceso de embargo de hipoteca* es la acción legal para obligar la venta de la propiedad hipotecada a fin de obtener el pago del saldo pendiente del préstamo. Es decir, la deuda que se generó con la compra de la propiedad en cuestión, o una deuda generada por los gastos de administración del conjunto residencial. Esta acción finaliza con la venta por subasta de la propiedad hipotecada a un nuevo propietario.
- La *anulación del contrato de promesa de compraventa* y la *anulación del contrato de compraventa* son procesos iniciados por el incumplimiento de la obligación de pagar las cuotas de una compra o de un acuerdo de promesa de compra. Con estos procesos se busca anular el contrato y restituir la propiedad. La acción concluye cuando el tribunal ordena la anulación del contrato.
- El *desalojo* es un proceso legal que debe iniciar el propietario para el lanzamiento de los ocupantes de una propiedad. Por ejemplo, cuando una persona simplemente ocupa una casa sin permiso del propietario y no hay acuerdo de arriendo, verbal o escrito, debe

iniciarse un proceso de desalojo, que concluye solo cuando un tribunal ordena a los ocupantes desalojar.

- Si el deudor anterior ocupa una propiedad que ha sido subastada, debe iniciarse una *acción in rem*, para el lanzamiento de la propiedad. El nuevo propietario debe iniciar este proceso legal para tener acceso a ella. Sucede lo mismo cuando el deudor de un acuerdo de compraventa que ha sido anulado ocupa la propiedad. Este proceso concluye cuando el tribunal ordena el lanzamiento.

Antes de presentar cualquiera de estas demandas, se requiere que el demandante presente cierta información básica ante la Oficina Distribuidora de Turnos, la cual asigna el tribunal que se encargará del caso y los términos del mismo y proporciona un número de caso que irá con el expediente durante todo el proceso. Una vez se ha presentado la información, no hay oportunidad de modificar el tribunal asignado, ni aun volviendo a presentar la información, pues el caso siempre aparecerá como un “precedente” y todos los casos relacionados se remitirán al mismo tribunal.

Los datos

Con el apoyo de la Corte Suprema de Justicia de Uruguay, obtuvimos acceso a la base de datos de la Oficina Distribuidora de Turnos. El universo de casos para esta investigación se definió con base en nuestra revisión de la base de datos siguiente: 1.337 procesos de embargo, 66 anulaciones de contratos de promesa de compraventa, 388 acciones *in rem*, 56 anulaciones de contratos de compraventa y 590 desalojos; todos remitidos a la Oficina Distribuidora de Turnos en 2002. Por consiguiente, existe un conjunto potencial de 2.437 procesos judiciales.¹

Después de identificar los números de los casos, llegamos a los tribunales encargados para investigar los expedientes, previo envío de una carta por parte de la Corte Suprema de Justicia a cada uno de ellos solicitándoles ponerlos a nuestra disposición. Al revisarlos, encontramos que 154 casos no se relacionaban con bienes raíces, sino con otros bienes, como vehículos, y hubo otros expedientes que no estuvieron disponibles para nuestro examen, debido a que ya estaban en el escritorio del juez (casos

1 El proceso de desalojo más común es cuando un arrendatario deja de pagar la renta debida y el arrendador inicia un proceso de desalojo. En 2002 había alrededor de 3.000 casos de este tipo. Aunque reconocemos que habría sido interesante tenerlos en nuestra base de datos, no se incluyeron por dos razones: (a) no estábamos en capacidad de armar una base de más de 5.000 casos, y (b) preferimos concentrarnos en otros tipos de procesos, que están más directamente relacionados con la posesión de una propiedad.

en curso) o se encontraban “perdidos” en el despacho (la mayoría de estos no estaban en curso); en total, 215 expedientes no estuvieron disponibles. Nos percatamos también de que, aun cuando algunos casos aparecían en la base de datos de la Oficina Distribuidora de Turnos, no habían sido remitidos al tribunal. Una posible explicación para esto es que se habían logrado acuerdos en el tiempo transcurrido entre la remisión a la Oficina Distribuidora y la radicación del reclamo; en esta situación hubo 56 casos. Se hacen muchas transacciones privadas después de haberse ya iniciado los procesos legales y, de hecho, un 19,5% de los casos investigados se habían cerrado debido a que las partes habían efectuado dichas transacciones. Por todas estas razones, los casos incluidos en nuestra base de datos fueron 2.012 y, por último, debido a inconsistencias en los expedientes judiciales, terminamos con una base de 1.973 casos.²

La creación de la base de datos con toda la información pertinente para esta investigación fue la etapa que más tiempo demandó, pues los tribunales mantienen copias impresas y no electrónicas de los expedientes. Además, cada uno de ellos tiene muchas páginas, con abundantes notas manuscritas, por lo cual su procesamiento es difícil.

En nuestra investigación hubo dos tipos de tribunales: los Juzgados de Paz Departamentales de la Capital y los Juzgados Letrados de Primera Instancia en lo Civil. Los primeros se encuentran a cargo de los procesos de desalojo y otros tipos de procesos legales de pequeña cuantía monetaria. Los casos de cuantías mayores se asignan a los segundos, que se especializan por materia y sus jueces tienen mayor experiencia por estar más avanzados en su carrera. Puesto que hay un despacho por proceso, examinamos expedientes en 38 despachos de los Juzgados de Paz y 20 despachos de los Juzgados Letrados Civiles:

- De los casos investigados, se remitieron a los Juzgados de Paz 829. Una jueza estuvo a cargo de aproximadamente el 90% de ellos.
- 1.444 casos se remitieron a los Juzgados Letrados. Una jueza estuvo a cargo de alrededor del 70% de los mismos.

Con respecto a la presencia de mujeres demandadas, en un 30% de los casos (562) todas las demandadas fueron mujeres, mientras que en un 24% de los casos investigados (450) todos los demandados fueron hombres. En el resto de los casos, los demandados incluían tanto hombres como mujeres.

2 Por ejemplo, aunque se definió el universo con los casos iniciados en 2002, encontramos archivos correspondientes a casos iniciados antes de ese año. Estos fueron excluidos de la base de datos final. También se encontraron casos iniciados después de 2002 y fueron incluidos en la base de datos, ya que eran continuación de casos judiciales iniciados en 2002; ejemplos de ellos incluyen acciones *in rem* después de un proceso ejecutivo hipotecario.

