

**La igualdad de oportunidades en la Argentina: movilidad
intergeneracional en los 2000**



FUNDACION DE
I NVESTIGACIONES
ECONOMICAS
LATINOAMERICANAS

Buenos Aires, mayo de 2008

CONTENIDO

Prefacio	
Síntesis ejecutiva	1
I. Introducción	2
II. La evolución reciente de la situación de las familias en la Argentina: una sociedad en cambio	5
III. Movilidad social y progreso intergeneracional: teoría y evidencia internacional	13
IV. La movilidad social en la Argentina.....	33
IV.1. La movilidad intergeneracional en perspectiva	33
IV.2. La movilidad intergeneracional en la Argentina: el alcance de la igualdad de oportunidades en los 2000.....	37
IV.2.1. Movilidad Intergeneracional Educativa	37
IV.2.2. Movilidad intergeneracional de ingresos y nivel socioeconómico	45
IV.2.3. Igualdad de oportunidades: un enfoque teórico	49
IV.2.4. Percepciones de movilidad intergeneracional	58
IV.3. La movilidad ocupacional	62
IV.3.1. La movilidad ocupacional intergeneracional	62
IV.3.2. Ingresos y promociones: qué esperar a lo largo de la vida?.....	68
IV.4. Movilidad y desigualdad: los problemas de la salud, educación y la vivienda.....	76
IV.4.1. Salud e ingreso ¿sólo pobreza, nivel de vida o también desigualdad?.....	76
IV.4.2. La herencia educativa y su capacidad de promoción social.....	93
IV.4.3. El acceso a la vivienda como factor de movilidad social	112
V. Políticas públicas de inclusión y promoción social: acciones tempranas aseguran resultados.....	132
V.1. Políticas por el lado de los ingresos. Créditos impositivos	133
V.2. Políticas por el lado del gasto. Corto y largo plazo en los programas contra la pobreza	141
VI. Síntesis y consideraciones finales	162
ANEXO: Encuesta de movilidad social en la Argentina- 2007	164
VII. Bibliografía	166

Prefacio

El mundo anticipa hoy que su desarrollo en el siglo XXI estará basado en el conocimiento y en el progreso científico y tecnológico. Paradójicamente, ese desarrollo enfrenta numerosos riesgos en términos del uso sostenible de los recursos, la solución de los problemas de la pobreza extrema y la mejora en la calidad de vida, sobre todo en los grandes centros urbanos. En este escenario, las personas - y los hogares- vuelven al centro de la atención: la superación de los desafíos mediante el ingenio y la tecnología requieren la renovación y acumulación de conocimientos en forma efectiva y dinámica. Esa es una tarea esencialmente creativa y por lo tanto, eminentemente humana.

En el pasado, los mecanismos de promoción social aseguraron la igualdad de oportunidades, sobre todo en países de desarrollo avanzado e intermedio, creando así los incentivos para el progreso. Las necesidades de este nuevo siglo vuelven a apuntar hacia la igualdad de oportunidades como la garantía para la superación de los desafíos. Esta motivación general es la que ha llevado a una revisión reciente de los temas de promoción social e igualdad de oportunidades en la experiencia internacional.

El estudio que FIEL presenta a través de este libro, tuvo como objetivo revisar los mecanismos de la movilidad entre generaciones en la Argentina, en línea con los interrogantes internacionales. En el caso de nuestro país se sumó también el interés por descubrir cuál fue la evolución reciente de la igualdad de oportunidades y cuáles sus perspectivas.

Reconocido aún hoy, como un país de desarrollo intermedio, las crisis recurrentes de la Argentina parecen haber disminuido las expectativas locales e internacionales sobre nuestro desempeño futuro. La única respuesta posible para retomar el sendero del progreso es la de reconstruir los factores esenciales para nuestro desarrollo. Entre ellos figura, en un lugar destacado, la histórica caracterización de nuestro país como uno de igualdad de oportunidades para familias inmigrantes, desde fines del siglo XIX, y para su pujante clase media luego de la Segunda Guerra Mundial.

Esperamos que nuestros resultados llamen la atención y contribuyan al debate sobre estos aspectos de la promoción social de largo plazo en la Argentina, ya que los consideramos cruciales no sólo para el crecimiento sino, y sobre todo, para la cohesión de nuestra sociedad.

Este estudio fue preparado por el siguiente equipo de trabajo reunido por FIEL: Marcela Cristini (coordinadora general), Sebastián Auguste, Guillermo Bermúdez, María Echart, Cynthia Moskovits, Ramiro Moya, Mónica Panadeiros y Nuria Susmel, desarrollaron los principales capítulos. Una parte central de este proyecto fue la realización de la Encuesta de Movilidad Social que dotó al trabajo de una base de datos novedosa para el estudio de estos temas en la Argentina. La socióloga Viviana Sisro estuvo a cargo del equipo encuestador. María Paula Cacault, Diego Focanti, Pablo Garófalo y Melisa Iorianni colaboraron en su calidad de investigadores jóvenes de FIEL en las tareas de revisión

bibliográfica y organización y procesamiento de la Encuesta de Movilidad Social. Diego Barril, Gabriel Zaourak y Martín Kalos fueron eficaces asistentes de investigación. El proyecto contó con el asesoramiento general del sociólogo Manuel Mora y Araujo y Juan Luis Bour, economista jefe de FIEL, fue su director.

FIEL desea agradecer especialmente el generoso aporte de la Fundación Tinker para la realización de este trabajo así como el aporte especial de las empresas patrocinantes de nuestra Fundación. Ellas fueron, en esta oportunidad, las siguientes: Asociación de Bancos de la Argentina, Banco Galicia, Banco Patagonia S.A., Cargill S.A.C.I., Central Puerto S.A., Central Puerto S.A., Esso S.A. Petrolera Argentina, Falabella S.A., Grimoldi S.A., I B M Argentina S.A., Javicho S.A., JP Morgan Chase Bank N.A., Mercado de Valores de Buenos Aires, Novartis Argentina S.A., Organización Techint S.A., Petrobras Energía S.A., Pirelli Neumáticos SAIC, Roggio S.A., S.C. Johnson & Son de Argentina S.A., San Jorge Emprendimientos S.A., Telecom Argentina, Telecom Italia S.P.A. Sucursal Argentina, YPF S.A.

Como es norma de FIEL, este estudio es exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete la opinión individual de los miembros del Consejo Directivo de la Fundación, ni de sus entidades Fundadoras, empresas y organizaciones patrocinantes.

Buenos Aires, mayo de 2008

Juan Munro
Presidente

Síntesis

El objetivo principal de este estudio fue el de analizar los aspectos de la movilidad socioeconómica entre generaciones en la Argentina para evaluar la evolución de la igualdad de oportunidades en los años recientes. Para ello, FIEL llevó a cabo una encuesta de condiciones socioeconómicas de las familias a 1000 hogares en el Gran Buenos Aires que sirvió de base al trabajo y que recogió información novedosa para el tratamiento de este tema en nuestro país

Los principales resultados son los siguientes:

La movilidad intergeneracional basada en las diferencias del nivel socioeconómico entre padres e hijos en la Argentina resultó baja comparada con los países más avanzados (Estados Unidos, el Reino Unido, los países escandinavos). En nuestro país hay una movilidad social semejante a la de Chile y mayor que la de México. Además, las generaciones más recientes se diferencian cada vez menos de la condición de su hogar paterno en sus propios logros.

Si se mide la movilidad en términos de la persistencia del patrón educativo entre padres e hijos, el patrón es todavía más rígido, arrojando mucha menor movilidad que la de los países más avanzados y menor movilidad que la observada en términos del ingreso. La educación del padre es más importante que la de la madre en la determinación del patrón de “herencia educativa”, como también ocurre en el resto de las experiencias. La movilidad intergeneracional educativa muestra una suave forma de U a lo largo de las últimas décadas: las generaciones más jóvenes y las mayores exhiben menor movilidad que las intermedias. Puesto que los logros educativos están asociados a los logros de ingresos futuros, estos resultados indicarían que las generaciones presentes podrían ver empeorar su movilidad de ingresos en el futuro.

- Aproximadamente, un quinto de la desigualdad de ingresos en la Argentina se explica por factores circunstanciales “heredados” (género, lugar de nacimiento, contexto de la familia de origen), directa e indirectamente.

En cuanto a las recomendaciones de política, el trabajo descarta el uso de créditos tributarios para las familias pobres. En cambio, los instrumentos de políticas que utilizan las transferencias de ingresos a las familias condicionando su recepción a requisitos tales como el cumplimiento de la vacunación, la asistencia a la escuela, etc, han mostrado muy buenos resultados en la región latinoamericana. En el caso de los programas existentes en el país, deberían rediseñarse para ganar eficiencia y ser evaluables en sus efectos, como ocurre en el resto de la región. Estos programas deben ampliarse para incluir, preferentemente instrumentos de atención a la niñez temprana, cuyo diseño se describe en nuestro estudio.

I. Introducción

A pesar de un desempeño espasmódico en términos de su desarrollo de largo plazo, la Argentina es aún considerada una economía de ingresos medios en el concierto mundial. Históricamente, al inicio del siglo XX, el país fue una de las economías de mayor potencial en el mundo, caracterizada por su riqueza agropecuaria. Su población fue adquiriendo educación en forma creciente y, de la mano de las transformaciones sociales, se fue forjando un clima de igualdad de oportunidades en un contexto de crecimiento económico y promoción social, en especial de las familias de inmigrantes europeos que conformaban gran parte de su población total.

Más recientemente en nuestra historia, el país fue perdiendo presencia en el mundo y sus crisis recurrentes: políticas, sociales y económicas, lo sumieron en un proceso de crecimiento muy lento, o directamente, lo estancaron por períodos prolongados. Pese a ello, los indicadores sociales tales como la esperanza de vida al nacer, los años promedio de escolarización, la cobertura de la educación primaria, las tasas de mortalidad infantil y la equidad de género fueron mejorando a lo largo del tiempo.

Estas mejoras, con todo, estuvieron por debajo de las expectativas razonables para un país de los recursos del nuestro. Como consecuencia de este insatisfactorio desempeño, el sistema, en su totalidad, evolucionó hacia resultados muy pobres en términos del bienestar de la sociedad. Cada crisis se tradujo en una pérdida de eficacia de las instituciones de promoción social: la educación se deterioró severamente, los servicios de infraestructura y el gasto público no lograron atender a los sectores más vulnerables; la asistencia en salud y vivienda se filtró casi exclusivamente hacia los sectores de ingresos medios y la informalidad laboral se extendió por el mercado de trabajo, afectando su funcionamiento.

En una muestra más de nuestros problemas recurrentes, la profunda crisis del 2001-02 afectó a las familias argentinas generando problemas de urgente atención en el campo social, educativo y del bienestar (salud, vivienda, condiciones del empleo). Varios años de crecimiento económico, entre el 2003 y el presente, mejoraron ostensiblemente la situación aunque sin lograr abatir algunos problemas persistentes de nuestro desarrollo social entre ellos, la informalidad económica, el desempleo, la incidencia de la pobreza, la deserción escolar y la desigualdad del ingreso) (Ver cuadro1)

Cuadro 1
Argentina
Indicadores Sociales Seleccionados
1980 - 2006

	1980	1990	1998	2002	2006
Desempleo (%) 1/	2,6	7,4	12,8	23,9	12,2
Tasa de Informalidad Asalariada (%) 2/	23,7	32,1	41,5	50,3	42,9
Pobreza (%) 3/	6,1	33,7	25,9	54,3	25,5
Indigencia (%) 3/	s.d	6,6	6,9	24,7	8,0
Distribución del Ingreso 4/					
Coeficiente de Gini	0,411	0,438	0,461	0,484	0,438
Ingresos medios 10º decil / 1º decil	15,23	17,97	23,91	26,32	21,28

Notas

1/ Total Aglomerados Urbanos

2/ Para 1980 - 2002 los datos corresponden a octubre y para 2006 al 4to trimestre. Total Aglomerados Urbanos

3/ Personas. Para 1980 - 2002 los datos corresponden a octubre y para 2006 al 4to trimestre. Calculado sobre Gran Buenos Aires.

4/ Para 1980 - 2002 los datos corresponden a octubre y para 2006 al 4to trimestre. Calculado sobre el ingreso total familiar de Gran Buenos Aires.

Fuente: FIEL en base a datos INDEC

La persistencia de estos problemas ha sembrado interrogantes con respecto al futuro, entre los cuáles interesan en el ámbito de nuestras familias, los siguientes:

- ¿conserva aún la Argentina los mecanismos de progreso social de sus familias trabajadoras y los de promoción de padres a hijos, que le valieron ser un país “diferente” dentro del conjunto de América Latina?; ¿cuáles son los factores de promoción social más afectados luego de tantas crisis? ; ¿cuáles pueden y deben recuperarse?;
- ¿cómo se percibe la movilidad laboral en el corto y mediano plazo?; ¿las expectativas adversas sobre la carrera laboral afectan negativamente los planes de las familias? ;
- ¿cuáles son las políticas económicas y sociales que se necesitan para atender el objetivo de movilidad y promoción social?; ¿las políticas sociales tradicionales son suficientes para solucionar estos problemas?; ¿podrían algunas características de las políticas actuales reducir más que aumentar los mecanismos de promoción social?

El estudio que se ha llevado a cabo tuvo como objetivo principal dar respuesta a los anteriores interrogantes y para ello se trabajó en:

- Proveer una descripción cuantificada de los factores que describen los mecanismos históricos y los vigentes de la promoción social y económica de las familias, analizando su naturaleza y funcionamiento actual.
- Estudiar, en forma comparada, las políticas de promoción de esos mecanismos o aquellas compensatorias de las falencias de la estructura del sistema socio-económico que estén en aplicación en países asimilables al caso argentino.

En cuanto a la metodología de análisis, la información sobre los hogares se generó dentro del propio proyecto, a través de una encuesta específica, la “Encuesta de Movilidad

Social, FIEL, 2007". Al abordaje económico se sumaron criterios sociológicos e históricos necesarios para la interpretación de los datos.

Existe una novedosa y fértil discusión sobre los problemas de equidad social que ha estado creciendo en los últimos años con ideas e iniciativas renovadas hacia la cohesión social tanto en Europa como en América del Norte. Para los países en desarrollo estos análisis son menos frecuentes. En el caso de la región latinoamericana, según el informe anual del Banco Interamericano de Desarrollo (IPES, 2008), la región de América Latina y el Caribe registra la mayor desigualdad de ingresos del mundo. A la vez, es poco probable que las personas que se ubican en la parte inferior de la distribución del ingreso logren mejoras significativas en su posición social o en la de sus hijos, sin importar su esfuerzo ni su capacidad. En cambio, aún los menos afortunados de los niveles superiores de la distribución del ingreso tienen poca movilidad descendente, independientemente (también en este caso) de su esfuerzo y de su capacidad.

El contenido de este estudio se ordenó en cinco capítulos incluyendo esta Introducción. En el Capítulo II se presentan algunos elementos que caracterizan a los hogares en la actualidad y que ponen en contexto las interpretaciones de los resultados posteriores. En el Capítulo III se hace una síntesis de la literatura teórica y empírica con particular énfasis en la movilidad intergeneracional, tema poco discutido en el país y cuyo desarrollo reciente en el resto del mundo es amplio. El Capítulo IV incluye las secciones con los resultados para la Argentina sobre los diferentes aspectos de la movilidad. En sus dos primeras secciones se presentan los principales resultados de la movilidad intergeneracional, en la tercera se trata la movilidad ocupacional y de ingresos, en la cuarta se reúnen los análisis sobre la relación entre movilidad y educación en los hechos; la relación entre movilidad, desigualdad y salud; y la conexión entre la movilidad intergeneracional y la propiedad de la vivienda. En base a los resultados hallados, en el Capítulo V se analizan las políticas públicas que resultarían adecuadas para corregir los problemas de movilidad baja y decreciente en el tiempo que padece la Argentina y se exploran los instrumentos en uso en el país, para finalizar con el análisis de algunos instrumentos novedosos y recientemente incorporados en la experiencia regional. El último capítulo presenta una síntesis de resultados junto con las consideraciones finales.

II. La evolución reciente de las familias en la Argentina: una sociedad en cambio

En este capítulo se presentan algunas características socioeconómicas de los hogares argentinos como escenario para la interpretación de los resultados posteriores sobre movilidad social, que son el centro de atención de este trabajo.

Varios estudios recientes han descrito la situación social de nuestro país, asociando el aumento de la pobreza y de la desigualdad del ingreso a la persistencia de una tasa de crecimiento baja y al fracaso de las políticas públicas orientadas a aumentar el bienestar.

Entre ellos, el Banco Mundial (2005) analiza las consecuencias de la crisis 2001-2002 y selecciona algunos aspectos para focalizar el estudio considerándolos esenciales para comprender lo ocurrido, tales como: la vinculación entre el crecimiento económico, la distribución del ingreso y la pobreza y el rol de cada uno de estos factores en la explicación del desempeño histórico por debajo del esperado de nuestra economía. Se hace énfasis allí en el crecimiento dramático de la desigualdad del ingreso desde 1990, con independencia de los ciclos económicos de auge y recesión. También se analiza si la recuperación entre el 2003 y el 2005 ha sido “pro-pobre”, es decir, si se han recuperado proporcionalmente más aquéllos por debajo de la línea de pobreza y se sugiere la idea de que la estabilidad macroeconómica es crucial para reducir la pobreza ya que la evidencia indica que las crisis económicas han afectado más que proporcionalmente a los pobres.

Una importante conclusión del trabajo mencionado es que la política tributaria no sería un instrumento adecuado para la redistribución de ingresos en los países en desarrollo. Esta aseveración coincide con el análisis de la evidencia europea en la que la distribución de ingresos que surge del mercado no es muy diferente a la de los países de América Latina. Los indicadores de distribución más equitativa que se observan en esos países avanzados surgen luego de la aplicación de un complejo sistema de impuestos y transferencias. Los primeros corrigen muy poco y son las segundas las que tienen a cargo la modificación muy significativa de la distribución.¹

FIEL (2006) también contribuyó al análisis del impacto de la crisis 2001-02, pero incluyendo una perspectiva de más largo plazo. Este estudio presta atención a los aspectos estructurales relacionados con la evolución de los hogares. Así, se destaca la naturaleza de la situación demográfica en la Argentina, que presenta una pirámide poblacional madura comparada con los países de la región de América Latina. Las decisiones de consumo y ahorro en el mediano plazo de las familias (aplicando una

¹ El trabajo del Banco Mundial citado, sintetiza e interpreta un gran número de estudios de expertos locales en disciplinas sociales diversas, que fueron elaborados después de la crisis y que reflejan la fuerte preocupación por la dramática situación social emergente. Entre ellos se destacan varios trabajos del capítulo argentino de la Red de Desigualdad y Pobreza (NIP), por iniciativa y apoyo del BID, el Banco Mundial y LACEA y los análisis del CEDLAS (Centro de Estudios de Sociales, de Distribución y Empleo de la Universidad de La Plata)

versión del modelo de ciclo de vida) indican que el tamaño de los hogares se ha ido reduciendo y la participación laboral femenina ha ido en aumento a lo largo del tiempo. Con efectos negativos, en el curso de los últimos diez años se fue perdiendo el impulso educativo y las crisis recurrentes limitaron el ahorro, aunque las familias trataron de mantener su consumo, estabilizándolo a lo largo del tiempo. La gravedad de la crisis 2001-02 tuvo un impacto diferencial muy importante según el nivel del ingreso del hogar, pero las familias fueron muy flexibles en buscar opciones de consumo y limitaron su ahorro o usaron parte de sus activos para paliar los efectos más graves. No obstante, a fines del 2005 todavía no habían logrado recuperar sus niveles de bienestar previos a la crisis. Para el largo plazo, las restricciones de acceso a la vivienda y la escasa capacidad de ahorro en los niveles más pobres seguían limitando la posibilidad de previsión y la promoción de los miembros de hogar.

FIEL (2007), a su vez, encontró que las diferencias regionales en la distribución de la pobreza en nuestro país, se mantenían aún cuando en las mediciones se tuviesen en cuenta las diferencias en los niveles educativos y otras características observables de las familias, lo que indicaría que hay factores locales que inciden de manera importante en el mapa geográfico de la pobreza. Una implicancia de este resultado es que mejorar los niveles educativos de las regiones más pobres del país es necesario pero no es suficiente para impulsar su desarrollo y eliminar la pobreza. Hay factores locales, probablemente institucionales y de acceso a infraestructura, que deben removerse si se desea promover el desarrollo económico local.

Varios años de crecimiento sostenido han logrado paliar los problemas más graves. Sin embargo, algunos datos son ilustrativos del grado de deterioro alcanzado, la diferencia de ingresos entre los hogares más ricos y los hogares más pobres es persistentemente alta, de más de 20 a 1. Esto ocurre a la vez que los hogares que constituyen el 40% de las familias de menores ingresos, están expuestos en la mitad de los casos a situaciones en las que no alcanzan a proveerse de la canasta de consumo básica.

Cuadro 2

Evolución de la Desigualdad
Coeficiente de Gini del ingreso total Familiar y Ratios del Ingreso
Total Familiar Medio
Aglomerado Gran Buenos Aires
1963 - 2007

Año	Coeficiente de Gini 1/	Ratios	
		10º Decil a 1er Decil	9º Decil a 2º Decil
1963	0,358	(.)	(.)
1974	0,357	12,02	4,12
1984	0,425	17,02	5,22
1994	0,434	20,51	5,84
2003	0,490	25,00	6,88
2007	0,435	19,32	5,46

Notas:

1/ Para 1963 datos de la Encuesta de Presupuesto y Consumo. 1970 corresponde a Encuesta de Presupuesto Familiar. Desde 1974 a 1998 corresponde a onda octubre de EPH, 2001 a 2003 onda mayo y 2007 corresponde a Primer Trimestre.

Fuente: Elaboración propia en base a FIEL (1999) y EPH - INDEC

Una medida usual para medir la desigualdad de ingresos es el coeficiente de Gini, que varía entre 0 y 1, indicando mayor desigualdad cuanto más cerca de 1 se encuentre. En la primera columna del cuadro 2 se muestra su evolución en el tiempo para el Gran Buenos Aires. Una medida alternativa de la desigualdad del ingreso, y de valor informativo para este trabajo, es la proporción que guardan los ingresos entre deciles de población. En la segunda y tercera columna del cuadro 2 se muestra la evolución de la relación de ingresos entre el 1er y último decil y entre el 2do y el noveno. La comparación entre ambos ilustra que, como también ocurre en Chile, la desigualdad del ingreso es muy marcada entre los extremos de la distribución, mientras es más suave entre los deciles intermedios. Como se verá más adelante el mismo patrón se repite para la movilidad intergeneracional: hay mayor movilidad al interior de la distribución que en los extremos de la misma.

En el caso de los jóvenes, el 56% de los que habían conseguido un trabajo a fines de 2006, tenían empleos informales donde ganaban 40% menos que en un empleo formal, aún cuando habían invertido en educarse. Hace veinticinco años, esta situación negativa sólo alcanzaba al 24% de nuestros jóvenes que no habían alcanzado niveles educativos promedio y que se enfrentaban a una menor discriminación salarial, del 20%, con mayores probabilidades de promoción.

En el caso de los desocupados, 230.000 personas buscaban empleo a fines de 2006 desde hacía ya más de un año acarreado el problema de un nivel de calificación insuficiente.

Del total de 1.100.000 desocupados, el 42% correspondía a jóvenes de 25 años. Paradójicamente, el 13% de las empresas que buscaban trabajadores declaraba que no lograba cubrir las vacantes por inconsistencias entre las habilidades requeridas y demandadas.

En síntesis, algunos elementos en el escenario de mediados de los 2000 muestran un deterioro del panorama social argentino, a pesar de que la acelerada recuperación del crecimiento desde el 2003 ayudó a reducir el alto desempleo y los niveles de pobreza alarmantes que se habían observado durante la crisis. Entre los factores de ese deterioro cabe observar, a fines del 2007, la persistencia de la informalidad en las actividades económicas, la vulnerabilidad de los hogares en el límite de la pobreza, los todavía altos niveles de pobreza e indigencia y la aparente falta de correspondencia entre las habilidades de los trabajadores de todo nivel y las requeridas por los nuevos empleos generados.

La evolución de las familias: A estos factores del entorno económico se suman algunos cambios en la estructura de las familias argentinas en las últimas décadas que, como se verá, pueden influir sobre la naturaleza de varios de los problemas anteriores y sus soluciones.

En efecto, Torrado (2007), reseñando los diversos aspectos de la transición demográfica argentina en el lapso 1960-2000, señala que la institución del matrimonio fue modificándose en ese período para caracterizarse por la relación consensuada y la postergación de la edad del matrimonio, a la vez que aparecía el divorcio vincular. Esta autora encuentra que gran parte de estos cambios son independientes del entorno económico y se basan, más bien, en cambios en el plano sociocultural. La prolongación de la etapa educacional y la exigencia de un mayor nivel educativo para alcanzar logros similares a los de los padres explican la postergación de la decisión de formar una familia. Otro gran cambio fue el progreso en la situación social de la mujer y su mayor participación en las actividades de formación y en el mercado de trabajo. Una característica importante de esta transición demográfica fue la reducción de la cantidad de hijos promedio de las familias.

Estos cambios tienen puntos de contacto con los de otras sociedades, aunque se reconoce que los aspectos socioculturales en cada experiencia determinan modalidades distintas en la evolución de las familias. Por ejemplo, Lundberg y Pollak (2007) trazan un panorama de la evolución de la familia en los Estados Unidos desde los años 50 y marcan sus diferencias con lo ocurrido en Europa Continental. Entre las principales tendencias que estos autores reseñan y que tienen interés para este trabajo, se encuentra la tendencia a separar el matrimonio formal de la función familiar de criar a los hijos con la aparición de uniones de hecho y la formación de hogares monoparentales a cargo de las mujeres, sobre todo en los estratos más pobres de la población; la tendencia a la formación de hogares con menos hijos y menor familia extendida y la convergencia de los patrones de educación y empleo entre hombres y mujeres. Dos temas que llaman la atención son sus hallazgos sobre la divergencia de la estructura familiar entre estratos de ingresos, con hogares más tradicionales y estables en estratos altos y mayor inestabilidad en estratos

bajos; y el reemplazo de funciones del hogar por el propio Estado a través de programas sociales, como el del cuidado de niños y ancianos.

Según estos autores, los cambios en la estructura de los hogares en los Estados Unidos generan interrogantes sobre su influencia en la inversión en la educación de los hijos; sobre la importancia de las transferencias intergeneracionales para su promoción; y sobre los patrones de ahorro, consumo y herencia en sociedades que enfrentan crecientemente el problema del cuidado de los ancianos. La evidencia reunida hasta el momento sugiere que los efectos sobre la acumulación de capital humano en la sociedad podrían ser negativos y que el diseño de políticas compensatorias resulta muy complejo dado el patrón heterogéneo que va adquiriendo la sociedad y la falta de conocimiento cabal sobre los mecanismos detrás de estos cambios.

En los cuadros y gráficos que siguen se presenta la evolución de algunas características de la estructura familiar en la Argentina que ilustran varios de los cambios mencionados para la experiencia internacional.

En cuanto al *tamaño de los hogares*, entre 1974 y el presente se ha observado una muy leve reducción de 3,5 personas en promedio a 3,2 en el Gran Buenos Aires. Este hecho contrasta con la reducción del tamaño de los hogares en la tres décadas anteriores, cuando se verificó una etapa de importante de transición demográfica. Lo que sí debe remarcar en este período es el crecimiento de los hogares unipersonales que pasaron de representar el 9,1% de los hogares al 17,1%. Este aumento se compensa con la disminución de la participación de hogares de 4 y 5 miembros, manteniéndose el resto con participaciones estables. Los hogares que reducen su tamaño corresponden a los deciles de ingresos medios-altos de la población y a los niveles de educación terciario o universitario (ver cuadro)

Cuadro 3

Tamaño Medio del Hogar Por Nivel Educativo del Jefe de Hogar				
	Nivel Educativo del Jefe de Hogar			
	Menor a Secundario Completo	Secundario Completo	Terciario o Universitario Incompleto	Terciario o Universitario Completo
1974	3,43	3,28	3,32	3,78
1980	3,41	3,24	3,56	3,56
1985	3,46	3,22	3,28	3,35
1990	3,55	3,16	3,28	3,23
1994	3,52	3,14	2,93	2,93
2000	3,60	3,18	2,94	3,03
2007	3,42	3,21	2,73	2,76

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares

Con respecto a la *participación de la mujer*, se han seleccionado algunas variables que ilustran los cambios. Por una parte, las mujeres han incrementado su participación profesional y su participación en el mercado de trabajo. En contraste la evolución de sus ingresos muestra una tendencia menos clara y un mayor impacto negativo de la última crisis (ver cuadro).²

Por último, al igual que ha ocurrido en otras experiencias la proporción de hombres y mujeres con matrimonios formales ha declinado significativamente (ver cuadro).

Cuadro 4

Razón Mujer / Varón
Variables Seleccionadas - Aglomerado Gran Buenos Aires 1/
1974 - 2007

Años	Tasa de Participación	Ingreso Mediano	Graduado Universtarios
1974	0,4	sd	0,8
1984	0,5	0,7	1,0
1994	0,6	1,1	1,1
2004	0,7	1,0	1,2
2007	0,7	0,9	1,2

Notas:

1/ Desde 1974 a 1998 corresponde a onda octubre de EPH, 2001 a 2003 onda mayo y 2007 corresponde a Primer

Fuente: Elaboración propia en base a FIEL (1999) y EPH -

Cuadro 5

Proporción de Hombres por Nivel Educativo (%)
Casados entre 30 y 50 años - Aglomerado Gran Buenos Aires 1/
1974 - 2007

Años	Secundario		Terciario y Universitario	
	Incompleto	Completo	Incompleto	Completo
1974	78,8	88,2	90,0	85,2
1985	79,0	85,4	78,8	79,0
1995	71,5	74,8	73,0	79,1
2005	53,0	52,5	51,7	58,0
2007	48,5	53,1	48,7	62,9

Notas:

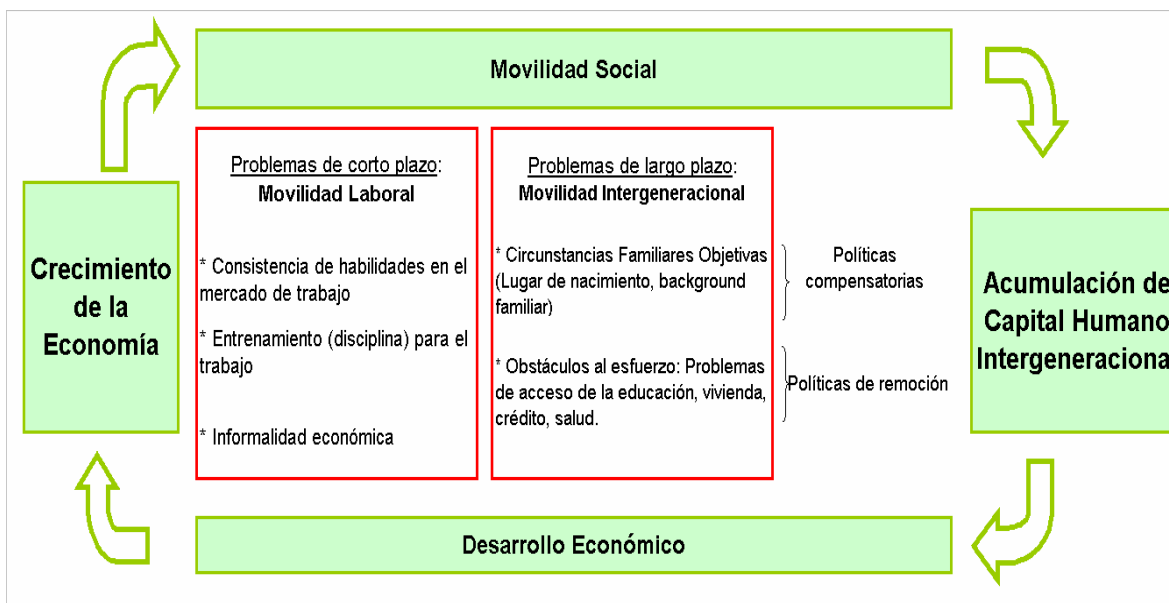
1/ Desde 1974 a 1998 corresponde a onda octubre de EPH, 2001 a 2003 onda mayo y 2007 corresponde a Primer

Fuente: Elaboración propia en base a FIEL (1999) y EPH -

² Cristini y Bermúdez (2007) presentan un análisis pormenorizado de la cuestión de género en la Argentina donde se muestra que, si bien las mujeres trabajan más, lo siguen haciendo por una menor retribución y en condiciones de precariedad y mayor vulnerabilidad del empleo. Los espacios en la dirección efectiva en empresas o dentro de las instituciones políticas y sociales son todavía muy pequeños.

Habiendo reseñado estos cambios en la estructura de las familias en la Argentina cabe ahora preguntarse cuán importante es el aspecto de la movilidad social para el desarrollo y, consecuentemente, en qué medida importa la vigencia de un entorno de igualdad de oportunidades. El siguiente gráfico esquematiza las relaciones entre los principales conceptos.

Gráfico 1



De acuerdo con esta presentación estilizada la movilidad social juega su rol permitiendo que el esfuerzo personal se traduzca en mayor capital humano, aprovechando las habilidades de todas las personas en la sociedad, promoviendo el desarrollo y empujando la tasa de crecimiento hacia niveles más altos por vía del aumento de la productividad del factor trabajo y, probablemente, del conjunto de los factores a través de la capacidad de innovación. En las cajas en el centro del diagrama aparecen los obstáculos que frecuentemente se encuentra en el corto y en el largo plazo y cuya medición para la Argentina es el objeto de los próximos capítulos. Como se verá en el próximo capítulo, el concepto de igualdad de oportunidades se encuentra estrechamente asociado al de movilidad social.

Analizando la igualdad de oportunidades algunos trabajos se preguntaron, recientemente, cuáles son las políticas capaces de compensar los efectos de circunstancias diferentes. Por ejemplo, Betts y Roemer (2005) investigan qué reasignación de gastos en educación sería necesaria para igualar oportunidades en los Estados Unidos y Roemer et al (2000) encuentran que sistema fiscal norteamericano es parcialmente idóneo como herramienta de compensación para contribuir a la igualdad de oportunidades.

En la experiencia internacional muchos países han buscado resolver algunos de los obstáculos mencionados aquí en instancias recientes de su historia. Por ejemplo, la inconsistencia en las habilidades laborales es un problema que ha afectado a los países avanzados debido al rápido cambio tecnológico, y su solución ha requerido esfuerzos

públicos y privados en el terreno del re-entrenamiento de la fuerza laboral, en la formación de mayor capital humano y a través de políticas compensatorias de inclusión social para los más rezagados. La promoción de la educación de los jóvenes y el acceso de las familias a la educación, a la vivienda y al crédito, siguen siendo los temas centrales cuando se piensa en la promoción intergeneracional, sobre todo en los países en desarrollo. El análisis de las soluciones a través de las políticas públicas se discutirá en la última parte de este libro.

III. Movilidad social y progreso intergeneracional: teoría y evidencia internacional

La idea de movilidad intergeneracional remite a las oportunidades de mejorar las condiciones de vida de las generaciones sucesivas. Sin embargo, el concepto es complejo dado que la movilidad entre generaciones no implica, necesariamente, una mejora absoluta de todos los ciudadanos de la generación siguiente.

Generalmente, es el crecimiento económico que en el largo plazo, conduce a que todos los habitantes disfruten de mejores ingresos y mejores condiciones de vida. Por el contrario, la movilidad intergeneracional hace referencia a que la suerte o el destino de una persona no esté, necesariamente, atado a su origen familiar. Desde esta óptica, la movilidad intergeneracional podría incluir casos en los que algunas personas descenderán relativamente en su “status” o nivel social respecto del de su familia de origen, mientras que otras ascenderán.

¿Cuáles son los criterios de equidad que se vinculan a la movilidad intergeneracional cuando ésta implica descenso de algunos y ascensos de otros? ¿Una sociedad “equitativa” es una sociedad donde el punto de partida no tiene ningún efecto sobre el resultado final? ¿Cuáles son las desventajas de origen que constituyen “accidentes” ajenos al esfuerzo familiar y que la sociedad debería compensar para mejorar su funcionamiento general?. Estas preguntas resultan difíciles de responder cuando no existe certidumbre acerca de en qué medida las condiciones de origen influyen el éxito de una persona y, aún cuando se tuviera certeza de esa influencia, cuando no se conocen cabalmente las consecuencias de compensar las desventajas de origen familiar en el resultado final.

El abordaje del tema de la movilidad intergeneracional en este trabajo incluye varios aspectos que han sido analizados en la experiencia internacional y que ayudarán a dar un marco de interpretación a los resultados específicos de la Argentina. Entre ellos, la medición del grado de correlación entre los ingresos de los padres y de los hijos, en diversos países; el análisis de los factores que explican la persistencia de los ingresos entre generaciones y el margen para la política pública para modificar esta relación, si esto es socialmente deseable.

III.1. La persistencia de los patrones entre generaciones: la elasticidad intergeneracional de ingresos

El grado de persistencia o inmovilidad intergeneracional en la sociedad puede medirse por la fracción de la posición socioeconómica relativa que un hijo “hereda” de su padre. Esta fracción, entre cero y uno, se conoce en la literatura como elasticidad de ingresos intergeneracionales (denominado como el coeficiente β - *beta*): bajos valores de *beta*

indican baja persistencia entre los ingresos de generación en generación (alta movilidad) mientras que valores altos indican alta persistencia (baja movilidad).³

Los primeros estudios hacen referencia al caso de los EE.UU., donde la igualdad de oportunidades constituyó un valor social desde muy temprano en su historia. Coincidentemente, las primeras estimaciones del valor de *beta* para los EE.UU. eran de alrededor de 0.20-0.25, lo que implicaba que la sociedad norteamericana mostraba una considerable movilidad social (Stokey, 1996)⁴. Sin embargo, estas estimaciones fueron posteriormente revisadas y resultaron muy bajas debido a sesgos en las medidas o problemas con las muestras de población utilizadas. Nuevos resultados abrieron una controversia en cuanto a la evolución de la movilidad social en ese país.

La estimación de la elasticidad intergeneracional está influida por las medidas de los ingresos de los padres y de los hijos. Como generalmente no se cuenta con información del ingreso de largo plazo de los padres (ingreso permanente), debe recurrirse a los ingresos temporarios lo que tiende a reducir, sistemáticamente, el valor de la elasticidad. Reconocido este problema, se han empleado distintos abordajes para su solución. Con respecto al ingreso de los hijos, también generalmente el sesgo ha sido descendente. El hecho de que las bases de datos disponibles cuenten con información de los hijos en los comienzos de sus carreras sesga la elasticidad en forma descendente. Por ejemplo, los ingresos en los comienzos de la vida laboral tienden a ser similares entre individuos más que lo que ocurre cuando estas personas llegan a su etapa adulta y su nivel de ingreso se vuelve “permanente”. Particularmente, considérese el caso de jóvenes recientemente graduados del colegio secundario: probablemente el ingreso entre ellos varíe muy poco, siendo bajo para todos, y poco correlacionado con el de sus padres. Si se relacionaran los ingresos de estos jóvenes con los de sus padres se encontraría un valor de β más bajo que el “verdadero” correspondiente al largo plazo para las dos generaciones.

³ El enfoque más usual para medir la elasticidad intergeneracional es a través de una regresión por mínimos cuadrados de los ingresos de los hijos con respecto a los ingresos de los padres, controlados por la edad de ambos (ver Recuadro 1).

⁴ Gary Becker en su disertación como presidente entrante a la American Economic Association afirmó que no había dudas de que la sociedad norteamericana era una de las que mayor igualdad de oportunidades proveía a su población. Becker (1988).

Recuadro 1

La ecuación de Galton

La estimación básica de movilidad intergeneracional de ingresos se presenta en la ecuación (1), donde $\ln I_{it}$ corresponde a al logaritmo natural de los ingresos permanentes de un individuo i en la generación t , y $\ln I_{it-1}$ corresponde a al logaritmo natural de los ingresos permanentes de los padres del individuo i , medidos en la generación $t-1$; v_i es un error *iie*.

$$(1) \ln I_{it} = \alpha + \beta * \ln I_{it-1} + v_i$$

La ecuación (1), conocida como Ecuación de Galton, es estimada por medio del método de mínimos cuadrados ordinarios y el coeficiente que representa la movilidad intergeneracional es β y se la refiere como Elasticidad Intergeneracional de Ingresos (Beta). Cuanto más alto resulta la *beta*, mayor es la persistencia de ingresos entre generaciones y con ello menor la movilidad social.

Desde la perspectiva de una ecuación de Galton, uno de los principales obstáculos para la estimación de la Beta, se encuentra en el carácter no observable de los ingresos permanentes de padres e hijos. La literatura aplicada ha utilizado el método de aproximar los ingresos permanentes por medio de un promedio de los ingresos observados para cada individuo en un horizonte temporal reducido, debido a la ausencia de paneles de información estadística confiable y de extensa cobertura temporal; entre los autores que han sugerido reducir los sesgos de estimación utilizando este método se encuentran Behrman y Taubman (1990), Solon (1992), Zimmerman (1992), Bjorklund y Jantti (1997) entre otros. No obstante, Abul Naga (2000) muestra que aún aplicando la corrección propuesta por aquellos autores, los sesgos a la subestimación persisten, debido a la ausencia de una medida de ingreso permanente a lo largo del ciclo de vida. El autor realiza una corrección sobre el método de estimación y muestra que la subestimación se minimizan a medida que crece el tamaño de muestra¹. Mazumder (2005), alcanza conclusiones similares, de incrementar el número de observaciones de ingreso para aproximar por promedios el ingreso permanente y con ello minimizar los errores.

Fuente: ver referencias bibliográficas.

En un análisis muy detallado de la evidencia empírica, Corak (2006) encontró que las estimaciones de la elasticidad intergeneracional para los EE.UU. van entre 0,1 a 0,6, dependiendo de los datos y los supuestos empleados. Los valores más elevados resultan, en opinión del autor, más confiables. Incluso, se señala que este amplio rango que se encuentra para un país hace también razonable cuestionar las comparaciones

internacionales si no se tiene en cuenta en cada caso particular, la especificidad de la metodología.

Este autor intenta, no obstante, realizar una comparación internacional de esta elasticidad, eligiendo las más similares entre sí, de acuerdo con los siguientes criterios: estimaciones basadas en estudios de los ingresos laborales de padres e hijos, con edad de los padres entre 40 y 45 años y los ingresos para un promedio de 10 años. En su trabajo concluye que los EE.UU., el Reino Unido y en menor medida, en Francia, son las sociedades con menor grado de movilidad, con un porcentaje entre 40% y 50% del nivel socioeconómico de los padres transmitidos a los hijos. En el otro extremo, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Canadá muestran elasticidades intergeneracionales bajas (alta movilidad) de entre 15% al 20%. Alemania y Suiza ocupan una posición intermedia con un *beta* cercano al 30%.

D'Addio (2007) realizó una recopilación de la evidencia acerca de la movilidad intergeneracional en los países de la OECD. Según su análisis, la movilidad intergeneracional varía significativamente entre países, siendo más elevada en los países escandinavos, Canadá y en Australia pero menor en Italia, EE.UU. y el Reino Unido.

Por su parte, cambios en el valor de la elasticidad intergeneracional a lo largo del tiempo o entre países no ofrecen un indicio claro de mejora o empeoramiento en la igualdad de oportunidades. Por ejemplo, un cambio importante en la política pública dirigida a mejorar la igualdad de oportunidades (expansión del sistema educativo universitario) tendría un impacto, inicialmente, en las familias de más alto ingreso que cuentan con recursos para financiar la educación de sus hijos hasta etapas superiores, por lo que la elasticidad intergeneracional aumentará entre generaciones, y tendrá un impacto limitado sobre el ascenso social. (Corak (2006)).

Cómo debe interpretarse el valor de un *beta* de 0,6, por ejemplo? En este caso, si el padre tenía un ingreso que era en promedio 2 veces la media de su generación, su hijo tendrá un ingreso que será superior en 1,5 veces ($2^{0,6}$) al promedio de la suya y su nieto, uno que será 1,28 veces ($2^{0,36}$) también por arriba de la media de su cohorte. Puede afirmarse que sólo después de cuatro generaciones la diferencia de ingresos de sus descendientes será imperceptible del promedio, dado que su tataranieto tendrá un ingreso superior al promedio en un 9%. Es decir, los ingresos de las generaciones posteriores “regresan” al promedio después de sucesivas generaciones, cuyo número está implícito en el *beta*.

Los principales aspectos de interés que pueden sintetizarse de la experiencia internacional para nuestro análisis se presentan a continuación.

- *La movilidad intergeneracional depende de las características de las familias y de los individuos y varía entre los distintos tramos de ingresos.*

Algunos estudios señalan que la movilidad es mayor en la parte inferior de la distribución de ingresos mientras que otros muestran lo contrario. La evidencia, con todo, no es concluyente respecto de las magnitudes pero sí en cuanto a que la misma no es

homógena. Para los EE.UU. se encontró que la movilidad es más baja en los grupos de altos y de bajos ingresos y mayor en los grupos intermedios. (D'Addio, A. (2007))

Nótese que una baja movilidad en la parte inferior de la distribución aumenta la probabilidad de “heredar” de la pobreza entre generaciones. Existe alguna evidencia a favor para los EE.UU., Canadá, Reino Unido y Finlandia. No es difícil encontrar las causas: baja inversión en educación, fragilidad familiar, persistencia del desempleo e incluso efecto adverso del vecindario.

Bowles y Gintis (2002), muestran que en los EE. UU. las probabilidades de que los hijos de padres que están en el decil inferior de ingresos permanezcan en el mismo es mayor (32%) a la probabilidad que los hijos de los que están en el decil superior (22,9%). Es decir, la probabilidad de movilidad intergeneracional no es simétrica: es más difícil que los hijos de los ricos permanezcan ricos a que los pobres permanezcan pobres.

Varios estudios muestran que en los países donde la desigualdad de ingresos y los retornos a la educación son más elevados, también la movilidad intergeneracional es menor.

Por ejemplo, Corak (2006) encuentra que existe una correlación positiva entre el retorno a la educación y la elasticidad intergeneracional. Particularmente, aquellos países con tasas de retorno a la educación por encima del 10% (EE.UU. 18,9%, Reino Unido 18,1% y Francia 13,3%) son los países con elasticidades (*beta*) por encima de 0,4. El modelo desarrollado en Solon (2004) implica que el incremento en el retorno a la educación fortalece el vínculo entre los ingresos de los padres y de los hijos mientras que una política educativa de amplio alcance lo debilita.

El grado de persistencia del ingreso total entre generaciones es mayor que el de los ingresos laborales.

La riqueza también persiste en forma importante entre generaciones. Stokey (1996) muestra que los ingresos totales (incluyendo ingresos no laborales) y el consumo son más persistentes que los ingresos laborales y los salarios. Puede haber diferentes explicaciones para esto: los padres pueden incrementar su herencia para los hijos que ganan un bajo salario y reducirla para los de altos salarios; también puede deberse a la tendencia a casarse entre personas de la misma condición social o educativa (“assortative mating”) y a la persistencia en el tamaño de la familia.

La educación contribuye a la movilidad intergeneracional, aunque las diferencias en los niveles de educación persisten entre generaciones.

Varios factores contribuyen a la movilidad en el nivel educativo pero la educación y los ingresos de los padres tienen particular importancia. Corak (2006) muestra que existe una relación positiva entre el gradiente de los resultados cognitivos⁵ y la elasticidad

⁵ El autor utiliza estas medidas estimadas por Esping-Andersen (2004) basadas en resultados del International Adult Literacy Survey.

intergeneracional. Si la política pública trata de nivelar a los hijos de los más pobres (padres menos educados), entonces esta brecha no debería ser significativa, sin embargo, es mayor en los países de menor movilidad intergeneracional, sugiriendo que existen factores o diseños de políticas que son insuficientes para compensar las diferencias.

Existe evidencia de inmovilidad que se manifiesta en otros resultados, como la ocupación.

La ocupación persiste entre generaciones dependiendo de la educación, la raza y de la condición de migrante. Borjas (1992, 1995) ha analizado los grupos de inmigrantes en los EE.UU., estudiando la persistencia de los diferenciales de niveles socioeconómicos en grupos étnicos identificados a través del tiempo. En principio, se debería esperar que si las generaciones sucesivas se mueven o “regresan” al promedio de sus cohortes respectivas a la misma tasa que las generaciones nativas, el coeficiente *beta* debería ser similar entre inmigrantes y nativos. La persistencia medida para grupos étnicos (i.e. latinos, negros, asiáticos, etc.) comparados puede ser superior a la correspondiente para familias si existen externalidades o “efectos de vecindario” que operan al interior de los grupos. Con muestras de grupos inmigratorios, estos efectos pueden ser mejor medidos dado que los “efectos vecindarios” están más identificados.

Utilizando como medida del nivel socioeconómico del grupo étnico el valor promedio del prestigio ocupacional o ingresos de la ocupación dentro del grupo étnico de la generación del padre, los resultados encontrados son de una elevada persistencia. Para el prestigio ocupacional la persistencia total es de 0,64 con una contribución de 2/3 del efecto étnico. Para los ingresos, el *beta* es de 0,6 con la persistencia derivada del efecto grupal contribuyendo la mitad del valor.

Los beneficiarios de seguros de desempleo tienden a persistir en el tiempo en las familias, i.e. existe mayor probabilidad de que hijos de beneficiarios reciban subsidios que hijos de no beneficiarios.

En diversos trabajos se muestra evidencia de que las transferencias de ingresos a través de la política pública está asociada a menores ingresos de los hijos cuando son adultos, al igual que los ingresos derivados de activos y de ingresos laborales se correlacionan con hijos con mayores ingresos laborales (Corak y Heisz (1998)). Es decir, los programas de asistencia de ingresos tienden a resentir la capacidad de generación de ingresos de los hijos. Una explicación radica en un cambio de las preferencias de los hijos, dado que comienzan a ver esta fuente como legítima y sostenible. Otra explicación tiende a enfatizar la información obtenida por los hijos acerca de cómo acceder a los programas sociales lo que aumenta las probabilidades de conseguir transferencias para ellos mismos.

En general, los estudios que se sintetizaron hasta aquí, se han concentrado en los países de mayor desarrollo económico. Para los países en desarrollo la disponibilidad de datos suele limitar los alcances de estudios de este tipo. Entre los disponibles cabe mencionar el de Solon (2002) que encuentra que la elasticidad intergeneracional es más elevada en los países en desarrollo, citando estimaciones para Sudáfrica y Malasia.

En los países latinoamericanos, la evidencia también es escasa (ver también sección IV.1.). Una de las excepciones es el estudio llevado a cabo por Dahan y Gaviria (1999), quienes midieron la movilidad social a través del efecto que el ambiente familiar produce en los hijos. Básicamente hay dos formas de medir la movilidad social, a través de correlaciones intergeneracionales o a través de las correlaciones entre hermanos. La idea es que, si el ambiente familiar es importante, debería encontrarse una conexión entre la situación de los padres y la de los hijos o la de los hermanos entre sí.

Estos autores propusieron un índice de movilidad social para los países en desarrollo basado en la correlación de los resultados de la escolaridad entre hermanos. El índice intenta medir hasta qué punto la escolaridad puede ser explicada por el ambiente familiar: si hubiera perfecta movilidad social, dos hermanos no deberían tener una escolaridad diferente de dos personas cualesquiera tomadas aleatoriamente. Si hubiera poca movilidad, la escolaridad de los hermanos sería muy diferente al de una muestra aleatoria. Analizan 16 países latinoamericanos y los EE.UU. como país de referencia y encuentran que *la movilidad social es mayor en países con niveles de educación promedio más elevados y en aquéllos con mayores tasas de escolaridad y menos desigualdad de escolaridad*. En cambio, no encuentran correlación con los gastos públicos en educación como porcentaje del PBI y sólo encuentran una débil correlación con el PBI por habitante. Por último, existe una importante relación entre el nivel global de desigualdad del ingreso y el grado de asociación de la educación de los esposos.

Según estos autores, la movilidad es mayor (i.e. menor valor del índice) en los EE.UU. y en Costa Rica y es menor en Colombia, México y El Salvador. Para muchos países de América Latina más del 50% de la diferencia en escolaridad puede ser explicada por el ambiente familiar. Argentina se ubica con un índice por debajo de la mediana, con un valor cercano a 0,45, en la posición sexta entre los países de la región en orden descendente de movilidad, por debajo de los dos países mencionados anteriormente además de Perú, Uruguay, Paraguay y Chile.

En general, también se encuentra una relación inversa entre la desigualdad del ingreso y la movilidad: a mayor desigualdad menor movilidad. La excepción es Uruguay quien presenta una baja desigualdad y una moderada movilidad.

Los autores calcularon una medida de un sistema educativo insatisfactorio como una brecha educativa promedio para cada país. La medida es la diferencia promedio entre el grado educativo que le hubiera correspondido a un niño comenzando a la edad de 6 años y avanzara cada año un grado y el que efectivamente alcanzó. La medida de movilidad social está estrechamente relacionada con esta brecha: cuanto más insatisfactorio el sistema educativo menor la movilidad.

Por último, el “mercado matrimonial” tiene influencia sobre la movilidad intergeneracional. Por un lado, el matrimonio permite a algunas personas superar condiciones iniciales adversas. Por el otro, una alta asociación entre personas educadas reduce la movilidad social. Dahan y Gaviria (1999) encontraron que la asociación entre

esposos se diferencia menos entre países que la movilidad intergeneracional. También que esta diferencia de asociación ha declinado en el tiempo a juzgar por el grado de asociación entre matrimonios jóvenes y matrimonios mayores. No existe una correlación fuerte entre movilidad intergeneracional y asociación entre esposos y en cambio, se verifica correlación entre esta última y la desigualdad de ingresos.

Otro trabajo con aplicación a los países de la región latinoamericana es el de Behrman et al (2001), quienes se preguntaron si la notable desigualdad en la región es una consecuencia de falta de oportunidades para gran parte de la población debido a su ambiente familiar o si ésta se debe a características particulares de la persona que son independientes del ambiente familiar. Estos autores utilizan encuestas de hogares que incluyeron preguntas retrospectivas sobre condiciones de los padres y que estaban disponibles para cuatro países de la región: Brasil, Colombia, México y Perú. De esta forma pudieron examinar la transmisión del *nivel* de educación y ocupacional para estos países y lo compararon con los de los EE.UU. Los resultados indican que existe gran diversidad de situaciones entre los países latinoamericanos y que estas diferencias están asociadas con los niveles de escolaridad alcanzados a lo largo del tiempo y entre países.

También utilizaron un conjunto de encuestas de hogares más amplia para 19 países de América Latina y el Caribe y los EE.UU. para analizar la relación entre el ambiente familiar y el nivel educativo alcanzado. En este caso, el estudio se focalizó en jóvenes que residían en las viviendas de sus padres y el objetivo era estudiar el éxito educativo y el estímulo de la familia. Encontraron que la movilidad tiende a ser mayor en países donde los jóvenes alcanzan un mayor nivel de educación y en países donde se gasta más en educación.

El nivel educativo promedio alcanzado en América Latina se ha incrementado notablemente entre generaciones. Berhman et al muestran que en Brasil, partiendo de niveles educativos muy bajos, se ha duplicado el nivel educativo de los hijos respecto del de los padres. En Colombia el salto ha sido del 52%, en México del 76% y en Perú del 59%, mientras que en EE.UU. el cambio ha sido marginal.

La elasticidades intergeneracionales educativas son alrededor de 0,7 para Brasil y Colombia, 0,5 para México y Perú y 0,35 para los EE.UU. Entre géneros, en Brasil y en Colombia la movilidad intergeneracional es mayor entre mujeres mientras que en México y Perú es mayor entre los hombres.

En el análisis de la categoría ocupacional, se realiza la distinción entre dos amplias categorías: la primera (“cuellos blancos”) incluye a profesionales, técnicos, dueños de negocios y gerentes mientras que la segunda (“cuellos azules”) incluyen todas las demás profesiones. La evidencia encontrada por los autores indica que los EE.UU. nuevamente tiene la más alta movilidad ocupacional entre generaciones seguidas por Colombia, Brasil, Perú y México (para la Argentina ver más adelante, sección IV.3.).

Cuando se realiza la comparación a lo largo del tiempo entre distintas generaciones, se encuentra el mismo patrón en todos los países dado que *la movilidad se incrementa para*

las generaciones más jóvenes. Una primera estimación indica que un incremento de un año en el nivel educativo promedio alcanzado está asociado con una caída de 0,05 en la elasticidad intergeneracional.

Los autores señalan que, en general, la movilidad educativa parece ser más baja en Centroamérica que en Sudamérica, con la excepción de baja movilidad observada en Brasil y en Ecuador. *Argentina se encuentra en una situación de movilidad educacional por debajo de la media: con una elasticidad de 0,53 se ubica en el lugar 13 entre los 19 países.* El análisis temporal muestra que la elasticidad declinó durante los ochenta en América Latina y en los EE.UU. pero esta tendencia se revirtió en los noventa, especialmente en la región. El análisis econométrico realizado por los autores confirma que la movilidad es más alta en los países con mayores niveles promedio educativo pero no necesariamente se incrementa a lo largo del tiempo a medida que la escolaridad media se incrementa en el tiempo. Con evidencia más reciente, Conconi, Cruces et al (2007) observan un aumento de la movilidad intergeneracional, utilizando índices similares a los comentados, en la mayoría de los países de América Latina entre principios de los 90 y el presente. Destacan los casos de Brasil, Venezuela y Chile por su aumento y señalan que Venezuela, Chile, Perú y Argentina son los cuatro países con mayor movilidad en términos comparados.

La fuerte correlación entre escolaridad y movilidad sugiere que la educación es una herramienta poderosa para incrementar la movilidad a través de la provisión de educación pública (lado de la oferta) o a través de la remoción de restricciones financieras para permitir el acceso a la educación (lado de la demanda de inversión en capital humano). En el análisis econométrico los autores utilizan el gasto público en educación como porcentaje del PBI para medir el efecto por el lado de la oferta y el PBI por habitante para aproximarlos por el lado de la demanda. *Los resultados indican que un mayor gasto en educación está asociado con niveles sustancialmente mayores de movilidad intergeneracional: duplicando la participación del gasto público en educación incrementa la movilidad en 25%. Por otra parte, el nivel de desarrollo no tiene ningún efecto sobre la movilidad.*

Existe poca evidencia acerca de la relación entre el grado de desarrollo o ingreso per cápita de los países y la movilidad intergeneracional. Puede suceder que en sociedades con mayor nivel de desarrollo y con mercados de créditos más eficientes, la correlación se explique fundamentalmente por la transmisión de habilidades y no por oportunidades sin explotar (subinversión en capital humano). En cambio, resulta razonable asumir que *lo que prevalece en sociedades con pocas oportunidades para financiar la educación por parte de las familias (y no es compensada por la política pública) es una persistencia de ingresos explicada por las escasas oportunidades de invertir en capital humano, como factor principal.*

III.2. Factores que explican la persistencia de los ingresos entre generaciones.

Las teorías tradicionales de los factores que explican la persistencia de ingresos entre padres e hijos destacan los que pueden ser transmitidos de generación en generación. El punto de partida es lo que se ha denominado modelo dinástico, donde la utilidad o bienestar de los padres incorpora no sólo el consumo del que disfrutaban sino también el de sus herederos (Becker y Tomes (1979))⁶. De esta forma, los padres están preocupados por los ingresos y el consumo de sus herederos tanto como el de ellos mismos. Una forma de suavizar el consumo de sus herederos es a través de la inversión en capital humano y a través de la transferencia de riqueza en vida o por la herencia.

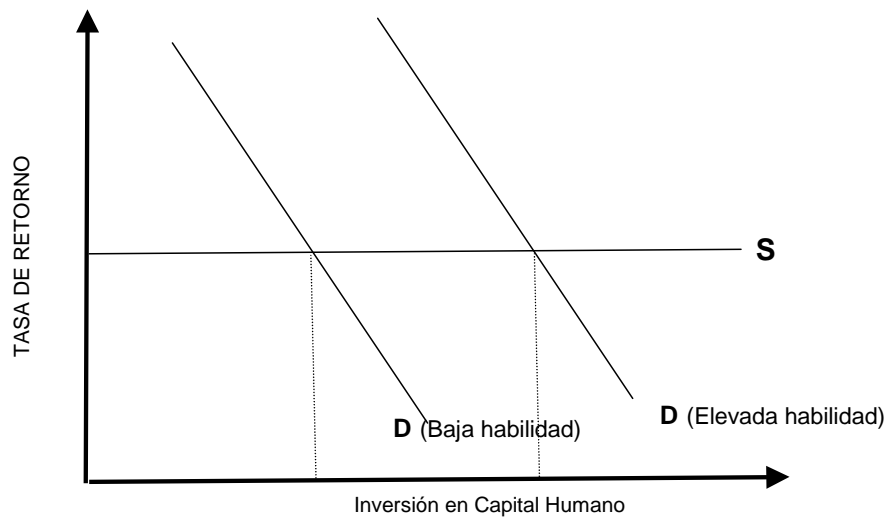
En el caso general cuando las habilidades productivas son generadas por cualquier proceso dinámico, la riqueza de largo plazo de cada familia puede variar con los shocks específicos de cada generación, pero el punto importante es que cada familia convergerá hacia un nivel de consumo fijo. *La predicción del modelo dinástico es que cualquiera sea la correlación de ingresos intergeneracionales, en el largo plazo la correlación intergeneracional del consumo debería ser completa (igual a uno).*

Grawe y Mulligan (2002), basados en el trabajo de Becker y Tomes (1979), presentan un interesante análisis de la inversión en capital humano, las habilidades y la movilidad intergeneracional. Se asume que las familias pueden legar a su descendencia activos financieros (que también puede ser deuda) o capital humano. La ganancia o remuneración por el capital humano es inicialmente muy superior al retorno financiero, aunque claramente la duración entre ambos es diferente. Por lo tanto, las familias comenzarán invirtiendo en capital humano hasta que los rendimientos de las inversiones adicionales se igualen.

Si las habilidades “heredadas” difieren entre familias, la inversión en capital humano en cada una de ellas será diferente. El siguiente gráfico muestra en forma simplificada los resultados que se encontrarán en una sociedad con personas con distintas habilidades. La curva horizontal representa la oferta de fondos a costo marginal constante del endeudamiento posible para invertir en capital humano, al nivel de la tasa de interés del rendimiento financiero (el costo de oportunidad). Las curvas de demanda representan el retorno marginal decreciente de la inversión en capital humano y, el hecho de que la demanda para personas con mayores habilidades esté más a la derecha indica cierta complementariedad entre habilidad (entendida de modo amplio) y capital humano.

⁶ En el trabajo clásico de Becker y Tomes (1979) se enfatiza que la ecuación de habilidad debe interpretarse en sentido amplio: la misma contiene las habilidades transmitidas genéticamente así como también la transmisión cultural de la familia.

Gráfico 2



Nótese que en una sociedad de este tipo, la riqueza de la familia no tiene ningún rol, si los hijos tienen las habilidades suficientes las familias se endeudan en caso de no poseer riqueza para invertir en educación. Como resultado, *la movilidad intergeneracional sólo dependerá de la transmisión de habilidades y no de la riqueza inicial.*

También, debido a que las habilidades están más correlacionadas para una persona a lo largo de su vida que para dos generaciones distintas, debería haber más movilidad intergeneracional (i.e. menos correlación) que movilidad de ingresos de una persona a lo largo del tiempo.

En este tipo de modelo dinástico, los padres tratarán de maximizar el bienestar no sólo propio, sino también de los descendientes. El resultado incluirá transferencias hacia los hijos para suavizar consumo entre generaciones. *Una implicancia de esta visión es que los hijos “más habilidosos” recibirán un mayor capital humano mientras que los “menos habilidosos” recibirán una proporción mayor de activos financieros en el intento de los padres de transferir consumos similares. También debería esperarse, debido a la nivelación del consumo entre generaciones, que el consumo tenga una correlación más elevada que el ingreso.* Si el altruismo no está correlacionado positivamente con la riqueza de los padres, el consumo no debería converger al promedio.

Sin embargo, esta concepción simplificada de la movilidad intergeneracional debe matizarse con el hecho de que las *restricciones al financiamiento* juegan un papel importante en la determinación de la transmisión de capital humano.

En efecto, estos resultados asumen mercados de capitales perfectos, donde los padres pueden endeudarse si no tienen riqueza para invertir en capital humano de sus hijos. Loury (1981) fue el primero que introdujo restricciones crediticias al modelo de movilidad intergeneracional dinástico.

En el modelo dinástico y en ausencia de restricciones crediticias, los ingresos laborales son exclusivamente determinados por las habilidades heredadas. La falta de acceso al crédito genera un vínculo entre el desarrollo de las habilidades y la riqueza familiar: las familias pobres ya no pueden financiar la inversión en capital humano de sus hijos. Como consecuencia, la transmisión de riqueza no sólo contribuye a hacer más persistente entre generaciones tanto los ingresos no laborales como el consumo sino también los ingresos laborales (i.e. sólo los ricos pueden educarse).

En efecto, las familias con riqueza pueden financiar la educación de sus hijos hasta que el beneficio de adquirir la educación se iguale al costo de usar esos fondos en otros destinos útiles para la familia, mientras que para las familias pobres no llegan a desarrollarse totalmente las habilidades de los hijos. Nótese que ante una caída temporaria del ingreso, aquellas familias (pobres) que no tienen posibilidades de endeudarse sólo tienen por opción reducir la inversión en capital humano por lo que la desigualdad intergeneracional tendería a reproducirse en el tiempo. Una de las implicancias del modelo de Becker y Tomes con restricción crediticia es que los ingresos de las familias pobres tienden a llegar al promedio de la sociedad a una tasa más lenta que las familias ricas⁷.

En economías con mercados financieros apropiados, la movilidad intergeneracional tenderá a ser mayor que en economías con sistemas poco desarrollados y la riqueza o pobreza de los padres se desvinculará de la suerte de los hijos⁸.

La restricción crediticia determina que la distribución de la riqueza heredada no sea maximizadora del producto. Esta restricción es una de las razones que justifica la redistribución de fondos públicos para dar acceso a la educación.

Tal como lo señala Piketty (2000), las mismas razones de problemas de información y de incentivos que explican la existencia de restricciones crediticias también implican que los gobiernos deberían ser prudentes a la hora de mejorar el funcionamiento de los mercados financieros. Las teorías modernas de las imperfecciones crediticias sugieren políticas correctivas pro-mercado, tales como un sistema transparente de subsidios educativos.

Solon (2004) presenta una versión diferente del modelo clásico de Becker y Tomes con el objeto de entender qué otros factores influyen en la correlación intergeneracional. En el largo plazo, la correlación se incrementa con las habilidades transmitidas, con la eficiencia de la inversión en el capital humano y con los beneficios a la educación,

⁷ Esto es, tienen una correlación de ingresos entre padres e hijos más elevada que las familias ricas.

⁸ Aghion y Bolton (1997) modelaron una economía donde la acumulación de capital lleva a menores tasas de interés, por lo que la restricción crediticia se vuelve menos importante con el tiempo, aumentando la movilidad social y reduciendo la desigualdad.

mientras que decrece con la progresividad de la inversión pública en capital humano (educación, salud, etc.). Esos mismos factores pueden explicar las diferencias en la desigualdad de ingresos vinculando indirectamente estos dos fenómenos.

Bjorklund y Jantti (1997) han comparado el comportamiento en los EE.UU. con los países escandinavos y muestran que la movilidad intergeneracional parece depender menos del ambiente familiar y de los ingresos en estos últimos países debido a la existencia de un sistema de educación pública. La misma evidencia se ha encontrado para Canadá, donde la educación pública ha tendido a incrementar la movilidad intergeneracional a bajos niveles de ingreso (Grawe (2002)).

Para los EE.UU., Mulligan (1997) con datos de panel longitudinales, comparó la correlación intergeneracional de ingresos laborales y de consumo de aquellos que recibieron transferencias financieras de sus padres a la edad de 30 años con la de aquellos que no las recibieron y encuentran que la correlación no es significativamente diferente entre los dos grupos. Es decir, no habría importantes restricciones crediticias para financiar la educación en este país.

Otra consecuencia de la existencia de la restricción crediticia es la existencia de la trampa de la pobreza: las familias con niveles iniciales de riqueza más bajos pueden permanecer pobres para siempre. Para que exista trampa de la pobreza, a la existencia de restricciones crediticias se le debe sumar la existencia de un nivel mínimo de inversión de capital humano para que la misma tenga rentabilidad. Si este umbral no existiese, las “dinastías” más pobres podrían ir invirtiendo de a poco lo que les permitiría salir del círculo de la pobreza lentamente. (Galor y Zeira (1993)).

La experiencia muestra que el nivel de educación alcanzado está significativamente correlacionado entre generaciones. *Lo que aún se discute es la importancia de la crianza diferencial que pueden ofrecer padres educados*⁹. Más allá de esa discusión, entre los países de la OECD se ha encontrado que la educación alcanzada persiste entre las generaciones pero que la magnitud de asociación varía entre los distintos países, siendo más fuerte en Irlanda, Polonia y Holanda mientras es menos marcada en Australia y Reino Unido. También la correlación es más elevada para los padres de más alto nivel de educación y para padres que para madres.(D’Addio (2007)).

El origen familiar tiene una influencia notable en el nivel de educación alcanzado por los hijos. Así, por ejemplo, se ha encontrado que el tipo de ocupación de los padres tiene un enorme efecto sobre el grado educativo alcanzado por los hijos. También la constitución de la familia, dado que hijos de hogares monoparentales suelen mostrar resultados educativos menos alentadores.

⁹ Esta discusión también incluye la importancia de las habilidades heredadas genéticamente, cuya influencia no aparece controlada apropiadamente en algunos estudios. Para Bowles y Gintis (2002), la notable similitud de ingresos que existe entre hermanos mellizos sería una evidencia de que la genética cumple un rol en la generación de ingresos de las personas. Este tema es aún fuente de análisis y discusión en ciencias como la neurobiología y la psicología.

Debido a que las habilidades “heredadas” generalmente están correlacionadas con los padres de altos ingresos, se ha sugerido que las restricciones crediticias no afectan la inversión en educación para las familias ricas.¹⁰ En la evidencia internacional, *los sectores más afectados para invertir en educación de sus hijos son los de ingresos medios* (Corak y Heisz, 1996).

Estos resultados de transmisión de habilidades entre generaciones llaman la atención sobre el alcance de las políticas públicas. ¿Igualar el terreno implica que no debería haber correlación entre los ingresos de los padres y de los hijos? Esto podría significar perturbar importantes valores de la vida familiar y de la vida privada que estarían comprometidos por el intento de desconectar las fortunas de los padres y de los hijos completamente.

Grawe y Mulligan (2002) definen a lo hereditario como a las habilidades que son transmitidas automáticamente desde padres a hijos sin la concurrencia de incentivos o desincentivos. Un análisis basado en incentivos permitiría entonces adecuar la eficiencia de las políticas públicas, definiendo el margen para mejorar la situación intergeneracional a través de políticas del gobierno.

Además, Bowles y Gintis (2002), agregan que políticas con un diseño adecuado podrían ayudar a modificaciones del ambiente. Los autores citan como ejemplo la estatura de las personas, que es altamente heredable pero que se ha ido modificando a lo largo del tiempo con las condiciones del ambiente.

La idea de que las habilidades productivas se transmiten a través de las familias ha sido por largo tiempo estudiado por los sociólogos. La teoría del grupo de referencia apunta a la idea de que las personas comparan sus logros sociales con los del grupo de referencia de los cuales provienen. Como consecuencia, las personas provenientes de clases sociales más bajas están menos motivadas para realizar inversiones en capital humano que las de clases sociales más altas. En consecuencia, la motivación del *nivel socioeconómico* tiende a amplificar la persistencia de la desigualdad a través de las generaciones.¹¹

Además de la transmisión de habilidades para generar ingresos laborales, los ingresos derivados de los activos también pueden ser pasados de generación en generación. *La evidencia internacional sugiere que la correlación intergeneracional de riqueza es mayor que la que corresponde sólo a los ingresos laborales*. Varios factores pueden explicar esta correlación de riqueza: factores institucionales y fiscales que favorecen la transferencia; factores demográficos tales como el matrimonio y las tasas de natalidad; factores sociales tales como los matrimonios entre cónyuges con similares capacidades de generar ingresos; e incluso la misma actitud hacia el ahorro y el riesgo.

¹⁰ La intuición también indica que la riqueza familiar ayuda a la formación de habilidades. En particular, desventajas que se transmiten genéticamente (por ejemplo, visión reducida) puede ser superada más fácilmente por las familias ricas (por ejemplo, a través de la medicina o tratamientos).

¹¹ Una teoría relacionada asume que las tasas de descuentos entre familias tienden a ser diferentes. Las familias más pacientes tienden a ser cada vez más ricas y las menos pacientes cada vez más pobres.

La transferencia de riqueza entre generaciones tiene importantes efectos directos e indirectos para los ingresos de los hijos. El efecto directo más evidente es que la riqueza genera rentas que aumentan el ingreso de las generaciones posteriores. Los efectos indirectos pueden provenir a través de un mayor ingreso permanente derivado de un mejor acceso a la salud, nutrición, educación, vivienda y vecindario. Por ejemplo, Boehm y Scholttmann (1999) han señalado que los hijos de padres propietarios tienden a alcanzar un mayor nivel educativo y un ingreso permanente más elevado (ver sección IV.4.3, más adelante).

Un efecto importante de las transferencias de riqueza es que alivian las restricciones financieras. Esto se aplica tanto para la inversión en capital humano como al acceso a la vivienda.

La transferencia intergeneracional de riqueza hace que el consumo y los ingresos totales sean más persistentes entre generaciones que los ingresos laborales. *Sin embargo, debe notarse que, contrario a la creencia general, gran parte de esta persistencia, al menos el 70%, está explicada por la desigualdad en los ingresos laborales* (Piketty (2000)).

Relación con la desigualdad de ingresos: Está claro que no es lo mismo movilidad intergeneracional que desigualdad de ingresos, aunque existe una relación estrecha entre los factores que explican ambos conceptos. Los factores que determinan la correlación de ingresos (no el *beta*, ver recuadro) están relacionados con los que causan un mayor o menor grado de desigualdad de ingresos. En términos generales, se encontrará también que la desigualdad de los ingresos medida por los ingresos laborales será inferior a la desigualdad de ingresos medida por la riqueza total y que si la herencia es creciente con el ingreso, la desigualdad de ingresos y algún grado de inmovilidad intergeneracional tenderán a mantenerse en el tiempo. Reforzando esta idea, la desigualdad de riquezas persistirá en el largo plazo si se supone que los ingresos laborales están desigualmente distribuidos. La intuición es que al ser la transmisión de riqueza una función de los ingresos totales, si los ingresos laborales no son uniformes, contribuyen a una desigual distribución de riqueza en el largo plazo. También si los tamaños de las familias son diferentes, la desigualdad puede persistir. Por ejemplo, si las familias pobres tienden a tener más hijos que las familias más ricas, la riqueza se va dividiendo cada vez más rápido entre los pobres por lo que en el largo plazo la desigualdad tiende a persistir.

En la mayoría de los países existe cierto grado de intervención redistributiva que tiende a moderar los efectos de la desigualdad de ingresos laborales o totales. Es probable que tal tipo de intervención tenga efectos en el nivel de las herencias. A su vez, los efectos dependerán del tipo de comportamiento familiar con respecto a la herencia que se asuma: en el caso de que las herencias sean la consecuencia no deseada del ahorro por motivos de precaución y del ciclo de vida de las personas, los impuestos a la herencia no tendrán efectos. Por otra parte, si las herencias son motivadas principalmente por altruismo, el efecto de los impuestos puede ser sustancial. La evidencia empírica no es concluyente al respecto.

En el caso especial en que las herencias entran directamente en la determinación de la satisfacción de los padres, no necesariamente los impuestos a la herencia reducen los niveles deseados, dado que los efectos pueden ser positivos o negativos, dependiendo del grado de sustitución entre el consumo de los padres y la herencia. Si la sustitución es perfecta (ambos destinos de los fondos son equivalentes para el padre), un impuesto a la herencia reduce a ambos en forma similar y la distribución del consumo presente y de la herencia deseada no cambia.

Pero si el mecanismo de la satisfacción paterna es del tipo dinástico, los impuestos a la herencia tienen efectos negativos sobre la acumulación del capital. Sin embargo, si se introduce el crecimiento económico, no es obvio que la redistribución reduzca el bienestar dado que se está reduciendo el ingreso de las generaciones futuras más ricas a cambio de las presentes.

De acuerdo con Becker y Tomes (1986), si hay impuestos a la herencia a una tasa uniforme (y baja), las familias tendrán un menor incentivo a invertir en activos financieros y uno mayor en capital humano. Debido a que la tasa de retorno bruta de los activos financieros aumentaría para la macroeconomía por competencia con el capital humano, no debería esperarse cambios en la movilidad en el consumo ni en los ingresos. Por otro lado, si la tasa es progresiva, puede resultar en menor movilidad social a través de los ingresos laborales si los padres de altos ingresos cambian la herencia invirtiendo en capital humano. El efecto neto sobre la movilidad del consumo es el de generar un aumento entre generaciones, dado que algunos padres afectados por el impuesto decidirán transferir parte de su consumo a la siguiente generación a través de un mayor capital humano; así se evita que la transferencia de capital financiero al final de sus vidas sea alcanzada por el impuesto.

Recuadro 2

Movilidad y desigualdad:

De la ecuación de ingresos de los hijos explicada por los ingresos de los padres, expresados ambos en logaritmos, la correlación intergeneracional de ingresos (CII) es igual a la elasticidad intergeneracional de ingresos multiplicada por la razón de las desviaciones estándares de ingresos en las distintas generaciones.

$$\beta_y \frac{\sigma_{y_{t+1}}}{\sigma_{y_t}} = \rho_y$$

Al estar los ingresos expresados en logaritmo natural, σ se convierte en una medida de la dispersión de los ingresos o de desigualdad. Nótese que la correlación de ingresos es igual a la elasticidad intergeneracional en la medida que $\sigma_{y_t} = \sigma_{y_{t+1}}$, es decir, cuando la desigualdad del ingreso no cambia entre generaciones. En cambio, la elasticidad será mayor que la correlación de ingresos cuando la distribución del ingreso empeore entre generaciones, esto es, $\sigma_{y_t} > \sigma_{y_{t+1}}$. Por lo tanto, la medida de la elasticidad intergeneracional del ingreso es una medida que no es afectada por cambios en la desigualdad, mientras que la correlación intergeneracional de ingresos sí lo es.

Los factores que determinan la correlación de ingresos están relacionados con los que causan un mayor o menor grado de desigualdad de ingresos medida por su varianza. En un momento t , la varianza de los ingresos es igual a:

$$Var(y) = v^2 Var(a_i) + r^2 Var(w_i) + v.r.2Cov(a_i, w_i)$$

Por lo que en la medida en que no exista una correlación negativa entre la riqueza transmitida (w) y la habilidad (a), la desigualdad de los ingresos medida por los ingresos laborales será inferior a la desigualdad de ingresos medida por la riqueza total.

Si adicionalmente se asume que la riqueza transmitida es una función creciente del ingreso, $S(y)$, supuesto nada alejado de la realidad, se obtiene la siguiente ecuación de transición para el ingreso total:

$$y_{it+1} = v_{t+1} + r_{t+1} S(y_{it})$$

Lo que significa que aún cuando las habilidades no sean transmisibles, la desigualdad del ingreso tenderá a perpetuarse a lo largo de las generaciones, y la correlación intergeneracional de ingresos totales será positiva (y mayor que la correlación de ingresos laborales).

¿Debería esperarse que las herencias generen desigualdad y persistencia en el largo plazo? Todo depende de $S(y)$. Si la función de herencia es cóncava (a mayor riqueza menor cantidad marginal dejada en herencia) y no hay diferencias de habilidades, se puede demostrar que en el largo plazo la desigualdad tenderá a declinar lentamente en el tiempo y que cada familia alcanzará eventualmente la misma riqueza en el largo plazo. La intuición detrás de esta afirmación es que al crecer la riqueza tiende marginalmente a heredarse menos por lo que la riqueza se va reduciendo a lo largo de las generaciones.