Aunque se remitieron al tribunal los casos investigados en el año 2002, no todos se habían cerrado. En realidad, un 18,8% del total se encontraba aún en curso cuando se recopilaron los datos:³ 3 desalojos, 14 acciones *in rem*, 347 embargos (246 en curso y 101 en los cuales la propiedad ya se había subastado, pero se encontraba pendiente el título de propiedad) y siete anulaciones. Solo en un 26% de los casos se habían completado todas las etapas legales del proceso judicial.

En el cuadro 8.1 se describen los casos en curso y cerrados, y la razón para el cierre. Mientras algunos demandantes obtuvieron el resultado deseado completando todos los pasos legales requeridos, otros hicieron transacciones privadas con el demandado. El cuadro muestra que las transacciones privadas fueron más comunes en los procesos de embargo que en los demás y representaron un 27% de los casos de embargo. Solo en el 11% de los procesos de embargo se surtieron todas las etapas legales que llevaron a la transferencia del título de propiedad, pero el 9% de los casos llegó a la etapa de subasta.

En algunos casos, el demandante simplemente decidió no continuar con el proceso y notificó de ello al tribunal (el 2% de los casos). En otras instancias, el demandante no se comunicó con el tribunal, pero no continuó con el proceso (por ejemplo, no remitiendo los informes requeridos). Los expedientes inactivos por un largo tiempo se envían a los archivos del tribunal y esos casos se consideran cerrados a menos que el demandante radique una petición para continuarlo; un 18% de los casos investigados se encontraba en esta situación.

Resultados básicos

Como se anotó, uno de los determinantes más importantes del tratamiento diferencial en la práctica judicial es la duración de los procesos. En el cuadro 8.2 se confirma que ésta varía en algunos casos cuando los demandados son mujeres. Desde el inicio de los procesos de embargo hasta la venta por subasta de las propiedades, cuando hay una mujer en la parte demandada, los procesos duran entre 50 y 70 días más que en los casos en que los demandados son solo hombres (la variación depende de si se hace la comparación con casos en los que hay hombres y mujeres o si son de solo mujeres). En relación con los desalojos y las acciones *in rem*, consideramos el tiempo transcurrido desde el inicio del litigio hasta finalizar el caso con la orden del tribunal de hacer el desalojo o lanzamiento de la propiedad. Nuevamente, observando los promedios, parece haber una correlación positiva entre la duración de los casos de desalojo y la presencia de mujeres demandadas. Los casos contra solo

3 El trabajo de campo se realizó entre julio y septiembre de 2006.

Cuadro 8.1 Estadísticas básicas, por condición de los casos

Caso	Desalojo	Acción in rem	Embargo	Anulación de		Total
				Contrato de compra- venta	Contrato de promesa de compraventa	
Casos en curso	3	14	246	1	6	270
Entre subasta y título de pro- piedad	0	0	101	0	0	101
Casos cerrados (todas las etapas completas)	224	144	123	6	23	520
Casos cerrados debido a transac- ción	46	21	298	4	9	379
Casos cerrados porque el deman- dante desistió	25	2	14	1	2	44
Casos cerrados por inactividad del demandante	177	44	129	1	1	352
Casos cerrados por otras razones	69	38	190	3	7	307
Total	544	263	1.101	16	48	1.972

Fuente: compilación de los autores.

mujeres demandadas demoran más que aquellos con mujeres y hombres demandados, los que, a su vez, demoran más que los que son solo contra hombres demandados. En cualquier caso, las diferencias medias encontradas son pequeñas y un test *t* de diferencia de medias no puede rechazar la hipótesis nula de igualdad de medias.

Otro determinante importante es la extensión de fechas límite para el desalojo o el lanzamiento. En los casos de desalojo y acciones *in rem*, se permite a los demandados solicitar más de una extensión de la fecha límite para el desalojo o lanzamiento. El juez decide si la otorga y, de hacerlo, por cuántos días. (Este es el caso usual de la mencionada Ley 17.495.) Si los jueces tienen en consideración la presencia de mujeres, ya sea cuando toman la decisión de otorgar una extensión, o cuando deciden su proceso, entonces en realidad se trata más favorablemente a las mujeres que a los hombres y los procesos que incluyen mujeres probablemente durarán más de lo que se habría predicho dados los méritos del caso.

Cuadro 8.2 Estadísticas básicas para la presencia de mujeres

		<i>Embargos</i>	<i>Desalojos</i>	<i>Acciones in rem</i>
		<i>Tiempo desde el inicio del caso hasta</i>		
		<i>Subasta</i>	<i>Desalojo</i>	<i>Lanzamiento</i>
Solo hombres	Media	571	299	346
	Desviación estándar	335	205	281
	Casos	62	99	25
Hombres y mujeres	Media	642	306	372
	Desviación estándar	321	218	260
	Casos	205	43	80
Solo mujeres	Media	618	309	381
	Desviación estándar	332	226	335
	Casos	85	76	39
Total	Media	624	304	370
	Desviación estándar	326	214	284
	Casos	352	218	144

Fuente: compilación de los autores.

Por consiguiente, en el cuadro 8.3 se informa que, en los desalojos y acciones *in rem*, hubo extensión del proceso en 268 casos y en el 72% de ellos (194) la parte de la defensa incluía una mujer (sola o con un hombre). En un 36% de los casos (97) en que hubo extensión, la parte demandada estaba compuesta solo por mujeres y en un 28% de los casos (74) la parte demandada era de solo hombres. Es decir, que de los 252 desalojos y acciones *in rem* contra demandados que eran solo hombres, el juez otorgó la extensión en 74 casos (el 29%). De los 265 que incluyeron solo mujeres demandadas, el juez otorgó la extensión en 97 casos (un 37%).

Cuadro 8.3 Extensiones del proceso por la presencia de mujeres

	<i>Frecuencias</i>			<i>Porcentajes</i>		
	<i>No</i>	<i>Sí</i>	<i>Total</i>	<i>No</i>	<i>Sí</i>	<i>Total</i>
Solo hombres	178	74	252	35	28	32
Hombres y mujeres	162	97	259	32	36	33
Solo mujeres	168	97	265	33	36	34
Total	508	268	776	100	100	100

Fuente: compilación de los autores.

Cuando los demandados son mujeres, aumenta el número de días otorgado para la extensión. En el cuadro 8.4 se muestra que la extensión promedio en los casos con solo mujeres demandadas es de 15 días, tres más que para los casos de solo hombres. Estos promedios incluyen muchos casos en los cuales no se otorgaron extensiones (ya sea porque el demandado no la solicitó o porque el tribunal la negó). Considerando únicamente aquellos casos en los que se otorgó extensión, el tiempo promedio de ésta es de 40 días.