Si el supuesto de concavidad de la función de ahorro es reemplazado por uno de convexidad (la tasa de ahorro de los ricos es mayor), en el largo plazo la desigualdad de ingresos tenderá a persistir.

Aún si se supone la ausencia de funciones de ahorro convexas y de diferentes tasas de fertilidad, la desigualdad de riquezas persistirá en el largo plazo si se supone que los ingresos laborales están desigualmente distribuidos. La intuición es que al ser la transmisión de riqueza una función de los ingresos totales, si los ingresos laborales no son uniformes, contribuyen a una desigual distribución de riqueza en el largo plazo. Por ejemplo, si las habilidades son perfectamente transmitidas entre generaciones (caso extremo de $\rho=1$), la distribución de riqueza en el largo plazo amplifica a la desigualdad del ingreso laboral. En otro caso, cuando las habilidades son aleatorias en cada generación, en el largo plazo la varianza de la riqueza será una función de la varianza de los shocks de habilidad σ_ε . En este último caso, la desigualdad del ingreso total es mayor que la de los laborales aunque la persistencia intergeneracional de estos últimos sea nula.

En términos generales, si se supone una transmisión positiva de habilidades, la correlación entre riqueza y habilidad será positiva en el largo plazo, de forma que la varianza de los ingresos totales siempre será superior a la de los ingresos laborales.

Si los ingresos laborales fueran iguales y con funciones de ahorro cóncavas, en el largo plazo se tendería a la igualdad total de riqueza. Sin embargo, en un contexto más realista con desigualdad de ingresos laborales, la economía tiende a una situación de persistente desigualdad de la riqueza.

III.3. El margen de la política económica en la movilidad intergeneracional de ingresos

Tal como lo afirma Stokey (1996), el hecho de que se hable de igualdad de oportunidades en lugar de igualdad de resultados implica que se está dispuesto a aceptar cierto grado de desigualdad. En parte esto es así porque se asume que los incentivos económicos son necesarios para inducir a la gente a realizar esfuerzos.

Stokey señala que se puede afirmar que una sociedad provee igualdad de oportunidades cuando el éxito económico es fundamentalmente impredecible sobre la base de las características de la familia de origen. Aún así, habrá diferencias significativas en los ingresos entre individuos debido a diferencias en habilidades, esfuerzo laboral, suerte, etc. Al contrario, cuando el éxito es predecible sobre las bases del origen familiar, el accidente de nacer en una determinada familia determinará el suceso económico vulnerando la igualdad de oportunidades.

Los resultados de movilidad intergeneracional entre los países desarrollados no proveen evidencia definitiva acerca de los mecanismos que asegurarían la igualdad de oportunidades. Lo que sí se muestra es que las relaciones son más complejas que las sostenidas por las posiciones extremas que, de un lado, confían en el funcionamiento libre del mercado para generar igualdad de oportunidades, y del otro, creen que es necesaria una política de fuerte intervención para lograrlo.

Varios aspectos tienden a morigerar las posiciones. En primer lugar, *cabe preguntarse si hay un nivel socialmente óptimo de movilidad de largo plazo*. Tal como lo sugiere Piketty (2000), cualquiera sea el grado de movilidad, podrían existir incluso argumentos suficientes para no intervenir. Por ejemplo, si como en Becker y Tomes (1986), se interpreta la *alta* movilidad intergeneracional como una consecuencia de la escasa habilidad transmitida de generación en generación (en ausencia de fallas de mercado) y, por otra parte, se interpreta la *baja* movilidad intergeneracional como consecuencia de elecciones eficientes de los padres y del mercado, se podría concluir que intervenir podría derivar en una pérdida de bienestar para la sociedad.

Sí, por otro lado, se considera una alta movilidad intergeneracional como un valor social en sí mismo, podría existir espacio para intervenir, aún cuando pudieran existir costos redistributivos al buscar modificar el resultado normal del mercado.

Por una parte, los factores que determinan la movilidad intergeneracional influirán en la forma que adopten las políticas. En efecto, si los principales factores de transmisión de ingresos se generan en el seno de la familia (habilidades, actitudes, etc.), el margen de política económica estará más limitado que si la causa de una elevada elasticidad (baja movilidad) proviene de la falta de acceso al financiamiento para la inversión en capital humano o de la herencia de riqueza entre familias.

Corak (2006) identifica tres vías de influencia de los padres sobre el éxito laboral de los hijos cuando el problema no es el financiamiento de la educación. En primer término, a

través de las conexiones sociales que facilitan el acceso a la educación y a las oportunidades laborales; en segundo lugar, a través de la cultura familiar y la inversión que influyen en sus capacidades laborales, en sus creencias y en la motivación y; por último, a través de la transmisión genética de habilidades. Las políticas públicas deberían elegir sus objetivos entre estos factores, siempre que los problemas de financiamiento hayan sido resueltos. El objetivo más general, de hacer que los ingresos de los hijos sean completamente independientes de los ingresos de los padres representaría un extremo que podría requerir un grado de intervención en las vidas familiares que la mayoría de las sociedades consideraría inaceptable.

Swift (2002) ha planteado una interesante discusión sociológica acerca de si lo ideal es una perfecta movilidad, en el sentido de que exista aleatoriedad entre el resultado final y el punto de partida de una persona. Existen argumentos que ponen en tela de juicio que esta situación sea ideal. Por ejemplo, *si la movilidad descendente es menos deseable que la movilidad ascendente desde el punto de vista de una función de bienestar social agregada, entonces la situación de máximo bienestar sería una de nula movilidad intergeneracional*. En efecto, si se considera el crecimiento económico, ese solo hecho permite mayores posibilidades de consumo a las generaciones posteriores y un bienestar agregado mayor sin necesidad de movilidad. También debe considerarse que las preferencias pueden llevar a que ciertas personas puedan elegir profesiones de menor paga o incluso que las preferencias dependan del contexto familiar. En este último caso, la intervención del gobierno para modificarlas implicaría perturbar aspectos privados de las familias.

Corak (2006) categoriza a las políticas de igualdad de oportunidades en dos, políticas de transferencias de ingreso y políticas de inversión.

Las políticas sociales y redistributivas pueden ser vistas como tendientes a reducir la brecha de ingresos entre padres, de forma que para una misma elasticidad, los descendientes converjan más rápidamente al promedio. Sin embargo, la eficacia de estas políticas se basa en los supuestos de que el ingreso de los padres tiene el mismo impacto sobre sus hijos independientemente de su origen y en que existe una relación lineal entre los ingresos de los padres y de los hijos cualquiera sea el decil de la distribución a la que pertenezcan. En contraste con esta idea, *en diversos trabajos se muestra evidencia de que las transferencias de ingresos a través de la política pública se asocian a menores ingresos laborales de los hijos cuando son adultos* (Corak y Heisz (1998)). Es decir, los programas de asistencia de ingresos no mejoran la capacidad de generación de ingresos de los hijos.

La evidencia también muestra que los países con generosos sistemas de ayuda social la condición de beneficiario de transferencias del seguro social (e.g. seguro de desempleo) tiende a persistir entre generaciones. Por ejemplo, se ha estimado que para Canadá hay una diferencia de 10 puntos porcentuales en la probabilidad de tener seguro de desempleo entre quienes tuvieron padres con seguro y aquellos que no los tuvieron, en buena medida explicado por el aprendizaje social experimentado en el seno familiar. En cambio, no se ha detectado que la diferencia pueda ser explicada por este último factor en el caso de

Suecia (Corak et. al. (2004)). *Estos resultados sugieren que el diseño del programa social tendría un rol importante en determinar esta correlación.*

También la evidencia encontrada en algunos estudios indican que la movilidad es significativamente más baja para los estratos más bajos y más altos de ingresos. *Esto implica que aumentar el ingreso de los padres pobres no necesariamente se traducirá en incrementos de los ingresos de los hijos.*

Corak (2006) , basado en estimaciones de Esping-Andersen (2004), concluye que gran parte de la estimulación para un buen desempeño laboral se encuentra en los primeros años de vida de una persona y, por lo tanto, si bien la extensión de la educación puede haber dado importantes beneficios a la sociedad, los mismos son decrecientes. Incluso, el hecho de que los hijos de las familias pobres no asistan a la educación superior puede deberse a que la inversión crucial para asistir a la universidad se realiza en edad temprana. Resulta ineficiente, de esta forma, *apuntar con un política educativa al nivel superior para igualar las oportunidades cuando la restricción se encuentra en los niveles educativos básicos.*

Para Stokey(2006), la alta persistencia es sugerente de que existe una sustancial subinversión en educación, dado que aumentando la calidad de la educación para los hijos de las familias más pobres podrían mejorar tanto la equidad como la eficiencia.

La inversión temprana y sostenida en los niños y en las familias pueden ser de gran ayuda. Particularmente tiene un rol importante la educación, el cuidado y la atención de la salud temprana en la niñez (ver sección V.más adelante). Las transferencias financieras y en especie a los padres son importantes en la medida en se apliquen a un mejor cuidado y atención de los hijos (D'Addio, 2007).

La identificación de los factores de la movilidad intergeneracional no necesariamente implica que la política pública deba dirigirse a eliminarlos. *Lo que la política pública debe tratar de remover es la transmisión de desventajas y no la de ventajas entre padres e hijos.* Muchos de los aspectos transmitidos desde los padres hacia los hijos son altamente deseables y las familias invierten tiempo y dinero en la preparación de la vida de sus hijos. Un cúmulo de razones, muchas ilustradas hasta aquí, aconsejan extrema prudencia en el diseño de las políticas públicas que enfoquen el tema de la movilidad, dado los riesgos de desconocimiento y la complejidad de los mecanismos sociales por detrás de los resultados.

IV. La movilidad social en la Argentina

IV.1. La movilidad intergeneracional en perspectiva ¹²

El estudio de la movilidad entre generaciones se vincula, generalmente, a la idea de movilidad de ingresos. Además, la literatura también ha abordado el estudio de la movilidad intergeneracional en el trabajo (ocupacional) y de la acumulación de capital humano a partir de la educación. En el capítulo anterior se han revisado los estudios internacionales y los disponibles para América Latina y se estableció un punto de partida para el análisis de la evidencia de la Encuesta de Movilidad Social, FIEL 2007, preparada para este estudio. Los detalles de esa encuesta se presentan en el Anexo correspondiente, al final del libro.

En todas estas variantes del análisis de la movilidad intergeneracional subyace el interrogante de en qué medida distintos entornos familiares y circunstancias objetivas, en conjunción con el esfuerzo individual, permiten que las personas se ubiquen en una posición socioeconómica diferente de la que tuvieron sus padres en términos de ingreso, educación o nivel de los puestos de trabajo que ocupan.

A diferencia de los diagnósticos de pobreza y distribución del ingreso que, generalmente, observan a una persona en un momento del tiempo, el objetivo de las mediciones asociadas a la transmisión intergeneracional, es observar la evolución dinámica de los individuos entre generaciones. En economías donde la transmisión intergeneracional es baja, las oportunidades de ascenso (descenso) dependen más del propio esfuerzo, es decir, hijos de padres pobres tienen una mayor posibilidad de resultar adultos ricos, y viceversa.

En la sección anterior se ha mencionado ya el uso de la elasticidad intergeneracional de ingresos, *beta*, como medida sintética para reflejar la persistencia de los ingresos entre padres e hijos.

Basado en esta nutrida discusión sobre transmisión intergeneracional de ingresos, cuya motivación principal es la evaluación de la vigencia de la igualdad de oportunidades en una sociedad, se ha abordado la medición de *beta* buscando refinar su cálculo, para evitar que resulte afectado por influencias ajenas al fenómeno que se quiere analizar. Uno de los controles más usuales se refiere a la existencia de patrones diferentes de ingresos a lo largo del ciclo de vida de las personas ¹³. Para eliminar la influencia de esos patrones se incorpora la edad del padre y del hijo a la estimación. Del mismo modo, otros controles asociados a la circunstancia del hogar de origen del individuo o a la situación actual del individuo, suelen ser tomados en consideración.

¹² Guillermo Bermúdez elaboró esta sección y coordinó la construcción de la amplia base de datos que se utilizó para este estudio.

¹³ En FIEL (2005) se mostró que el perfil de ingresos alcanza su máximo para los jefes de hogar del Aglomerado Gran Buenos Aires, a los 44 años.

Como ya se detallara, la literatura empírica ha registrado como un hecho estilizado la existencia de una fuerte transmisión intergeneracional de ingresos de los padres a los hijos. Solon (1999) estima una *beta* en el rango de 0.20 a 0.50. Abul Naga (2000), sintetiza estudios previos en los que se encuentra que la *beta* se halla comprendida en un rango que va de 0.34 a 0.69.

Por su parte, la literatura más reciente se ha dirigido a la medición de la evolución temporal de la *beta* por cohortes, es decir, por grupos ordenados por edad a lo largo del período que se estudia (véase Aaronson y Mazumder, 2007). En esos ejercicios se busca observar cómo distintos fenómenos afectan la transmisión intergeneracional de ingresos en el tiempo. Por ejemplo, los aumentos de los rendimientos monetarios de la educación pueden determinar una menor persistencia de los patrones socioeconómicos de padres a hijos en la medida que el esfuerzo educativo esté ampliamente difundido en la sociedad.

A continuación se presenta un primer resultado para la Argentina para la transmisión intergeneracional (*beta*). En cuanto a los detalles que aseguran la consistencia del cálculo, con el objeto de evitar los sesgos asociados a las diferencias en los perfiles de ingreso a lo largo del ciclo de vida, el relevamiento de la encuesta se realizó entre generaciones sobre el mismo rango etario, y en este cálculo se sumaron las edades, como controles, para la estimación de *beta*.

Para aproximar la medida del ingreso permanente¹⁴ se construyó un índice de nivel socioeconómico (NSE) que sintetiza la situación patrimonial, educativa y de empleo para cada uno de los encuestados.¹⁵ El uso del ingreso permanente reduce el sesgo hacia niveles de persistencia mayores obtenidos con información de ingresos corrientes.

Los resultados muestran que la elasticidad intergeneracional de ingresos está en torno al 0.51 para nuestro país¹⁶. Si bien ya se ha advertido que las comparaciones internacionales ocultan problemas importantes debido a las diferencias metodológicas, se han seleccionado algunos valores de *beta* que se consideraron comparables y que se muestran en el cuadro a continuación.

¹⁴ La aproximación utilizada en la literatura resulta compleja para la Argentina en virtud de su alta inestabilidad económica, lo que dificulta la captura de información confiable en retrospectiva.

¹⁵ Ejercicios similares han utilizado los índices de Duncan y el “Hodge-Siegel-Rossi score of occupational prestige”.

¹⁶ El resultado corresponde al caso de los jefes de hogar entre 35 años y 55 años. Cuando la estimación se realiza para todo el rango de edad del jefe de hogar de la encuesta, la estimación de la *beta* alcanza un valor de 0.46, confirmando las observaciones realizadas en la literatura sobre la subestimación de *beta* cuando las observaciones entre generaciones corresponden a distintas etapas del ciclo de vida. En ambos casos las estimaciones resultan estadísticamente significativas. En cuanto a los detalles de la medición que aseguran la consistencia del cálculo, debe tenerse en cuenta que con el objeto de evitar los sesgos asociados a las diferencias en los perfiles de ingreso a lo largo del ciclo de vida, el relevamiento de la encuesta se realizó entre generaciones sobre el mismo rango etario, y en este cálculo se sumaron como controles las edades para la estimación del *beta*. Para aproximar la medida del ingreso permanente¹⁶ se construyó un índice de nivel socio-económico que sintetiza la situación patrimonial, educativa y de empleo para cada uno de los individuos; los efectos de cohorte fueron controlados en la estimación. El uso del ingreso permanente reduce el sesgo hacia niveles de persistencia mayores obtenidos con información de ingresos corrientes. Una observación con respecto a este ejercicio es que los resultados de persistencia pueden ser menores porque los niveles socioeconómicos pueden estar influenciados por la herencia que es importante sólo en los tramos altos de la distribución del ingreso, mientras que los ingresos laborales son relevantes para toda la escala. Esto puede sesgar los resultados a la baja, reflejando mayor movilidad.

Cuadro 6
Elasticidad Intergeneracional de Ingresos
Comparación internacional de estimaciones seleccionadas

País	Elasticidad Intergeneracional (<i>B</i>)
México 1/	0.68
Argentina	0.51
Reino Unido 2/	0.50
Chile 1/	0.47
Estados Unidos 2/	0.47
Francia 2/	0.41
Alemania 2/	0.32
España 3/	0.32
Suecia 2/	0.27
Malasia 4/	0.26
Canadá 2/	0.19
Finlandia 2/	0.18
Noruega 2/	0.17
Dinamarca 2/	0.15
Australia 5/	0.14

Fuente: Elaboración propia en base a 1/ Torche (2007); 2/ Corak (2006); 3/ Hugalde (2004); 4/ Solon (2002); 5/ Leigh (2006).

Según estos resultados, la Argentina se encontraría en una mejor situación que México, aunque por detrás de Chile, en términos de movilidad intergeneracional. En la tabla anterior se observa que los países escandinavos registran una menor persistencia entre los europeos, al tiempo que todos ellos ofrecerían una mayor movilidad intergeneracional que los Estados Unidos. Canadá posee una estimación de *beta* comparable a los países escandinavos y su valor se encuentra por debajo de la estimación para Malasia. Australia es el país incluido en la tabla para el cual la persistencia intergeneracional resulta ser menor.

El cuadro anterior también permite interpretar que en la Argentina, si los ingresos de un padre eran el doble de la media de su generación, los de su hijo serán 1,42 veces y los de su nieto, 1,19 veces las medias de sus correspondientes generaciones. En la tercera generación, los ingresos de los descendientes habrán “regresado” casi al promedio (menos del 10% de diferencia con el promedio), si sólo operara sobre ellos la influencia familiar. Para México, la persistencia de ingresos se extiende hasta una cuarta generación. En cambio, para los países escandinavos y Australia, en la segunda generación ya no existen influencias del ingreso de los antepasados. Una lectura

alternativa de estos resultados implica que en los países escandinavos y Australia, una familia puede ver converger su ingreso hacia el promedio y pasar de una condición de “pobre a rica” y viceversa en tan solo una generación; mientras que la mayor persistencia de ingresos en nuestro país determina que la condición de “pobre o rico”, medida a partir del ingreso promedio, pueda revertirse con más lentitud en términos de generaciones, si sólo primara el factor de familia de origen.

Correlación Intergeneracional: Alternativamente a la estimación de *beta*, algunos autores han optado por la medición del coeficiente de correlación intergeneracional de ingresos (CII) (Aaronson y Mazumder (2007)). Las medidas de *beta* y CII pueden mostrar patrones diferentes en el tiempo, dado que la CII es una medida de cambio en la posición en la distribución de ingresos de una generación a otra, mientras que *beta* muestra la cuantía en la cual los ingresos persisten entre generaciones. La CII refleja en qué medida una generación replica la posición en la distribución del ingreso de la generación anterior. Así, si la estimación de CII resulta igual a 1, esto implica que un hijo adulto replica exactamente la posición de su padre en la distribución del ingreso.

Cada una de estas medidas, *beta* y la CII, permiten obtener distintas conclusiones. Mientras que *beta* cuantifica el grado en el que los ingresos convergen al promedio a lo largo de las generaciones, permitiendo responder preguntas del tipo en cuántas generaciones una familia rica (pobre) puede empobrecerse (enriquecerse) pareciéndose cada vez más al promedio social; la CII muestra como afecta el cambio de posición en la distribución de ingresos entre generaciones a la movilidad intergeneracional. En contextos de creciente desigualdad en la distribución del ingreso podría resultar que la CII permaneciese constante, aún cuando las sociedad ofrezca mayores oportunidades de movilidad ascendente (o descendente) de acuerdo con una elasticidad intergeneracional decreciente entre generaciones. Alternativamente, podría resultar que la sociedad no ofreciese oportunidades de movilidad, no obstante, si la distribución del ingreso se deteriora entre generaciones, la medición de la CII podría arrojar un valor sucesivamente más bajo, lo que se traduce en una menor probabilidad de que de una generación a otra se replique la posición en la distribución del ingreso.

Para la muestra seleccionada, que excluye a las cohortes más jóvenes, *beta* resulta inferior al CII: 0,46 vs. 0,50 y esto se debe a que la distribución del ingreso de las generaciones de los padres presenta un poco más de dispersión que la correspondiente a la de los encuestados en la actualidad. En parte esto puede explicarse si es que los encuestados actuales no han alcanzado aún su nivel de ingreso permanente, lo que acota la variabilidad, probablemente, para las últimas dos cohortes.

IV.2. La movilidad intergeneracional en la Argentina: el alcance de la igualdad de oportunidades en los 2000.¹⁷

En la sección anterior se introdujo una primera aproximación al tema de la transmisión intergeneracional de ingresos y se abrieron algunos interrogantes sobre los alcances de la aparentemente restringida movilidad social de la Argentina y sus implicancias sobre la igualdad de oportunidades. En esta sección se hace un análisis más exhaustivo basado en los datos relevados por la Encuesta de Movilidad Social de FIEL, 2007. Para ello se comenzará analizando la movilidad educativa para luego desarrollar el estudio de la movilidad asociada con el nivel socioeconómico.

IV.2.1. Movilidad Intergeneracional Educativa

Uno de los aspectos más estudiados en la literatura, en parte por la disponibilidad de datos, es la movilidad intergeneracional en términos educativos. Este aspecto de la transmisión entre generaciones se refiere a cuánto condiciona a una persona, en términos de sus logros educativos, la educación que tenían sus padres.

En la Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007 se preguntó a los jefes de hogar cuál era el máximo nivel de educación que habían alcanzado y el correspondiente a sus padres. Sobre la base de esas respuestas, se estimaron para cada par sus años de educación.¹⁸ El promedio para los jefes de hogar fue de 11.5 años de escolaridad, equivalente a secundario completo (12 años). Estos jefes de hogar tienen en promedio una edad de 48 años. Para los padres, se encontró un nivel de escolaridad promedio de 8 años y para las madres, de 6.9 años. La correlación entre los años de educación de los jefes de hogar y sus padres es relativamente baja, hecho que refleja el incremento promedio de la escolaridad a lo largo del tiempo.

Cuadro 7

Años de Escolaridad	de Media	Desvío Estándar	Coefficiente de Variación	Coefficiente de correlación con educación del jefe de hogar
Jefe de Hogar (jefe de hogar)	11.5	4.45	0.388	100%
Padre del jefe de hogar	8.0	3.85	0.481	49%
Madre del jefe de hogar	6.7	3.60	0.538	31%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

¹⁷ Esta sección fue elaborada por el Dr. Sebastián Auguste.

¹⁸ Se computó un valor de cero para aquellos que tenían sólo nivel preescolar o eran analfabetos.

Una forma sencilla de estimar la movilidad intergeneracional educativa es a través de la expresión:

$$eduJH_i = \beta_0 + \beta_1 \mathbf{x}_i + \beta_2 edu_Padres_i + e_i$$

donde edu_{jefe} de hogar son los años de escolaridad del jefe de hogar, \mathbf{x} es un vector de características observables del individuo i (edad, sexo y si es migrante) y edu_padres es la escolaridad de los padres del jefe de hogar. Cuanto más elevado es β_2 menor es la movilidad intergeneracional educativa.

En el cuadro siguiente se estiman tres modelos alternativos donde se especifica de manera distinta la educación de los padres. En el Modelo I se incluye el promedio simple de los años de escolaridad del padre y la madre, en el Modelo II se agrega como variable explicativa al Modelo I la diferencia entre los años de escolaridad obtenidos por el padre y la madre, y en el Modelo III se incluyen los años de escolaridad del padre y la madre en forma separada. Los resultados no son muy distintos. *En general se encuentra una baja movilidad: el coeficiente es de 0,65. Además, el logro educativo del jefe de hogar depende más de la educación del padre que de la madre.* En cuanto a los controles incluidos referidos a las características personales, no se encuentra que la edad del Jefe de Hogar tenga una relación estadísticamente significativa, lo que sugiere que los efectos por grupo de edad no son muy distintos. Tampoco es estadísticamente significativa la diferencia de género, por lo que no se encuentra una “brecha de género” en términos educativos (como se muestra más adelante, sí existe un diferencial entre hombres y mujeres en términos de ingresos). Finalmente, si el jefe de hogar es migrante (dummy que toma el valor 1 si el jefe de hogar vivía a los 14 años en un lugar distinto a Capital Federal y Gran Buenos Aires) tiene menos años de escolaridad en promedio (relación estadísticamente significativa).

En el modelo IV se incluye la interacción entre la variable dummy indicativa de la migración y los años de educación promedio de los padres, para ver si los que migraron muestran una mayor o menor movilidad intergeneracional, pero no se encuentra una relación distinta (más adelante se analizará esto en más detalle)¹⁹

¹⁹ La decisión de migrar puede ser endógena, si el jefe de hogar migró una vez emancipado, variable que se relaciona con el esfuerzo del individuo (o ganas de prosperar), que, a su vez, puede estar correlacionado con factores no observables del individuo que hacen a su desempeño escolar).

Cuadro 8

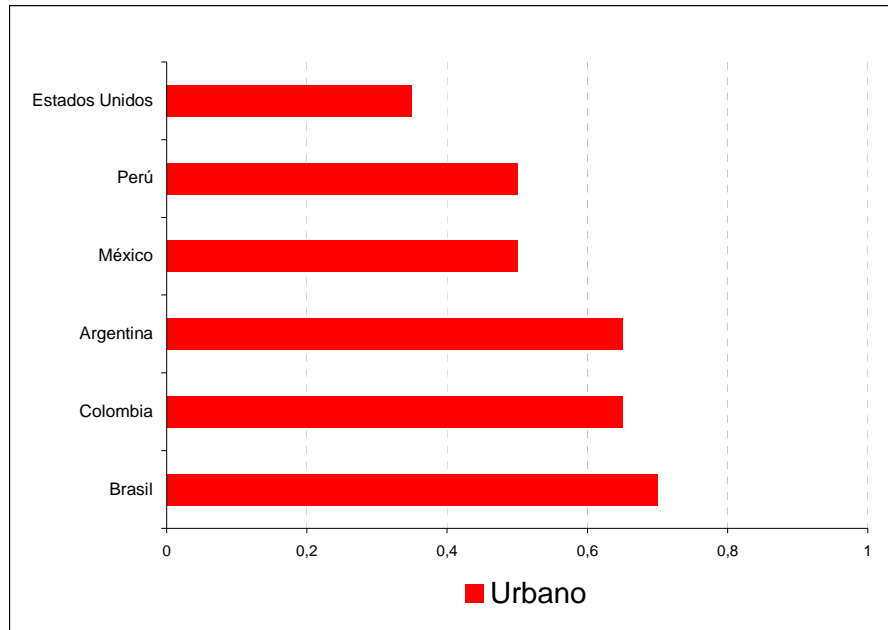
Movilidad Intergeneracional Educativa								
	Modelo I		Modelo II		Modelo III		Modelo IV	
Edad jefe de hogar	0.0066 (0.0103)		0.0116 (0.0102)		0.0116 (0.0102)		0.0066 (0.0103)	
Sexo jefe de hogar (1 hombre)	0.0763 (0.2602)		0.1368 (0.2559)		0.1368 (0.2559)		0.0714 (0.2602)	
Si Migró	-1.1456 (0.2932)	***	-1.1273 (0.2881)	***	-1.1273 (0.2881)	***	-1.555 (0.695)	**
Educación promedio padres (EPP)	0.6547 (0.0400)	***	0.6389 (0.0393)	***			0.640 (0.0456)	***
Diferencia entre Educación del padre y la madre			0.1895 (0.0315)	***			0.0603 (0.0927)	
Interacción entre Dummy Migró y EPP								
Educación Padre					0.5090 (0.0360)	***		
Educación Madre					0.1300 (0.0382)	***		
Constante	6.5895 (0.6603)	***	6.1687 (0.6526)	***	6.1687 (0.6526)	***	6.6978 (0.6811)	***
N	990		990		990		990	
R2 ajustado	0.237		0.267		0.263		0.236	
F	77.59		71.53		71.53		62.12	

Fuente: elaboración en base a datos Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Behrman, Gaviria y Székely (2001) analizan la movilidad intergeneracional educativa en América Latina, estimando en que medida los años de escolaridad de los padres están correlacionados con los de los hijos. Al igual que en el ejercicio precedente, estiman la regresión de los años de educación alcanzados de una persona en función de los de sus padres encontrando que el valor correspondiente para los EE.UU. era de 0.35; México y Perú, 0.5 y Brasil y Colombia 0.7.

De esta forma, Argentina, con un valor de 0.65, se encuentra más cercana a Brasil y Colombia, países de baja movilidad, que a EE.UU., país de moderada movilidad intergeneracional educativa.

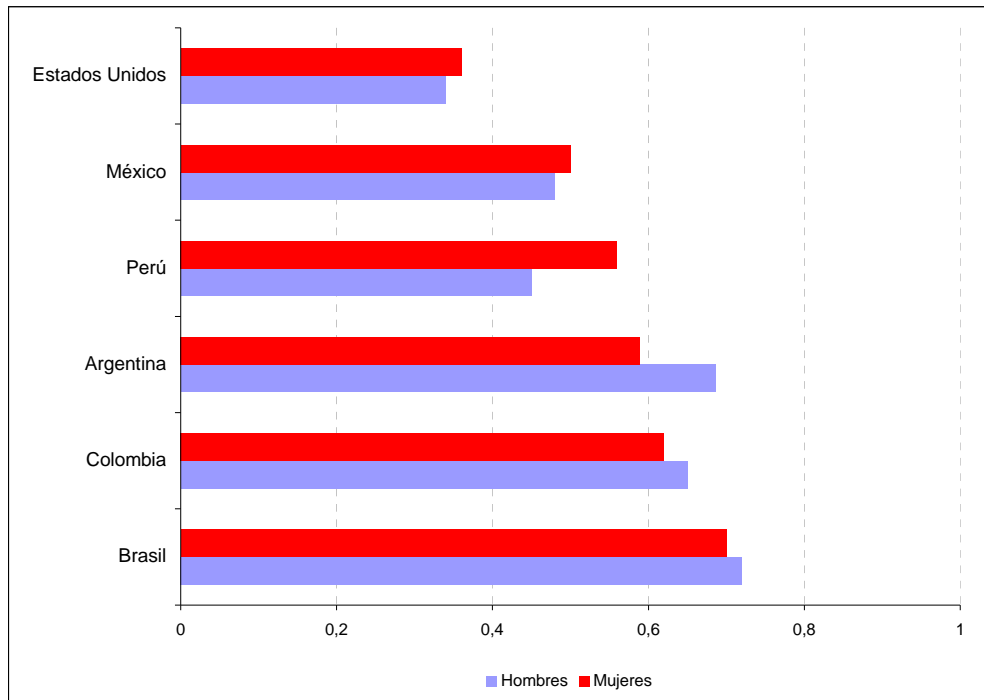
Gráfico 3
Correlación entre la escolaridad de los padres y los hijos



Fuente: Behrman, Gaviria y Székely (2001). Argentina corresponde al dato de este estudio

Estos autores analizan en qué medida estos resultados varían según el género realizando regresiones separadas para hombres y mujeres. Los resultados (ver Gráfico 4) muestran que en los EE.UU. y Brasil no existe un efecto diferencial de género, en México y Perú, las mujeres tienen menos movilidad que los hombres, y en Colombia los hombres tienen menos movilidad que las mujeres. Si se replica el análisis para Argentina se encuentra un efecto ligeramente superior para los hombres (0.686 vs 0.589) pero dicha diferencia no es estadísticamente significativa, por lo que nuestro país resulta similar a los casos de EE.UU. y México.

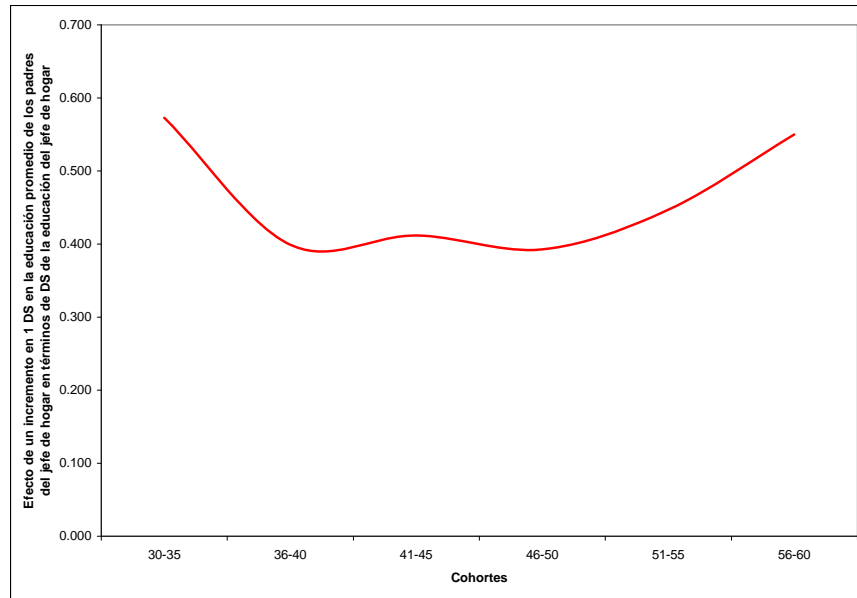
Gráfico 1
Correlación entre la escolaridad de los padres y los hijos según género



Fuente: Behrman, Gaviria y Székely (2001)

Luego se analizó la movilidad intergeneracional educativa por grupo de edad, separando la muestra de los jefes de hogar en los siguientes rangos de edad: 30-35, 36-40, 41-45, 46-50, 51-55, y 56-60. Se excluyeron a los más jóvenes y a los más viejos. Los resultados muestran que no ha habido grandes cambios por cohorte. Dado que la escolaridad promedio cambia por cohorte, los coeficientes estimados para β_2 son obtenidos luego de estandarizar la educación del jefe de hogar y la educación de sus padres de acuerdo a la media y el desvío estándar de cada variable en su cohorte. De esta forma la interpretación que tiene el β_2 es la de un efecto entre desviaciones estándares. Es decir si β_2 es 0,2, quiere decir que la educación del jefe de hogar se incrementa en 20% de una desviación estándar cuando la educación promedio de sus padres se incrementa en una desviación estándar. Esta es una forma usual de expresar los coeficientes estimados para que tengan una interpretación independiente de la unidad de medida y dan una idea de cuán importante es el coeficiente para explicar la variabilidad del concepto que se quiere analizar. Los resultados por cohortes se muestran en el siguiente gráfico.

Gráfico 2
Relación entre la escolaridad de los padres y los hijos



Fuente: FIEL en base a datos Encuesta de Movilidad Social, 2007

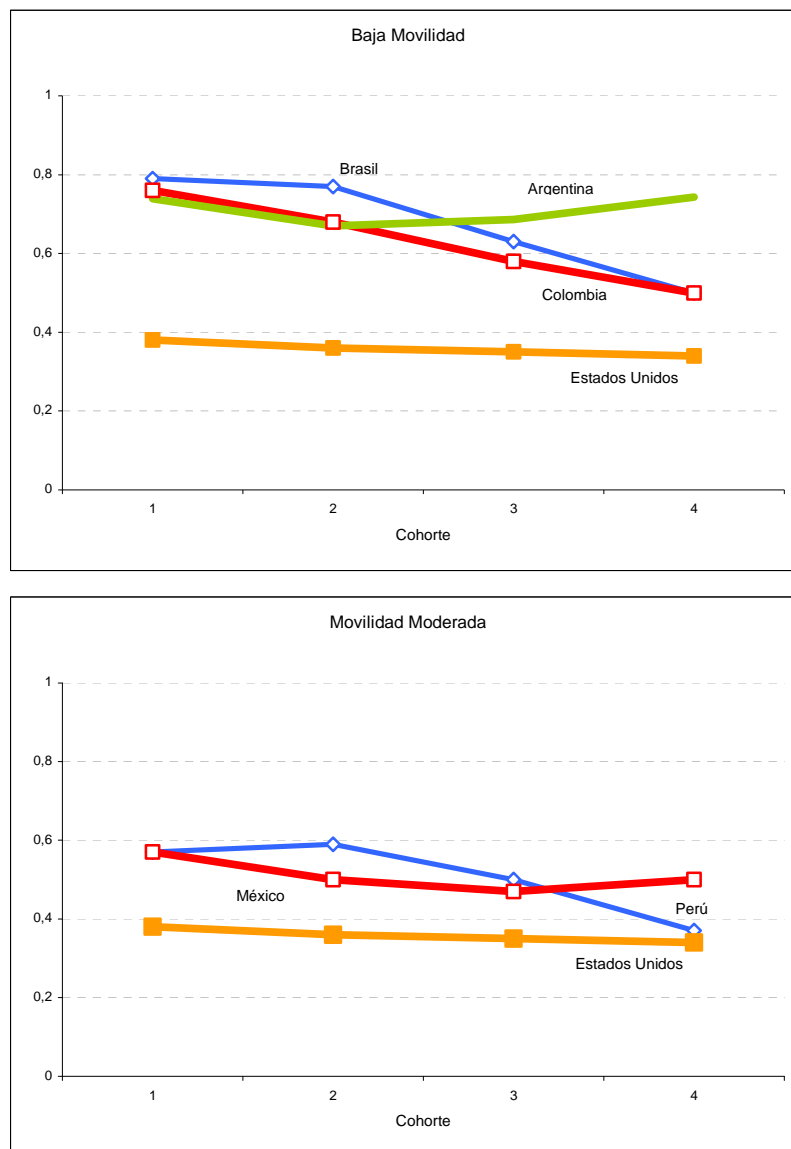
El efecto es relativamente similar por cohorte y, exceptuando a los más jóvenes, la tendencia es ligeramente creciente, lo que muestra que para las cohortes de mayor edad la movilidad intergeneracional educativa era menor. El hecho de que los más jóvenes muestren una baja movilidad similar a la observada en los más viejos es llamativo. La literatura sugiere que a medida que un país progresa en términos de escolaridad promedio la movilidad intergeneracional se incrementa, porque los beneficios adicionales de cada año de educación son decrecientes limitando la capacidad de diferenciar ingresos por esta vía. ¿Es la más baja movilidad intergeneracional educativa de los más jóvenes un reflejo de un cambio adverso en la Argentina en términos educativos?

Behrman, Gaviria y Székely (2001) analizan la movilidad intergeneracional educativa por cohortes para los países ya mencionados. Sus resultados muestran que los países con menor movilidad intergeneracional son los que han tenido un efecto cohorte más importante, destacándose Brasil, donde el incremento en la escolaridad promedio ha sido mayor así como el incremento en la movilidad: para la cohorte de 50 a 69 años de edad el coeficiente estimado es 0.8, pero para los más jóvenes 0.5, lo que da un incremento en la movilidad intergeneracional educativa de casi el 40%. En los países de movilidad moderada como México y Perú el efecto cohorte ha sido menor. En los EE.UU. el aumento en la movilidad entre la cohorte más vieja y la más joven ha sido, aproximadamente, el 20%.

Para poder comparar los resultados de la Argentina con los del estudio citado, se replicaron las mismas cohortes. El coeficiente estimado para nuestro país es de 0.739 para la cohorte más joven (de 23 a 29 años), de 30 a 39 años es de 0.67, de 40 a 49 años,

de 0.686 y para las 50 a 69 años de 0.743, mostrando la misma curva en forma de U que se comentó previamente.

Gráfico 3
Relación entre la escolaridad de los padres y los hijos por cohorte

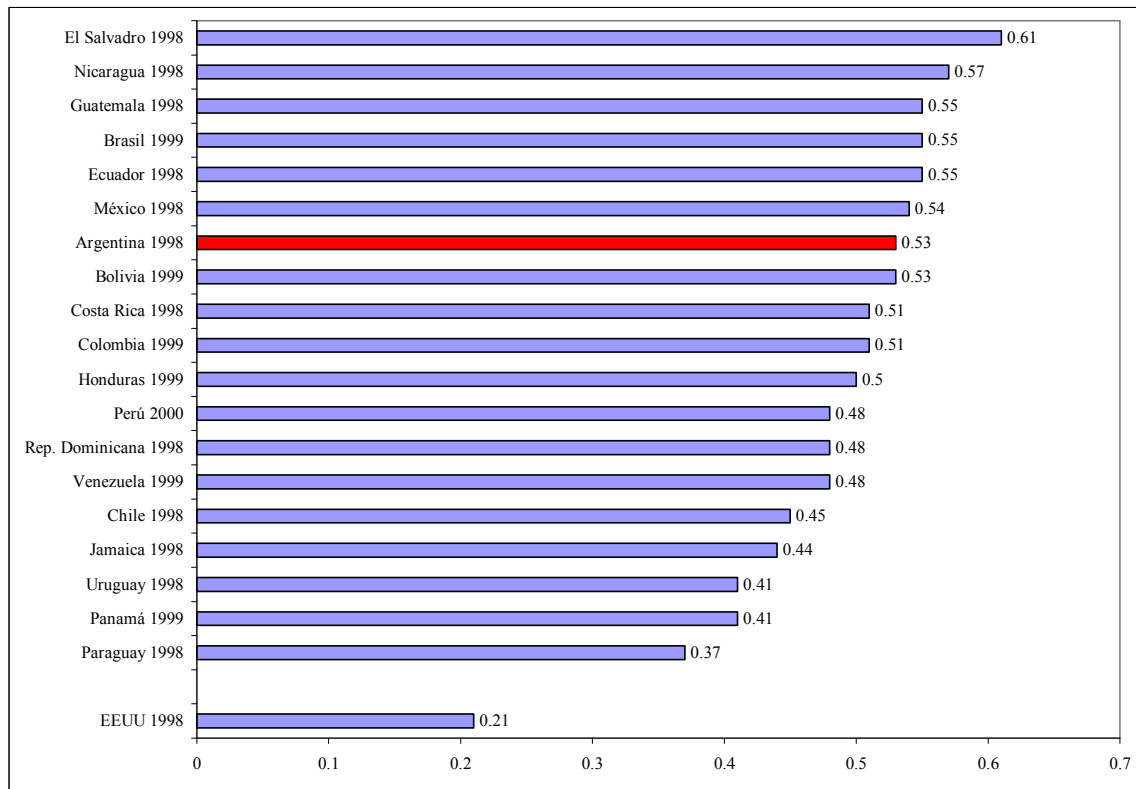


Fuente: Behrman, Gaviria y Székely (2001); Argentina, datos de este estudio

La aparente falta de movilidad intergeneracional en términos educativos en la Argentina es algo que también encuentran Behrman, Gaviria y Székely (2001). Estos autores utilizan encuestas de hogares y estudian la escolaridad de los hijos adolescentes que aún no se han emancipado de su hogar para varios países de la región, entre ellos la Argentina.

La siguiente figura muestra los resultados obtenidos. La Argentina se encuentra en el grupo de los países con baja movilidad intergeneracional educativa, lejos de EE.UU. que muestra la mayor movilidad, y lejos de los vecinos Uruguay y Chile.

Gráfico 4
Coefficiente de Correlación, movilidad intergeneracional de los adolescentes



Fuente: Behrman, Gaviria y Székely (2001)

Por último, la tendencia en el tiempo en este índice de movilidad para Latinoamérica, tiene un patrón similar al de U hallado para la Argentina en este estudio. En los 80 para el promedio de América Latina y para los EE.UU., el índice cae (por lo que mejora la movilidad), pero esta caída se revierte en los 90.

Berhman et al (2001) no explican a que se debe este patrón. Una especulación posible es pensar que en los 90, a medida que las economías de Latinoamérica se abrieron al mundo y se requería mayor capital humano, el premio salarial por una mayor educación tendió a incrementarse, como efectivamente pasó en Argentina, y esto pudo haber afectado el incentivo a estudiar más. Este efecto iría en la dirección de aumentar la movilidad intergeneracional y no de reducirla. A la vez, en algunos países se produjo un proceso de deterioro en la distribución del ingreso y un aumento en la tasa de pobreza a pesar del crecimiento económico (para el caso argentino ver FIEL (1999)), lo que podría haber afectado la movilidad si los hogares pobres enfrentaron más dificultades para educar a sus hijos.

El deterioro en la calidad educativa, en particular de la educación pública, también puede haber sido un factor para explicar este patrón (ver más adelante, sección IV.4.2). Un hecho estilizado en la región ha sido la creciente participación de las escuelas privadas en la matrícula total, como respuesta a una caída en la calidad de la educación pública.

El incremento en los años de escolaridad, que en Argentina se evidenció en forma temprana con respecto al resto de los países, hace que los padres tengan niveles cada vez más elevados y que para que sus hijos superen dichos niveles, tengan que acceder a estudios superiores. Si la calidad de los niveles inferiores se ha deteriorado, los hijos encontrarán cada vez más difícil acceder a niveles educativos superiores, en particular en aquellos hogares que no tienen recursos para suplementar el servicio público con servicios educativos privados. Este razonamiento va en línea con la pérdida de movilidad social, que se argumentó previamente. Mirando hacia el futuro, *como la educación de los adolescentes de hoy está altamente correlacionada con sus ingresos futuros, la movilidad intergeneracional en términos de otras variables como los ingresos laborales, debería entonces tender a un empeoramiento en años venideros.*

IV.2.2. Movilidad intergeneracional de ingresos y nivel socioeconómico

Luego de introducir el marco teórico del análisis de este estudio se llevó adelante una primera exploración de los datos estimando la elasticidad intergeneracional del nivel socioeconómico para la Argentina (sección IV.1.). Este primer resultado indicó que la Argentina registra un nivel de movilidad intergeneracional moderado frente a otros países del mundo (resultados de la ecuación de Galton). En la sección inmediatamente anterior se exploró la transmisión intergeneracional educativa y se obtuvo un resultado parecido, mostrándose también que esa transmisión fue mejorando a través de las cohortes de edad para empeorar recientemente (forma de U a lo largo del tiempo). Toca ahora analizar en mayor detalle en qué grado el nivel socioeconómico que alcanza una familia o su nivel de ingreso está condicionado por las características que tenían los hogares de origen de los encuestados.

Como una primera aproximación se estima la siguiente ecuación simple:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 \mathbf{x}_i + \beta_2 \mathbf{z}_i + e_i$$

donde y es una medida del nivel socioeconómico o el nivel de ingreso del individuo i , \mathbf{x} es un vector de características observables del individuo i (tales como edad, años de escolaridad, género, etc.) y \mathbf{z} es un vector de características observables de los padres del individuo i . Si β_2 es cero, quiere decir que las características de los padres no afectan el desempeño futuro de sus hijos, si β_2 es positivo, quiere decir que el desempeño futuro de un individuo está condicionado por las características de los padres. Por lo que, como ya se describiera, cuanto menor es β_2 mayor es la movilidad social.

Estimaciones en base al nivel socioeconómico: En primer lugar se vincula a padres e hijos a través del nivel socioeconómico (NSE, índice que pondera la educación, categoría ocupacional y riqueza en el hogar). En el caso de los padres se utiliza su nivel

socioeconómico correspondiente al momento en el jefe de hogar actual tenía 14 años de edad.

Primero se realiza la estimación para toda la muestra, y luego para las distintas cohortes según la edad del jefe de hogar. Para toda la muestra se encuentra que la educación de la persona es el factor más importante para explicar el nivel socioeconómico del hogar actual. Una desviación estándar en la cantidad de años de educación del jefe tiene un efecto de 0.6 desviaciones estándares (DS) del nivel socioeconómico, lo que puede considerarse como un efecto elevado. En cuanto a la influencia de los padres, se encuentra un coeficiente β_2 positivo y estadísticamente significativo de 0.21, lo que se interpreta del siguiente modo: un incremento en 1 desvío del NSE de los padres del jefe de hogar tiene un efecto de 0.22 del desvío del NSE del jefe de hogar. *Este es un efecto de moderado a pequeño.*

Cómo se compatibilizan estos resultados con los de la sección anterior que comparaba la movilidad de la Argentina en términos socioeconómicos con otros países del mundo y encontraba una movilidad baja? La discrepancia no es tal, si se tiene en cuenta que en los resultados anteriores sólo se analizaba la relación parcial entre los niveles socioeconómicos de padres e hijos y en este ejercicio se han tenido en cuenta también las características personales del jefe de hogar actual y su nivel educativo. Reconociendo que hay una estrecha relación entre el nivel socioeconómico de los padres y el nivel educativo que han alcanzado los hijos y que éste último a su vez, determina en buena parte el nivel de ingreso de los hijos, lo que establece el ejercicio es que hay un efecto directo e indirecto (a través de la educación) y que ambos efectos conjuntamente se parecen al que se obtuvo en primera instancia. En efecto, los mecanismos de transmisión intergeneracionales son complejos e involucran aspectos de ventaja y conexiones sociales junto con el acceso diferencial a la educación de calidad, entre otros aspectos.²⁰

También se realizó un análisis por cohortes, resultados que se muestran en el Cuadro 9. Como puede apreciarse se encuentra un efecto positivo del NSE de los padres en el NSE de los hijos, que es decreciente a medida que la cohorte envejece. De esta forma, mientras que para un jefe de hogar joven de entre 30 y 35 años el efecto del NSE del padre es de 0.375 del desvío standard, para un jefe de 50 a 55 años de edad es de tan sólo 0.151 y para un jefe de entre 55 y 60 años de 0.079. Nótese que no sólo disminuye la asociación entre el NSE de los padres y los hijos, sino también entre los años de escolaridad del jefe de hogar y su NSE. ¿A qué se debe este resultado? ¿Ha perdido Argentina parte de su movilidad social?

²⁰ El coeficiente de correlación (R2) parcial de esta variable es 0.03, lo que implica que agrega poco en términos de explicar la variabilidad total del NSE del jefe de hogar una vez que se controló por las características individuales de éste. El efecto tan chico se debe a una fuerte correlación entre el NSE de los padres y el nivel de educación alcanzado por el jefe de hogar (con coeficiente de correlación de 53%). La correlación (R2 ajustado) que surge de asociar el NSE del hijo solamente al NSE del padre es de 0.282, lo que indica un efecto relativamente alto (de 0.53 DS), en línea con los cálculos de la sección anterior.

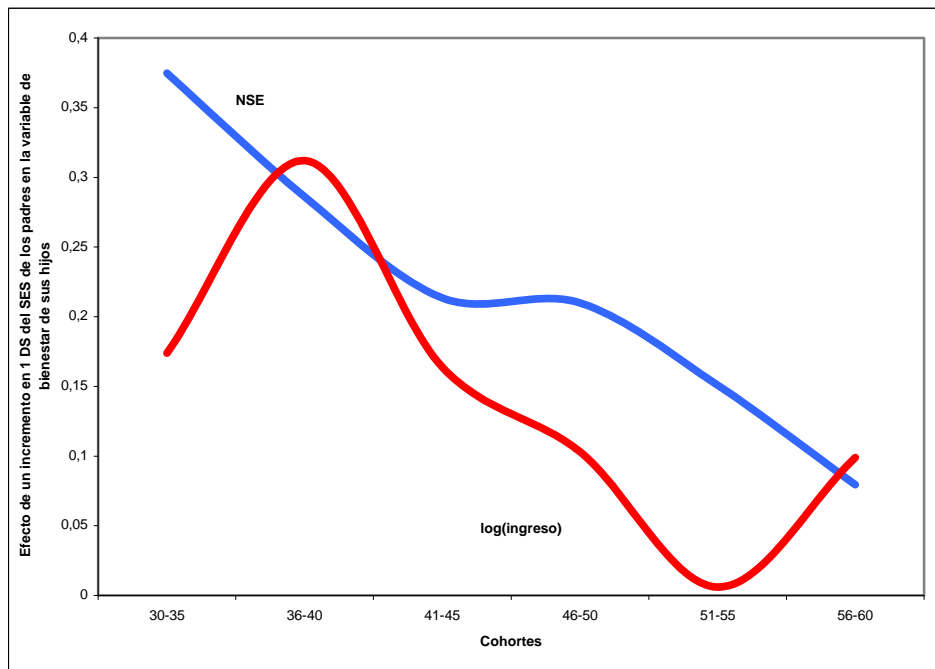
Cuadro 9
Movilidad Intergeneracional de Ingresos. Análisis por cohorte.

	30 a 35 años		35 a 40 años		40 a 45 años		45 a 50 años		50 a 55 años		55 a 60 años	
	Coef.	Coef. en D.E	Coef.	Coef. en D.E	Coef.	Coef. en D.E	Coef.	Coef. en D.E	Coef.	Coef. en D.E	Coef.	Coef. en D.E
Edad	0.491 (0.485)	0.056	0.146 (0.801)	0.012	0.570 (0.683)	0.049	0.696 (0.713)	0.055	0.690 (0.710)	0.052	-0.133 (0.903)	
Sexo (1 si es hombre)	5.093 (1.671)	*** 0.169	9.387 (2.258)	*** 0.260	11.548 (2.311)	*** 0.300	8.228 (2.224)	*** 0.211	8.525 (2.222)	*** 0.210	7.348 (2.888)	
Años de escolaridad	4.845 (1.687)	*** 1.340	6.940 (2.290)	*** 1.702	1.299 (1.340)	0.339	4.364 (1.809)	** 1.095	3.445 (1.801)	*	4.110 (1.347)	
Años de escolaridad al cuadrado	-0.124 (0.067)	* -	-0.198 (0.091)	** -1.219	0.044	0.286	-0.072 (0.070)	-	-0.032 (0.071)	0.465	-0.065 (0.057)	
Migró (1 si es migrante)	0.949 (1.883)	0.027	-3.027 (2.600)	-0.075	4.308 (2.426)	* 0.110	-2.864 (2.783)	-	-1.662 (2.439)	0.058	-4.536 (3.057)	
NSE padres	0.296 (0.051)	*** 0.375	0.269 (0.072)	*** 0.286	0.230 (0.077)	*** 0.214	0.203 (0.064)	*** 0.210	0.174 (0.073)	*** 0.151	0.089 (0.088)	
Constante	-26.625 (18.588)		-27.699 (30.871)		-19.525 (31.014)		-37.205 (36.349)		-35.560 (37.915)		11.008 (52.735)	
N	141		116		100		130		145		112	
R2 ajustado	0.587		0.556		0.66		0.599		0.6		0.503	

Si la respuesta a esta pregunta es afirmativa, siguiendo la interpretación directa de los datos, la caída en la movilidad social de los argentinos habría sido muy pronunciada, de más de 50% en tan sólo 20 años. Alternativamente se podría pensar en un efecto como el siguiente: los padres ayudan a sus hijos al principio de su vida laboral como una especie de adelanto de herencia, a medida que pasa el tiempo este efecto de mayor stock inicial se va diluyendo. Al observar a jefes de hogar mayores ese efecto ha casi desaparecido. Para jefes de hogar jóvenes ese efecto está aún presente. Una consecuencia muy probable de ello sería que el NSE de los padres tendría un efecto mayor en el NSE de los hijos en comparación con el efecto que tendría sobre el ingreso que sus hijos pueden obtener en el mercado laboral.

Estimaciones en base al ingreso: Para analizar la hipótesis planteada se estimó la misma ecuación pero con el logaritmo del ingreso del jefe de hogar como variable a explicar. Efectivamente, se encuentra que si bien el efecto del NSE de los padres también es positivo sobre el ingreso laboral de los hijos, para casi todos los grupos de edad, tiene una importancia relativa menor. A los 60 años de edad el efecto del NSE es muy similar tanto en los ingresos de los hijos como en el NSE de los hijos.

Gráfico 5
Movilidad Intergeneracional por cohortes.

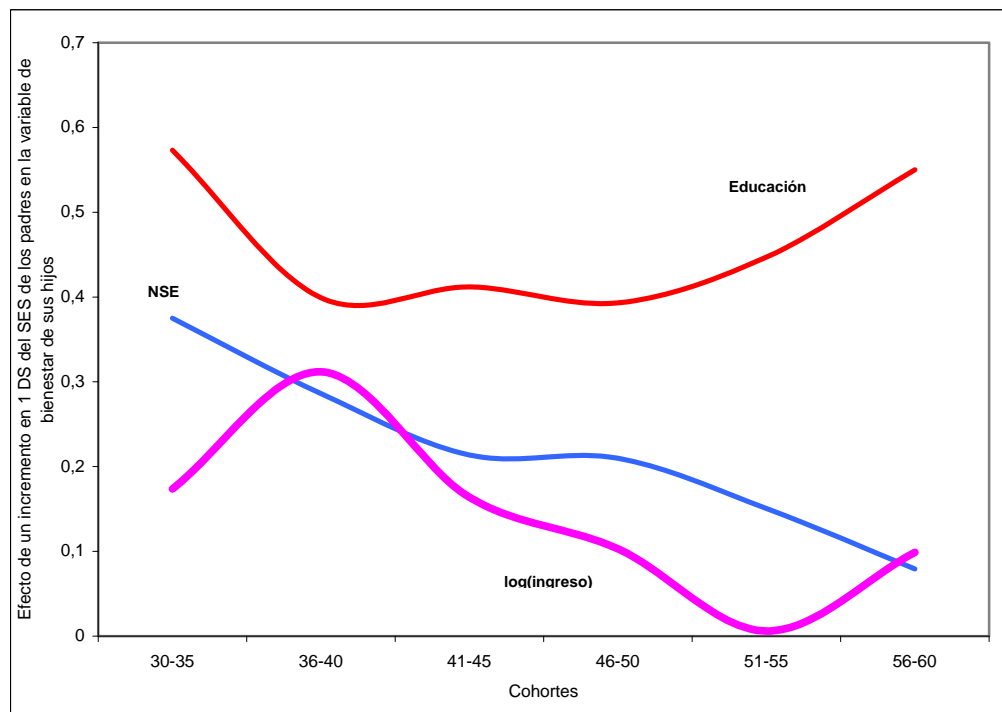


Con la información presentada, en una primera aproximación, la Argentina ha perdido movilidad social a lo largo del tiempo, sin embargo, para poder hacer una afirmación más precisa se requeriría de datos longitudinales (más de una medición en el tiempo) que no están disponibles. La evidencia parcial respecto de los efectos diferenciales en el NSE y el ingreso laboral sugieren que una parte importante del aumento de la movilidad social a medida que la persona envejece se debe a un efecto inicial distinto. Lo que relativiza la

idea de que la movilidad social sea baja, cuando se tienen en cuenta las características personales y la condición de migrante de los entrevistados.

Llamativamente, la falta de movilidad social en términos educativos contrasta con lo encontrado en términos de NSE e ingresos, lo que sugiere que hay un patrón más rígido en la “herencia” educativa que en la “herencia” recibida a través del status socioeconómico. Este resultado ha sido encontrado también en otros países. Por ejemplo, Behrman, Gaviria y Székely (2001) encuentran que la movilidad ocupacional en Colombia y Brasil es mayor que la movilidad educativa.

Gráfico 6
Movilidad Intergeneracional por cohortes, según concepto de movilidad



Fuente: FIEL sobre datos de la Encuesta de Movilidad Social, 2007

IV.2.3. Igualdad de oportunidades: un enfoque teórico

La movilidad intergeneracional es sólo una aproximación indirecta al problema de la movilidad. Lo que realmente importa es saber si el bienestar de los hogares está condicionado, y en qué medida, por los factores heredados. Una forma habitual, aunque imperfecta, de medir el bienestar de un hogar se vincula con su capacidad de generar ingresos. Siguiendo a Roemer (1998) los factores determinantes del nivel de ingreso de una persona pueden ser agrupados en dos: a) características “circunstanciales”, relacionadas con factores socio-económicos “heredados” como la raza, el género, la religión junto con el contexto familiar; y b) variables que reflejan “esfuerzo”, en el sentido de que corresponden a elecciones de la persona, tales como su nivel educativo, la migración, la categoría ocupacional, su experiencia laboral, etc. Sin embargo, las variables que reflejan esfuerzo no son independientes de las características

circunstanciales, ya que el contexto familiar puede haber condicionado las elecciones del individuo (por ejemplo, si tuvo que abandonar tempranamente sus estudios debido a que en la familia no se contaba con ingresos suficientes). De esta forma, se puede plantear una ecuación que represente el modelo teórico:

$$w_i = f(C_i, E(C_i, v_i))$$

donde w es el ingreso del individuo i , C son las variables circunstanciales, E son las variables relacionadas con el esfuerzo, que a su vez se encuentran parcialmente determinadas por las circunstancias y otras características del individuo, probablemente no observables (relacionadas con la habilidad, las ganas de prosperar, su preferencia por el ocio, etc.).

Bajo algunas hipótesis se puede llegar al siguiente modelo²¹:

$$\ln(w_i) = \beta_0 + \beta_1 C_i + \beta_2 E_i + e_i$$

$$E_i = \gamma_0 + \gamma_1 C_i + v_i$$

cuya forma reducida es:

$$\ln(w_i) = (\beta_0 + \beta_2 \gamma_0) + (\beta_1 + \beta_2 \gamma_1) C_i + \beta_2 v_i + e_i$$

Las circunstancias tienen un doble efecto: un efecto directo (captado por β_1) y un efecto indirecto, de las circunstancias a través del esfuerzo (captado por $\beta_2 \gamma_1$).²² Cuanto más dependen los ingresos individuales de las circunstancias (cuanto más explican las circunstancias, C , la variación observada en el ingreso, w), más difícil es garantizar la movilidad social, ya que el esfuerzo que el individuo realiza sólo puede compensar parcialmente la situación heredada. En estas condiciones, por ejemplo, niños nacidos en hogares con desventajas terminarán conformando, con alta probabilidad, hogares con desventajas y escasas posibilidades de ascenso social. Por esta vía se puede asociar la igualdad de oportunidades con el efecto que tienen las variables circunstanciales: si el efecto de dichas variables es bajo quiere decir que en la sociedad prevalece un clima de igualdad de oportunidades y que los diferenciales de ingreso se deben principalmente al “esfuerzo” que cada uno ha decidido realizar en su vida y no a circunstancias heredadas o accidentales.

Dando un paso más, también se busca distinguir entre el efecto directo e indirecto de las variables de circunstancia, ya que ambos tienen consecuencias de políticas públicas muy distintas. Por ejemplo, el efecto directo que tiene el nivel educativo de los padres puede estar relacionado con la importancia de las redes sociales en las que participan los padres con formación profesional, sobre la posibilidad de encontrar un empleo por parte de sus

²¹ Linealizando el modelo, y asumiendo que el vector de variables no observadas v es ortogonal con las variables circunstanciales (observables)

²² Una simple estimación por mínimos cuadrados (OLS) de esta forma reducida sólo permite identificar el efecto agregado $\beta_1 + \beta_2 \gamma_1$.

hijos. Si éste fuera el único efecto de la educación de los padres en el ingreso de los hijos, mejorar la educación de los padres no garantizaría que los hijos tuviesen mejores ingresos. En este caso, los instrumentos adecuados de política económica para mejorar la igualdad de oportunidades deberían apuntar a mejorar el funcionamiento del mercado laboral para que opere en forma más anónima en el proceso de selección.

Si por el otro lado el efecto de la educación de los padres es enteramente a través del esfuerzo, el tipo de política pública que aumentaría la igualdad de oportunidades sería un sistema educativo donde el mayor esfuerzo público se destinase a aquellos hogares con situaciones familiares más adversas; a través, por ejemplo, de clases de verano; doble escolaridad para los niños en escuelas de barrios pobres; programas nutricionales ya que en general un bajo nivel educativo del padre está asociado con menores ingresos laborales; clases de apoyo especiales; transferencias en dinero condicionadas para que los padres manden a sus hijos a la escuela; programas educativos más amplios que incluyan a la familia para que el contexto familiar mejore a medida que el niño prospera en la escuela; etc. Un claro ejemplo de falta de igualdad de oportunidades es el que surge de una pobre calidad de la escuela pública en el nivel primario: los niños para quienes sus padres no puedan complementar el proceso educativo con su propio esfuerzo privado, tendrán una calidad educativa inferior lo que los limitará para ser exitosos en los niveles superiores, dependiendo crucialmente de un muy alto esfuerzo personal.

Si se pudieran estimar en forma consistente todos los parámetros de la ecuación anterior, se podría identificar cuánto de la desigualdad de ingresos se debe a variables de circunstancia, diferenciando entre el efecto directo e indirecto, y cuánto al esfuerzo. Un problema es que dicha estimación enfrenta diversos problemas técnicos. Una aproximación posible es la de Bourguignon et al (2006), que plantea acotar el sesgo para tener un rango de valores para los parámetros de interés. Una vez estimados los parámetros se genera una serie de ingresos para todos los individuos asumiendo que todos tienen las mismas variables de circunstancia. Luego se computa el índice de desigualdad de Theil (I) para la serie de ingresos laborales observados (w) y la serie de ingresos simulados (w/C) y se calcula su diferencia porcentual:

$$\Theta = \frac{I(w) - I(w/C_i = \bar{C})}{I(w)}$$

donde:

$$\ln(w_i / \bar{C}) = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \bar{C} + \hat{\beta}_2 \hat{E}_i + \hat{e}_i$$

y

$$\hat{E}_i = \hat{\gamma}_0 + \hat{\gamma}_1 \bar{C} + \hat{v}_i$$

Cuánto mayor sea el valor de la diferencia, una mayor parte de la desigualdad observada se deberá a las circunstancias.

Los detalles más técnicos de este enfoque no serán discutidos aquí, el lector interesado puede consultar el trabajo mencionado, sólo se discutirán los resultados obtenidos.

Dadas las características del experimento y la poca información existente en Argentina con respecto a los parámetros que se deben simular para controlar por el sesgo en las variables de esfuerzo, el análisis comienza aquí, con el ejercicio más simple que surge de suponer que todas las variables de esfuerzo son datos (exógenas). Como variables de esfuerzo se considera a la categoría ocupacional, la migración y la educación. Como variables de circunstancia se incluyen: la edad jefe de hogar, género, nivel socioeconómico (NSE) de los padres, si el padre era extranjero, los años de escolaridad del padre, número de personas en el hogar del jefe de hogar cuando él tenía 14 años y el grado de alfabetización de la madre.

Los resultados se muestran en la siguiente tabla²³.

²³ Se estima la ecuación de ingresos de dos formas distintas, por Mínimos Cuadrados Clásicos, y por el modelo de selección de Heckman para controlar por la selectividad de participar en el mercado laboral (otros ingresos no laborales no fueron computados). La ecuación de selección incluye todos los regresores de la ecuación de Mincer más el NSE del jefe de hogar. Se realizó la regresión para toda la muestra, y luego sólo para los jefes de hogar hombre y sólo para los jefes de hogar mujeres.

Cuadro 10

	Toda la muestra		Jefes de Hogar Hombres			Jefes de Hogar Mujeres			
	Estimación por OLS	Estimación Modelo Selección Heckman /1	por de de	Estimación por OLS	Estimación Modelo Selección Heckman /1	por de de	Estimación por OLS	Estimación Modelo Selección Heckman /1	por de de
Edad jefe de hogar	0.0014 (0.0018)	-0.0002 (0.0019)		-0.0001 (0.0023)	-0.0018 (0.0024)		0.0025 (0.0032)	0.0014 (0.0032)	
Sexo jefe de hogar (1 hombre)	0.3477 *** (0.0449)	0.3251 *** (0.0458)		0.0000 -	0.0000 -		0.0000 -	0.0000 -	
NSE Padres jefe de hogar	0.0104 *** (0.0019)	0.0094 *** (0.0020)		0.0090 *** (0.0024)	0.0085 *** (0.0024)		0.0119 *** (0.0034)	0.0099 *** (0.0035)	
1 si padre es/era extranjero	-0.1270 ** (0.0551)	-0.1341 ** (0.0559)		-0.1684 *** (0.0654)	-0.1711 *** (0.0658)		-0.0481 *** (0.1032)	-0.0665 (0.1035)	
Años de escolaridad del padre	-0.0326 *** (0.0086)	-0.0305 *** (0.0088)		-0.0255 ** (0.0108)	-0.0256 ** (0.0109)		-0.0407 *** (0.0150)	-0.0344 ** (0.0152)	
Número de personas en el hogar del jefe de hogar a sus 14 años	-0.0281 *** (0.0100)	-0.0297 *** (0.0102)		-0.0370 *** (0.0129)	-0.0392 *** (0.0131)		-0.0174 (0.0162)	-0.0178 (0.0163)	
1 si la madre es/era analfabeta	-0.1476 (0.1202)	-0.1596 (0.1220)		-0.1948 (0.1517)	-0.1847 (0.1537)		-0.1037 (0.2013)	-0.1316 (0.2012)	
Años de escolaridad del jefe de hogar	0.1047 *** (0.0336)	0.1190 *** (0.0340)		0.0790 * (0.0419)	0.0828 * (0.0422)		0.1380 ** (0.0576)	0.1601 *** (0.0576)	
Años de escolaridad del jefe de hogar al cuadrado	-0.0027 ** (0.0014)	-0.0036 *** (0.0014)		-0.0018 (0.0017)	-0.0024 (0.0017)		-0.0039 * (0.0023)	-0.0049 ** (0.0024)	
Ocupación (2=trabajador por cuenta propia)	-0.2003 ** (0.0941)	-0.1632 * (0.0949)		-0.2097 ** (0.1049)	-0.1838 * (0.1051)		-0.1974 (0.2107)	-0.1242 (0.2117)	
Ocupación (3=asalariado)	-0.1949 ** (0.0862)	-0.1483 * (0.0872)		-0.2530 *** (0.0973)	-0.2136 ** (0.0978)		-0.1253 (0.1949)	-0.0639 (0.1951)	
Ocupación (4=trabajo informal)	-0.6586 *** (0.1034)	-0.6206 *** (0.1045)		-0.6618 *** (0.1192)	-0.6344 *** (0.1197)		-0.6423 *** (0.2182)	-0.5889 *** (0.2184)	
1 si a los 14 años vivía en otra ciudad	0.0224	0.0448		0.0245	0.0475		0.0388	0.0607	

Constante	(0.0513) 6.3359 *** (0.2555)	(0.0523) 6.3073 *** (0.2585)	(0.0621) 7.0007 *** (0.3159)	(0.0629) 7.0350 *** (0.3182)	(0.0925) 5.9564 *** (0.4418)	(0.0935) 5.8094 *** (0.4436)
N	800	800	505	505	0.2	
R2 ajustado	0.258		0.215		7.14 ***	
F	22.41 ***		12.53 ***		***	76.09 ***
Wald Chi2		253.81 ***		117.79		

Nota: la dummy excluida para categoría ocupacional fue empleador, dueño o socio.

***, **, * denota significatividad al 1%, 5% y 10% respectivamente

1/ Los regresores en la ecuación de selección son: nivel socioeconómico del jefe de hogar, edad del jefe de hogar y sexo del jefe de hogar

Los resultados indican que :

La edad del jefe de hogar no resultó significativa en ninguna de las regresiones.

Los hombres tienen un premio salarial (un ingreso entre un 32% y 35% superior).

El nivel socioeconómico de los padres tiene un efecto positivo en el ingreso de los hijos.

Si el padre del jefe de hogar era extranjero el jefe de hogar actual sufre un efecto negativo en sus ingresos, mayor para los hombres que para las mujeres. Para toda la muestra, se encuentra que tener padres extranjeros reduce el ingreso en un 13%, mientras que para los hombres esta reducción es de 17% y para las mujeres de 5% a 7%.

A mayor cantidad de años de escolaridad del padre del jefe de hogar pero igual nivel socioeconómico de la familia, el ingreso es menor. Esto puede reflejar que el éxito de los padres para generar ingresos se transmite a los hijos, por lo que padres con igual NSE pero menor educación pueden ser padres que tienen un desempeño superior al esperado de acuerdo con su nivel educativo, y lo mismo se observa en los hijos.

Cuanto mayor era el tamaño del hogar de los padres del jefe de hogar (cuando éste tenía 14 años) menor es su ingreso actual; esta variable ajusta el NSE en términos per cápita: hogares con igual NSE pero mayor cantidad de miembros tienen un nivel de bienestar menor y eso afecta el ingreso de sus hijos cuando son jefe de hogar.

Si la madre era analfabeta el ingreso del jefe de hogar es menor, lo que puede estar relacionado con la calidad de la educación de los hijos (es esperable que madres más educadas influyan en forma positiva en la calidad de la educación de sus hijos).

Los años de escolaridad del jefe de hogar (variable de esfuerzo) tienen un efecto positivo en el ingreso pero el premio es decreciente en años de educación.

Si a los catorce años el jefe de hogar vivía en otra ciudad distinta a la que reside actualmente (otra variable de esfuerzo) el ingreso es mayor, aunque la relación no es estadísticamente significativa.

Finalmente, con respecto a la categoría ocupacional, se creó una variable cualitativa que toma valor 1 si el jefe de hogar es empleador, 2 si es cuentapropista, 3 si es asalariado formal, y 4 si es informal²⁴. Los coeficientes estimados deben interpretarse como el premio salarial de esa categoría en relación a un jefe de hogar empleador. Encontramos que para las 3 categorías incluidas se observa un premio negativo (castigo), similar para los cuentapropistas y los asalariados y bastante más negativo para los jefe de hogar que son trabajadores informales.

Un aspecto a enfatizar de esta estimación es que el porcentaje de variación en el ingreso explicado por las variables incluidas en este análisis es mucho menor que el obtenido por Bourguignon et al (2006) para Brasil.²⁵ En Brasil, las variables de circunstancia (directa o indirectamente) explican más que en la Argentina, lo que indica que operar para igualar oportunidades tendrá un efecto mayor en Brasil que en nuestro país (esto también es evidencia indirecta que en la Argentina se observa una mayor igualdad de oportunidades que en Brasil).

²⁴ Esta variable fue incluida en la regresión como un conjunto de dummies, donde la dummy excluida fue si el jefe de hogar era empleador.

²⁵ Por ejemplo, el R2 ajustado para la regresión de ingresos para hombres que obtiene Bourguignon et al es de 0.45, mientras que en esta regresión es casi la mitad (0.22). Esto tendrá implicancias en el análisis posterior de igualdad de oportunidades.

Con las estimaciones para la ecuación de ingresos para hombres y mujeres se generó una serie de ingresos simulados, evaluando las variables de circunstancia y de esfuerzo como si todas las personas fueran equivalentes al “hombre promedio” en sus atributos. Con los ingresos observados y los simulados se computaron los correspondientes índices de desigualdad de Theil (I) y su diferencia que, se interpreta como el porcentaje en el cuál se reduciría la desigualdad si todos los jefes de hogar tuviesen el mismo nivel para las variables de circunstancia y de esfuerzo.

El coeficiente de Theil para el ingreso observado de los jefes de hogar hombres es 0.14629, mientras que para los ingresos simulados es 0.11546. Esto da una diferencia de 21%, lo que se interpreta como que el *21% de la desigualdad observada en los ingresos se debe a diferencias en las variables circunstanciales y de esfuerzo*. Para las mujeres el Índice de Theil fue 0.19 para los ingresos observados y 0.157 para los simulados, lo que da una diferencia del 17%. Bourguignon et al (2006) realizando el mismo análisis para Brasil (estimado con datos de 1996) encontraron un valor de 40% para los hombres y 45% para las mujeres. Esto sugiere que la Argentina tiene aproximadamente la mitad de “desigualdad de oportunidades” que Brasil, y las oportunidades no son más adversas para las mujeres (como sí se encontró en Brasil).

Cuadro 11

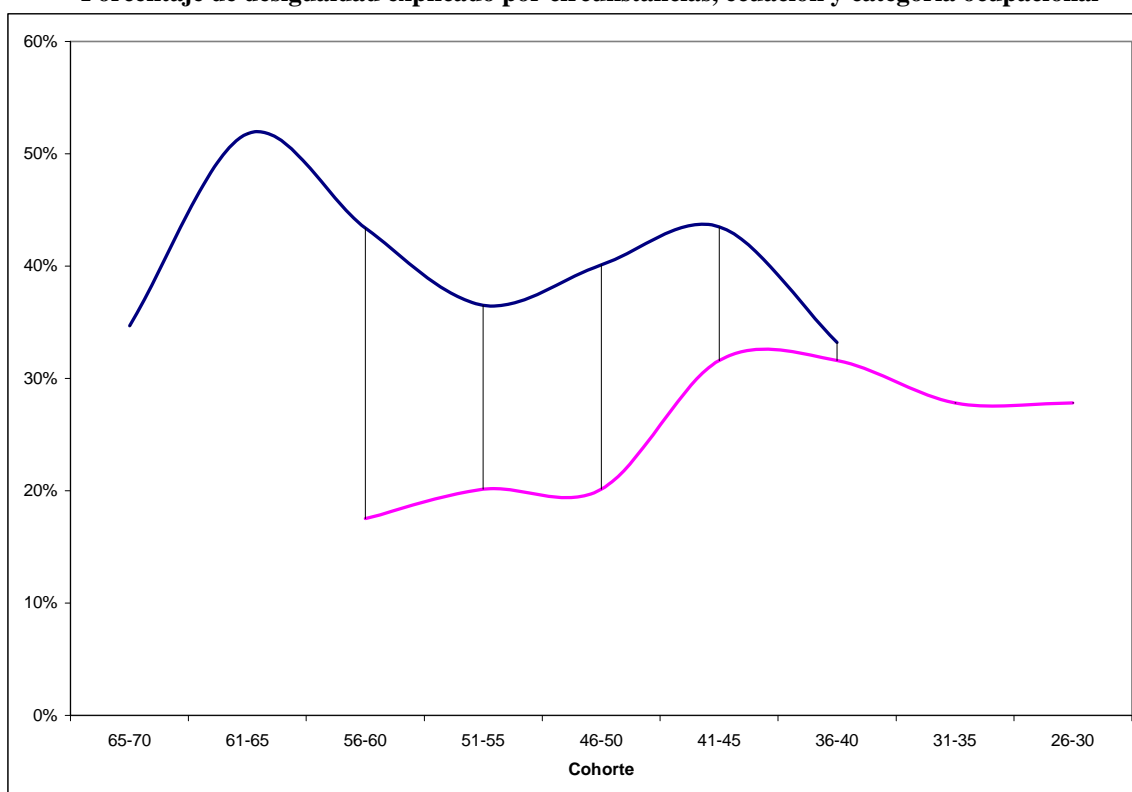
	Hombres	Mujeres
Índice de Theil para Ingresos observados	0.14629	0.19008
Índice de Theil para Ingresos simulados	0.11546	0.15696
Índice Θ	21.1%	17.4%

Fuente: FIEL en base a datos Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Luego se realizó un análisis por cohortes, para ver como evolucionó este indicador a lo largo del tiempo. Se subdividió a la muestra en 4 cohortes, de forma tal que cada cohorte tuviese una cantidad similar de observaciones. Las cohortes seleccionadas fueron: menos de 35 años, 36 a 45, 46 a 55, y 56 a 65 años. Para el caso de Brasil, Bourguignon et al (2006) computan índices por cohortes de 5 años, pero dado el tamaño de la muestra en este caso, esto no fue posible.

En tanto que los datos para Brasil corresponden a 1996 y los de Argentina a 2007, no se están comparando cohortes homogéneas contemporáneamente. Los que tenían entre 35 y 40 años en 1996 hoy estarían en el rango de 45 a 50 años, por lo que es necesario correr 10 años las cohortes de Brasil, de forma que en cada segmento todos tengan la misma edad hoy. En la siguiente figura se comparan los resultados obtenidos para los hombres.

Gráfico 4
Movilidad Intergeneracional por cohortes. Argentina vs. Brasil
Porcentaje de desigualdad explicado por circunstancias, ecuación y categoría ocupacional



Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

La Argentina muestra un patrón similar al observado en Brasil, con una pérdida de movilidad social para las cohortes intermedias y un incremento de movilidad para los más jóvenes, pero mientras la comparación entre las cohortes extremas en Brasil muestra una mejora en la movilidad, la Argentina muestra un deterioro. Más llamativo aún es que para las cohortes de mayor edad, la Argentina mostraba mucha movilidad, casi el doble que Brasil, pero para las cohortes más jóvenes esta diferencia en movilidad se ha acotado mucho y la Argentina se parece hoy más a Brasil, así como también se parece más en términos de desigualdad del ingreso (dado el deterioro que ha sufrido en los últimos 35 años).

En síntesis, la Argentina ha empeorado en relación a Brasil y en relación a su propia historia en términos de igualdad de oportunidades. La educación de los padres y el nivel socioeconómico tienen un rol muy importante para explicar el nivel educativo de los hijos, aunque en la Argentina este efecto es bastante menor que en Brasil, por lo que eliminar las diferencias en los años de escolaridad para reducir el efecto de desigualdad en las generaciones futuras no tendría un efecto tan grande como en Brasil. Por otro lado, el patrón observado por cohorte no se modifica, las cohortes más jóvenes en la Argentina enfrentan una menor igualdad de oportunidades que las de mayor edad, mientras que Brasil

muestra una situación ligeramente mejor. Con respecto a la descomposición en efectos directo e indirecto, al igual que en Brasil el efecto más importante es el directo, es decir las circunstancias de los padres afectan directamente los ingresos de los hijos, más que indirectamente a través de las variables esfuerzo.