Cuadro 8.4 Número de días de extensión por la presencia de mujeres

	<i>Promedio</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Casos</i>
Solo hombres	12,3	27,9	252
Hombres y mujeres	13,9	28,9	257
Solo mujeres	15,0	30,3	265
Total	13,8	29,1	774

Fuente: compilación de los autores.

Resultados econométricos

La evidencia presentada hasta el momento no controla por las interacciones conjuntas de las variables pertinentes. Con el fin de hacerlo, corrimos varias regresiones multivariadas y para verificar la robustez de nuestros resultados consideramos tres subconjuntos de la muestra. Los resultados con respecto al género se resumen en el cuadro 8.5, del cual la primera fila se refiere a la base de datos completa, la segunda a los casos ubicados en Montevideo y la tercera únicamente a los casos de demandados cuando se trata de solo hombres o solo mujeres (es decir, no se incluyen los casos en que hombres y mujeres conforman conjuntamente la parte demandada). En el anexo se presenta un informe más detallado de las regresiones.

Con respecto a los embargos, en la columna A del cuadro 8.5, consideramos el tiempo transcurrido desde el inicio del caso hasta que se realiza la subasta. En cuanto a los desalojos y acciones *in rem*, en las columnas B y C, respectivamente, consideramos el tiempo total desde el inicio del litigio hasta la finalización del caso con la orden del tribunal de desalojo o lanzamiento, respectivamente. En estos dos tipos de casos, es posible y relativamente común solicitar una o más extensiones, por lo cual, en la columna D, utilizando un modelo probit, estimamos la probabilidad de dicho evento. Para estimar los determinantes del tiempo total de extensión, debemos considerar que esta variable se trunca en 0 y, por

Cuadro 8.5 Resumen de los resultados de la regresión

Método de estimación	Embargos		Desalojos		Acciones en rem		Desalojos y acciones en rem		Todos los casos	
	Tiempo desde el inicio del caso hasta				Total de tiempo de extensión		Duración total del caso		Probabilidad de que el caso siga en curso	
	Subasta	Desalojo	Lanzamiento	Probabilidad de extensión	Tobit		OLS		Probit ^a	
	A	B	C	D	E	F	G			
<i>Base de datos completa</i>										
Mujeres	MCO	MCO	MCO	Probit ^a	Tobit	OLS	Probit ^a			
	69,3 (35,3)*	23,8 (34,9)	27,1 (38,6)	8,9% (0,03)**	16,16 (7,60)**	55,0 (25,3)**	29,2% (0,04)***			
<i>Solo viviendas ubicadas en Montevideo</i>										
Mujeres	81,2 (40,8)*	19,8 (32,9)	26,1 (45,6)	8,6% (0,03)***	16,80 (7,67)**	59,7 (26,7)**	19,7% (0,04)***			
<i>Únicamente los casos de solo hombres y solo mujeres</i>										
Mujeres	95,7 (52,2)*	23,5 (42,1)	8,4 (54,9)	6,8% (0,03)*	12,69 (8,65)*	49,8* (30,9)	0,0% (0,25)			

Fuente: compilación de los autores.

Nota: MCO = mínimos cuadrados ordinarios. Errores estándar agrupados, entre paréntesis.

a. Efectos marginales.

* Significativo al 15%.

** Significativo al 10%.

*** Significativo al 5%.

consiguiente, estimamos un modelo Tobit en la columna E. Por último, consideramos todos los tipos de casos en conjunto presentando en la columna F los determinantes del tiempo total transcurrido desde el inicio hasta el fin del caso, y, en la G la probabilidad de que el caso estuviera todavía en curso cuando se implementó la etapa de campo de este estudio (es decir, tomando más de cuatro años).

Este capítulo se centra en el tratamiento diferencial debido al género. Nuestra percepción es que la sola presencia de una mujer en la parte demandada (sea sola o con un demandado hombre, contrario a los procesos contra solo hombres demandados) cambia la duración de los procesos. Por consiguiente, definimos una variable dicotómica *Mujer*, que toma el valor de 1 si al menos uno de los demandados es mujer. Explotando la información disponible en nuestra base de datos, definimos algunas variables de control. *Jueza* es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el juez a cargo es mujer y 0 si es hombre (hay juezas en un 79% de los casos). Según se anotó antes, los Juzgados Letrados tratan casos más complejos que los Juzgados de Paz, por lo cual, definimos una variable dicotómica *Tipo de tribunal* que toma el valor de 1 para los Juzgados de Paz (un 42% de los casos) para controlar esta complejidad. El tipo de abogado contratado por el demandado puede afectar también el resultado, así que utilizamos otra variable dicotómica, *Defensa privada*, que toma el valor de 1 cuando el demandado contrata un abogado privado (un 18% de los casos).

Aunque consideramos solo los casos de los tribunales en la ciudad capital, la propiedad en cuestión no necesariamente está ubicada en Montevideo. Para los casos que incluyen propiedad en Montevideo, utilizamos la dirección de la vivienda en litigio para ubicar el barrio. Con información de la Encuesta de Hogares, efectuada por el Instituto Nacional de Estadística, dividimos entonces la muestra de acuerdo con el nivel socioeconómico del barrio en el cual se encuentra ubicada la propiedad, así: bajo, medio-bajo, medio-alto, y alto (9, 27, 41 y 22%, respectivamente, de las 1.616 propiedades ubicadas en la capital).

Utilizando esta misma estrategia inferimos también el ingreso promedio del hogar y el valor promedio de la vivienda. La población de Uruguay es de unos 3,3 millones de habitantes, dividida aproximadamente en partes iguales entre Montevideo (la capital) y el resto del país. En la encuesta de hogares se divide a Montevideo en 62 barrios y el resto de zonas urbanas en 37 zonas. En nuestra base de datos tenemos casos correspondientes a 61 barrios de Montevideo y a 30 zonas del resto del país. Utilizando esta división, calculamos el ingreso promedio de los hogares, la renta promedio y un índice de comodidad, que toma valores entre 1 y 9 dependiendo del número de aparatos que haya en cada hogar, y los mezclamos con nuestra base de datos. Encontramos que las tres medidas están muy correlacionadas y por consiguiente solo utilizamos una

en nuestra estimación (*ingreso del hogar*, medido en dólares de EUA), a fin de evitar problemas de colinealidad.

En los procesos de embargo, controlamos por el monto de la deuda que ocasionó la disputa legal; en estos casos también está disponible el valor original de la hipoteca. Aun cuando es probable que los créditos relativos a los casos de nuestra base de datos no sean hipotecarios, de todas formas los acreedores están dispuestos a prestar más a las personas que ofrecen mayores garantías. Por consiguiente, puede utilizarse la hipoteca original como variable de reemplazo para el valor de la vivienda en las regresiones de embargo.