Respecto del patrón observado, cabe plantearse, como se mencionó antes, si el efecto “herencia” de las variables de circunstancia no tiene un peso decreciente sobre los ingresos a medida que pasa el tiempo. Esto puede ocurrir por diversas razones. Una de ellas se vincula con el funcionamiento del mercado laboral: el primer empleo se obtiene en base a los contactos familiares pero luego el mercado termina diferenciando por otros factores. Otra puede ser la capacitación laboral, aspecto que no está captado en los años de escolaridad. Todos estos efectos tienen en común el estar relacionados con el esfuerzo del individuo, lo que en cierta forma podría compensar el efecto “herencia”. El caso argentino parecería estar relativamente más en línea con esta hipótesis que el de Brasil, por lo que la evidencia empírica no es clara respecto de si es esperable observar cierto efecto decreciente a medida que envejece la cohorte.

IV.2.4. Percepciones de movilidad intergeneracional

En la encuesta se relevaron preguntas de opinión respecto a la movilidad social.

Una primer pregunta fue: ¿cómo cree que está usted hoy en términos económicos con respecto a como estaba su padre a su edad? La distribución de respuestas por cohorte y para toda la muestra fue:

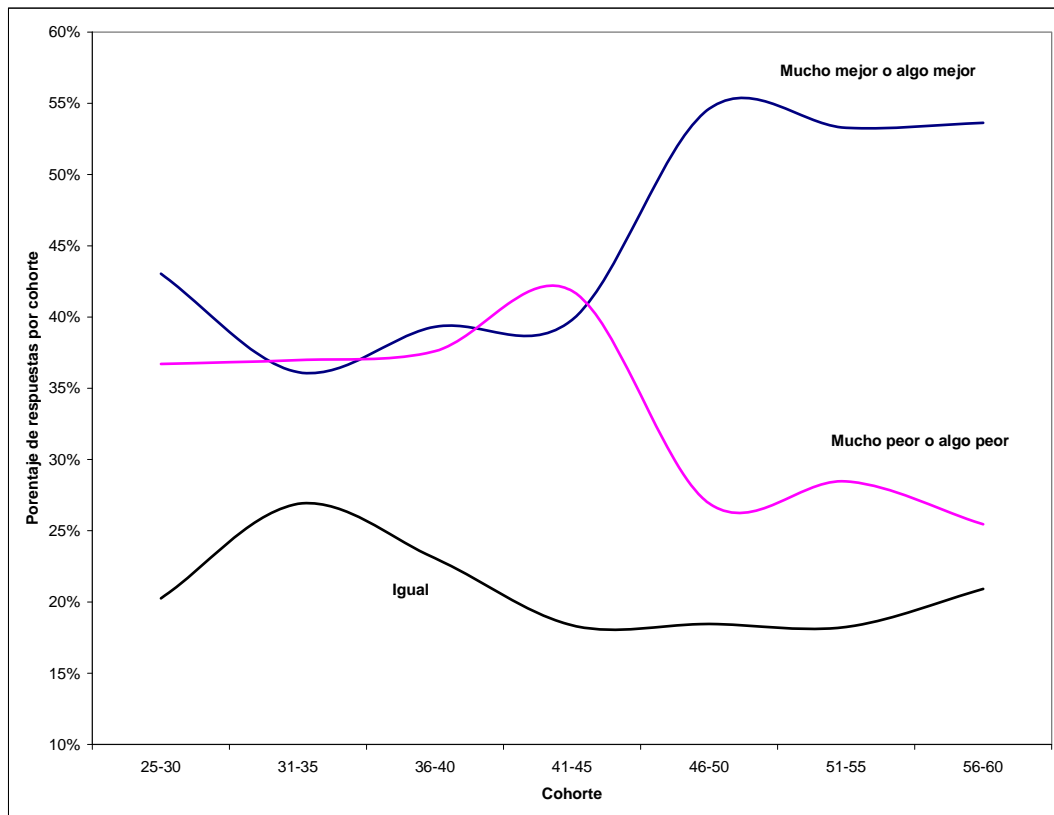
Cuadro 12

	25-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	Toda la muestra
Mucho mejor	13.9%	16.0%	15.4%	20.4%	22.3%	21.9%	19.1%	18.4%
Algo mejor	29.1%	20.2%	23.9%	19.4%	32.3%	31.4%	34.5%	27.3%
Igual	20.3%	26.9%	23.1%	18.4%	18.5%	18.2%	20.9%	22.2%
Algo peor	26.6%	22.7%	23.9%	29.6%	16.2%	12.4%	19.1%	21.1%
Mucho peor	10.1%	14.3%	13.7%	12.2%	10.8%	16.1%	6.4%	11.1%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Agrupando las opciones extremas (mucho y algo peor) en una categoría puede observarse que las cohortes más viejas tienen una clara percepción de que les ha ido mejor, mientras que en las cohortes más jóvenes la opinión está más dividida. Sin embargo, mejor o peor implica movilidad, en cierta forma lo relevante es la percepción de falta de movilidad, que puede interpretarse como captada por aquellos jefes de hogar que piensan que les va a ir igual que a sus padres.

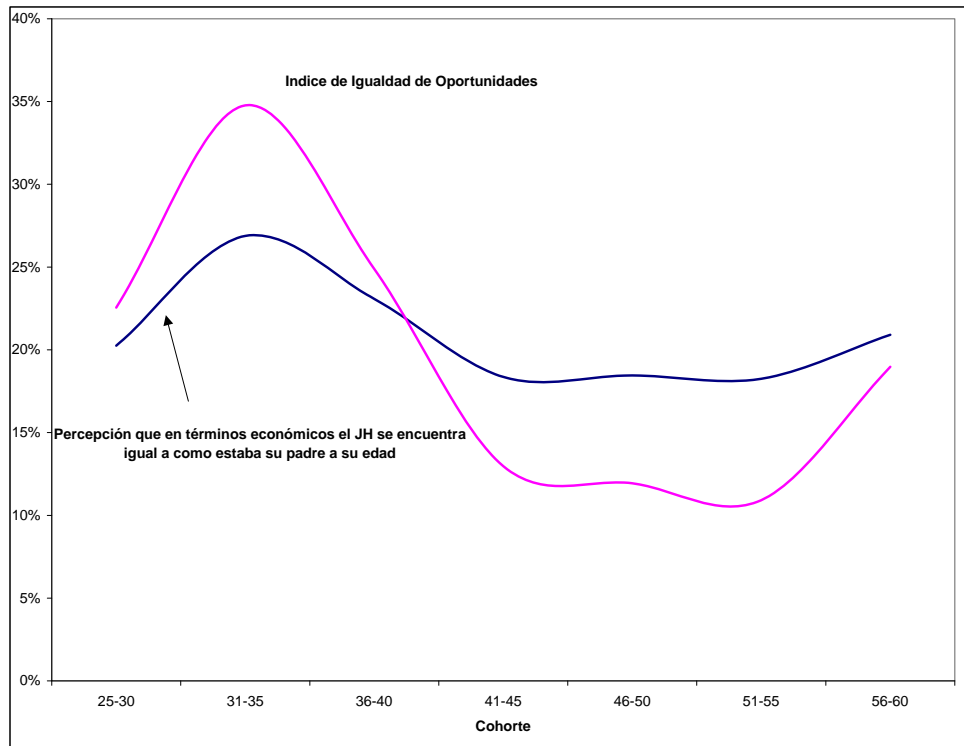
Gráfico 5
Gráfico 7



Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

En el gráfico siguiente se muestra el índice de igualdad de oportunidades (computado para cohortes de 5 años) y se lo compara con la percepción de los jefes de hogar que consideran estar igual en términos económicos a lo que estaban sus padres a esa edad. Debe recordarse que el índice de igualdad de oportunidades toma valores más altos cuando la movilidad, indicativa de la igualdad de oportunidades en nuestro contexto, es menor. Llamativamente, el patrón de igualdad de oportunidades es coincidente con la percepción de los jefes de hogar. La cohorte que en 2007 tenía entre 31 y 35 años está conformada por los que, en la estimación, enfrentan menor igualdad de oportunidades y a su vez son los que, con mayor frecuencia, piensan que les está yendo igual que a sus padres a esa edad.

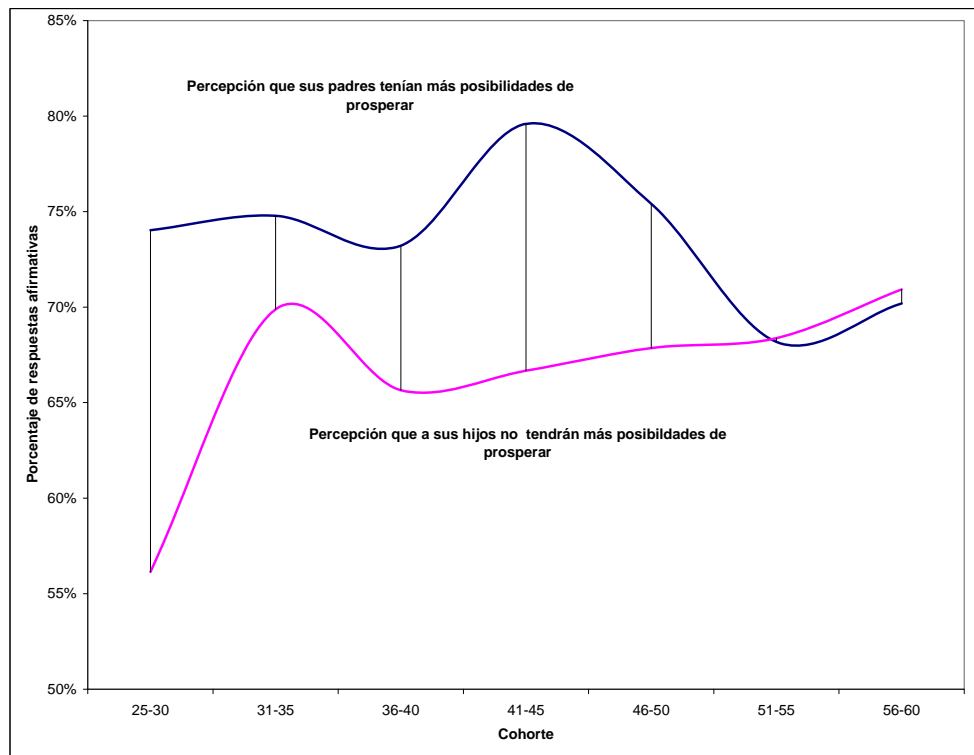
Gráfico 6



Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Una segunda pregunta relacionada con la percepción de movilidad intergeneracional fue: “Usted piensa que a la generación de su padre le era más fácil prosperar que a su generación?”. El 72.8% contestó afirmativamente. Por otro lado se les preguntó sobre su percepción hacia el futuro: “Usted piensa que a la generación de sus hijos le será más fácil prosperar que a su generación?”. El 67% contestó negativamente. Estos resultados muestran que los jefes de hogar encuestados tienen una percepción de pérdida de movilidad social, en línea con lo encontrado en los análisis econométricos realizados en este estudio. En cuanto a la frecuencia de respuestas por cohorte, los más jóvenes tienden a juzgar, en mayor medida, que la generación de sus padres tenía mejores posibilidades de prosperar (74%), pero al mismo tiempo son los más optimistas respecto de las posibilidades de sus hijos, ya que el 44% cree que ellos tendrán mejores posibilidades. Mientras que para la cohorte de mayor edad en este análisis (56 a 60 años), el 70% cree los padres tenían mejores posibilidades y el 33% cree que los hijos tendrán más posibilidades que ellos. Teniendo en cuenta que esta última generación tiene más información y ya sabe cómo les está yendo a sus hijos, los resultados muestran un deterioro en la movilidad intergeneracional.

Gráfico 7



Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Finalmente se les preguntó a los jefe de hogar sobre los factores que influyeron en su desempeño actual: “De acuerdo con su propia experiencia, y si pudiera volver el tiempo atrás, qué factores cree que hubiesen mejorado sus logros en la vida?”, dando un conjunto cerrado de posibilidades. Las frecuencias de las opciones escogidas son las siguientes:

Cuadro 13

a. más estudio	23.4%
b. una carrera/oficio distinto	10.5%
c. mayor esfuerzo cuando era joven	3.4%
d. un país más estable	33.6%
e. haber provenido de una familia más acomodada	5.0%
f. más suerte en la vida	9.7%
g. tuve las oportunidades pero no supe aprovecharlas	6.0%
h. ninguno	5.9%
i. Otro	2.5%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

El objetivo era identificar si los jefe de hogar veían mayores condicionantes provenientes de los factores circunstanciales (más suerte en la vida, provenir de una familia más acomodada) que de los factores de esfuerzo (más estudio, una carrera/oficio distinto, mayor esfuerzo cuando era joven). Para notar, el 72% escogió factores de esfuerzo y sólo el 28%,

factores circunstanciales. En particular, el porcentaje que escogió “haber provenido de una familia más acomodada” es muy bajo, por lo que en retrospectiva los jefes de hogar creen mayormente que el esfuerzo (o la falta de esfuerzo) ha sido clave en su posterior desarrollo (o posibilidades de desarrollo). La opción “un país más estable” puede ser interpretada como un factor circunstancial, no heredada directamente de sus padres, pero como consecuencia del “país heredado”.

IV.3. La movilidad ocupacional

IV.3.1. La movilidad ocupacional intergeneracional²⁶

El interés en la transmisión del *nivel ocupacional* de padres a hijos deriva de la percepción de que el ingreso o la educación no capturarían completamente los efectos intergeneracionales en el nivel socioeconómico de los individuos.

Existen diferentes canales por los cuales los padres transmiten el nivel ocupacional a los hijos: proveyéndoles contactos sociales; transmitiendo creencias y habilidades a través de la cultura familiar y la inversión que realizan en sus hijos; heredándoles habilidades genéticas; transmitiéndoles preferencias y aspiraciones.

La medición de la transmisión del nivel ocupacional puede resultar compleja ya que las ocupaciones pueden variar considerablemente de una generación a la siguiente, debido a los cambios tecnológicos y a los cambios en la estructura económica. Algunas profesiones pueden desaparecer o perder importancia relativa y surgir otras nuevas. Con todo, aplicando algunos criterios, las ocupaciones pueden agruparse de modo de obtener información que permita analizar la transmisión de la misma entre generaciones.

En este caso, la Encuesta de Movilidad Social, FIEL-2007, reunió información sobre la ocupación del jefe de hogar y sobre la ocupación que tenía el padre del jefe de hogar cuando el primero tenía 14 años. Esto permite seguir la metodología que Behrman et al (2001) aplican a otros países de América Latina y los Estados Unidos²⁷. Los autores consideraran sólo dos categorías: “white collar” y “blue collar”²⁸. Dentro de “white collar” se incluyen profesionales, técnicos especializados, empresarios y gerentes medios y altos, mientras que la categoría de “blue collar” abarca a los empleados en tareas operativas con

²⁶ Esta sección y la siguiente fueron elaboradas por Nuria Susmel en base a los resultados de la Encuesta de Movilidad Social, FIEL,2007.

²⁷ Una forma de caracterizar la movilidad intergeneracional es a través del uso de matrices de transición de probabilidad que siguen los movimientos entre segmentos de la distribución. La ventaja de las matrices de transición frente a los procedimientos de variables continuas es que pueden captarse situaciones en las cuales la probabilidad de un salto importante desde la base de la distribución hasta el tope sea mayor que la probabilidad de moverse desde el tope hasta la base.

²⁸ La distinción entre trabajadores “white collar” y “blue collar” es imprecisa y ha variado en el tiempo. Dentro de la industria los primeros se asocian a trabajos administrativos y los segundos a trabajos operativos. En una acepción más amplia, en algunos estudios para América Latina, los primeros incluyen trabajadores “letrados”, es decir, profesionales y técnicos con capacidad de supervisión.

distintos niveles de calificación y al empleo no calificado. La primer categoría refleja niveles de ingreso y capital humano, generalmente, más altos. Estos autores estiman la movilidad intergeneracional del nivel ocupacional analizando la probabilidad de tener una ocupación de “white collar” dependiendo de si el padre pertenecía a esa categoría. Los resultados para Argentina y la comparación con otros países se muestran en el cuadro 14.

Como puede verse, en todos los casos la probabilidad de pertenecer al nivel ocupacional de “white collar” es mayor para los individuos cuyos padres ya ostentaban esa categoría. Puede verse que la transmisión del nivel ocupacional es alto: el 71% de los hijos de trabajadores “blue collar” y el 63% de los hijos de trabajadores “white collar” replican, una generación después, el nivel de sus padres.

Sin embargo, los resultados también indican que la persistencia del nivel ocupacional en la Argentina es menor para los trabajadores “blue collar” que en el resto de los países de América Latina, mientras que la persistencia entre los trabajadores “white collar” es mayor. Los resultados de nuestro país, en contraste, son similares a los de los Estados Unidos.

Cuadro 14
Movilidad Ocupacional Intergeneracional
Países de América Latina y EE.UU.

	Hijo Blue Collar	Hijo White Collar
Argentina		
Padre Blue Collar	71,2%	28,8%
Padre White Collar	37,1%	62,9%
Distribución Total	60,4%	39,6%
Brasil		
Padre Blue Collar	79.7%	20.2%
Padre White Collar	47.2%	52.8%
Distribución Total	75.2%	24.8%
Colombia		
Padre Blue Collar	78.1%	21.9%
Padre White Collar	57.9%	42.1%
Distribución Total	72.5%	27.6%
México		
Padre Blue Collar	89.7%	10.3%
Padre White Collar	64.1%	35.9%
Distribución Total	84.1%	15.9%
Perú		
Padre Blue Collar	80.8%	20.0%
Padre White Collar	47.3%	57.8%
Distribución Total	75.9%	24.1%
Estados Unidos		
Padre Blue Collar	70.5%	30.0%
Padre White Collar	53.4%	46.6%
Distribución Total	65.5%	34.5%

Fuente: Argentina: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007, FIEL, 2007, Behrman et al(2001)

Una forma de analizar la movilidad ascendente en la ocupación es ver la relación entre la probabilidad de tener un trabajo “white collar” según que la ocupación del padre fuera “white collar” o “blue collar”, esta proporción da una indicación de las ventajas de tener un padre con una ocupación de determinadas condiciones laborales. Este valor es para la Argentina de 2.2, lo que significa que la probabilidad de acceder a un trabajo “white collar” es 2.2 veces más alta si el padre ya tenía esa ocupación. Ese valor es 1.5 para Estados Unidos, 2 para Colombia, 2.8 para Perú y 3.5 para México. Esto sugeriría que la movilidad intergeneracional en la Argentina es más baja que en los Estados Unidos y Colombia.²⁹

Dado que la Encuesta de Movilidad Social, FIEL-2007, permitía una mayor apertura del nivel ocupacional se elaboró una clasificación alternativa como segunda ilustración de este análisis. Para ello, las ocupaciones se dividieron, esta vez, en cuatro categorías: Calificación Profesional (Funcionarios públicos, directivos de medianas y grandes empresas, gerentes, trabajadores de carrera profesional), Calificación Técnica (Docentes, técnicos, jefes de sección, asistentes profesionales, directivos de pequeñas empresas, enfermeros, policías), Calificación Operativa (Empleados administrativos en general, operarios, vendedores, trabajadores de oficios, chóferes, vigilantes) y No Calificados (Empleados domésticos, de limpieza y maestranza, cadetes, repositores, mozos, etc.)³⁰

Cuadro 15
Movilidad Ocupacional Intergeneracional
Cuatro Categorías Ocupacionales

		Nivel ocupacional del padre del jefe de hogar				
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados	Idéntico Nivel
Nivel ocupacional actual del jefe de hogar	Profesionales	6,9%	6,9%	6,2%	0,7%	6,9%
	Calific. Técnica	4,5%	8,7%	11,6%	1,5%	8,7%
	Calific. Operativa	3,2%	7,9%	21,3%	5,4%	21,3%
	No calificados	0,6%	3,9%	7,6%	2,9%	2,9%
	Total	15,2%	27,4%	46,8%	10,6%	39,9%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007, FIEL, 2007.

Bajo esta clasificación, del total de ocupados sólo el 40% comparte el mismo nivel ocupacional del padre, siendo este porcentaje inferior al encontrado en el caso anterior. En

²⁹ Los más jóvenes pueden mostrar una ocupación “blue-collar” porque aún no han terminado su ascenso en la carrera laboral, en tanto se espera que más allá de los 45 años, el nivel ocupacional corresponda a la ocupación permanente. Las estimaciones para la cohorte de hijos mayor de 45 años da los resultados esperados, con un aumento relativo de la incidencia de los “white collar”, comparado con los resultados para la cohorte de menores de 45 años.

³⁰ Esta clasificación es más agregada que la utilizada en otros trabajos como Erikson & Goldthorpe (1992), Goldthorpe & Heath (1992) y Torche F. (2005) en las cuales se establecen 7 categorías ocupacionales.

este análisis resulta más probable cambiar el nivel ocupacional respecto del padre (ya sea hacia arriba o hacia abajo) que mantenerlo.

Una reagrupación de los datos permite ver como se distribuye el nivel ocupacional de los hijos para cada nivel ocupacional de los padres. Puede verse, que el nivel ocupacional persiste en mayor medida si el padre era un profesional (45.7%) o si tenía tareas operativas (45.5%), en tanto que la transmisión es sustancialmente menor para los trabajadores no calificados (27.8%).

Cuadro 16
Movilidad Ocupacional Intergeneracional
Distribución del Nivel Ocupacional dado el Nivel del Padre

		Nivel ocupacional del padre del jefe de hogar			
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados
Nivel ocupacional actual del jefe de hogar	Profesionales	45.7%	25.3%	13.3%	6.7%
	Calific. Técnica	29.5%	31.8%	24.9%	14.4%
	Calific. Operativa	20.9%	28.8%	45.5%	51.1%
	No calificados	3.9%	14.2%	16.3%	27.8%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Como es habitual en este tipo de análisis, también es más probable que el hijo de un trabajador no calificado llegue a la punta de la pirámide ocupacional a que se produzca un descenso hacia la base desde el nivel más alto. En contraste, mantener el nivel no calificado del padre es menos probable que mantener cualquier otro nivel ocupacional.

El cuadro que sigue es una transformación del anterior y muestra el porcentaje que corresponde a cada uno de los niveles ocupacionales del Jefe de Hogar asociado al nivel del padre.

Cuadro 17
Movilidad Ocupacional Intergeneracional
Distribución del Nivel Ocupacional dado el Nivel del Padre

		Nivel ocupacional del padre del jefe de hogar				Total
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados	
Nivel ocupacional actual del jefe de hogar	Profesionales	33.3%	33.3%	29.9%	3.4%	100.0%
	Calific. Técnica	17.0%	33.0%	44.2%	5.8%	100.0%
	Calific. Operativa	8.4%	20.9%	56.4%	14.3%	100.0%
	No calificados	3.9%	25.8%	50.8%	19.5%	100.0%
	Total	15.2%	27.4%	46.8%	10.6%	100.0%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Dos puntos merecen ser señalados. En primer lugar, pertenecer al nivel profesional es igualmente probable si el padre fue profesional o de calificación técnica y sólo algo inferior

si el padre tenía calificación operativa, pero es mucho más difícil cuando el padre no tenía calificación. Como era de esperar, quienes logran mayor ascenso muestran un mayor “esfuerzo” definido como la diferencia entre los años de educación del individuo y del respectivo padre. Cabe señalar que, aún para quienes se encuentran en igual categoría que sus padres el nivel de educación promedio es superior, lo que confirma la tendencia ampliamente observada sobre la necesidad de una mayor de educación formal para mantenerse o ascender en la escala ocupacional.

REVISAR CUADRO NURIA

Cuadro 18
Esfuerzo Promedio por nivel ocupacional

		Nivel ocupacional del padre del jefe de hogar			
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados
Nivel ocupacional actual del jefe de hogar	Profesionales	2.43	6.39	7.33	6.17
	Calific. Técnica	1.38	4.16	4.70	5.0
	Calific. Operativa	.815	2.58	3.29	3.47
	No calificados	3.4	1.62	2.43	3.0

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

La desagregación por tramos de edad muestra pequeñas diferencias. Los más jóvenes tienen mayor probabilidad de un trabajo no calificado, si el padre es no calificado y menor probabilidad de ser profesionales que los de mayor edad, aunque es probable que esto refleje tan solo que los más jóvenes no han llegado aún a la madurez plena de su carrera.

Por último, compartir el mismo nivel ocupacional no significa necesariamente tener la misma tarea. Por el contrario, puede ser demostrativo de que se comparte un nivel similar de educación que está correlacionado con el nivel ocupacional. Dado que la información existente en la encuesta, la cual contiene una descripción de las ocupaciones tanto de padres como de hijos y del lugar de trabajo de los hijos, pudo aproximarse tal asociación, descartándose aquellos casos que no brindaban información. Del total de individuos relevados, sólo 15.4% comparte el mismo trabajo del padre o éste muestra una fuerte asociación con el mismo (por ejemplo, empleados bancarios, aunque con distintas tareas, empleados municipales, etc.). Esto puede deberse al ascenso en la educación de los hijos respecto a la educación del padre ya que dentro del grupo con padres profesionales este porcentaje es mucho mayor. En el caso de quienes refieren un padre con estudios universitarios completos, el 38,2% tiene una profesión vinculada con la del padre. Este porcentaje desciende para el resto de los individuos encuestados, para los cuales la ocupación se trasmite en el 13.5% de los casos.

Cuadro 19
Persistencia “perfecta” de la Ocupación del Padre por Nivel de Educación

Nivel Educativo del Padre	Total
Primaria Incompleta	14.4%
Primaria Completa	13.4%
Secundaria Incompleta	16.3%
Secundaria Completa	12.3%
Terciario Incompleto	0.0%
Terciario Completo	12.5%
Universitaria Incompleta	10.0%
Universitaria Completa	38.2%
Total Excluyendo Universitaria Completa	13.5%
Total	15.4%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

En aquellos casos en que se tuvo información precisa sobre la profesión del padre (muchas observaciones dan cuenta del nivel educativo y describen la actividad, pero no precisan la profesión)³¹, el 34% de los hijos de profesionales compartían la misma profesión del padre. En particular, el 70% de los hijos de abogados y el 42% de los hijos de médicos siguieron la misma profesión que sus padres. Esto puede deberse a varias razones, entre ellas, que los padres han transferido a los hijos parte de sus propias habilidades o gustos e inclinaciones; la información sobre la profesión adquirida en el hogar creó ventajas que los hijos decidieron aprovechar; la red de contactos sociales y el prestigio profesional de los padres influyeron la decisión de los hijos, etc.

En el caso de los “oficios” (carpintero, zapatero, tapicero, etc.) la persistencia de la ocupación es muy inferior a la de los universitarios y muy similar al promedio de las ocupaciones, 15%.

En síntesis, la Argentina es un país que muestra mayor movilidad ocupacional que Brasil, México y Perú, algo inferior a Colombia, pero bastante menor que los Estados Unidos, países para los cuales pudo obtenerse información comparable que clasifica a los trabajadores en dos categorías básicas (white y blue collar).

Utilizando una desagregación un poco más amplia (profesionales, calificación técnica, calificación operativa y no calificados), el 40% de los individuos tienden a mantener el mismo nivel ocupacional que sus padres.

³¹ Estos últimos cuadros muestran evidencia que es sugerente de la influencia familiar en los logros ocupacionales, aunque una mejor evaluación requerirá profundizar la investigación y ampliar la base de datos.

A su vez, el ascenso en la categoría ocupacional requiere mayor “esfuerzo”, definido como los años de educación del individuo en comparación con el de los padres para ocupar el mismo nivel. Más aún, quienes mantienen el mismo nivel ocupacional del padre tienen mayor educación que aquéllos. En otras palabras, cada vez se requiere mayor capacitación para acceder a un mismo puesto de trabajo.

Por último, para quienes tienen educación universitaria completa, la profesión de los hijos replica cercanamente a la de los padres, en un 38% de los casos.

IV.3.2. Ingresos y promociones: qué esperar a lo largo de la vida?

Movilidad ocupacional a lo largo de la vida laboral

La Encuesta de Movilidad Social, FIEL-2007, relevó información sobre el primer empleo u ocupación de los entrevistados. La edad promedio de ingreso al mercado de trabajo resultó poco más de 17 años y medio, aunque el 8,4% de los encuestados tuvo su primera experiencia laboral a una edad menor de la establecida en la legislación (14 años).

Si bien puede pensarse que muchos de quienes comienzan a trabajar a una edad tan temprana lo hacen en negocios familiares, la edad promedio de este grupo fue similar a la de quienes no lo hicieron (17.7 vs 17.8 años).

Del mismo modo, la presunción inicial de que el inicio del trabajo en edad temprana era más usual en el pasado, no se verificó. De hecho, el grupo de mayores de 60 años muestra una edad promedio mayor de ingreso al mercado que el resto, aunque las diferencias no son significativas y todas las cohortes registran edades promedio de inicio de la carrera laboral entre los 17 y 18 años.

Lo que sí se encuentra, como era esperable, es que la edad del primer trabajo está vinculada con el nivel ocupacional del padre, en relación directa con el nivel de ingreso familiar: la edad decrece a medida que decrece el nivel socioeconómico de origen del individuo.

Cuadro 20
Edad Promedio de la Primera Ocupación

Nivel Ocupacional del Padre del Jefe de Hogar	Edad Promedio de la Primera Ocupación
Profesional	20.32
Calificación Técnica	18.16
Calificación Operativa	17.31
No Calificado	15.96

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

Respecto de la movilidad en la ocupación a lo largo de la vida laboral, puede verse en el gráfico siguiente el cambio en la estructura ocupacional a lo largo del tiempo. Como es esperable, la primera ocupación se concentra en trabajos no calificados o de calificación

operativa, modificándose posteriormente ya sea por vía de la educación formal de los individuos o por la formación en el trabajo (capacitación específica o experiencia).

La cuestión relevante, es en qué medida el nivel ocupacional se mantiene a lo largo de la vida laboral del individuo, o puesto de otra manera que posibilidades hay de ascender en el nivel laboral. Como puede verse en el Cuadro 20, del total de ocupados casi el 40% mantiene el mismo nivel ocupacional que al inicio.

En el caso de quienes iniciaron su carrera como profesionales, la totalidad mantiene el nivel al momento de ser encuestados. En el caso de la Calificación Técnica, casi el 50% mantiene el tipo de ocupación, mientras que casi un 32% logra ascender en la carrera laboral y sólo un 18.9% tiene una ocupación de menor jerarquía. En el caso de la Calificación Operativa al inicio el 42% mantiene el nivel mientras que 46.8% logra ascender. En el caso de un trabajo No Calificado el ascenso es la situación más probable, ya que sólo el 25% permanece en esa ocupación.

Cuadro 21
Distribución porcentual de los Ocupados según el Nivel de su Primera Ocupación

		Nivel ocupacional del primer trabajo del jefe de hogar			
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados
ocupacional actual del jefe	Profesionales	4.2%	4.0%	8.2%	4.3%
	Calific. Técnica	0.0%	6.4%	11.8%	8.1%
	Calific. Operativa	0.0%	2.3%	17.9%	17.7%
	No calificados	0.0%	0.1%	4.7%	10.3%
	Total	4.2%	12.8%	42.7%	40.3%
		Nivel ocupacional del primer trabajo del jefe de hogar			
		Profesionales	Calific. Técnica	Calific. Operativa	No calificados
ocupacional actual del jefe	Profesionales	100.0%	31.5%	19.2%	10.6%
	Calific. Técnica	0.0%	49.5%	27.6%	20.1%
	Calific. Operativa	0.0%	18.0%	42.0%	43.8%
	No calificados	0.0%	0.9%	11.1%	25.5%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta de Movilidad Social, FIEL, 2007

También se contó con información sobre el número de los cambios de trabajo desde el primer trabajo hasta el actual. En promedio, los individuos transitaban por 5 empleos a lo largo de la vida laboral, siendo el valor más frecuente de 3. Esto sugiere un grado de rotación baja en el mercado de trabajo.

Además, no parece haber diferencias en la rotación según nivel ocupacional. En todos los casos, alrededor del 80% de los ocupados ha tenido hasta 5 trabajos.

Movilidad de Ingresos en la Argentina:

La idea de movilidad de ingresos tiene varias aproximaciones. Fields (2001) distingue entre estudios de macro-movilidad y estudios de micro-movilidad. Los primeros hacen referencia a la movilidad que se registra en una economía como sistema, comparando diferencias entre la movilidad agregada a lo largo del tiempo (relación entre crecimiento, empleo y pobreza, por ejemplo) o para diferentes grupos. Hay varios trabajos referidos a la evolución reciente en la Argentina, a los que ya se ha hecho mención en la Introducción. Los estudios de micro-movilidad han sido más usuales en los países avanzados ya que se trata del estudio del patrón de evolución de los ingresos o salarios individuales con respecto a la media a lo largo del tiempo. Para ello, es necesario el análisis de datos de panel que no se disponen, en general, en los países en desarrollo. Los estudios a nivel de micro dato disponibles para la Argentina intentaron una aproximación utilizando datos de sección cruzada por quintiles. Entre las hipótesis exploradas para la Argentina en estudios de micromovilidad se han formulado dos grupos:

- a. la de divergencia/convergencia de ingresos para individuos o grupos y,
- b. la de simetría/estructural de los cambios del ingreso a lo largo del ciclo también para individuos o grupos.

La hipótesis de divergencia en la movilidad postula que los individuos que parten de la mejor posición económica en términos de ingresos son los que experimentan las ganancias más grandes o las pérdidas más pequeñas a lo largo del ciclo (en forma análoga opuesta se puede definir la hipótesis de convergencia). Esta hipótesis puede sostenerse en en al menos dos teorías, la primera se refiere a la “ventaja acumulativa”, los individuos que poseen capital físico y humano tienen acceso a conexiones sociales y al crédito, lo que les permite acumular ventajas. La segunda teoría, en el otro extremo, dice que los individuos pobres que carecen de un nivel mínimo de capital humano y físico no pueden escapar de la “trampa de pobreza”. Ambos efectos resultarían hoy reforzados por la tendencia de los mercados globalizados a preferir el trabajo calificado.

La hipótesis de simetría en la movilidad compara períodos de auge y contracción y se pregunta si los grupos de individuos que experimentan ganancias grandes cuando la economía crece, también experimentan pérdidas grandes cuando la economía se contrae. Si existen grupos que siempre ganan con independencia de la fase del ciclo se habla de movilidad estructural.

El análisis mismo de la medición de la movilidad introduce la idea de dinámica de los ingresos de una persona, es decir, la identificación de su desempeño a lo largo del tiempo y contrasta con los análisis comparados entre personas, usuales en el análisis de la desigualdad. Esta visión intertemporal también permite señalar que, por un lado, la movilidad de ingresos es un signo de dinamismo y flexibilidad de la economía que contribuye, potencialmente a la movilidad social (igualdad de oportunidades) pero también puede ser un signo negativo de inestabilidad de ingresos que perjudica la posibilidad de las familias de planear para el futuro (Aaberge et al. (2002))

Entre los antecedentes recientes de estudios de movilidad de ingresos para nuestro país, se pueden citar los siguientes. Wodon (2001) usa el índice de Gini de movilidad, que es una función de los rangos de las personas en la distribución del ingreso para relacionar la

macromovilidad con el riesgo durante el ciclo económico en Argentina y México. En la Argentina, la movilidad es mayor durante las recesiones y más baja durante los períodos de crecimiento comparada con México, aunque lamentablemente no se incluye la situación de partida del ingreso como parte de la explicación de su dinámica.

Gutiérrez (2004) analiza el período 1998-2002 (con paneles de la Encuesta Permanente de Hogares) usando el coeficiente de correlación entre salarios en dos puntos del tiempo. Albornoz y Menéndez (2004) construyen cinco paneles de un año para estudiar la relación entre la evolución de la desigualdad del ingreso y la movilidad y encuentran evidencia de convergencia de ingresos aunque ésta disminuye hacia fines de los 90.³²

Por su parte, Fields et al. (2006) presentan los cálculos para el período 1996-2003 para nuestro país, México y Venezuela, usando paneles del cambio anual del ingreso de cada individuo en la muestra, durante un período dado. Mientras que en los dos últimos países hay alguna evidencia limitada de la hipótesis de divergencia, ésta se rechaza para la Argentina. En efecto, en un trabajo de mayor detalle para el caso argentino, Fields y Sánchez Puerta (2005) encuentran convergencia en los cambios para los ingresos declarados en cada año entre 1996-7 y 2002-3. Esta convergencia se sostiene con independencia de si la desigualdad de ingresos medida por el coeficiente de Gini crece, decrece o permanece constante en el período. A la vez, la hipótesis de simetría es rechazada en todos los casos ya que ocurre frecuentemente que los grupos que más ganan durante el auge también lo hagan durante la fase contractiva del ciclo (hipótesis estructural). Esto explicaría porque a pesar de la ausencia de divergencia o la presencia de convergencia, se registra un aumento hacia la desigualdad en estas economías.

Navarro (2006) critica la construcción de los paneles de un año³³ y propone un método alternativo para el período 1985-2004. Los resultados de la autora muestran movilidad de ingresos significativa en el largo plazo, indicando que el ingreso converge al ingreso promedio en el tiempo. La estimación sugiere que el 75% de la brecha de ingresos entre dos hombres comparables elegidos al azar se eliminaría en un año y que esta diferencia se reduce al 30% cuando se elige una sub-muestra de hombres entre 22 y 46 años. La movilidad crece en el tiempo para cambios anuales o bianuales (convergencia a la media), aunque la convergencia se revertiría en períodos más largos.³⁴

En materia de ingresos laborales, nuestro país ha presentado a lo largo de las últimas décadas una alta volatilidad del salario real, vinculada principalmente a los períodos de alta inflación e hiperinflación que hemos experimentado. Así, el salario real muestra un fuerte aumento en la primera mitad de la década del 80, una tendencia decreciente con caídas muy fuertes hacia el final de esa década producto de la hiperinflación, una menor fluctuación relativa en los 90 y un marcado descenso en el año 2002, donde debido a la crisis político-

³² Usan un modelo de primer orden de Markov para medir la variabilidad del ingreso individual.

³³ Por los problemas de error en las mediciones y errores de atribución (attrition errors) y utiliza, alternativamente, pseudo-paneles a partir de la EPH de GBA

³⁴ Usa datos repetidos de cross-section (RCS) en cohortes definidas por el año de nacimiento. Las estimaciones corresponden a modelos autorregresivos de primer orden.

económica, los salarios reales sufrieron una abrupta reducción y, por último y desde ese valle, una recuperación hasta el 2007.

Los ingresos laborales han estado afectados, además, por el aumento y la posterior reducción en la tasa de desocupación. Desde mediados de la década del 90, la tasa de desempleo en la Argentina registró una tendencia fuertemente creciente ya que trepó desde el 8% a inicios de la década hasta el 24% en el año 2002. Este aumento en la desocupación significó, para muchos trabajadores la salida del mercado de trabajo y la consecuente pérdida de ingresos. Desde el año 2003, la tasa de desocupación comenzó a descender fuertemente, generándose nuevos puestos de trabajo.³⁵

Más allá del cambio general en los niveles salariales promedio, el interés de esta sección es profundizar en la movilidad individual de los ingresos laborales. Por lo ya expuesto, el concepto relevante para medir la movilidad de ingresos no es único y hay abundante evidencia tratada para el caso argentino. En lo que sigue se asociará la movilidad de ingresos al hecho de que los individuos cambien de posición en la distribución.

Para ello se analizarán los cambios en el ingreso laboral y en la posición en la estructura de ingresos laborales entre dos años consecutivos y se concentrará el análisis en las posibilidades de ascenso en la escala laboral. Por lo tanto, no se abordará el caso de las personas que fueron afectadas por el desempleo en el período bajo estudio.³⁶ Los datos utilizados corresponden al aglomerado de Gran Buenos Aires, ya que este permite un seguimiento más largo del comportamiento de los ingresos laborales puesto que existe información desde 1980, mientras que la información para el total del país sólo está disponible desde 1996. Se trabajó con los datos de los cuartos trimestres de cada año (mes de octubre en el caso de las bases de la Encuesta de Hogares puntual).