Para los procesos en los cuales no tenemos variable de reemplazo para el valor de la vivienda, utilizamos nuestros datos sobre embargos para estimar una. Utilizando 1.101 casos de embargo, calculamos el valor promedio de la vivienda (hipoteca) por barrios en Montevideo y por zonas en el resto del país e imputamos este promedio a las anulaciones de contratos de promesa de compraventa, anulaciones de contratos de compraventa, desalojos y acciones *in rem*.

Por último, con el fin de evitar resultados espurios, agrupamos los errores estándar de todas las regresiones, dada la estructura grupal de las variables de ingreso y valor de la vivienda.⁴ Encontramos que, después de controlar por otras variables, la presencia de mujeres se asocia con procesos de embargo más largos. En particular, cuando hay mujeres presentes, se toman entre 70 y 95 días adicionales (columna A del cuadro 8.5) para llegar a la realización de la subasta. Considerando el tiempo promedio para llegar a una subasta, de acuerdo con nuestros estimados utilizando el total de la muestra, esto representa un 11% de aumento en el tiempo. Cuando se limita la muestra a Montevideo, la duración de los procesos judiciales aumenta un 13%. Por último, cuando se limita la comparación a los casos de demandados solo mujeres y solo hombres, los primeros toman un 16% más de tiempo que los segundos.

Aunque las estimaciones sugieren que toma unos 20 días más desalojar a demandados mujeres o recuperar la propiedad de una mujer por medio de una acción *in rem* (columna B del cuadro 8.5), estos estimados no son estadísticamente diferentes de 0. Sin embargo, cuando se consideran todos los casos de desalojo y acciones *in rem* en conjunto, encontramos que la presencia de mujeres se asocia con una mayor probabilidad de que se otorgue una extensión (columna D). La probabilidad incondicional de obtener una extensión es un 33% y el efecto marginal de *Mujer* es un 9%, de acuerdo con la estimación para el total de la muestra o limitándola a Montevideo. El efecto marginal al comparar los demandados solo

4 El agrupamiento ajusta los errores estándar por posibles correlaciones intragrupalles (barrio o zona).

mujeres y solo hombres es del 7%. De tal manera, el promedio de la parte demandada con presencia de mujeres tiene aproximadamente un 25% más de probabilidad de obtener una extensión que una parte demandada con solo hombres. De acuerdo con la columna E, utilizando el total de la muestra, a las demandadas mujeres se les otorgan 16 días adicionales de extensión con respecto a los hombres. Este resultado es robusto en la base de datos limitada a Montevideo, pero solo es significativo al nivel del 15% utilizando demandados solo hombres y solo mujeres.

Por último, en las columnas F y G se utiliza la información para todos los casos. El resultado en la extensión del proceso en la fila *Mujer* de la columna F, puede considerarse como un promedio ponderado de las columnas A, B y C, por lo cual la presencia femenina se traduce en procesos que toman entre 50 y 60 días más. En la columna G se aprecia que la presencia femenina se asocia con una mayor probabilidad de que el caso no esté concluido, pero con diferencias entre los tipos de procesos judiciales. Si fuesen a terminar hoy estos casos en curso, tendríamos que incluir en nuestra estimación muchos procesos que han estado en el tribunal durante cuatro años. Por consiguiente, las estimaciones de las columnas A, B, C y G deberían tomarse como el efecto mínimo de la presencia femenina.

El resto de las variables incluidas en las regresiones presenta resultados razonables (*véase* el anexo a este capítulo). Cuanto menor sea el ingreso del hogar y más bajo el valor de la vivienda, más tiempo toma subastar la propiedad en los procesos de embargo. En el mismo respecto, nuestros resultados sugieren que cuanto más bajo sea el valor de la vivienda, más tiempo toma desalojar a alguien de ella. En cuanto a los lanzamientos y extensiones de tiempo, no encontramos evidencia estadísticamente significativa de un efecto para el ingreso del hogar o el valor de la propiedad.⁵ El resultado en los procesos de embargo está en consonancia con la percepción de que jueces paternalistas benefician a las mujeres y a las familias de ingresos bajos.

Así mismo, cuanto mayor es la deuda, más larga es la extensión de los procesos de embargo. Las variables dicotómicas para los cuartiles de deuda sugieren que la relación no es lineal. Aunque no hallamos un efecto estadísticamente significativo para los cuartiles segundo y tercero, los procesos correspondientes a las deudas más grandes (cuarto cuartil) duran aproximadamente un 40% más (de 260 a 300 días más).

Los casos más complejos en los cuales el demandado contrata un abogado privado para defenderle, toman más tiempo para todos los tipos de procesos y aumentan la probabilidad de que se otorgue una extensión.

5 Se exploraron interacciones de ingreso del hogar y valor de la vivienda con la variable dicotómica de género y no se hallaron diferencias dignas de mención.

La extensión de tiempo (valorada en la duración media) está en el orden del 25% en los procesos de embargo, de un 40% en los desalojos y de un 60% en los lanzamientos.

Conclusiones

Antes del año 2002, no había leyes en Uruguay dirigidas a tratar explícitamente la situación de la mujer en los asuntos relativos al mercado inmobiliario. A la fecha, solo una ley tiene en cuenta específicamente la situación de las mujeres. Este capítulo confirma la percepción de que, aun cuando no hay una tradición legal de tratar explícitamente la situación de las mujeres, en la práctica los tribunales las tratan con mayor indulgencia que a los hombres. En este contexto, este estudio presenta evidencia de trabajo de campo de procesos judiciales, de que el género del demandado afecta la duración del caso. Siendo todo lo demás igual, los procesos contra demandadas mujeres duran más y ellas tienen mayor probabilidad de que se les otorguen extensiones que los hombres. Dado que los hogares cuya cabeza es una mujer tienen menor probabilidad de obtener la propiedad de una vivienda en Uruguay, nuestros resultados sugieren una posible explicación para los deficientes resultados femeninos en el mercado inmobiliario.

El tratamiento favorable hacia la mujer en los tribunales es un resultado de equilibrio parcial que puede parecer “positivo” para las mujeres en el sentido de que, aun cuando no tienen derecho de permanecer allí, se las ingenian para permanecer en sus viviendas durante más tiempo que los hombres.

Una condición necesaria para el desarrollo del mercado de la vivienda (por ejemplo, la financiación hipotecaria) es la eficiencia de los recursos legales disponibles para tratar con el incumplimiento de un deudor. Si es más difícil hacer efectiva la garantía de deudores mujeres, el mercado podría imponer condiciones contractuales más estrictas a las mujeres que a los hombres.

En este sentido, es posible conjeturar que el resultado de equilibrio general del tratamiento favorable en los tribunales para las mujeres, puede ser el crear un acceso más difícil para las mujeres a la financiación de largo plazo para la adquisición de vivienda y, en última instancia, una menor probabilidad de obtener la propiedad de una vivienda. En forma semejante, si las mujeres y los hogares cuya cabeza es una mujer tienen mayor probabilidad de obtener extensiones en los casos de desalojo, los propietarios pueden razonablemente solicitar garantías más rígidas para arrendarles su propiedad.

Anexo: resultados de las regresiones

Cuadro 8A.1 Análisis de regresión

	Ejecución hipotecaria		Desalojos		Acciones in rem		Desalojos y acciones in rem		Todos los casos	
	Tiempo desde el inicio del caso hasta		Probabilidad de extensión		Total de tiempo de extensión		Duración total del caso		Probabilidad de que el caso siga en curso	
	A	B	C	D	E	F	G			
Método de estimación	MCO	MCO	MCO	Probit	Tobit	MCO	Probit			
Mujer	69,3 (35,3)*	23,8 (34,9)	27,1 (38,6)	0,25 (0,09)***	16,16 (7,60)**	55,0 (25,3)**	4,08 (0,37)*** -3,78 (0,52)*** 1,48 (0,35)*** -4,04 (0,41)*** -4,05 (0,26)***			
Mujer* (contrato de promesa de compraventa)										
Mujer* (contrato de compraventa)										
Mujer* (embargo)										
Mujer* (acción in rem)										
Ingreso del hogar	-0,2 (0,1)***	-0,0 (0,1)	-0,0 (0,2)	-0,00 (0,00)	-0,00 (0,02)	-0,0 (0,0)	-0,00 (0,00)***			
Valor de la vivienda	-0,6 (0,2)***	-0,5 (0,2)**	0,9 (1,3)	0,00 (0,00)	0,01 (0,14)	-0,2 (0,2)	0,00 (0,00)			
Deuda (2do. cuartil)	66,3 (44,8)									

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 8A.1 Análisis de regresión (continuación)

	Ejecución hipotecaria		Desalojos		Acciones in rem		Desalojos y acciones in rem		Todos los casos	
	Desalojos		Desalojos		in rem		Total de tiempo de extensión		Duración total del caso	
	A	B	C	D	E	F	G			
Deuda (3er. cuartil)	7,0 (41,6)									
Deuda (4to. cuartil)	264,9 (46,8)***									
Jueza	-110,0	28,1 (47,7)	-15,2 (39,6)	0,12 (0,11)	5,71 (10,83)	-85,7 (27,6)***	0,12 (0,08)			
Defensa privada	160,2	123,8 (30,5)***	221,4 (60,8)***	0,43 (0,09)***	27,81 (7,60)***	119,1 (28,2)***	0,46 (0,11)***			
Tipo de tribunal (de Paz)	180,8 (76,9)**	138,8 (66,7)**	6,7 (63,4)	-0,20 (0,13)	11,22 (8,36)	-200,2 (25,2)***	-0,76 (0,11)***			
Control para el tipo de caso incluido										
Constante	617,6 (55,6)***	113,5 (89,8)	261,3 (104,7)**	-0,67 (0,19)***	-77,32 (16,08)***	573,7 (40,3)***	-5,67 (0,27)***			
Observaciones	364	222	146	789	787	731	1.912			
R ²	0,22	0,08	0,13			0,13				
Promedio de la variable dependiente	621,9	305,2	364,2	0,336	13,5	474,9	0,188			

Fuente: compilación de los autores.

Nota: MCO = mínimos cuadrados ordinarios. Errores estándar agrupados, entre paréntesis.

* Significativo al 15%.

** Significativo al 10%.

*** Significativo al 5%.

Cuadro 8A.2 Análisis de regresión (Montevideo)

	Embargos		Desalojos		Acciones in rem		Desalojos y acciones in rem		Todos los casos		
	Tiempo desde el inicio del caso hasta		Lanzamiento		Probabilidad de extensión		Total de tiempo de extensión		Duración total del caso		Probabilidad de que el caso siga en curso
	A	B	C	D	E	F	G				
Método de estimación	MCO	MCO	MCO	Probit (coef.)	Tobit	MCO	Probit (coef.)				
Mujer	81,2 (40,8)*	19,8 (32,9)	26,1 (45,6)	0,24 (0,09)***	16,80 (7,67)**	59,7 (26,7)**	4,00 (0,43)***				
Mujer* (contrato de promesa de compraventa)							-3,31 (0,68)***				
Mujer* (contrato de compraventa)											
Mujer* (embargo)											
Mujer* (acción in rem)											
Ingreso del hogar	-0,1 (0,1)**	-0,0 (0,1)	-0,1 (0,2)	-0,00 (0,00)	-0,01 (0,02)	0,0 (0,1)	-0,00 (0,00)***				
Valor de la vivienda	-0,8 (0,3)***	-0,4 (0,2)*	1,8 (1,1)	0,00 (0,00)	0,02 (0,14)	-0,3 (0,2)	0,00 (0,00)				
Deuda (2do. cuartil)	113,3 (50,6)**										
Deuda (3er. cuartil)	21,2 (49,2)										

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro 8A.2 Análisis de regresión (Montevideo) (continuación)

	Embargos		Desalojos		Acciones in rem		Desalojos y acciones in rem			Todos los casos	
	Tiempo desde el inicio del caso hasta		Probabili- dad de extensión		Total de tiempo de extensión		Duración total del caso		Probabilidad de que el caso siga en curso		
	A	B	C	D	E	F	G				
Deuda (4to. cuartil)	301,5 (59,2)***										
Jueza	-142,8 (49,4)***	22,3 (46,7)	-26,6 (41,5)	0,12 (0,12)	4,74 (10,93)	-103,1 (29,9)***	0,05 (0,11)				
Defensa privada	173,1 (54,4)***	131,2 (28,5)***	233,8 (65,4)***	0,39 (0,09)***	26,28 (7,63)***	132,2 (28,9)***	0,50 (0,14)***				
Tipo de tribunal (de Paz)	185,9 (84,1)**	43,5 (24,2)*	-0,5 (72,3)	-0,21 (0,13)	9,48 (8,54)	-176,8 (26,1)***	-0,65 (0,11)***				
Control para el tipo de caso incluido											
Constante	589,7 (54,6)***	203,9 (72,8)***	285,8 (112,5)**	-0,61 (0,19)***	-72,43 (16,22)***	527,2 (44,3)***	-5,79 (0,31)***				
Observaciones	256	218	137	764	762	610	1.578				
R ²	0,28	0,08	0,14			0,14					
Promedio de la variable dependiente	605,9	300,9	374,7	0,340	13,8	445,8	0,155				

Fuente: compilación de los autores.