La construcción de “matrices de transición” permite ver el porcentaje de la población que perteneciendo a un decil de ingreso laboral en el período t se mantiene en el decil de origen o se redistribuye a otros deciles en el período $t+1$. Los resultados muestran cambios en la estructura de ingresos laborales entre dos años consecutivos, aunque con un sesgo de persistencia. A excepción de los años 86-87 y 93-94 en los cuales las matrices sugieren independencia en los ingresos, para el resto de los años se observa que la probabilidad de permanecer en el primer decil o en el décimo (decil de ingresos más altos) es mayor que para cualquier otro nivel. Más aún, la probabilidad de permanecer en el décimo decil siempre es superior al 60%. Para los deciles intermedios, la probabilidad de cambio parece mayor.

³⁵ Para una descripción del funcionamiento del mercado de trabajo en la Argentina, las instituciones laborales que lo regulan y los problemas de la informalidad en el empleo ver FIEL(2007) y FIEL (2000)

³⁶ Un tratamiento de los aspectos de la inestabilidad laboral y el desempleo para los 90 se pueden encontrar en Beccaria y Maurizio (2003). Estos autores señalan un incremento de la inestabilidad laboral entre la primera y segunda parte de esa década en el Gran Buenos Aires, en ese último período habría aumentado la rotación laboral mediada muchas veces por la desocupación que afectó básicamente a los puestos de menor calificación. La tasa de salida desde la ocupación aumentó para los hombres y se mantuvo para las mujeres, quienes aumentaron su tasa de participación en el mercado de trabajo. Ver también Hopenhayn (2001) y Galiani y Hopenhayn (2000).

Una medida más precisa es analizar el porcentaje de ocupados que permanece en su decil o en los deciles de su entorno (decil anterior y decil posterior). Un individuo puede cambiar de posición en la distribución por cambios relativos muy pequeños en su ingreso o en el del resto de los individuos, pero además, en los tramos medios de la distribución los ingresos muestran poca variabilidad respecto de la media del decil con lo cual aún éstas muestran poca diferencia entre dos deciles consecutivos.

Cuadro 22
Porcentaje de los ocupados que permanecen en el entorno del decil de origen¹

	Decil 1 al 10	Decil 2 al 9
1987vs1988	27.4%	28.6%
1992vs1993	27.2%	28.8%
1993vs1994	26.2%	27.1%
1996vs1997	56.7%	52.2%
1997vs1998	65.9%	64.6%
1999vs2000	65.4%	63.4%
2000vs2001	72.7%	69.4%
2001vs2002	69.5%	68.2%
2002vs2003*	64.6%	59.8%
2003vs2004	64.9%	61.7%
2004vs2005	62.6%	59.3%
2005vs2006	67.8%	65.7%

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH.

¹ Total de ocupados de todos los deciles que en el período t+1 se encuentran en el mismo decil que en período t o en el decil anterior o posterior en relación al total de ocupados del período t.

Puede verse que la proporción de individuos que se mantiene en su decil o en los deciles próximos a él es muy alta: más del 55% en todos los años, con un máximo en el año 2000-2001 (72%), año que precede a la peor crisis que atravesó la Argentina en las últimas décadas. Aún excluyendo los extremos, es decir los deciles 1 y 10 de la distribución, se encuentra un alto nivel de permanencia en el decil o en los deciles próximos para el período 1996 en adelante, lo que significa que si bien los extremos muestran mayor nivel de permanencia este comportamiento no es exclusivo de los mismos. Esto sugiere una baja movilidad en la estructura de ingresos laborales para ese período.

A pesar de la baja movilidad detectada, se encuentra una fuerte diferencia en el crecimiento de los ingresos laborales por decil. Los deciles más bajos de la distribución son los que permanentemente presentan mayores aumentos. Nuevamente, ese comportamiento se verifica independientemente de si la economía crece o no.

Este resultado concuerda con el ya mencionado de Fields y Sánchez Puerta (2005), para el período 96-2002: tanto en los períodos de crecimiento como en los períodos de contracción del nivel de actividad los individuos pertenecientes a los menores estratos de ingreso son los que tienen mayor crecimiento en los ingresos (o menores caídas), con lo que concluyen que existe “convergencia” de ingresos en cada período.

Como ya se mencionara, Gutiérrez (2004) hace un análisis de la estabilidad de ingresos midiendo la correlación entre el salario en un período y el salario en el período anterior y encuentra un alto grado de estabilidad en los ingresos para el período 98-2002.³⁷

A continuación se muestran los valores de los índices de movilidad y estabilidad de ingresos para los años analizados. Consistente con los resultados anteriormente encontrados, los años 87-88 y 93-94 muestran una baja estabilidad de los ingresos, mientras que del 96 en adelante la movilidad es menor (ver cuadro)

Alternativamente, para medir la movilidad en cada momento del tiempo, se construyó un índice de movilidad siguiendo la metodología utilizada por Yitzhaki and Wodon (2003). Este índice tiene la ventaja de incorporar movilidad, desigualdad e inequidad horizontal.³⁸

Puede verse, que a excepción de los años 87-88 y 93-94 la movilidad de los ingresos laborales es baja, no existiendo diferencia sustancial entre los años de crecimiento y recesión. Aún en el año 2001-2002, año en que se registra la mayor caída del Producto Bruto Interno, la movilidad laboral es aún menor que en la mayor parte de los años considerados. Este hecho sugiere que la movilidad de los ingresos laborales tiene cierta independencia de la evolución de la economía.

³⁷ En este caso, el índice de movilidad de ingresos: $I_m = 1 - \text{corr}(\ln(w_{t-1}), \ln(w_t))$; siendo el índice de estabilidad el complemento de la movilidad de ingresos, es decir: $I_e = 1 - I_m = \text{corr}(\ln(w_{t-1}), \ln(w_t))$

³⁸ El índice simétrico de movilidad se define como:

$$S12 = \frac{\text{COV} [(Y1-Y2), (F1(Y)-F2(Y))]}{\text{COV}(Y1, F1(Y)) + \text{COV}(Y2, F2(Y))}$$

Puede demostrarse (Yitzhaki and Wodon (2003)) que esto es igual a :

$$S12 = \frac{G1 (1-T12)+G2 (1- T21)}{G1 + G2}$$

Donde G_j es el coeficiente de Gini para el período j , y T_{js} es el coeficiente de correlación del Gini, definido como:

$$T_{js} = \text{COV} [(Y_j, F(Y_s))] / \text{COV} [(Y_j, F(Y_j))]$$

Si la distribución de los individuos entre dos períodos es la misma ($F(Y_j) = F(Y_s)$), entonces $T_{js} = T_{sj} = 1$ y la movilidad ($S12$) es cero. Si el ranking se invierte totalmente (los de mayor ingreso pasan a ser los de menor ingreso y viceversa) $F(Y_s) = 1 - F(Y_j)$, entonces $T_{js} = T_{sj} = -1$ y la movilidad es igual a 2, lo que define la máxima movilidad.

Cuadro 23
Índice de Movilidad y Estabilidad de Ingresos

	Indice Movilidad	de Índice Estabilidad	de Movilidad Asimétrica
1987vs1988	0.99309	0.00691	1,00306
1992vs1993	0.98611	0.01389	1.00103
1993vs1994	0.99107	0.00893	1,00286
1996vs1997	0.30826	0.69174	0,19326
1997vs1998	0.26616	0.73384	0,16480
1998vs1999	0.22899	0.77101	0,16846
1999vs2000	0.26888	0.73112	0,18056
2000vs2001	0.20407	0.79593	0,11446
2001vs2002	0.26425	0.73575	0,14483
2002vs2003*	0.25704	0.74296	0,19040
2003vs2004	0.22458	0.77542	0,17765
2004vs2005	0.29106	0.70894	0,22544
2005vs2006	0.22274	0.77726	0,17578

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH.

Notas: Octubres y IV trimestres. Se considera el ingreso de la ocupación principal (no nulo) de varones ocupados de entre 18 y 65 años del GBA.

Principales conclusiones: Esta sección analizó la movilidad de ingresos laborales. Las diferentes mediciones que se presentaron sugieren un bajo nivel de movilidad de ingresos laborales en la última década. Los datos anteriores a 1995 muestran un comportamiento diametralmente opuesto.

Se observa una alta persistencia en la estructura de ingresos. En todos los años de la última década más del 55% de los ocupados se mantiene en el mismo decil que el año precedente o en los deciles adyacentes (anterior o posterior), existiendo un máximo en el año 2000-2001 -72%-, período que anticipa la crisis. Aún excluyendo los extremos -deciles 1 y 10 de la distribución- que muestran una alta persistencia, la misma sigue siendo alta.

El nivel de persistencia en la distribución no implica que los ingresos laborales de los deciles más bajos tengan menores incrementos, de hecho, se observa para todo el período que la población de menores ingresos es la que mayores aumentos salariales experimenta. A pesar de esto, el índice de estabilidad de ingresos sugiere que la movilidad es baja.

Finalmente, el índice de movilidad construido, reafirma las conclusiones anteriores: en la última década la movilidad ha sido baja.

Un punto a remarcar es que no parece haber una correlación importante entre la movilidad y el ciclo económico. Los datos sugieren un comportamiento diferente antes y después de 1995 –año que, lamentablemente por cambio en la presentación de los datos de la EPH, no se puede analizar-, sobre el que habría que extender el análisis apelando a otros instrumentos.

IV.4. Movilidad y desigualdad: los problemas de la salud, educación y la vivienda

*IV.4.1. Salud e ingreso ¿sólo pobreza, nivel de vida o también desigualdad?*³⁹

Aunque se discuten mecanismos y alcance, es ampliamente aceptado en la literatura especializada que la pobreza constituye un factor de riesgo de la mortalidad prematura y de la mayor morbilidad. Algo más controvertida es la proposición de que, aún superada la pobreza, el nivel de ingreso continúa siendo un importante determinante de la salud, explicando en parte las diferencias existentes dentro y entre grupos poblacionales. Más recientemente, ha cobrado fuerza el debate en torno a la hipótesis de que la desigualdad distributiva de una sociedad puede también representar un riesgo adicional para la salud de los individuos que la integran. Las discrepancias sobre esta cuestión resultan sumamente extendidas, al tiempo que las implicancias en lo que concierne a la economía del bienestar no son menores.

En esta sección del trabajo se revisan los aspectos teóricos de esta discusión, así como la evidencia empírica relevante. Resulta destacable, al respecto, las notables diferencias que se observan en los métodos de abordaje de los distintos estudios, diferencias que reflejan la variedad de disciplinas (economía, medicina, sociología, psicología, etc.) en las que éstos se originan.

La tarea se completa con estimaciones para el caso argentino de la incidencia de la desigualdad en la salud individual, resultando de interés destacar en este sentido los muy escasos estudios aplicados que se han llevado a cabo sobre este tema fuera de los países desarrollados.

Las hipótesis alternativas:

Existe consenso general acerca de que, a nivel individual, mayores ingresos están asociados con mejores condiciones de salud, y que esta relación aún existe –pero se va debilitando– cuando se ha superado el umbral de la pobreza. En otros términos, este tipo de relación (cóncava) entre ingreso individual y estado de salud significa que cada peso de ingreso adicional para una persona da lugar a una mejora cada vez menor en su salud personal.

Si las unidades de análisis, en lugar de ser las personas, son los países, se observa una relación similar entre ingreso y condiciones de salud. En efecto, el Gráfico 23 constituye una versión reciente de lo que en la literatura especializada se denomina “curva de Preston”⁴⁰, que muestra la asociación entre el ingreso per capita nacional y la expectativa de vida al nacer de un conjunto amplio de países.

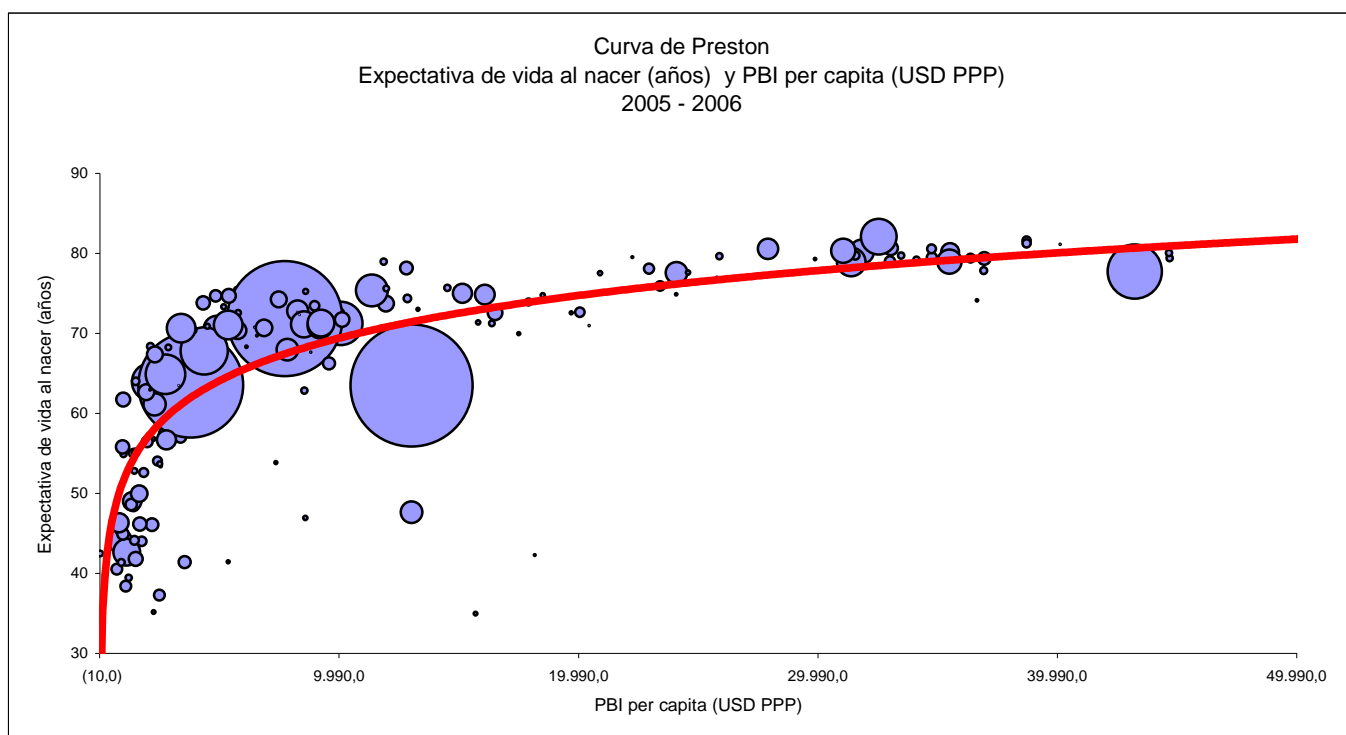
Esta curva, como Preston demostró, exhibe una relación no lineal entre ambas variables, al tiempo que a medida que transcurren los años se va desplazando hacia afuera. Los desplazamientos, sugieren que a medida que pasa el tiempo un mismo nivel de PBI per

³⁹ Esta sección fue elaborada por la Lic. Mónica Panadeiros, quien agradece la valiosa asistencia del Lic. Pablo Garófalo en las tareas econométricas.

⁴⁰ Se denomina así en referencia al trabajo seminal de Samuel Preston (1975).

capita está asociado con un mejor estado de salud de la población y obedecerían fundamentalmente a la influencia de factores exógenos vinculados con los avances en medicina y en los sistemas de atención médica, en general. La relación no lineal entre ingreso per capita y expectativa de vida refleja, a su vez, que al considerar los países más pobres, aumentos en el ingreso promedio están fuertemente asociados con mejoras en las condiciones de salud, pero a medida que el ingreso per capita sigue creciendo, esta relación se hace menos fuerte. De este modo, las diferencias observadas en los indicadores de la salud poblacional entre los países más ricos no obedecería a variaciones en el PBI per capita.

Gráfico 8



Fuente: FIEL, en base a datos del IMF y WB (World Development Indicators)

Esta diferencia “inexplicada” en las condiciones promedio de salud de los países desarrollados fue lo que dio origen a la hipótesis de que quizás, no sólo el nivel, sino también la distribución del ingreso fuera un factor que incidiera sobre la situación sanitaria, en el sentido de que a menor desigualdad, mejores resultados de salud. Así es que en las últimas décadas, un gran número de estudios han estado orientados a mostrar una asociación entre diversos indicadores de salud y la desigualdad en la distribución del ingreso. Wagstaff et al (2000) clasificaron estilizadamente las diversas hipótesis que parecerían haberse sugerido como consistentes con los resultados encontrados.

La más sencilla de todas las explicaciones –la denominada *hipótesis del ingreso absoluto (IA)*- se apoya en la idea de que esta asociación entre desigualdad y salud a nivel agregado sería una consecuencia de la relación (cóncava) existente entre el ingreso y el estado de

salud a nivel individual: la transferencia de ingresos de ricos a pobres (es decir, una menor desigualdad en la distribución del ingreso), tanto dentro de un país como entre países, resultaría en una mejora en la salud promedio de la población, porque ocasionaría un empeoramiento en la salud de los ricos que sería más que compensado por el cambio favorable que observaría la salud de los individuos de menores recursos⁴¹.

El hecho de que el tipo de relación funcional entre salud e ingreso individual implique una asociación negativa entre salud media poblacional y desigualdad en la distribución del ingreso, se conoce en la literatura como “*statistical artefact*” (Gravelle, 1998). Este término apunta a distinguir este impacto de aquellos mecanismos en los que la desigualdad en el ingreso tendría un efecto directo sobre la salud individual; con todo, algunos autores la consideran una denominación desafortunada porque sugiere que no existe un vínculo real (aunque indirecto) entre salud y desigualdad (Deaton, 2003).

La hipótesis del IA permite efectuar algunas consideraciones acerca de cómo se espera que el ingreso medio y la desigualdad influyan sobre la salud de la población según sea el grado de desarrollo del país. Así, el impacto del ingreso per capita –al reflejar el del ingreso individual- se vuelve menos importante a medida que más rico es el país. Eventualmente, la desigualdad también iría perdiendo su efecto con el desarrollo, pero no es suficiente que el ingreso medio sea elevado, sino que debe serlo el de cada individuo: la cola más baja de la distribución del ingreso se debe correr más allá del punto para el cual el ingreso tiene una fuerte incidencia sobre la salud; antes de eso, todavía habrá espacio para mejorar la salud vía reducción en la pobreza, aún en los países ricos. En definitiva, se espera que entre los países pobres, el ingreso medio sea el factor más relevante para la salud de la población, y la desigualdad incida menos; mientras que, por el contrario, entre los países ricos, los cambios en la desigualdad pesarán relativamente más que los del ingreso medio (Deaton, 2003).

Además del efecto indirecto descrito, muchos trabajos de investigación han planteado un efecto “contextual” de la distribución de ingresos sobre la salud, de modo tal que la salud individual tiende a ser peor en sociedades más desiguales, es decir que mayor desigualdad produce un desplazamiento hacia abajo en la curva individual ingreso-salud (Subramanian et al, 2003).

Una de las hipótesis alternativas dentro de este conjunto es la que, siguiendo la clasificación de Wagstaff et al (2000), se conoce como *hipótesis del ingreso relativo (IR)*, que sugiere que es el ingreso relativo de un individuo en relación a algún grupo de referencia, más que el ingreso absoluto, lo que afecta su salud. Esto sugiere que si el ingreso de una persona no varía y el del grupo de referencia aumenta, la salud del individuo en cuestión se deteriora. Si –en forma similar a la hipótesis del IA- se supone una relación de no-linealidad entre el ingreso relativo y la salud, entonces la hipótesis del IR es consistente con un efecto negativo de la desigualdad sobre la salud a nivel grupal (Deaton, 2003). Un elemento importante en esta hipótesis, especialmente desde el punto de vista

⁴¹ En su artículo “Income and Inequality as Determinants of Mortality: An International Cross-Section Analysis”, Population Studies 33, 1979, G. Rodgers fue el primero que testeó, con una muestra de 50 países, un modelo de regresión que relacionaba el ingreso medio y la distribución, con distintos indicadores de la salud de la población. También demostró, teóricamente, cómo una relación funcional cóncava entre ingreso y salud a nivel individual era suficiente para generar una asociación a nivel agregado que arrojara que a menor desigualdad, mejor condición de salud.

empírico, es la identificación del grupo con el que a nivel individual se establece la comparación de ingresos relevante, es decir la que tiene incidencia sobre el estado de salud personal.

Otra de las hipótesis que postula la influencia directa de la desigualdad, es la *hipótesis de la privación* (P), entendiéndose que esta situación ocurre cuando el ingreso o las condiciones de vida de una persona caen por debajo de determinado nivel, normalmente la línea de pobreza. Bajo esta hipótesis, se interpreta que no es el ingreso absoluto lo relevante para la salud individual, sino el alcance de la privación, medida por la brecha de ingresos⁴². La representación gráfica de esta relación entre ingresos y salud individual es similar a la habitual hasta que se alcanza el límite de la línea de pobreza, punto a partir del cual se aplana.

Alternativamente, la *hipótesis de la posición relativa* (PR) sostiene que además del ingreso, sobre la salud individual incide la posición personal en la distribución del ingreso. Esta hipótesis admite diversas variantes, dependiendo –como en el caso de IR- de cuál sea el grupo de referencia respecto del cual el ranking resulta relevante (la población nacional, la del estado o comunidad, o incluso la posición de la comunidad o estado en el conjunto de la nación).

Resta, por último, la hipótesis de la *desigualdad en el ingreso* (DI), que argumenta precisamente que la salud individual está determinada en forma directa, además de por el ingreso personal, por el grado de desigualdad en la distribución del ingreso. Como en los casos anteriores, es posible distinguir distintas variantes en esta versión, según cuál sea la distribución del ingreso relevante (nacional o comunitaria –por caso, provincial-).

Las causas de la relación y la relación de causalidad:

La revisión de la literatura sugiere que el vínculo entre ingreso y salud está relativamente bien establecido, tanto a nivel individual como agregado; sin embargo, resultan menos claros y contundentes los argumentos que explicarían esta asociación.

Al respecto, parte de la literatura económica sostiene que la asociación más fuerte entre nivel absoluto de ingreso y salud de la población que prevalece entre los países más pobres indicaría que debe de haber un umbral, por debajo del cual el ingreso absoluto es el principal determinante, particularmente a través del acceso a una adecuada nutrición, servicios sanitarios y atención médica básica⁴³.

Superado ese umbral, algunos autores sugieren que no existiría relación de causalidad entre ingreso y salud, sino que la misma reflejaría el impacto de terceros factores, como la educación o la tasa de preferencia temporal. Se sostiene, por ejemplo, que el acceso diferencial (por nivel de ingreso) a los servicios de atención médica en los sistemas privados, no tendría impacto sobre la salud, fundamentado en el escepticismo de la efectividad de las prestaciones por encima de cierto paquete básico. A ello se agrega que la

⁴² La brecha de ingresos se computa como la distancia hasta la línea de pobreza, si se está por debajo de ella; y cero en otro caso.

⁴³ Los grupos de menores recursos, aun cuando perciban el elevado retorno asociado a la inversión en la salud individual y familiar, pueden tener restricciones financieras que les impidan financiar estas acciones (Deaton, 2003).

relación ingreso-salud se evidencia aún en países con sistemas de atención médica de carácter universal. A su vez, se reconoce que los mecanismos específicos a través de los cuales las desventajas socioeconómicas podrían expresarse en la salud suelen diferir en el contexto y en el tiempo. Así, el fumar era un hábito típicamente de los grupos de mayores recursos, mientras que actualmente en los países desarrollados es más común entre los individuos de menores ingresos.

La controversia más importante, sin embargo, surge en lo que respecta a la incidencia que sobre la salud tendría la distribución del ingreso⁴⁴.

Debe recordarse, en este sentido, que la hipótesis sobre la relación desigualdad-salud fue originalmente concebida para explicar las variaciones en la salud promedio de los países más desarrollados; más tarde fue aplicada a las diferencias regionales de salud, pero también dentro de tales países. En otros términos, la desigualdad como factor de riesgo individual de salud fue propuesta para países afluentes que ya habían superado la transición epidemiológica, donde las enfermedades crónicas habían reemplazado a las enfermedades infecciosas como principal causa de muerte. A su vez, resulta también importante destacar que la relación curvilínea entre ingreso y salud a nivel individual siempre ha tenido un papel central en la controversia salud-desigualdad (Lynch et al, 2004).

Volviendo al tema de los mecanismos que potencialmente podrían explicar una relación de causalidad entre desigualdad distributiva y salud, se reconoce que la investigación en esta área resulta aun incipiente. Dentro de las hipótesis más elaboradas de cómo podría operar el vínculo desigualdad-salud, que además no son mutuamente excluyentes, suelen mencionarse las siguientes:

i) *Cohesión social*: sugiere que la desigualdad en los ingresos reduce el capital social, particularmente el grado de confianza entre la gente, y ello afectaría la salud. Esta idea se enmarca en el espíritu del origen *psicosocial* de los problemas de salud que se genera a partir de las percepciones sobre el lugar que se ocupa en la jerarquía social (Wilkinson, 1997). Estas percepciones, se sostiene, producirían emociones negativas (vergüenza, desconfianza, por ejemplo) que se traducirían en stress y conductas poco saludables por parte de los individuos. De este modo, como consecuencia de vivir en un contexto con gran desigualdad (de ingresos, étnica, etc.), se obtendrían peores condiciones de salud para la población⁴⁵.

ii) *Neo-material*: sostiene que el efecto directo de la desigualdad sobre la salud resulta de la acumulación diferencial de exposiciones y experiencias que se originan en el mundo material y no de la percepción de desventajas relativas. Esta interpretación reconoce que este vínculo refleja tanto la escasez de recursos por parte de los individuos como la subinversión pública en infraestructura y servicios sociales, educativos, habitacionales, de

⁴⁴ La referencia a la desigualdad distributiva no significa que el ingreso monetario sea el factor relevante, sino que en rigor se lo considera un “indicador” de otros factores más complejos y profundos relacionados con un concepto más amplio de desigualdad.

⁴⁵ Lynch et al (2004) sostienen que el concepto de IR, para el que parece ser central la interpretación psicosocial, no ha sido claramente definido: no sólo es difícil saber con qué grupo(s) se efectúa la comparación, sino también si las pérdidas de salud que resultan de la comparación con los que están por encima en el ranking son mayores que las ganancias derivadas de la comparación con los que están más abajo en la escala social. Al respecto, como se mencionara, Deaton (2003) señala que para que haya un rol para la desigualdad en la hipótesis de IR, la relación con la salud debe ser cóncava.

atención médica, etc., que puede tener lugar en sociedades más desiguales, conduciendo a un estado de salud más pobre a los residentes⁴⁶. El vínculo negativo entre desigualdad y provisión de bienes públicos refleja un resultado ampliamente reconocido en la literatura de economía política, que se deriva del hecho de que el valor promedio que la comunidad le asigna a tales bienes disminuye con el grado de heterogeneidad en las preferencias, heterogeneidad que puede originarse en diferencias de ingreso, raza, etc⁴⁷.

Con escasas excepciones, por lo general el estudio de la relación desigualdad-salud no ha enfatizado que este vínculo puede ser diferente dependiendo del indicador de salud que se considere o la patología de que se trate; así no resultaría semejante para mortalidad por enfermedades cardíacas que para mortalidad por homicidios. Tampoco la literatura ha destacado la relevancia de los diferentes rezagos temporales que corresponden a la exposición al factor (desigualdad) y a la manifestación del resultado (salud).

Aunque la investigación, particularmente la de carácter empírico, ha enfatizado la influencia de la desigualdad en los ingresos, se reconoce que, en el mejor de los casos, ésta es sólo una dimensión de estratificación o jerarquía que puede ser relevante para la salud de la población. Otros ejes, como la desigual distribución de la riqueza, del poder político, de los activos culturales y/o sociales, el capital humano, entre los más importantes, si bien escasamente estudiados, se consideran que pueden ser también determinantes de los resultados de salud (Subramanian et al, 2004).

A su vez, el análisis de la información que disponen algunos países, que permite el seguimiento de muestras de individuos a lo largo del tiempo, reflejaría que la desventaja socioeconómica precede a la desventaja en salud. Si bien este resultado no invalida la causalidad inversa –que una pobre salud afecta los ingresos- indicaría que no sería éste el principal mecanismo detrás de la asociación entre ingreso y salud (Lynch et al, 2004)⁴⁸.

Algunos autores, sin embargo, destacan que la literatura ha descuidado el análisis del impacto de la salud sobre el ingreso y su distribución (Smith, 1999; Deaton, 2001). Señalan, en este sentido, que los shocks de salud son importantes determinantes de los ingresos y el consumo en los países en desarrollo, por lo que las políticas orientadas a reducir la probabilidad de enfermedad, acortar su duración o morigerar los efectos (especialmente) de aquellas dolencias asociadas con los individuos de menores recursos,

⁴⁶ Algunos autores (Subramanian et al, 2003) consideran esta hipótesis en forma desagregada, discriminando entre un mecanismo de *política* (subinversión pública en contextos de desigualdad) y uno de carácter *estructural* (la relación entre desigualdad y segregación residencial es causal: la desigualdad conduce a la concentración espacial étnica y de pobreza que, a su vez, influye sobre la salud de los individuos). Así, por ejemplo, se argumenta que las comunidades con mayor proporción de negros en EEUU tienden a subinvertir en infraestructura pública, dando lugar a peores condiciones de salud de todos los residentes de esa área, no sólo de los negros.

⁴⁷ Inscripta dentro de la hipótesis neo-material, Maani et al (2007) intentan explicar y mostrar evidencia de cómo la desigualdad en los ingresos puede afectar la salud, a través de un vínculo mediado por condiciones de hacinamiento en la vivienda.

⁴⁸ Para el pasado histórico de los países hoy desarrollados y para la realidad actual de los muy pobres, como India, puede aplicarse el modelo del salario nutricional, de acuerdo con el cual la desigualdad afecta tanto la salud como los ingresos, los que están a su vez mutuamente determinados. Según este modelo, el salario de mercado es insuficiente para cubrir los requerimientos calóricos de un trabajador, cayendo en la trampa de la desnutrición. La aplicación de este modelo, sin embargo, ha sido criticada, entre otras cuestiones, por la reducida proporción del salario que se requiere aún, en los países pobres para satisfacer las necesidades calóricas básicas (Deaton, 2001).

como así también las políticas que apuntan a reducir la carga financiera de la enfermedad (cobertura de salud y de ingresos por días caídos), tienden a disminuir la disparidad en salud, y por lo tanto también la desigualdad distributiva⁴⁹.

La evidencia empírica internacional

La literatura fuera de la economía ha documentado muchos casos de correlación positiva entre salud y algún indicador de situación socioeconómica. Entre los pioneros y más relevantes son los denominados estudios Whitehall, realizados a fines de los 60 y de los 80 a partir de exhaustivos relevamientos de datos clínicos y de hábitos a los empleados públicos en Gran Bretaña. Estos trabajos, aunque rescatan los factores tradicionales que inciden sobre la salud -como tabaquismo, por ejemplo,- revelaron una sustancial diferencia en la morbilidad y mortalidad según el rango ocupado en la estructura burocrática. De hecho, sólo un cuarto de la asociación entre rango y mortalidad se elimina controlando por los factores de riesgo habituales.

Los resultados fueron sorprendentes, ya que no había pobres en la población encuestada. Además, en los veinte años transcurridos entre ambos estudios, habían tenido lugar importantes esfuerzos para mejorar un sistema de salud que ya era, además, de carácter universal. Estos hallazgos motivaron una larga serie de trabajos que apuntaron a explicar la influencia que sobre la salud tenían los factores sociales -del entorno próximo y más generales- y el contexto económico, básicamente subrayando su capacidad de alterar el funcionamiento biológico humano. En este sentido, predominó la opinión de que la posición jerárquica es un importante indicador de la habilidad que tienen los individuos para controlar sus vidas.

Posteriormente, varios autores presentaron evidencia estadística histórica orientada a ilustrar la importancia de la distribución del ingreso como determinante de la salud. Así, Wilkinson (1989) examinó las diferencias en las tasas de mortalidad por clase social en Gran Bretaña desde 1921 a 1981, concluyendo que la mortalidad cayó más fuertemente en las etapas en que las diferencias de ingresos se achicaban. En forma similar, Sen (1999) muestra, examinando la evolución de la expectativa de vida en Inglaterra y Gales de 1901 a 1960, como la tasa de crecimiento del PBI per capita por década está negativamente correlacionada con los aumentos en ese lapso en la expectativa de vida y, como Wilkinson, enfatiza el rol de la solidaridad reinante en los conflictos bélicos, así como las intervenciones directas en nutrición y salud que tuvieron lugar durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial.

Estos resultados, sin embargo, pueden también interpretarse bajo la hipótesis del IA, como un efecto indirecto de la desigualdad (Deaton, 2003). Así, las reducciones en la desigualdad

⁴⁹ Esta causalidad de salud a ingresos implica, además, que la transferencia de tecnología de salud de los países industrializados a los países en vías de desarrollo, impactaría sobre la distribución del ingreso del país receptor, dependiendo de la prevalencia por nivel socioeconómico de la enfermedad que se intenta combatir. Así, por ejemplo, el SIDA muestra en los países pobres una prevalencia más elevada entre los grupos de mayores recursos, mientras que con la malaria o la tuberculosis ocurre lo contrario. La evidencia histórica parece sugerir que normalmente, en una primera instancia, la transmisión de tecnología y conocimientos médicos a los países en desarrollo tendería a hacer más desigual la distribución del ingreso.

de ingresos durante las guerras, si efectivamente tuvieron lugar, marcaron una mejora en las condiciones de la clase trabajadora, entre los que el acceso a una mejor nutrición y atención médica habría tenido impactos muy importantes sobre la mortalidad.

De hecho, estimaciones más actualizadas permiten confirmar, como Preston sugirió, que existe una relación (cóncava) a nivel individual entre ingreso y mortalidad en los países desarrollados, aún en aquellos que se encuentran en la parte plana de la curva internacional. Así, por ejemplo, entre otras estimaciones, las realizadas por Deaton (2003) a partir de la Encuesta Longitudinal Nacional de Mortalidad de los EEUU⁵⁰, revela que la probabilidad de que un individuo que en 1980 tenía 50 años muriese en los 9 años siguientes decrece con el nivel de ingreso, relación que es notablemente más pronunciada entre los pobres. Si esta relación es causal, entonces, una redistribución de ingresos mejoraría la salud de la población, aún cuando ésta no tuviera un efecto directo (“*statistical artefact*”)⁵¹.

En rigor, un gran número de estudios internacionales muestran precisamente la relación no lineal entre ingreso y salud, o la relación a nivel agregado entre salud y desigualdad, sin que ello sea inconsistente con la hipótesis de IA, es decir con la de sólo un efecto indirecto de la desigualdad sobre la salud. Por ejemplo, Wilkinson –uno de los autores que más ha trabajado en este tema- muestra como evidencia del efecto desigualdad que la correlación entre salud e ingreso medio es baja comparada con la relación entre salud y desigualdad, y que es baja comparada con la de salud individual e ingreso individual. Sin embargo, es posible construir ejemplos con estos resultados compatibles con la hipótesis IA (Wagstaff, 2000).

A su vez, los resultados de muchos de esos estudios han sido posteriormente cuestionados, fundamentalmente por problemas con las bases de datos utilizadas. Así, varios trabajos desarrollados por Wilkinson en los primeros años de la década del 90 muestran una relación entre desigualdad en el ingreso y expectativa de vida a lo largo de un número importante de países desarrollados, incluyendo también cambios en el tiempo. Así, menciona que países como Grecia y Francia, que mejoraron su distribución reduciendo la pobreza relativa, aumentaron su expectativa de vida, mientras que otros, como Gran Bretaña e Irlanda, que hicieron más desigual la distribución, no lograron esa mejora. Wilkinson interpreta estos resultados en el marco de la hipótesis psicosocial, señalando que la desventaja social provoca stress y enfermedades crónicas.

La investigación posterior puso en duda estos resultados, particularmente al disponerse de estadísticas internacionales sobre distribución del ingreso más confiables y comparables: con los datos del Luxembourg Income Study, sin duda los más homogéneos y aceptados por académicos y analistas, el coeficiente de correlación entre desigualdad y expectativa de vida no es significativamente distinto de cero para los países desarrollados (Deaton, 2003).

Un efecto directo de la desigualdad en estudios internacionales agregados, en cambio, fue encontrado por Waldmann (1992) que investigó la mortalidad infantil en un análisis *cross*

⁵⁰ Es un estudio de seguimiento de 1,3 millones de personas que fueron entrevistadas cerca de 1980, y cuyas muertes –por un lapso de seguimiento de nueve años- se obtuvieron a partir del Registro de Nacional de Mortalidad.

⁵¹ Mellor y Milyo, con base de datos individuales, probaron la existencia de una relación cóncava entre ingreso y autoevaluación de salud, que también es consistente con la hipótesis del IA.

section. Estimó que, controlando por ingreso medio, la porción del ingreso que va al 20% más pobre de la población disminuye la mortalidad infantil, y más sorprendente aún, que el porcentaje que va al 5% más rico, aumenta la mortalidad infantil. Éste parece constituir un efecto directo de la desigualdad, ya que aumenta la mortalidad infantil cuando los ricos son más ricos, aunque los pobres no vean su ingreso alterado (Deaton, 2003).

La controversia por la relación internacional entre desigualdad y salud, dio paso a la investigación de la relación dentro de cada país; de esta forma se evitan o reducen los problemas de comparabilidad de información. Estos estudios trataron de medir a algún nivel regional si, controlando por ingreso, la desigualdad jugaba algún papel como determinante de la salud.

En esta línea, dos estudios publicados en 1996, uno de Kaplan et al. y otro de Kennedy, Kawachi y Prothrow-Stith, encontraron en Estados Unidos una relación entre estados entre desigualdad y mortalidad ajustada por edad, así como con otros indicadores de salud (mortalidad infantil, homicidio, mortalidad por cáncer, etc.). De todas maneras, hay dudas de si la correlación es efectivamente de la mortalidad con la desigualdad o con algún otro factor vinculado, ya que la inclusión de controles por educación media en cada estado elimina la significatividad del coeficiente de desigualdad y, una vez que los autores incluyen controles por las proporciones en cada estado de población negra y urbanizada, el coeficiente adopta incluso valor negativo, no significativamente diferente de cero. Las mismas reversiones se encontraron para otros indicadores de salud⁵². Corroborando estos resultados, se encuentra que Canadá y Australia, en donde no hay problemas raciales, no presentan relación entre desigualdad y salud (Deaton, 2003).

En general, muchos de los estudios regionales dentro de un país varían por el nivel de agregación, los indicadores de salud y desigualdad utilizados y por los controles, y todos confirman que la desigualdad influye, aún controlando por el ingreso medio del área. Sin embargo, estas correlaciones son consistentes con varias de las hipótesis esgrimidas, incluyendo la de IA, por lo que no constituyen una evidencia firme de la incidencia directa de la desigualdad distributiva (Wagstaff, 2000).

Así, por ejemplo, Miller, tomando en cuenta las diferencias en tasas de mortalidad en los estados de EEUU, encuentra que la relación entre mortalidad y desigualdad está enteramente explicada por la curvatura en la relación agregada entre ingreso medio y mortalidad, no dejando espacio para un efecto directo de la desigualdad sobre la salud. Este resultado es contrario al de Wolfson (1999) que, a partir de información de panel de EEUU (Encuesta Longitudinal Nacional de Mortalidad) estima la relación entre ingreso individual y mortalidad, y genera las tasas de mortalidad estatales que se corresponderían si ésta fuera la única variable. Sostiene así que la hipótesis de IA sólo puede dar cuenta de una parte de la relación.