Nota: MCO = mínimos cuadrados ordinarios. Errores estándar agrupados, entre paréntesis.

* Significativo al 15%.

** Significativo al 10%.

*** Significativo al 5%.

Cuadro 8A.3 Análisis de regresión (Solo hombres frente a solo mujeres)

	Embargos		Desalojos		Acciones in rem		Desalojos y acciones in rem		Todos los casos				
	Tiempo desde el inicio del caso hasta				Probabi- lidad de extensión		Total de tiempo de extensión		Duración total del caso		Probabilidad de que el caso siga en curso		
	Subasta		Desalojo		Lanzamiento		D		E		F		G
Método de estimación	MCO	MCO	MCO	MCO	MCO	MCO	Probit	Tobit	MCO	Probit			
Mujer	95,7 (52,2)*	23,5 (42,1)	8,4 (54,9)	0,19 (0,10)*	12,69 (8,65)*	49,8* (30,9)	0,00 (0,25)			0,06 (0,82)			
Mujer* (contrato de promesa de compraventa)													
Mujer* (contrato de compra)													
Mujer* (embargo)													
Mujer* (acción in rem)													
Ingreso del hogar	-0,0 (0,1)	-0,0 (0,1)	0,2 (0,2)	-0,00 (0,00)	-0,02 (0,02)	0,0 (0,1)	-0,00 (0,00)			0,0 (0,00)***			
Valor de la vivienda	-0,6 (0,3)*	-0,3 (0,3)	-0,6 (2,2)	0,00 (0,00)	-0,04 (0,16)	-0,4 (0,2)	0,00 (0,00)			0,00 (0,00)			
Deuda (2do. cuartil)	121,0 (76,0)												
Deuda (3er. cuartil)	-24,7 (53,3)												

(Continúa en la página siguiente)

Referencias

- Curran, Debra. 1983. "Judicial Discretion and Defendant's Sex". *Criminology* 21(1): 41-58.
- Gandelman, Néstor. 2008. "Gender Differentials in the Housing Markets in Latin America". Research Network Working Paper R-547, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Ladd, Helen. 1998. "Evidence on Discrimination in Mortgage Lending". *Journal of Economic Perspectives* 12 (2): 41-62.
- Manning, Kenneth, Bruce Carroll y Robert Carp. 2004. "Does Age Matter? Judicial Decision Making in Age Discrimination Cases". *Social Science Quarterly* 85 (1): 1-18.
- Mustard, David. 2001. "Racial, Ethnic y Gender Disparities in Sentencing: Evidence from the U.S. Federal Courts". *Journal of Law and Economics* 44 (1): 285-314.
- Peresie, Jennifer. 2005. "Female Judges Matter: Gender and Collegial Decision Making in Federal Appellate Courts". *Yale Law Journal* 114 (7): 1759-90.
- Schanzenbach, Max. 2005. "Racial and Sex Disparities in Prison Sentences: The Effect of District-Level Judicial Demographics". *Journal of Legal Studies* 34 (1): 57-92.
- Simon, Rita. 1975. *Women and Crime*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Steffensmeier, Darrell. 1980. "Assessing the Impact of the Women's Movement on Sex-Based Differences in the Handling of Adult Criminal Defendants". *Crime and Delinquency* 26 (3): 344-57.

Índice

Los recuadros, gráficos, notas y cuadros se indican con *r*, *g*, *c* y *n* después de los números de página.

A

acción *in rem*, 285, 293, 296*c*, 298*c*,
300*c*
Actitud pro-social, 8
aculturización, 241*n*, 248
adolescencia, 9, 107, 108
adolescentes, 9, 107, 109-110, 113,
117, 137, 140, 108*n*, 244-245
agente-principal, 41, 50
aislamiento, 249
Altonji, J., 4
Altruismo
 altruismo prosocial, 42, 45, 53*n*
 altruismo recíproco, 8, 42, 45,
 53*n*, 54, 60
análisis de redes, 111
análisis de regresión, 4-5, 57, 59-60,
64-65, 143, 145, 145*n*, 161, 296*c*,
298*c*, 300*c*
Anderson, C.L., 6
Angrist, J., 136
anulación del contrato de
 compraventa, 284
anulación del contrato de promesa de
 compraventa, 284
apariciencia física, 16, 124, 137
aprendizaje social, 136
asignación

 de los recursos sociales, 42
 de recursos privados, 22, 41
asimetrías de información, 48
atractivo físico, 107-108, 123-125
autodiscriminación, 43, 50
autoexclusión, 237
autoselección
 aditividad de preferencias en
 la, 23-24
 basada en fotografías, 17, 23-
 24, 33*c*, 34
aversión a la desigualdad, 8, 42,
51
Ayes, I., 5

B

Balibar, E., 235
Becker, G., 5, 11
Belleza, percepción de, 108, 121
beneficiarios de programas
 sociales, 8, 42-43, 44, 50
Bertrand, M., 6, 48, 146, 154
Blank, R., 4
Blinder-Oaxaca, descomposición
 de, 4, 144, 145
Bogomolnaia, A., 23
Bourdieu, P., 236
Bowles, S., 44, 48

Bowlus, A., 7
 Brañas, P., 85
 brecha racial, 147
 brecha total de salarios, 144

C

calidad, 15, 19, 41, 86, 134
 calidad de la escuela, 134
 capacidad latente, 211-214, 225
 capital humano, 1, 3, 86, 144*n*,
 150*n*, 169, 230
 características no observadas, 4, 7,
 144, 147
 Carp, R., 282
 Carroll, B., 282
 castigo, 8, 53, 58-59, 63, 75
 castigo altruista, 8, 45, 53, 63
 castigo a terceros, juego del, 43, 52,
 54, 56, 59, 65, 75
 Castillo, M., 16, 22
 célula demográfica, 148
chulqueros, 239, 243-244, 246-247,
 248, 251
 clase social, 2, 9, 143, 146-147,
 159*c*, 162*c*, 164*c*, 249
 clasificación de pares, 9
 clasificación de razas, 26, 32, 38
 clasificadores, 26-27, 27*n*, 32*n*, 33,
 118, 124, 125*c*, 126
 coaliciones, 18
 compatible con incentivos, 23-24
 comportamiento basado en los otros,
 18, 19, 30, 32, 37, 39, 44
 comportamiento prosocial, 8, 42,
 45, 53-54, 64, 85-86
 confianza, 8, 15, 17, 21, 42, 51-52,
 54, 62
 conformismo, 52, 55, 61, 86
 construcción cultural, 235
 construcción social, 235
 contrato social, 42
 contribuir al bien público, 17, 24-
 25, 28-29
 cooperación, 15, 17, 18, 51
 coordinación
 fallas en/de, 51
 corrupción, 41, 243, 253*c*

coyote, 235, 240, 247-248, 251-252
 cuestionario final (*exit survey*), 53,
 89*c*
 CV ficticios, 9, 147, 148, 149, 154

D

deportación, 247-248, 252
 Derechos constitucionales, 46-48
 desalojo, 283-288, 285*n*, 288*c*,
 289*c*, 290, 291*c*, 293, 295, 296*c*,
 300*c*
 desarrollo rural, 235, 272
 desarrollo del mercado, 295
 desempeño, 8, 10, 16-17, 25, 33,
 37-39
 desempeño académico, 108, 114,
 119, 121, 128-129, 130*c*, 132-
 134, 137
 desplazado, 43, 47, 55-56, 65, 75,
 86-87
 diáspora, 233
 dictador distributivo, juego de, 6,
 8, 43, 54, 56-57, 67, 71, 77, 81,
 100, 102
 dictador, juego de, 6, 8, 66, 67, 68*c*,
 102*c*
 diferencial de salarios, 145
 discrecionalidad oficial, 43, 45
 discriminación
 definición, 2-4
 implicaciones para el acceso a
 vivienda, 11
 teoría de construcción social de
 la, 235
 discriminación basada en preferencias,
 4, 8, 17-18, 33, 37
 discriminación contra los emigrantes,
 233-235, 237, 246, 271*c*, 272
 discriminación en el sistema escolar,
 9
 discriminación estadística, 4, 7-8,
 16-19, 30, 45*n*, 237
 discriminación institucional, 235
 discriminación judicial (en el sistema)
 implicaciones para el acceso a
 vivienda, 11
 discriminación laboral, 3-4

discriminación percibida, 261
 discriminación personal, 235
 discriminación positiva, 10, 168,
 282
 discriminación residual, 144, 144*n*
 diseño de política, 50
 división mundial del trabajo, 235
 dotación inicial, 52, 57, 58

E

Eckstein, Z., 7
 educación
 de los padres, 113, 117
 de los pobres, 2
 educación de los padres, 9, 113,
 128, 194
 educación promedio de los
 padres, 114
 efectos de los compañeros, 108
 eficiencia, 41, 42, 43, 45, 46, 51, 52,
 56, 57, 97, 101, 181, 281, 282,
 295
 embargo, 283-285, 287, 290, 293-295
 emigración, 233-234, 238-240, 245-
 252, 247*g*, 259, 263, 265-267,
 269, 272-274
 emigración internacional, 233-234,
 238, 247, 267, 274
 emigrantes, 233-243, 245-252, 254,
 257, 259, 263, 265, 267, 269,
 272, 274, 278
 emparejamiento, 9, 24, 89*c*, 128, 133
 enfoque experimental, 42, 146
 equidad, 41-43, 45-46, 50, 52, 61,
 97, 101*c*
 equilibrio general, 11, 18, 283, 295
 escuela de fenomenología sociológica,
 235
 escuelas mixtas, 9, 124, 126, 126*c*,
 128, 129*c*
 Espinosa, S., 47
 estatus marital, 91
 estatus social, 1, 9
 estereotipos, 4, 6, 8, 17, 38
 discriminación estadística, 4
 estigmatización, 4, 55
 estrategia de muestreo, 20

estudios de auditoría, 4, 6, 18, 45,
 146
 exclusión, 15-16, 45-47, 49, 194,
 274
 ex combatientes, 9, 55, 74-75, 81-
 82, 84, 86-87, 98
 expectativas
 racionales, 8, 18
 experimento natural, 146
 experimentos de campo, 6, 8, 18,
 51, 145
 externalidad
 local, 51, 136
 extroversión, 124

F

Ferreira, F., 168
 Flabbi, L., 7
 focalización, 47
 Fong, C. M., 44
 formación de grupos, 22, 127
 formación de redes sociales, 107,
 132
 Foucault, M., 236
 Fryer, R., 6
 función de bienestar social
 de las políticas, 42
 del Estado, 41

G

Galeotti, A., 108
 Gandelman, N., 283
 Gaviria, A., 47
 Gignoux, J., 168
 Gintis, H., 44, 45
 grupo étnico, 1, 4, 33, 36, 37, 43, 51,
 108, 110, 113, 114, 119, 123, 271
 grupos particulares, 41
 grupos vulnerables, 45, 53, 59, 60,
 65, 74, 85
 Gutiérrez, R., 146

H

habilidades sociales, 108, 132
 Heckman, J. J., 6, 136, 145, 147,

211, 214, 216
 heterogeneidad individual, 191
 heterogeneidad no observada, 191,
 192, 211, 214, 215, 217
 Holt, K., 6
 horas trabajadas, 199, 201, 203,
 208, 213, 215, 217, 220, 222,
 228

I

incentivos del mercado, 6
 inclusión, 31, 47
 indígena, población, 2, 168
 información
 fallas en la, 41
 privada, 42
 integridad, 124
 intensidad racial, 26, 27, 30
 intercambio social, 42, 45, 51
 interdependencia, 51
 intereses privados, 41
 Internet, experimentos basados
 en, 19
 investigación experimental, 17
 Irrarázaval, I., 47
 irracionalidad económica, 10

J

Jackson, M. O., 23
 juego de bienes públicos, 17, 22, 24
 juego de castigo a un tercero, 8, 43,
 56
 cantidades ofrecidas en, 64
 tasas de castigo en, 64
 juego de confianza, 8, 43
 cantidades ofrecidas, 64
 juego de dictador, 6-8
 cantidades ofrecidas en, 43, 64
 juego de dictador distributivo, 43,
 53, 56, 57, 77, 81, 100, 102
 juego de estrategias dominantes, 30
 juego de ultimátum, 8, 43, 52, 60
 cantidades ofrecidas en, 52, 64
 tasa de rechazos en, 55, 60, 61
 juego no repetido, 56
 juegos experimentales, 6

justicia, 42
 justicia distributiva, 8, 42, 45, 51,
 53
 Juzgados de Paz Departamentales de
 la Capital, 286
 Juzgados Letrados de Primera
 Instancia en lo Civil, 286