La contradicción entre estas estimaciones refleja las diferencias que surgen al trabajar con datos agregados o individuales. Esto resulta elocuente a partir del trabajo de Wagstaff et al (2000), en el que deducen las relaciones entre salud, ingreso y desigualdad que a nivel

⁵² La relevancia de la raza puede justificarse, como por la desigualdad, por la hipótesis psicosocial (genera stress y falta de capital social, enfermando a ambos grupos étnicos), o por la neo-material (en las áreas dominadas por negros, blancos y negros sufren de la baja calidad de los servicios médicos provistos a los negros).

individual, de grupo (comunidad o estado) y poblacional se corresponden con las distintas hipótesis postuladas (IA, IR, P, PR, DI). Los autores muestran que sólo en pocos casos, la información de estudios a nivel agregado (grupal, y en particular, poblacional) del efecto de la desigualdad sobre la salud permite diferenciar las hipótesis alternativas de la del IA: la mayoría de las relaciones agregadas derivadas dependen de las mismas variables de la que depende ésta⁵³.

Así, por ejemplo, en la hipótesis IR, si la salud de cada individuo de una comunidad depende de su ingreso relativo al promedio nacional, entonces se obtendrá que la salud media de todo ese grupo variará –además de con el ingreso y la desigualdad local– inversamente con el ingreso medio del total de la población. Esto constituye una diferencia respecto de la hipótesis de IA. Si, en cambio, la comparación relevante es con el ingreso medio de la propia comunidad, la salud de este grupo sólo dependerá del ingreso medio y la desigualdad locales, tal como en el caso de la hipótesis del IA. En ambas variantes, además, el estudio de los agregados poblacionales tampoco permite diferenciar esta hipótesis de la del IA.

Esto significa que son los estudios con datos a nivel individual (microdatos) los más adecuados para echar luz sobre estas cuestiones. En la misma línea, Subramanian et al (2004) señalan que la información y los modelos que deben utilizarse son multinivel, ya que a los datos de carácter individual deben agregarse los que reflejan las características (grupales o poblacionales) de la sociedad en la que el individuo reside, como el grado de desigualdad. Estos autores, precisamente, relativizan el hecho de que la mayoría de los estudios fallaron en encontrar una asociación entre desigualdad y salud, apoyándose en la casi generalizada falta de aplicación de modelos multinivel.

Además del ya mencionado de Wolfson (1999), dentro de los que utilizan microdatos suele citarse un estudio realizado en Suecia con información de mortalidad de individuos entrevistados entre 1980 y 1986, y seguidos hasta 1996. La mortalidad fue evaluada relativa al ingreso individual, comunal y a la desigualdad comunitaria, con las dos últimas medidas calculadas a partir del propio relevamiento. Como en todos los estudios similares, el ingreso es determinante de la salud, aún controlando por educación y otras variables, pero ni la desigualdad ni el ingreso medio de la comunidad tienen efecto, lo cual constituye una evidencia en contra de la hipótesis del IR, y en apoyo a la del IA.

Este resultado no sería sorprendente, ya que ha sido bastante frecuente que los estudios realizados en países desarrollados, excepto EEUU y en algunos casos Gran Bretaña, no confirmen la relación salud-desigualdad. Algunos autores atribuyen estos hallazgos a que se trata de países bastante igualitarios, lo que podría reflejar un efecto umbral de la desigualdad sobre la salud.

Sin embargo, aún las estimaciones realizadas para EEUU con microdatos, basados normalmente en encuestas de satisfacción de salud, en los que encuentran alguna relación entre desigualdad y morbilidad, los efectos muchas veces se diluyen cuando se agregan controles o efectos fijos. Al respecto, Subramanian et al (2003) parten de un modelo básico

⁵³ De hecho, a nivel agregado sólo se podría validar la hipótesis P, pero hay poca evidencia. La hay para algunos estudios regionales, pero la desigualdad se mantiene significativa, lo cual introduce dudas sobre esta hipótesis como explicación (Wagstaff, 2000).

al que le van agregando secuencialmente controles individuales y estatales, y muestran que el efecto desigualdad se va atenuando –por ejemplo, en magnitud no despreciable al incluir la proporción de población negra en el estado-, aunque sin desaparecer⁵⁴.

Esto parecería sugerir –dadas las características de país federal que tiene EEUU- la importancia de la desigualdad en los procesos de decisión política sobre la provisión de bienes públicos como salud, educación y asistencia social.

Cabe señalar, por último, que algunos estudios se orientaron a examinar los mecanismos que podrían mediar la asociación entre desigualdad y salud. Dentro de este conjunto, se destaca el de Kawachi et al (1997), que encontró que controlando por desinversión en capital social (medido por la participación en ONGs y la proporción de personas que creía que la gente era confiable) resta poca asociación entre desigualdad y salud. Esta evidencia es inconsistente con la hipótesis de IA, ya que si la que subyace es la relación no lineal individual entre salud e ingreso, la desigualdad debería seguir pesando luego de controlar por capital social (Wagstaff, 2000).

Sin embargo, este resultado sería contradictorio con el consenso que existe entre diversos autores acerca de que la escala geográfica a la que se evalúa la desigualdad parece importar, encontrándose que la relación más consistente se daría entre la desigualdad a nivel de estado y la salud. Bajo la hipótesis del capital social, en cambio, el efecto debería ser más grande cuanto más próximo es el aglomerado que se considera.

En definitiva, muchos autores sostienen que no hay evidencia clara de que la desigualdad afecte en forma directa sobre la salud. Wagstaff et al (2000), por ejemplo, opinan que –dejando de lado los estudios con datos agregados, de los cuales no se puede concluir mucho-, las mediciones basadas en información individual no apoyan las hipótesis alternativas a la del IA: sólo habría alguna evidencia a favor de la de DI, que se diluye en función de los controles y factores fijos incluidos. A su vez, dado que la desigualdad que mayor influencia arroja es la que corresponde al nivel estatal, estos autores se inclinan por el argumento de causalidad de los bienes públicos. Sostienen como explicación que las áreas más grandes resultan agregados geográficos de algún modo arbitrarios (normalmente, determinados sólo para fines censales), en tanto que las áreas más chicas, constituyen aglomerados que no controlan las políticas de carácter social. Agregan que si estas políticas están influenciadas por el grado de desigualdad, los resultados que se encuentran sobre el impacto de la desigualdad sobre la salud reflejarían el impacto de las políticas de salud sobre los pobres.

Deaton (2003) coincide en que la evidencia a favor de la influencia de la desigualdad sobre la salud es escasa y confusa, aunque aclara que este resultado no significa que el entorno no sea importante para la salud individual. Señala como prueba de ello el informe Whitehall, que revela que las jerarquías importan, probablemente a través de la habilidad para controlar la propia vida, o en cualquier caso a través de algún mecanismo que involucra las

⁵⁴ Los autores también prueban si existen rezagos (correlacionando con la desigualdad de períodos anteriores), y encuentran que los efectos más fuertes se darían 15 años después. Este resultado lo utilizan como uno de los argumentos para explicar porqué el aumento de la desigualdad en EEUU en las últimas décadas puede coexistir con mejoras en la salud poblacional. A ello agregan que la salud promedio puede aumentar, pero la de los grupos rezagados permanecer igual.

relaciones con otros seres humanos. En opinión de este académico, uno de los principales problemas analíticos es la pobre especificación de los mecanismos a través de los cuales la desigualdad en los ingresos afecta la salud, dejando sin guía sobre cuál es la evidencia que debiera examinarse, o si las proposiciones son o no refutables.

Por último, Subramanian et al (2004) consideran que a pesar de que se ha dedicado considerable esfuerzo a demostrar si hay o no un efecto contextual de la desigualdad, la evidencia dista de ser completa. Destacan, al respecto, que, desde el punto de vista empírico, faltan mediciones en países con mayor desigualdad que la que presentan –con excepción de EEUU y Gran Bretaña- los países desarrollados. Afirman, además, que quedan también por resolver problemas analíticos, incluyendo la cuestión de factores agregados que podrían potencialmente confundir la relación desigualdad-salud (*confounding*), así como el tema de la presencia de causas comunes no observadas –y omitidas- tanto a nivel individual como agregado o a través de la causalidad inversa (endogeneidad).

Evidencia para la Argentina

Fuera de los EEUU, como se señalara, es escasa la evidencia empírica acerca de la incidencia de los aspectos distributivos sobre la salud en contextos de elevada desigualdad. Esta circunstancia le agrega un interés adicional al que representa en el ámbito local efectuar estimaciones para el caso argentino. Otro elemento en el mismo sentido lo constituye el hecho de que la Argentina presenta, como EEUU, una fuerte desigualdad distributiva pero, a diferencia de ese país, tiene una población étnicamente bastante homogénea, de modo que estaría ausente uno de los elementos (la proporción de población negra en cada jurisdicción) que en muchos de los estudios de EEUU relativiza el efecto desigualdad sobre la salud.

Las mediciones que se llevan a cabo siguen la metodología de estimar los determinantes de las condiciones de salud de las personas, considerando como potenciales variables explicativas algunas características individuales y regionales.⁵⁵

Los datos individuales y regionales que se utilizan en las estimaciones corresponden a la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) llevada a cabo por SIEMPRO en el año 2001 entre cerca de 71.500 personas residentes en áreas urbanas, representativas del 88% del total de la población.

El indicador de salud que se utiliza corresponde a la categoría de los denominados de “autoevaluación”, basado en la respuesta a la condición “*Percepción de malestar o problemas de salud en las últimas cuatro semanas*”⁵⁶. Aproximadamente 33% de los adultos (mayores de 18 años) reportó haberse sentido enfermo en el período de referencia. Si bien este tipo de indicadores no es equivalente a utilizar otros de carácter más objetivo, como mortalidad o morbilidad clínicamente determinada, su uso es habitual en los estudios basados en información proveniente de encuestas, justificándose en el hecho de que se ha

⁵⁵ Estas estimaciones se realizaron a través de la aplicación de un modelo logit binomial.

⁵⁶ Debido al diseño de la encuesta, la condición de estado de salud se construyó combinando dos preguntas.

demostrado su elevado poder de predicción de la subsiguiente morbi/mortalidad⁵⁷. De todos modos, en este trabajo se prueba con un indicador alternativo de salud que surge también de la ECV, y que se basa en la condición de si “*Ha sido o no hospitalizado por enfermedad en los doce meses previos al relevamiento*”. Si bien este indicador es de carácter objetivo, resulta a su vez limitado, tanto por los episodios de enfermedad que no requirieron internación, como por los que –por distintas razones- debieron ser hospitalizados y no lo fueron. Alrededor de 3,5% de la población adulta señaló haber estado internada por enfermedad en el período de referencia.

Con respecto a las variables explicativas a nivel individual, se consideraron edad, género, educación, cobertura médica, condición de fumador e ingreso per capita equivalente⁵⁸. El Cuadro 30 resume las variables individuales utilizadas, los rangos o especificaciones de cada una empleados para clasificar a la población, y la categoría tomada en cada caso como referencia o base en la regresión. A nivel regional, más precisamente de aglomerado, se utiliza como argumento la desigualdad distributiva, probándose alternativamente, como medida de este fenómeno, dos de los indicadores más difundidos: el coeficiente Gini⁵⁹ y la brecha de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre de la población de cada área. Se ha seleccionado, además, dentro de distintas variantes analizadas, el tamaño del aglomerado para el caso en que la hospitalización es el indicador de salud adoptado.

⁵⁷ Debe señalarse, sin embargo, que el indicador que recoge la ECV se diferencia de los que se relevan habitualmente, pues en éstos se suele solicitar a los individuos, no que indiquen cómo se sintieron en un determinado período, sino que clasifiquen su estado de salud general.

⁵⁸ El ingreso per capita equivalente se computó como el ingreso del hogar, dividido por el número de adultos equivalentes en el mismo elevado a la 0.9, esto último a los efectos de contemplar la presencia de economías de escala en el consumo del hogar. Para la transformación de niños en adultos equivalentes se utilizó la escala oficial para la Argentina.

⁵⁹ El coeficiente Gini adopta valores entre 0 y 1, correspondiendo 0 al caso de absoluta equi-distribución y 1 al de completa desigualdad.

Cuadro 24

Caracterización de las variables utilizadas		
Variables	Descripción	Condición
Variable dependiente		
Alternativa a. salud1	Sentirse enfermo en las últimas 4 semanas	1 = si
<i>Alternativa</i> b. int_enfermedad	Internado por enfermedad en el último año	1 = si
Variables independientes individuales		
EHI	Ingreso per capita equivalente	
edad1; edad 2 (dummies)	18 a 44 años; 45 a 60 años; base: > 60 años	
Sexo1	Masculino	1 = si
educ2; educ3 (dummies)	educación secundaria; educación superior; base: hasta educación primaria	
cobertura	Cobertura de salud	1 = si
fuma2	Condición de fumador	1 = no
Variables independientes de contexto		
GINI	Coefficiente Gini del aglomerado	
Y10Y1 hab	Brecha de ingresos del aglomerado Tamaño de la población del aglomerado	

En el Cuadro 24 se muestran los resultados de las estimaciones efectuadas cuando la especificación del modelo se basa en la variable de percepción personal de la salud. El signo de cada coeficiente obtenido –en caso de ser estadísticamente significativa la variable- sugiere si la probabilidad de declararse enfermo aumenta (si el signo es positivo) o disminuye (si el signo es negativo) ante la presencia de la variable en cuestión (en relación a la base o rango omitido) o ante un aumento de la misma (de tratarse de una variable no categórica).

Cuadro 25

Resultados de las estimaciones, alternativa a.						
salud1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
EHI	-.0002639	.0000479	-5.51	0.000	-.0003578	-.00017
EHI_sq	1.56e-08	7.55e-09	2.06	0.039	7.90e-10	3.04e-08
GINI	-.496981	.3878398	-1.28	0.200	-1.257133	.263171
educ2	-.1648038	.0401235	-4.11	0.000	-.2434443	-.0861632
educ3	-.3324504	.0443671	-7.49	0.000	-.4194083	-.2454924
edad1	-.750546	.0387332	-19.38	0.000	-.8264617	-.6746303
edad2	-.3033468	.0409886	-7.40	0.000	-.3836829	-.2230107
fuma2	-.1827871	.0269615	-6.78	0.000	-.2356307	-.1299435
sexo1	-.2901486	.0268309	-10.81	0.000	-.3427361	-.2375611
cobertura	.0722816	.0296122	2.44	0.015	.0142429	.1303204
_cons	.5581967	.1970512	2.83	0.005	.1719834	.9444101
salud1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
EHI	-.0002627	.0000479	-5.49	0.000	-.0003565	-.0001689
EHI_sq	1.55e-08	7.56e-09	2.05	0.040	6.70e-10	3.03e-08
Y10Y1	-.0021779	.0018261	-1.19	0.233	-.005757	.0014012
educ2	-.1643127	.0401167	-4.10	0.000	-.24294	-.0856854
educ3	-.3325218	.0443681	-7.49	0.000	-.4194816	-.245562
edad1	-.7510389	.0387413	-19.39	0.000	-.8269704	-.6751073
edad2	-.3038108	.0409882	-7.41	0.000	-.3841463	-.2234753
fuma2	-.183426	.0269407	-6.81	0.000	-.2362288	-.1306231
sexo1	-.2902976	.0268298	-10.82	0.000	-.3428831	-.2377122
cobertura	.072688	.0296	2.46	0.014	.0146731	.1307028
_cons	.3811568	.0751965	5.07	0.000	.2337744	.5285393

Los resultados obtenidos indican que, de acuerdo con las hipótesis de este trabajo, las características individuales que reducen la probabilidad de sentirse enfermo son el tener menos edad⁶⁰, más años de escolaridad, no tener el hábito de fumar, ser varón y disponer de mayor nivel de ingreso; mientras que aumentaría ante la presencia de seguro de salud. Probablemente, esto último esté reflejando en alguna medida la mayor preocupación que por su estado de salud personal suelen reflejar quienes tienen o procuran cobertura médica.

Con respecto a la desigualdad distributiva, independientemente del indicador considerado, se obtiene el signo contrario al esperado, es decir, a mayor disparidad en la jurisdicción de residencia, menor sería la probabilidad de sentirse enfermo. Sin embargo, en ambos casos, la variable resulta no significativa. Se ha probado, además, con especificaciones alternativas de este modelo, incorporando diferentes variables relativas a cada área que pudieran aislar algún tipo de efecto regional, como ingreso medio o tamaño poblacional. En

⁶⁰ Nótese en la Tabla 1 que la edad base es “mayor de 60 años”, por lo que los coeficientes que acompañan a las variables edad1 y edad2 reflejan la incidencia sobre la probabilidad de sentirse enfermo, en relación a la edad base, si el individuo tiene entre 18 y 44 años o entre 45 y 60 años, respectivamente.

todos los casos, estas variables resultaron no significativas y, a su vez, irrelevantes en términos del impacto sobre la relación entre desigualdad y estado de salud.

En otros términos, las estimaciones efectuadas no sugieren que las condiciones contextuales tengan incidencia sobre la salud individual, definida ésta según la autoevaluación que hacen las personas sobre la misma.

El Cuadro 26 muestra los resultados de las estimaciones cuando el indicador de salud considerado es el de hospitalización, observándose que se mantienen todos los signos correspondientes a las características individuales obtenidos en la regresión anterior. Sin embargo, el ingreso se convierte en una variable no significativa y la pertenencia a algún seguro de salud, aumenta la suya. Al respecto, y tal como fuera anticipado, debe tenerse presente que considerar las internaciones como *proxy* del estado de salud de los individuos, si bien tiene la ventaja de ser un indicador objetivo, refleja también la decisión personal de hacer uso de los servicios de atención médica; y esta decisión es de prever que esté más fuerte y positivamente correlacionada con la condición de asegurado que con el ingreso personal.

En lo que concierne a la desigualdad, tanto sea medida por el Gini como por la brecha de ingresos, se obtiene un coeficiente con el signo que sugiere parte de la literatura (la desigualdad aumenta la probabilidad de no estar sano), y se convierte además en una variable significativa al introducir como argumento en el modelo, el tamaño de la población de cada aglomerado. Sin embargo, dadas las características del indicador de salud considerado, es posible que este resultado pueda estar reflejando también las condiciones de acceso de los servicios de atención médica.

Cuadro 26

Resultados de las estimaciones, alternativa b.						
int_enferm~d	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
EHI	-.0001831	.0001216	-1.51	0.132	-.0004214	.0000552
EHI_sq	2.60e-08	1.14e-08	2.29	0.022	3.73e-09	4.83e-08
GINI	2.470258	1.075474	2.30	0.022	.3623688	4.578148
ln_hab	-.1452435	.0295289	-4.92	0.000	-.2031191	-.087368
educ2	-.3257467	.0906317	-3.59	0.000	-.5033815	-.1481119
educ3	-.6617789	.110549	-5.99	0.000	-.878451	-.4451067
edad1	-1.142142	.0944928	-12.09	0.000	-1.327345	-.9569398
edad2	-.6008421	.0935409	-6.42	0.000	-.784179	-.4175052
fuma2	-.1721019	.0738867	-2.33	0.020	-.3169173	-.0272865
sexo1	-.1919393	.0736941	-2.60	0.009	-.3363771	-.0475016
cobertura	.3878816	.085111	4.56	0.000	.2210672	.554696
_cons	-1.64958	.5822849	-2.83	0.005	-2.790837	-.5083221
int_enferm~d	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
EHI	-.0001882	.0001216	-1.55	0.122	-.0004265	.0000502
EHI_sq	2.64e-08	1.14e-08	2.32	0.020	4.12e-09	4.87e-08
Y10Y1	.0111666	.0052847	2.11	0.035	.0008088	.0215243
ln_hab	-.1522291	.0308375	-4.94	0.000	-.2126694	-.0917887
educ2	-.3284454	.090571	-3.63	0.000	-.5059612	-.1509295
educ3	-.6610081	.1105217	-5.98	0.000	-.8776267	-.4443896
edad1	-1.141549	.0944677	-12.08	0.000	-1.326702	-.956396
edad2	-.5998013	.0935244	-6.41	0.000	-.7831058	-.4164967
fuma2	-.1688154	.0738219	-2.29	0.022	-.3135037	-.0241271
sexo1	-.19102	.0736773	-2.59	0.010	-.3354248	-.0466151
cobertura	.385501	.0850621	4.53	0.000	.2187823	.5522196
_cons	-.6851318	.3961271	-1.73	0.084	-1.461527	.0912631

En definitiva, en base a este primer paso en los estudios locales orientados a la medición de la incidencia de la desigualdad distributiva sobre la salud individual, no es posible afirmar que realmente ésta sea relevante: existen elementos que sugerirían que las condiciones contextuales podrían incidir más sobre el uso de los servicios asistenciales que sobre el estado de salud propiamente dicho. Sin duda, la importancia de este tema sugiere la conveniencia de continuar las investigaciones, probablemente apuntando a construir indicadores de salud que sean, al mismo tiempo, precisos y objetivos (como mortalidad, por ejemplo), y que también puedan vincularse con las condiciones socioeconómicas de los individuos.

Síntesis y conclusiones

La explicación cada vez más aceptada de las diferencias en salud de los individuos es que éstas no reflejan sólo una desigual distribución de atributos o conductas, sino que son también una consecuencia de la situación socioeconómica, particularmente en los países pobres. El ingreso constituye, en este sentido, un factor que reduce el riesgo de desnutrición, de condiciones insalubres de vida y trabajo, y de falta de atención médica,

aumentando de este modo las posibilidades de evitar y/o lograr la recuperación de un conjunto amplio de enfermedades.

Menos clara resulta, en cambio, la incidencia del ingreso, aun en los hogares de menores recursos, en aquellos países que ya han superado la transición epidemiológica, y particularmente en las sociedades más avanzadas. En el marco de este debate, y motivado por los hallazgos de un estudio (Informe Whitehall) llevado a cabo entre empleados públicos ingleses en los años 60 y repetido en los 80, ha surgido una profusa corriente de investigación que discute la importancia de la estructura económica y social como determinante de la salud individual. Esta corriente se nutre de investigadores provenientes de distintas disciplinas, lo cual se traduce en una diversidad de terminología, métodos de abordaje teórico y de estimaciones que enriquecen el análisis, pero también dificultan la contrastación de hipótesis y la comparación de resultados.

En términos generales, la controversia más importante gira en torno a si la desigualdad tiene influencia o no sobre la salud individual: en este punto, la evidencia empírica es confusa y, por lo tanto, nada concluyente. En este trabajo se ha realizado una estimación preliminar para el caso argentino, que también muestra resultados poco elocuentes.

El debate también se extiende entre quienes apoyan la idea de que la desigualdad es relevante como determinante de la salud de las personas, dado que existen diferencias en lo que concierne a los mecanismos a través de los cuales esta relación tiene lugar. Así, algunos autores, estilizadamente, sostienen que la pobreza genera privaciones y enfermedades infecciosas, y las desventajas sociales provocan stress y enfermedades crónicas. En otros términos, una parte de la literatura plantea que las sociedades más igualitarias, ofreciendo a sus ciudadanos más contención y más capital social, tienen más cohesión, más solidaridad y generan menos stress, y por lo tanto, los individuos se desarrollan en un entorno que favorece un mejor estado de salud. Hay otra corriente de opinión, en cambio, que se inclina por el argumento de que la relación se explica por las diferentes políticas de provisión de bienes públicos que sería de esperar según el grado de desigualdad imperante en la sociedad: las sociedades más igualitarias asignarían mayor valor a los bienes públicos, por lo que es posible que presenten mejores indicadores de salud y educación que aquellas con más disparidad social.

La relevancia de este tema en lo que se refiere a las políticas públicas no es menor. En definitiva, se traduce en si a los fines de mejorar la salud de la población, no sólo debe tenerse en cuenta el alivio a la pobreza, la provisión de servicios médicos y la educación para la adopción de hábitos saludables, sino también la cuestión distributiva. Podría ser que la política económica y fiscal tuviera consecuencias sobre el bienestar que típicamente ha sido ignorado en el análisis económico.

IV.4.2. La herencia educativa y su capacidad de promoción social.⁶¹

Cuando se analiza el éxito en el mercado laboral o en la vida de una persona, una de las características que se toma en cuenta es su nivel de ingresos o, con una visión un poco más

⁶¹ Esta sección fue desarrollada por la Lic. María Echart, experta en temas educativos. La Lic. María Paula Cacault elaboró la subsección referida al análisis de la promoción a través de la educación utilizando la evidencia sobre brecha educativa.

amplia, su nivel socioeconómico. Ambos indicadores tienen por detrás un conjunto de determinantes tales como su formación educativa (i.e. la inversión previa en capital humano), su lugar de nacimiento, su condición de género, su experiencia, su habilidad innata, entre otros. Además de ello, los ingresos se ven influenciados por las condiciones de la economía en general y del mercado de trabajo en particular (tasa de desempleo, demanda laboral, legislación laboral, sector de actividad, etc.) y, en alguna medida, también por la fortuna en la vida. Existe numerosa literatura económica que vincula los ingresos con la educación, basada principalmente en el clásico trabajo de Mincer (1958).

Ni las características personales ni la trayectoria educativa pueden aislarse del contexto familiar. Existe un conjunto de estudios que han incorporado las características del contexto familiar al análisis de los resultados de cada persona en términos de ingresos o nivel socioeconómico. En una sección anterior de este trabajo (IV.2) se presentaron resultados significativos sobre educación y movilidad intergeneracional a partir de los datos de una muestra propia de hogares. En esta sección se agregarán a esos resultados los datos más importantes para entender el panorama por detrás de la síntesis estadística y se incluirá un nuevo ejercicio sobre movilidad intergeneracional y educación, pero ahora sobre la base de una metodología alternativa basada en la “brecha educativa” utilizando los datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

La educación en el ámbito familiar

Uno de los rasgos que frecuentemente se ha señalado como característico de la sociedad argentina ha sido su alto grado de movilidad social. Es decir, la capacidad de hacer posibles las aspiraciones individuales de progreso entre generaciones, utilizando su esfuerzo para superar las limitaciones culturales, sociales y económicas de la generación precedente.

En ese contexto, la educación ha sido tradicionalmente valorada como una de las herramientas eficaces para lograr el objetivo de la movilidad social. Surge entonces, el interrogante de hasta qué punto la educación por sí misma es el camino para lograr la movilidad social o si por el contrario, dada la influencia de la familia en la educación de los hijos, es en verdad un instrumento de transferencia del capital social y cultural de padres a hijos.

La educación de los padres es una de las variables que más influye el éxito en la formación de los hijos; se trata entonces de observar las características familiares y avanzar en la exploración acerca de cuáles son los mecanismos que relacionan la historia educativa de padres e hijos.

La información que se analiza en esta sección surge de la encuesta especialmente realizada para este estudio cuyas características ya fueron mencionadas en el capítulo I. En ella se cuenta con datos que permiten conocer aspectos interesantes del proceso educativo en el núcleo familiar⁶². En este sentido pueden señalarse los siguientes aspectos:

⁶² En la encuesta, el nivel educativo de los jefes de hogar, es en promedio, superior al que surge de las EPH. La diferencia puede estimarse en 2 años de escolaridad adicionales, probablemente debido a que no se

a) Educación del jefe de hogar

El 78% de los encuestados se encontraba cursando estudios a los 14 años de edad, es decir que sólo un grupo reducido había abandonado la escuela tempranamente.

Este interés por la educación también se manifiesta en la calificación que obtenían en la escuela los encuestados en esa misma edad respecto del rendimiento de sus compañeros de clase. Una proporción elevada tenía rendimientos educativos comparables con el promedio de su grupo de compañeros, 61%; mientras que el 29% considera que sus calificaciones se encontraban por encima del promedio o eran los mejores de la clase.

Por otra parte los buenos resultados educativos disminuyen entre quienes tuvieron que dejar la escuela en su adolescencia, y aumenta, entre ellos, la proporción de los encuestados que declararon ser de los peores alumnos o por debajo del promedio de su clase en su niñez (17%). Si bien los datos disponibles no permiten establecer relaciones de causalidad entre mal desempeño en los estudios y abandono prematuro de la escuela, la simultaneidad de ambos hechos permiten abonar *la hipótesis de que el mal resultado educativo desde edades tempranas, si no es corregido o remediado, aumenta las probabilidades de fracaso escolar por cuanto parece difícil que se logre compensar en niveles superiores de la educación las falencias iniciales.*

Si se cruzan las variables correspondientes al nivel educativo de los jefes de hogar encuestados y su desempeño escolar en la adolescencia pueden extraerse conclusiones en el mismo sentido que las señaladas en el párrafo anterior. Mirando los extremos de la tabla siguiente se constata que sólo el 26% de los jefes de hogar que se declararon como los peores alumnos en edades tempranas lograron alcanzar estudios universitarios, mientras que esta proporción se eleva al 59% entre aquéllos cuyo desempeño se ubicaba entre los mejores del curso.

relevaron hogares con extrema pobreza. Tomando cuenta del sesgo, la distribución de las variables se considera suficientemente informativa.

Cuadro 27

Nivel educativo del JH y su desempeño escolar en la adolescencia					
Educación del JH	Desempeño escolar del JH en la adolescencia				
	Uno de los peores	Un poco bajo el promedio	En el promedio	Un poco sobre el promedio	Uno de los mejores
Hasta primario	13.04%	5.77%	3.37%	1.08%	2.27%
Secundario	56.52%	67.31%	51.37%	33.33%	25.00%
Terciario	4.35%	9.62%	18.11%	15.05%	13.64%
Universitario	26.09%	17.31%	27.16%	50.54%	59.09%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

Otra característica de la educación en la Argentina es la importancia de la escuela pública. El 79,6% de los encuestados cursó sus estudios en instituciones estatales. Dado que la equidad de oportunidades y la posibilidad de movilidad social se asocia frecuentemente con el papel que cumple la educación de carácter estatal, debe señalarse que actualmente la importancia de la misma está disminuyendo proporcionalmente, al menos en el Conurbano Bonaerense y en la ciudad de Buenos Aires, distritos en los cuales la educación privada ha crecido hasta desplazar a la de gestión estatal en su participación en la matrícula que atiende, a menos del 70% y del 50%, respectivamente, en ambas jurisdicciones.

Sobre el total de jefe de hogar encuestados, sólo el 34,6% conoce otro idioma y en su gran mayoría se trata del idioma inglés. La mayor falencia se encuentra entre las personas que se educaron en la escuela pública, ya que en este subconjunto el 72,6% manifiesta no conocer otro idioma; mientras tanto, en el conjunto de los que se formaron en escuelas privadas, el desconocimiento de otro idioma se da sólo en el 39,4%.

b) Educación y estructura familiar

La existencia de una estructura familiar estable en la que las figuras del padre y de la madre están presentes, se ha considerado frecuentemente como uno de los factores que influyen positivamente en la educación de los hijos. En este sentido se observa que una proporción elevada, el 83,7%, de los encuestados vivieron su niñez en el seno de familias tradicionales.

Si se combina esta variable con la información que hace referencia a los logros educativos que se obtuvieron en la niñez se observa que el 40,1% de los entrevistados que vivían sólo con su madre, abandonó la escuela antes de los 14 años de edad, mientras que esta proporción se reduce a 18,6% entre aquéllos que contaron con una familia con la presencia de ambos cónyuges.

Las valoraciones positivas⁶³ respecto del propio desempeño escolar durante la niñez, concentran más casos también entre quienes vivieron con ambos progenitores. En total

⁶³ Resultados educativos igual o superiores al promedio de la clase.

73,3% en comparación con el 54,9% de quienes sólo contaron con la presencia de uno de los padres. (Cuadro 28)

Cuadro 28

Resultados educativos del JH y estructura familiar		
Resultados educativos	Vivía con padre y madre	
	Sí	No
1. Uno de los peores	2.3%	2.5%
2. Un poco bajo el promedio	5.8%	2.5%
3. En el promedio	49.1%	40.7%
4. Un poco sobre el promedio	10.2%	4.9%
5. Uno de los mejores	14.0%	9.3%
6. No estaba en la escuela a los 14 años	18.6%	40.1%
Total	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

Ambas observaciones parecen apoyar la idea de que la familia es un factor importante para lograr una educación satisfactoria. Podría interpretarse que el mecanismo que está detrás de la existencia de familia puede ser identificado como estabilidad, previsibilidad o disminución de la incertidumbre para el niño. *Dado que las familias monoparentales estarían sujetas a mayores riesgos y, por otro lado, son más frecuentes actualmente (24,6% en la encuesta), si bien la escuela no puede suplantar la función que cumple la familia, pareciera que junto con políticas sociales de asistencia al hogar (en general, a la madre), es importante compensar en algún grado en el seno de la institución educativa, las situaciones de desventaja provocadas por la disolución del núcleo familiar.*

Asimismo, el análisis de la encuesta muestra evidencias que refuerzan la importancia de la familia. En efecto, circunstancias en que el vínculo se ha roto y en presencia de familias monoparentales con desaparición de la figura paterna, la situación se torna particularmente desfavorable para el niño; cuando la ausencia es absoluta ya sea por fallecimiento o por abandono, la probabilidad de abandonar tempranamente los estudios se eleva sustancialmente. Es así como el 47,3% y el 61,5% de los jefes de hogar encuestados, cuyo padre había fallecido durante su niñez o al que simplemente no lo había conocido, abandonó la escuela antes de los 14 años de edad. No debe dejarse de lado que esta situación seguramente habrá estado asociada también con una peor situación económica del grupo familiar.

Por último, se ha analizado la relación entre los resultados educativos que se corresponden con otras formas de convivencia, diferentes de la familia tradicional. En este sentido, la presencia de la madre como jefa del hogar, siempre es mejor para obtener buenos resultados educativos que cualquier otra combinación de convivencia. Tal como se observa en el cuadro 29, esta condición coincide con la menor proporción de entrevistados que abandonaron la escuela antes de los 14 años de edad y también muestra la proporción más alta entre quienes obtuvieron resultados educativos que se ubican en el promedio o por

encima de él, 60,9% respecto de 41,9 y 46,2%, dado entre quienes tuvieron que convivir con otras personas, diferentes del propio padre o madre, varón o mujer.

Cuadro 29

Resultados educativos e identificación del JH cuando era niño			
Resultados educativos	Madre	Otro, varón	Otro, mujer
1. Uno de los peores	1.1%	7.0%	0.0%
2. Un poco bajo el promedio	3.4%	2.3%	0.0%
3. En el promedio	46.0%	25.6%	38.5%
4. Un poco sobre el promedio	6.9%	4.7%	0.0%
5. Uno de los mejores	8.0%	11.6%	7.7%
6. No estaba en la escuela a los 14 años	34.5%	48.8%	53.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

Como ya se mostrara en la segunda sección de este capítulo, la educación del padre condiciona de manera significativa la educación que recibirán los hijos. A mayor nivel educativo de los padres mayor es el nivel educativo de los jefe de hogar en la encuesta tal como se aprecia en el cuadro 30.

Cuadro 30

Nivel educativo de los JF y Nivel educativo del padre (o JH declarado)						
Educación del JH	Educación del padre (o JH declarado) del JH - %					Total
	Sin educ.+Prim.incom.	Primario comp.	Secundario	Superior	Posgrado	
Sin educ.+Prim.incom.	8.4%	2.5%	1.0%	0.0%	0.0%	3.0%
Primario comp.	36.1%	20.0%	3.8%	0.8%	0.0%	17.1%
Secundario	36.1%	51.6%	34.1%	12.6%	0.0%	39.4%
Superior	18.3%	23.4%	56.7%	75.6%	66.7%	36.6%
Posgrado	1.0%	2.5%	4.3%	11.0%	33.3%	3.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

Cabe destacar que el 44,5% de los jefes de hogar encuestados cuyos padres no tenían educación o a lo sumo habían completado sólo algunos años del nivel primario, se concentra en los tramos que corresponden a bajo nivel educativo, es decir sólo hasta primario completo. Esta participación decrece, hasta desaparecer prácticamente, en los casos de individuos cuyos padres tienen un nivel de educación mayor.

Por su parte, los jefes de hogar con educación universitaria y de posgrado se corresponden con hogares cuyo padre tenía alto nivel de educación, hasta un punto tal que en los tramos en que los padres cuentan con educación superior y de posgrado, prácticamente el total de los jefes de hogar de la encuesta cuentan con ese nivel de educación casi exclusivamente.

Respecto de la influencia que la educación de la madre se refleja en la formación de los hijos, la información que surge de la encuesta indica que afecta en el mismo sentido que lo señalado para la educación del padre del hogar, tanto si se mira su condición de alfabetizada o una mayor apertura por nivel educativo alcanzado. *Sin embargo, las madres menos educadas parecen tener la capacidad de mejorar la educación de sus hijos más que los propios padres.* Mientras que ellas sin educación o muy poca, logran que el 65% de sus hijos alcancen al menos el nivel secundario, los padres de esta categoría logran este resultado en una proporción igual al 55% de sus hijos.

El acumulado de educación entre generaciones ha crecido de manera significativa. En primer lugar se observa que mientras el 19,6% de los padres de los jefes de hogar no tenían educación o sólo habían alcanzado el nivel primario de manera incompleta, en esta situación encontramos sólo al 3,9% de los jefes de hogar actuales. Además el 45,2% de los padres sólo tenían nivel primario completo, mientras que sus hijos completaron estudios secundarios o superiores en una proporción estimada en 77,5%, buena parte de ellos cuentan con estudios terciarios, universitarios y de posgrado (aproximadamente 26% del total).

En este sentido, la educación en la Argentina, que es preponderantemente de gestión estatal, ha desempeñado un papel importante en la transferencia de formación aún a aquella parte de la población que no presentaba ventajas iniciales para lograr el nivel de educación que exhibe en la actualidad.

c) Educación y nivel económico de la familia

La estabilidad en el trabajo del jefe de hogar es, probablemente, un determinante importante del grado de bienestar de la familia e influye en las decisiones que se adoptan respecto de la educación de los hijos. Los datos muestran que la estabilidad en el trabajo del padre de los jefe de hogar encuestados afecta aparentemente su educación, al menos en los extremos. Esto es: mientras sólo el 19,2% de los jefe de hogar cuyos padres tenían trabajo estable, asistió como máximo al nivel primario (completo más incompleto), esta proporción se eleva al 36,8% en los casos de inestabilidad en el trabajo de los progenitores.

Estas proporciones se refuerzan sustancialmente al observar los niveles educativos más elevados (terciario, universitario y de posgrado): el 41,8% de los individuos alcanzó el mayor nivel de educación cuando coincidía con la pertenencia a familias que ostentaban la situación económica más favorable y baja al 20,5% en el caso de circunstancias de inestabilidad⁶⁴ en el trabajo.

La influencia de la madre es frecuentemente percibida como un incentivo o garantía para lograr mejores resultados educativos de los hijos y para prevenir el fracaso. En el cuadro 31 se presenta la información correspondiente al cruce entre las variables de nivel educativo de los jefe de hogar encuestados y la situación de trabajo fuera del hogar de las madres.

⁶⁴ Debe destacarse que sólo el 7% de los padres de los JH entrevistados sufrían una situación de inestabilidad en el trabajo.

Cuadro 31

Nivel educativo de los JF y Situación de trabajo de la madre			
Educación del JH	Trabajo de la madre		
	Sí. Tiempo completo	Sí. Tiempo parcial	No
Sin educación	0.6%	0.0%	0.8%
Primario incomp.	1.7%	2.7%	3.4%
Primario comp.	16.0%	14.5%	16.0%
Secundario incomp.	19.9%	18.6%	13.4%
Secundario comp.	21.5%	20.9%	26.1%
Terciario incomp.	1.7%	1.8%	3.8%
Terciario comp.	6.6%	14.1%	9.8%
Universitario incomp.	13.3%	9.1%	7.2%
Universitario comp.	11.0%	17.3%	15.6%
Posgrado incomp.	2.8%	0.5%	0.6%
Posgrado comp.	5.0%	0.5%	3.2%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

En términos generales se observa lo siguiente: a) en una mayor proporción, los hijos de las madres que trabajaban a tiempo completo y parcial fracasaron en el intento de terminar los estudios de nivel secundario; b) una situación similar se observa en el caso de quienes alcanzaron el nivel universitario pero que no lo completaron; y c) en cuanto a la probabilidad de que los jefes de hogar terminen los estudios secundarios y universitarios es mayor, cuando la madre no trabaja fuera del hogar o lo hace a tiempo parcial. *Este hecho sugiere la dificultad que encuentran las mujeres para poder salir al mercado laboral en un sistema que no ofrece servicios adecuados para reorganizar la tarea doméstica y donde la participación de la mujer en el trabajo ha crecido muy rápido en tareas y sectores precarios o de muy baja calificación.*

d) Educación y capital cultural

El capital cultural disponible en el hogar es considerado como el elemento facilitador de los procesos de formación de los hijos, no sólo porque de esta manera se proporcionan los elementos materiales apropiados para dicho proceso, sino también porque constituyen la manifestación del interés y la determinación de la familia por apoyar y asistir a los hijos en su educación. La cantidad de libros en el hogar ha sido el indicador adoptado para reflejar la existencia y la importancia del capital cultural en el seno de los hogares encuestados. Claramente la educación de los entrevistados parece estar asociada con la cantidad de libros disponibles en el hogar como surge del cuadro 32.