K

Knowles, J., 5
 Kuhn, P., 108

L

lanzamiento, 283-285, 287-289,
 290-291, 294-296, 298, 300
 Latinobarómetro, 2, 167
 Lavy, V., 136
 Layne-Farrar, J., 136
 lengua indígena del Perú, 27, 28
 llamada de respuesta, 147, 155, 157,
 169, 176, 178
 logro del grupo/red, 134
 logros educativos, 226
 Luttmmer, E. F. P., 44

M

mandato constitucional, 43, 50-51
 Manning, K., 282
 marginación, 249, 250
 marginalidad, 249
 McIntyre, S. J., 6
 mecanismos compatibles con
 incentivos, 23
 membrecía, 16
 mercado inmobiliario, 281-284, 295
 mercados imperfectos, 45, 46, 48
 meritocracia, 137, 272
 meritocráticas, 235
 mezcla racial, 26
 Moberg, D. J., 6
 modelo estructural, 9
 modelo estructural de un factor
 simple, 192
 Montenegro, C., 144
 Moro, A., 7

movilidad social, 235, 272
 Mueller, G., 108
 Mullainathan, S., 6, 48, 146, 154, 168
 Mustard, D., 282

N

Newman, J. M., 6
 nivel de calificación, 147, 149
 nivel de escolaridad, 10, 194, 199,
 206, 212-213, 215, 230
 Nivel de escolaridad, 9
 normas sociales, 45, 52, 75, 86
 Núñez, J., 47, 146

Ñ

Ñopo, H., 26

O

opinión pública, 234, 273
 Ortiz, R., 47

P

participación de la fuerza
 laboral, 144
 Participante
 de control, 66, 70, 74-75
 objetivo, 44, 65-66, 70, 74-75
 percepción de belleza, 1, 3
 Percepción de la discriminación, 261
 percepción pública de discriminación,
 2, 167, 257
 Peresie, J., 282
 Persico, N., 5
 pertenencia a un grupo, 4, 16
 Petrie, R., 16, 22
 pobreza, 2, 46, 74, 85, 194, 197,
 204, 206-207, 209, 216-217, 224,
 225-226, 234, 240, 246, 249-251,
 253, 282
 poder discrecional, 45, 85
 polimodal, 109, 113
 popularidad, 9, 112
 percibida, 111
 sociométrica, 111-112

posición socioeconómica, 37
 Posner, B. Z., 6
 prácticas de contratación, 9
 predominio de la discriminación, 17
 preferencias prosociales, 8, 42, 48
 preferencias sobre los grupos, 23
 preferencias sociales, 41-43, 49-50,
 52, 60-61, 85
 prejuicios, 38, 48, 50, 137
 prestación de servicios sociales, 8,
 41-42, 45-46, 49-51, 54, 59-60,
 62, 85, 92, 103
 principal, 50
 principio de igualdad de
 oportunidades, 168-169
 proceso de contratación, 6, 169
 procesos judiciales, 10, 281, 284-
 285, 293-295
 productividad, 4-5, 137, 144-147
 programas de gobierno, 51
 programas redistributivos, 51
 protección social, 47-48, 92, 105,
 192, 194

R

rango, 27, 32-36, 38, 124, 154, 217
 rasgos de la personalidad, 124
 raza y etnia
 clasificación en grupos basada en,
 25, 34
 diferencias en clasificación en
 grupos basada en las apa-
 riencias, 34-37
 discriminación en Perú, 16, 34, 146
 en estudio en Argentina de
 clasificación de semejantes
 adolescentes, 9, 113-114,
 119, 121, 123, 137
 percepción pública de discrimina-
 ción en América Latina, 1
 resultados de preferencias so-
 ciales en estudio en Colom-
 bia, 47-54
 riesgo de discriminación en Amé-
 rica Latina, 46
 receptores, 8, 44-45, 52, 54, 56, 65,
 74-75, 85-86, 92

reciclador, 9, 55, 74-75, 81-82, 84, 86, 95, 98
 recintos, 244
 reciprocidad, 8, 17, 42, 51-52, 54, 59, 60, 62
 recursos públicos escasos, 43
 redes sociales, 2, 7, 107, 109, 132, 168, 234, 248
 reforma educativa, 136
 regresión, análisis de, 4-5, 57, 145
 métodos estructurales, 7
 reinsertados, 49
 relaciones interpersonales, 137
 remesas, 10, 234, 238-241, 245, 250, 254, 257, 259, 261, 266-267, 269, 272
 remitentes, 44, 54, 85
 rendimiento de la escolaridad, 135, 136
 reputación, 15, 19
 residente, 233, 236, 239-241, 243, 250-251, 267, 272, 274
 Riach, P., 147
 Rich, J., 147
 riqueza paterna, 114-129, 122-123, 127-128, 137
 rol discrecional, 51

S

Saavedra, J., 26
 salarios, 108, 134, 136, 144-146, 167-168
 sanción social, 42
 Schazenbach, M., 282
 sentencias
 de la Corte Constitucional, 47-48
 servicios sociales, 8, 41
 sesgo de autoselección, 56
 sesgo de la variable omitida, 5
 sesgo de selección, 21, 56
 sesgo de variable omitida, 124
 Siegelman, P., 6, 146
 SISBÉN, 47, 49, 91-92, 95, 97-98
 sistema escolar, 136-137
 sistema judicial, 282
 sistema legal, 281

sistemas autorreguladores, 42
 sistemas morales, 42
 sistemas normativos, 42
 Smart, S., 5
 Stixrud, J., 211
 subasta, 284, 287-291, 293, 296, 298, 300

T

tasa de respuesta, 114, 154, 158, 161
 Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar, 48
 título de propiedad, 287
 Todd, P., 5, 136
 Torero, M., 26
 transculturización, 241
 tutela, 47, 49

U

Ultimátum, juego de, 43, 55
 diseño, 43
 Urzúa, S., 211

V

vendedores de la calle, 55, 95, 98
 víctimas, 44, 248

W

Waldfogel, J., 5
 Wallerstein, I., 235
 Weinberger, C., 108

Z

zonas rurales, 46
 discriminación contra los emigrantes rurales, 246, 250, 251
 discriminación contra los inmigrantes de, 46
 tendencias de migración en América Latina, 46