Cuadro 32

Nivel educativo de los JF y Cantidad de libros en el hogar						
Educación del JH	Cantidad de libros en el hogar					
	Ninguno	1 o 2	Entre 10 y 50	Entre 50 y 300	más de 300	N/S N/C
Sin educación	5.9%	1.2%	0.4%	0.0%	0.0%	
Primario incomp.	5.9%	11.8%	2.2%	0.4%	0.0%	7.7%
Primario comp.	44.1%	32.9%	21.2%	3.4%	0.0%	30.8%
Secundario incomp.	8.8%	22.4%	20.6%	9.8%	0.0%	25.0%
Secundario comp.	26.5%	22.4%	27.3%	18.2%	8.6%	30.8%
Terciario incomp.	0.0%	2.4%	3.6%	3.0%	0.0%	1.9%
Terciario comp.	2.9%	2.4%	7.5%	18.6%	12.9%	1.9%
Universitario incomp.	2.9%	1.2%	7.5%	11.7%	22.9%	1.9%
Universitario comp.	2.9%	3.5%	7.9%	27.7%	41.4%	
Posgrado incomp.	0.0%	0.0%	0.6%	1.5%	2.9%	
Posgrado comp.	0.0%	0.0%	1.2%	5.7%	11.4%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

La pertenencia a familias que no poseen libros coincide con situaciones de escasa educación en los hijos. En efecto, de los entrevistados que declararon no haber tenido libros, el 64,7% corresponde al acumulado de los jefes de hogar con poca educación (entre sin educación y hasta lograr el nivel secundario incompleto). Una situación similar se observa entre aquellos que declaran haber tenido muy pocos libros o que responden no recordar: 68,2% y 63,5% respectivamente. En el intervalo comprendido entre 10 y 50 libros, esta proporción de personas con poca educación disminuye a 44,4% pero de todos modos resulta elevada. Sólo el 28,3% logró alcanzar estudios terciarios y universitarios, sea que los hubieran terminado o no. En cambio quienes pertenecieron a hogares en los que se disponía de un capital cultural significativo, la educación que lograron es elevada; el 68,2% cursó, por lo menos, estudios terciarios incompletos en el intervalo de 50 a 300 libros y esta proporción se eleva a 91,4% entre quienes dispusieron de más de 300 libros. Además, el número de individuos que lograron terminar sus estudios universitarios así como formación de posgrado es elevado; 34,8% y 55,7% respectivamente para los dos intervalos de disponibilidad de libros especificadas.

Frente a estos resultados cabe preguntarse de qué depende que las familias decidan dotar a sus hijos de bibliotecas nutridas. ¿Se trata sólo de la asociación con el nivel educativo? Si éste fuera el caso, las celdas que corresponden a padres con poca educación y disponibilidad de un número apreciable de libros en el hogar quedarían vacías. El cuadro 33 muestra que no necesariamente sucede tal cosa y que en principio la distribución de las frecuencias está abonando la idea de que *el interés y la preocupación de la familia por la educación de los hijos se da aún en aquellos hogares con escaso nivel cultural.*

Cuadro 33

Nivel educativo de los padres de los JF y Cantidad de libros en el hogar						
Educación del padre del JH	Cantidad de libros en el hogar					
	Ninguno	1 o 2	Entre 10 y 50	Entre 50 y 300	más de 300	N/S N/C
Sin educación	22.6%	12.0%	2.1%	0.8%	0.0%	6.3%
Primario incomp.	22.6%	32.5%	17.5%	6.1%	2.9%	47.9%
Primario comp.	45.2%	50.6%	55.5%	34.0%	14.5%	39.6%
Secundario incomp.	3.2%	0.0%	5.8%	7.6%	2.9%	4.2%
Secundario comp.	3.2%	4.8%	14.2%	23.7%	29.0%	
Terciario incomp.	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	1.4%	
Terciario comp.	0.0%	0.0%	1.0%	7.3%	5.8%	
Universitario incomp.	0.0%	0.0%	2.3%	6.1%	4.3%	
Universitario comp.	3.2%	0.0%	1.5%	12.6%	34.8%	2.1%
Posgrado incomp.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Posgrado comp.	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	4.3%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta “La movilidad social en la Argentina” FIEL, 2007

Resulta esperable que en aquellos hogares en los que el entrevistado no contó con libros o eran escasos o responde que no recuerda, la educación del padre haya sido muy baja, primario completo como máximo nivel alcanzado. El 90,3%, 95,2% y 93,8% respectivamente para los intervalos mencionados respecto de la cantidad de libros, se corresponde con los hogares en los que el padre de familia contaba con muy poca educación. En el extremo opuesto, en los hogares con más de 300 libros, sólo en el 17,4% de los encuestados, los padres tenían escasa educación, hasta primario completo.

Los intervalos intermedios, (10 a 50 y 50 a 300 libros) se corresponden con una proporción de padres con poca educación muy significativa: 75,2% y 40,8%. Es decir que no se observa la concentración de altos niveles de educación que presentaba la combinación de variables entre cantidad de libros y educación de los hijos ya vista en el párrafo anterior.

Tal como señalan algunos autores, aún en encontrar hogares cuyos padres cuentan con poco capital humano, es esperable comportamientos favorables de estímulo a la educación de los hijos, si se la valora adecuadamente.

La educación de los padres y el desempeño de los hijos según la “brecha educativa”:

Este apartado se propone completar el tratamiento de la “transición educativa” mostrando que un conjunto de factores ajenos al esfuerzo personal como la escolaridad alcanzada por cada uno de los padres, el ingreso familiar y el género del jefe de hogar -grupo de variables que podemos denominar el “contexto familiar”- repercuten sobre el desempeño escolar de los hijos. Es decir, que independientemente del esfuerzo y las características propias de los niños y jóvenes, existe un componente exógeno dado por el contexto familiar en el que se encuentran inmersos, que favorece o desfavorece su proceso de formación.

Para ello se utiliza la metodología propuesta por Behrman, Birsdall y Székely (1999), y se realiza una serie de estimaciones para el Gran Buenos Aires en tres periodos diferentes –

Octubre de 1980 y 1997 y 2do. semestre de 2006- utilizando la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). En lo que sigue se describen la metodología y las variables de interés para nuestro análisis. Posteriormente se detallan los resultados de las regresiones para estimar la influencia de la educación de los padres sobre el rendimiento de los hijos.

La EPH permite analizar la estructura de un hogar aunque no de una familia completa. Los hijos mayores que han abandonado el hogar así como los padres y hermanos de aquellos jóvenes adultos que recién han conformado el propio, no son captados en los datos. Para estudiar el efecto del contexto familiar se observan dos generaciones que cohabitan en el hogar en el momento de relevamiento de la encuesta.

Para aproximar el “rendimiento educativo” de cada uno de los hijos en el hogar se utiliza la medida de la brecha entre los años de escolaridad esperada de los hijos –suponiendo que entraron a la escuela a los seis años y fueron pasando de grado cada año- y los años de escolaridad efectiva. Esta diferencia es lo que se denomina *brecha educativa* o *schooling gap*. A su vez, se acota el análisis a los hijos mayores de seis y menores a veintiún años inclusive y dentro de este grupo se identifican cuatro grupos etarios (10 a 12 años, 13-15, 16-18 y 19-20).

Para medir las variables del contexto familiar se calculan los años de escolaridad efectiva de cada uno de los padres por separado. Como variable de ingresos se considera el ingreso per capita familiar, excluyéndose a los hogares en que alguno de sus miembros, a pesar de poseerlo, no declaró ingresos y a los hogares de ingreso nulo. Adicionalmente se utiliza una variable dicotómica que toma valor uno si el jefe de hogar es mujer y cero en caso contrario. Siguiendo la experiencia internacional, se postula como hipótesis de trabajo que el desempeño escolar de los niños se ve influenciado negativamente por el hecho de pertenecer a un hogar en el cual la madre está a cargo de la manutención (en su mayoría hogares monoparentales) y consecuentemente dispone de menos tiempo para monitorear la dedicación del chico al estudio.

En el Cuadro 34 se presentan las estadísticas descriptivas generales de las variables enumeradas anteriormente. La brecha educativa promedio en Octubre de 1980 era de 1.26 años, pero fue reduciéndose gradualmente a 1.08 años en 1997, llegando a ubicarse en la segunda mitad de 2006 en 0.92 años. Además de reducirse la brecha promedio también disminuyó la dispersión de la misma, lo cual refleja una menor desigualdad en el rendimiento de los estudiantes.

Cabe preguntarse cuáles son las razones por las cuales se verificó esa disminución. Existen tres alternativas posibles: a) (positiva) mejoró la calidad de la enseñanza y los estudiantes rinden mejor que antes; b) (negativa) empeoró la calidad de la enseñanza y hay mayor facilidad para aprobar el año a pesar del mal rendimiento; y c) (negativa) los estudiantes que se encontraban en el límite del rendimiento aceptable para pasar de año, así como los que han repetido alguna vez, abandonan la escuela.

Los datos de la EPH permiten descartar la última hipótesis. En octubre de 1980 el 23% de los chicos de entre 6 y 21 años incluidos en la muestra, no asistían a un establecimiento

educativo al momento del relevamiento, mientras que ese porcentaje fue descendiendo a 18.1% en 1997 y 14.2% en 2006.

En cambio, existe dificultad para distinguir entre las dos primeras hipótesis. A pesar de ello, resulta más plausible la segunda. Durante la década del noventa, y a partir de la Ley Federal de Educación N° 24.195, se llevaron a cabo una serie de reformas del sistema educativo orientadas a la “inclusión” de todos los niños y jóvenes al mismo. En pos de este objetivo, se establecieron mecanismos que redujeron el nivel de exigencia en la promoción. Así, una vez lograda la inclusión de todos los segmentos, podría avanzarse sobre la mejora en la calidad educativa. La evidencia actual muestra, sin embargo, que no sólo no se mejoró la calidad educativa en cuanto a capacidades generadas, sino que el objetivo de “inclusión” de los sectores más desfavorecidos estaría lejos de lograrse.

Cuadro 34
Gran Buenos Aires: Hijos de entre 6 y 21 años de edad

Variable	Obs	Media	Desvío Est.	Mediana	Min	Max
Octubre de 1980						
Edad (en años)	2041	12.77	4.47	12	6	21
Brecha Educativa (en años)	2041	1.26	1.90	0	0	13
Escolaridad del Padre (en años)	2041	7.29	4.59	7	0	17
Escolaridad de la Madre (en años)	2041	7.20	3.79	7	0	17
Ingreso per capita familiar (pesos ley 18.188)	2041	559530.5	436104.6	435000	750	2750000
Jefe de Hogar (=1 si es mujer, =0 si es hombre)	2041	0.10	0.30	0	0	1
Octubre de 1997						
Edad (en años)	2381	13.40	4.52	13	6	21
Brecha Educativa (en años)	2381	1.08	1.80	0	0	15
Escolaridad del Padre (en años)	2381	7.69	4.77	7	0	17
Escolaridad de la Madre (en años)	2381	8.43	4.35	7	0	17
Ingreso per capita familiar (pesos)	2381	265.7	274.6	185	5	2800
Jefe de Hogar (=1 si es mujer, =0 si es hombre)	2381	0.15	0.36	0	0	1
2do semestre 2006						
Edad (en años)	3341	13.20	4.48	13	6	21
Brecha Educativa (en años)	3341	0.92	1.51	0	0	13
Escolaridad del Padre (en años)	3341	7.27	5.07	7	0	19
Escolaridad de la Madre (en años)	3341	9.15	4.32	9	0	18
Ingreso per capita familiar (pesos)	3341	408.5	455.6	267	5	8000
Jefe de Hogar (=1 si es mujer, =0 si es hombre)	3341	0.23	0.42	0	0	1

Fuente: Elaboración propia sobre la Encuesta Permanente de Hogares.

Dado que la cantidad posible de años de retraso de los niños más chicos es más baja, la brecha será menor si la muestra se compone de una proporción mayor de niños que de jóvenes y adolescentes. Si observamos la brecha promedio en cada uno de los subgrupos, exceptuando al grupo de preadolescentes de entre 13 y 15 años, encontramos la misma tendencia (ver Cuadro 35).

En cuanto a la educación de los padres, es notable el aumento en la escolaridad promedio de la madre que pasó de 7.2 años en 1980 a 9.15 años en 2006. A pesar de ello, no se observan grandes variaciones en la escolaridad media del padre, aunque sí un aumento en la variabilidad de la misma entre personas.

Teniendo en cuenta la estructura del hogar, el porcentaje de mujeres que encabezan el mismo ha crecido notoriamente. En Octubre de 1980 el 10% de los jefes del hogar al que pertenecían los niños eran mujeres. Esa cifra trepó al 15% en 1997 y se ubicó hacia fines de 2006 en 23%.

Cuadro 35
Gran Buenos Aires: Brecha Educativa Promedio
Para hijos del hogar (en años)

	1980	1997	2006
Todos (6 a 21 años)	1.258	1.080	0.921
Grupo 1 (10 a 12 años)	1.433	0.499	0.491
Grupo 2 (13 a 15 años)	1.211	0.549	0.720
Grupo 3 (16 a 18 años)	1.873	1.669	1.249
Grupo 4 (19 a 21 años)	2.821	2.729	2.262

Fuente: Elaboración propia sobre Encuesta Permanente de Hogares

El efecto parcial del contexto familiar sobre el rendimiento escolar: El modelo que se estimó para captar el efecto parcial de la escolaridad efectiva de los padres sobre el rendimiento educativo de los hijos –medido por la brecha educativa–, fue el siguiente:

$$sg = \alpha_0 + \alpha_1 ep + \alpha_2 em + \alpha_3 ipcf + \alpha_4 jefa + \varepsilon \quad (1)$$

donde *sg* es la brecha educativa en años, *ep* es la escolaridad efectiva del padre en años, *em* es la escolaridad efectiva de la madre en años, *ipcf* es el ingreso per capita familiar en moneda corriente y *jefa* es la variable dummy que toma valor 1 si el jefe del hogar es mujer y 0 si es hombre.

En el cuadro 43 se presentan los resultados de las estimaciones. Los coeficientes asociados a las variables de escolaridad de los padres son negativos y estadísticamente significativos a cualquier nivel de confianza. Esto indicaría que cuanto más educados son los padres del hogar menor tiende a ser el desfasaje entre la escolaridad esperada para los hijos y el

rendimiento efectivo. Además, es mayor el coeficiente asociado a la escolaridad de la madre con lo que se puede inferir que es la educación de la madre la que más influye sobre el rendimiento de los hijos.

Por otra parte, llama la atención el valor del coeficiente asociado a la condición de género del jefe de hogar. Si bien en Octubre de 1997 el mismo no resulta significativo, en los otros dos períodos encontramos un valor positivo, alto y significativamente distinto de cero. Es decir que, en relación a los hijos pertenecientes a un hogar en que el jefe de hogar es hombre, aquéllos cuya madre está a la cabeza tienen mayor probabilidad de rendir menos en la escuela.

Estas estimaciones, entonces, son ilustrativas de la hipótesis de que el nivel educativo de una generación tiene efectos sobre el desempeño escolar de la generación subsiguiente.

Cuadro 36
Regresiones de Brecha Educativa para Hijos de entre 6 y 21 años

Variable dependiente: Brecha Educativa en años

Variables explicativas	Octubre de 1980			Octubre de 1997			2° semestre 2006		
	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t
ep	-0.0468571 (0.01315629)	-3.56	0	-0.0553545 (0.0114369)	-4.84	0	-0.0215123 (0.0073875)	-2.91	0
em	-0.1107775 (0.0129111)	-8.58	0	-0.0889227 (0.0098561)	-9.02	0	-0.0759652 (0.0069689)	-10.9	0
ipcf	0.000000334 (0.000000111)	3	0.003	0.0002688 (0.000157)	1.71	0.087	0.0000443 (0.0000634)	0.7	0.485
jefa	0.3630679 (0.1737525)	2.09	0.037	-0.203052 (0.1321255)	-1.54	0.124	0.3276594 (0.0814544)	4.02	0
cons	2.177419 (0.0994565)	21.89	0	2.214727 (0.0971229)	22.8	0	1.677505 (0.071293)	23.53	0
N° de observaciones	2041			2381			3341		
F	41.99			49.08			68.47		
Prob > F	0			0			0		
R-cuadrado	0.0762			0.0763			0.0759		
R-cuadrado (ajustado)	0.0744			0.0748			0.0748		

Políticas educativas tendientes a mejorar la equidad en educación

La equidad de oportunidades en educación es un objetivo que está presente en la formulación de las políticas educativas y en las declaraciones de los responsables de la misma.

Para concretar esta aspiración la historia indica que se ha confiado en la adecuación de la oferta de servicios educativos estatales y gratuitos para la atención de población demandante. Esta adecuación no ha distinguido por nivel socioeconómico de la población a atender y por consiguiente, no tiene en cuenta las necesidades específicas diferenciales que los distintos grupos de estudiantes requieren. Los recursos se distribuyen de manera proporcional al número de alumnos, pretendiendo con esto resguardar la neutralidad de las acciones.

A comienzos de la década de los 90 y en el marco de la reforma educativa en marcha y de la transferencia de la educación básica a los gobiernos provinciales, se encaró un programa de acciones educativas focalizadas en los sectores de la población más pobres. El propósito era compensar las dificultades de aprendizaje que presentaban y lograr un mejor cumplimiento del objetivo de equidad de oportunidades educativas.

El programa denominado “Plan Social Educativo” cuyas características más salientes se resumen a continuación fue el intento de acciones focalizadas más estructurado.

En 1992, el Gobierno Nacional anunció el lanzamiento del Plan Social Educativo, que incluía los programas compensatorios a implementar por el Ministerio de Cultura y Educación de la Nación. El Plan estaba enmarcado en la política educativa nacional ya que la Ley Federal de Educación, sancionada ese mismo año, estableció la responsabilidad del Estado Nacional en las acciones educativas compensatorias.

Estas acciones se concentraban en la necesidad de lograr mejores aprendizajes en los niños, jóvenes y adultos de las poblaciones con mayores necesidades; favorecer el ingreso, permanencia y continuidad de estos alumnos en la escuela, para asegurar que completaran su escolaridad en tiempo y forma, disminuyendo la repitencia y la deserción y apoyar los procesos institucionales para acrecentar el compromiso, la motivación del equipo docente y el mejoramiento de las condiciones de prestación del servicio.

El programa se desarrolló siguiendo criterios de a) focalización de las acciones en la población con mayor índice de Necesidades Básicas Insatisfechas y en un conjunto de escuelas seleccionadas en todas las provincias, con continuidad para provocar las mejoras esperadas; b) dando prioridad a aquellos factores escolares que inciden positivamente en la permanencia y promoción de los alumnos y en la calidad de su aprendizaje, tales como la ampliación de la oferta educativa para los niveles obligatorios a través de obras de infraestructura, suministro de útiles, material didáctico y libros a los alumnos y el fortalecimiento de las capacidades profesionales de los docentes a través de las acciones de capacitación.

El programa se desarrolló fundamentalmente entre 1993 y 1998 beneficiando a 2,9 millones de alumnos que asistían a 21.542 escuelas. Estos valores representaron un 34,5% y un 47,6% de los respectivos totales.

La mayor proporción de alumnos atendidos por el Plan fueron aquellos que asistían a los niveles inicial y EGB/primaria de educación común y la educación especial.

Cuadro 37
Cobertura del Plan Social Educativo. Año 1998

Nivel Educativo	Escuelas			Matrícula		
	Total país	con PSE	% con PSE	Total país	con PSE	% con PSE
Inicial	15.219	6.249	41,1	692731	265.892	38,4
EGB	22.437	12.858	57,3	5153256	2.015.795	39,1
Medio	6.419	1.705	26,6	2463608	550.021	22,3
Especial	1.194	730	61,1	101637	70.634	69,5
Total	45.269	21.542	47,6	8.411.232	2.902.342	34,5

Fuente: "Mejor Educación para todos". Ministerio de Cultura y Educación de la Nación. Año 1998.

Los programas de acciones compensatorias llevados a cabo por el Gobierno Nacional transfirieron a las provincias, desde 1993 hasta el año 2000 inclusive, entre bienes y recursos financieros, un total de USD 920 millones, de los cuales USD183 millones correspondieron a la asignación de becas, USD400 millones a transferencias de bienes, y el monto restante correspondió a transferencias financieras asignadas casi en su totalidad a infraestructura escolar.

A partir de esta experiencia y luego de la crisis económica del 2001, si bien el Ministerio de Educación Nacional ha previsto acciones de asistencia dirigidas a las provincias, ninguna de dichas acciones han tenido la importancia ni el alcance del PSE.

En el año 2006, se dictó una nueva ley de educación, denominada Ley de Educación Nacional, que establece como mandato al gobierno nacional encarar políticas focalizadas en la población estudiantil más desfavorecida. Hasta fines de 2007, la ley no había sido reglamentada, y dichas políticas fueron enunciadas, en general, en términos poco específicos. Entre ellas deben mencionarse las siguientes:

Se reconoce como parte de la educación inicial la atención de los niños desde los 45 días hasta los 5 años de edad inclusive, es decir desde los jardines maternos hasta el pre-primario, propendiendo a la universalización de los servicios educativos para los niños y niñas a partir de los cuatro años de edad.

Se enuncia el propósito de llevar a jornada completa o extendida (más de cuatro horas) a las escuelas primarias con la finalidad de asegurar el logro de los objetivos de calidad fijados para este nivel. La disposición no menciona plazos para su efectivización ni prioridades en términos de las distintas posibilidades de la población estudiantil.

Con el fin de promover la igualdad educativa se menciona la creación de mecanismos de gestión asociada entre los organismos gubernamentales responsables del cuidado de la salud y desarrollo social de la niñez y familia y el ámbito educativo.

El Estado asignará los recursos presupuestarios con el objeto de garantizar la igualdad de oportunidades y resultados educativos para los sectores más desfavorecidos de la sociedad.

Concretamente se especifica que proveerá textos escolares y otros recursos pedagógicos, culturales, materiales, tecnológicos y económicos a los alumnos, familias y escuelas que se encuentren en situación socioeconómica desfavorable.

La Ley dispone que el Estado y las jurisdicciones provinciales deberán adoptar las medidas necesarias para garantizar el acceso y la permanencia en la escuela de las alumnas en estado de gravidez, así como la continuidad de sus estudios luego de la maternidad, Las escuelas deberán contar con salas de lactancia, asimismo en caso de necesidad, se podrán incluir a las alumnas madres en condición de pre y posparto en la modalidad de educación domiciliaria y hospitalaria.

Debe promoverse la inclusión de los niños no escolarizados en espacios escolares no formales como tránsito hacia procesos de reinserción escolar plenos.

Se diseñarán estrategias para que los docentes con mayor experiencia y calificación se desempeñen en las escuelas que se encuentran en situación más desfavorable, para impulsar una mejora en los niveles de aprendizaje y promoción de los alumnos sin perjuicio de lo que establezcan las negociaciones colectivas y la legislación laboral vigente.

La movilidad intergeneracional y la definición de políticas educativas

La evidencia muestra que se da un grado considerable de transferencia de oportunidades entre generaciones. En este sentido, se identifican dos vías de transferencia, por una parte, se reconocen las asignaciones directas de bienestar económico y en segundo término, inversiones en capital humano, básicamente educación, que afectarán las posibilidades futuras de los hijos. Cuán fuerte es el efecto de cada uno de estos factores dependerá, en parte, del nivel socioeconómico de las familias.

Mientras que el bienestar heredado puede ser un determinante significativo para la persistencia de las oportunidades en los grupos de la población de altos ingresos, para el resto, su importancia es modesta y en el caso de las familias más pobres aparentemente tiene muy poca o ninguna consecuencia. (Stokey, N.L., 1996).

La segunda vía de transferencia de oportunidades entre generaciones es la inversión que los padres realizan para que los hijos sean capaces de generar sus propios ingresos y oportunidades. A su vez, esta inversión en capital humano está guiada por dos factores; el primero es la tasa de retorno a esa inversión. Si la tasa es alta, invertir en la educación de los hijos será una decisión mejor que simplemente trasferirles activos tangibles. El segundo factor es el conjunto de recursos que los padres disponen con ese fin. Dichos recursos adoptan dos formas: a) aplicación directa del tiempo de los padres y b) compra de bienes y servicios directamente aplicados al proceso educativo. Ambos modos de inversión para lograr la educación de los hijos son importantes. La evidencia indica que la influencia de la familia, sobre todo en los primeros años, es crucial para determinar el éxito de los hijos tanto en la escuela como en el resto de la vida.

Las decisiones de los padres, a su vez, dependen de su salario, su ingreso no laboral y su habilidad para educar a sus hijos, que está fuertemente relacionada con su propia

educación. En este sentido, las familias pobres enfrentan una doble desventaja, no cuentan con los recursos apropiados para educar adecuadamente a sus hijos ni disponen de las habilidades para asistirlos en esa tarea. Al mismo tiempo, la tasa de retorno de esta inversión es alta y atractiva, tal como proponen varios autores, por cuanto no compite con la inversión en otros activos como es el caso de las familias de altos ingresos.

Dado que la inversión en educación depende del ingreso y el capital cultural de los padres, la formación que logra cada persona varía por razones que no están relacionadas con las diferencias de aptitudes y potencialidades. Aún cuando la educación sea proporcionada en forma gratuita, como es el caso de la Argentina, el costo directo de educar a los hijos (compra de libros y material didáctico, contribución a la cooperadora escolar, entre otras), y el costo de oportunidad de demorar la entrada al mercado de trabajo, conduce a subinvertir.

Probablemente, la razón más importante por la que se encuentran pocos alumnos de bajos ingresos en las universidades públicas, aun cuando son gratuitas, es que además de los factores señalados en el párrafo anterior, llegan mal preparados desde las etapas anteriores. Los hijos de familias pobres van a escuelas de baja calidad, y por ese motivo se ven penalizados en su proceso de formación intelectual, y esta desventaja inicial representada en su educación deficiente, es la fuente del aumento de la brecha entre ricos y pobres.

Implicancias de política

Dada la relevancia que tiene la familia en general y la presencia de la madre en particular, en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los niños, las políticas deben focalizarse en la asistencia a la misma y particularmente, en la protección de la primera infancia. El momento más importante para generar las oportunidades en las personas sucede durante los primeros años de vida, hasta aproximadamente los 5 años de edad, si se pierde este período, la intervención a través de las políticas educativas será tardía y sus resultados poco efectivos (ver capítulo siguiente).

La experiencia internacional muestra que hay diferencias de movilidad muy significativas aún con el mismo nivel de gasto por alumno. La distinción parece estar dada justamente en las políticas sociales orientadas hacia las familias. Lo importante más que el gasto en sí mismo ha sido prestar atención a la generación de las capacidades cognitivas de los niños en la primera infancia, hecho que les permite tomar ventaja de las oportunidades disponibles en los siguientes niveles del proceso educativo.

Dada la importancia de educación en la determinación de los ingresos, la política adecuada es mejorar la calidad del servicio ofrecido por las escuelas. Los logros que obtiene la escuela están asociados positivamente con una mejor dotación de recursos, tanto en términos de equipamiento como de recursos humanos expresados por el número de alumnos que debe atender cada docente, su experiencia y formación. Cuanto menor sea el capital cultural y económico del niño mayor será la necesidad de atenderlo de manera más personalizada en la escuela. Por esta razón, la mejora de la calidad de la institución escolar, a través de la dotación de equipamiento y de asignación de docentes más capacitados, si bien es importante para el sistema educativo en general, reviste particular significación en

aquellos ámbitos en los que se atiende a población cuyo origen familiar los ubica en una posición de clara desventaja.

La mejora de la calidad de la educación en la Argentina requiere revisar las normas y disposiciones que organizan el funcionamiento de las instituciones, los docentes y los propios alumnos, de tal manera de dotar de mayor cantidad de recursos a las escuelas que atienden población que presenta mayores dificultades para el aprendizaje, incentivos a los docentes más experimentados y calificados para que se trasladen a las escuelas con mayores necesidades, y reglas claras y exigentes para los alumnos que los movilice a realizar un intenso y fructífero trabajo para su formación, prestando especial atención y ayuda a quienes se enfrenten con las mayores dificultades. Se trata en definitiva de anticipar el probable fracaso e implementar acciones que lo remedien.

Un estudio de FIEL⁶⁵ mostraba que la inversión en educación en la Argentina es un proyecto rentable socialmente y para quien se educa: a medida que se avanza en los niveles educativos con ciclos completos terminados, los ingresos resultan más elevados y compensan los costos incurridos para finalizar dichos ciclos. Sin embargo, la rentabilidad de la educación cuando no se alcanza a completar los estudios, es decir, cuando se interrumpen antes de la graduación, es sustancialmente menor, tal que, dependiendo de las condiciones del mercado, se verifica que continuar un ciclo y no completarlo puede resultar en una pérdida, en el sentido de que los costos adicionales no son compensados por los ingresos.

Desde un punto de vista distributivo, la constatación de ingresos más altos para mayor educación acumulada es coincidente con las conclusiones de otros estudios y preserva la idea de que la educación es una herramienta adecuada para la mejora en la distribución del ingreso. Sin embargo, es importante resaltar que, si el mercado penaliza la evidencia del fracaso en la formación y capacitación de los individuos (estudios incompletos), no resultan suficientes las políticas educativas de inclusión y mera permanencia en el sistema, tan frecuentes en la Argentina⁶⁶; es crucial que se recuperen las funciones esenciales de enseñanza y formación propias de las escuelas y universidades, abogando por la mejora sustancial de la calidad desde las primeras etapas, única manera que conduce a la disminución del nivel de fracasos y aumenta las probabilidades de éxito en cada una de las etapas futuras. El cambio de políticas educativas orientándose a dar señales claras tanto a docentes como a alumnos es crucial no sólo en términos del stock de capital humano sino también de mejora de la equidad social.

La distribución del “bien” educación en la Argentina, comparada con países de desarrollo económico similar, es bastante igualitaria. Sin embargo, debe advertirse que existe variación de este nivel entre provincias, de tal manera que cuanto menor es la calidad de la educación que se ofrece, mayor es la desigualdad en general. En efecto, las provincias que muestran los peores índices de calidad no sólo afectan los niveles de eficiencia general sino

⁶⁵ Productividad, competitividad y empresas. Los engranajes del crecimiento, FIEL, Buenos Aires, julio de 2002.

⁶⁶ La Argentina ha privilegiado el objetivo de una educación mas igualitaria que el propósito de mejora de la calidad. Este hecho ha sido también común en otras experiencias latinoamericanas.

también presentan un menor cumplimiento del objetivo de equidad. Pareciera que los niveles de calidad no son independientes de los niveles de equidad, de esta manera posponer el objetivo de lograr mejores niveles de calidad con el argumento de incluir a toda la población estudiantil no parece ser la política adecuada ni siquiera en términos de equidad educativa.

IV.4. 3. El acceso a la vivienda como factor de movilidad social⁶⁷

El acceso a la vivienda tiene acepciones cambiantes según el punto de vista del que se parta. Puede significar la posibilidad de, efectivamente, alojarse en una vivienda; que ésta sea tal que se encuentre en condiciones aceptables o; ser propietario formal de la misma. Existen diferentes implicancias del objeto de estudio así como de política económica según a cuál de estos significados se haga referencia.

Sin duda, el gasto en vivienda es el concepto más importante en el presupuesto de las familias, siendo más importante aún en el caso de las familias de más bajos ingresos⁶⁸. Es decir, en términos del flujo de ingresos, la estructura de los gastos familiares se modificará en forma importante según se posea una vivienda o no y según se la financie con deuda o con ahorros.

En efecto, el acceso a la vivienda puede ser poco importante en términos de flujo una vez que se es propietario y que no se posee una hipoteca sobre la misma. En cambio, se torna sumamente relevante cuando se trata de una propiedad alquilada o adquirida a través de una hipoteca. Por lo tanto, los valores de los alquileres probablemente tengan efecto sobre las familias no propietarias, generalmente las de menores ingresos, y la tasa de interés y las condiciones del mercado de crédito tengan un mayor impacto sobre los propietarios, especialmente los de ingresos medios y medios –altos.

La vivienda es probablemente el activo individual más importante de las familias y concentra un porcentaje elevado de la riqueza nacional. Tradicionalmente, la propiedad ha sido considerada como una atractiva alternativa de inversión para los hogares dada la inestabilidad macroeconómica y la fuerte preferencia por la propiedad. Una estimación reciente indica que el valor de la viviendas es equivalente a 1,2 veces el valor del PBI del año 2004. En términos de la riqueza, este valor es equivalente a la mitad de la riqueza de los hogares y a un poco más del 10% de la del total de los residentes argentinos, que incluyen además a las empresas, entidades financieras y al sector público. (Coremberg (2007)).

De esta forma, también la vivienda ejerce su efecto sobre el bienestar de las familias a través de cambios en la riqueza. Por ejemplo, una apreciación del valor de las viviendas tiene un efecto positivo, probablemente, sobre el gasto agregado de la economía. Pero más

⁶⁷ Esta sección fue elaborada por el Lic. Ramiro Moya.

⁶⁸ En EEUU el gasto promedio en vivienda de una familia es de aproximadamente un cuarto del ingreso, mientras que para las familias pobres supera el 50% (Quigley y Raphael (2004)).

importante aún, la existencia de familias propietarias y no propietarias deriva en condiciones de bienestar diferentes asociadas al acceso al crédito. La posesión de vivienda provee un acceso potencial a préstamos en caso de situaciones económicas adversas y se convierte en un vehículo de ahorro importante que puede ser liquidado en estas ocasiones. De por sí, estas características proveen al poseedor de la vivienda de un “colchón” que de otro modo, ante situaciones adversas, provocaría una reducción en el gasto corriente de las familias, incluso de la inversión en capital humano de los hijos.

Es básicamente a través de este argumento que la propiedad de la vivienda puede afectar en forma indirecta a la educación de los hijos y a su ingreso permanente, generando distintas oportunidades de movilidad social para los hijos de aquellos poseedores de vivienda y los que no la poseen.

En esta sección del estudio se presentan dos resultados relativos al rol de la vivienda como factor de promoción social:

- i. se contrasta la experiencia internacional de influencia del acceso a la vivienda entre generaciones con la evidencia para el caso argentino. Principalmente si la condición de propietario está explicada por el acceso al crédito y a la ayuda familiar y por la condición de propietario de la generación anterior. Es decir, si la “preferencia” por la vivienda propia es transmitida de generación en generación.
- ii. se estima el efecto de la propiedad de la vivienda sobre una medida de ingreso permanente de los hijos, controlando por otros factores. Se encuentra que no hay diferencias significativas en los distintos regímenes de vivienda posible (propiedad o alquiler, etc.) excepto en el caso en que la situación de la propiedad sea irregular.

La propiedad de la vivienda en la Argentina

En términos generales, la condición de propietario de la vivienda está fuertemente vinculada al nivel de ingreso de la familia, al estado civil, a la cantidad de hijos y también a la edad del jefe de hogar: es menos probable ser propietario de la vivienda en la medida que los ingresos sean más bajos, cuanto menor sea el número de hijos y más joven sea el jefe de hogar.

En la Argentina, la tasa de propiedad en el quintil inferior es del 60% mientras que alcanza al 73% en el quintil superior. De manera similar, los propietarios de vivienda son sólo el 35% de los jefes de hogar de entre 20 y 34 años, sube al 64% para los jefes de hogar de entre 35 y 49 años y se eleva al 83% para el siguiente grupo etáreo (50-65 años). También los hogares de un solo miembro tienen una menor probabilidad de ser propietarios que los más numerosos, aún controlando por otras características⁶⁹.

En consecuencia, puede afirmarse que el acceso a la vivienda para un amplio grupo de familias, las de ingresos medios y altos, hace referencia a las condiciones bajo las cuales las

⁶⁹ Datos basados en la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) del Segundo semestre de 2006 para la totalidad de los aglomerados urbanos.

viviendas pueden ser compradas y a los préstamos a los que se puede acceder. Por otro lado, para las familias más pobres y para los más jóvenes, el acceso a la vivienda se relaciona más frecuentemente con las condiciones de los contratos de alquiler y con la relación entre estos contratos y sus ingresos (bajos).

En términos intergeneracionales, los cambios demográficos y del ingreso permanente, generados a través de la educación de la población y, los cambios en la distribución del ingreso provocaron distintas condiciones de acceso a la vivienda.

Tradicionalmente la propiedad de la vivienda en la Argentina ha sido altamente valorada por las familias. Ya en 1960 la tasa de propiedad era del 60% aumentando 16 puntos porcentuales en cuarenta años mientras que el porcentaje de hogares con viviendas alquiladas se redujo del 29% al 12%. Estos porcentajes son elevados en relación a otros países del mundo.

Cuadro 38

Evolución Intercensal del Stock de Viviendas no deficitarias
Por tipo de Tenencia
2001 - 1991
% del Total y Crecimiento promedio anual

Tipo de Tenencia	Departamentos y Casas (*)				Variación % media anual		
	1960	1980	1991	2001	1980/1960	1991 / 1980	2001 / 1991
Propietario	2.243.657	3.770.738	4.674.211	6.047.365	2,63	2,17	2,61
Inquilino	1.086.633	787.117	854.421	954.487	-1,60	0,82	1,11
Ocupante	166.275	459.341	638.602	649.316	5,21	3,35	0,17
Resto	230.823	37.828	345.012	216.408	-8,65	24,74	-4,56
Total	3.727.388	5.055.024	6.512.246	7.867.576	1,54	2,57	1,91
Propietario	60,19	74,59	71,78	76,86	2,63	2,17	2,61
Inquilino	29,15	15,57	13,12	12,13	-1,60	0,82	1,11
Ocupante	4,46	9,09	9,81	8,25	5,21	3,35	0,17
Resto	6,19	0,75	5,30	2,75	-8,65	24,74	-4,56
Total	100	100	100	100	1,54	2,57	1,91

(*) Corresponde a casas tipo A. Según Censo Población y Vivienda. INDEC 2001; 1991 y 1980.

Más recientemente, hay que tener en cuenta que se ha verificado una tendencia de largo plazo al incremento en el precio de las viviendas en los principales países del mundo, lo que ha elevado la preocupación de los gobiernos acerca de las oportunidades de acceso para los diferentes grupos de ingresos.

Algunos estudios en otros países del mundo muestran que el aumento del precio en la vivienda ha sido simultáneo al aumento en la calidad (Quigley y Raphael (2004)). En EE.UU. entre 1975 y 1997, la proporción de viviendas en alquiler consideradas inadecuadas (con cañerías defectuosas, malas calefacción o electricidad) decreció considerablemente al igual que la “sobrepoblación” de las habitaciones. Esta mejora ha

sido más sustancial aún en las familias más pobres. De hecho, correcciones de la calidad de la vivienda con precios hedónicos muestran que entre 1977 y 1999 el precio real de la vivienda se mantuvo constante. De no haber mejorado la calidad, las propiedades valdrían lo mismo entre ambos períodos.

En la Argentina no existen mediciones acerca de la evolución de largo plazo del precio de la vivienda pero es evidente, a través de los datos censales, que la calidad de la vivienda promedio se ha incrementado sustancialmente. Puede observarse en el siguiente cuadro que las casas del tipo A, de mejor calidad, pasaron de representar el 53% en el censo de 1980 al 62% en el 2001. Una situación similar presentaban los ranchos o casillas que sólo representaron en el último censo el 5% del acervo de viviendas frente a un porcentaje del 12% en 1981. Los materiales predominantes del piso también evidencian esta mejora en la calidad de las viviendas al igual que las conexiones a la red de agua corriente y de gas.

Un aspecto interesante estudiado en la oferta de viviendas hace referencia al denominado “filtrado” de calidad. El filtrado es especialmente importante para los inquilinos de bajos ingresos, debido a que la construcción de mayor calidad tiende a ser más rentable que la de baja calidad. Debido a este proceso, la oferta en los estratos de ingresos más bajos no depende sólo de la oferta dirigida hacia este segmento sino de la oferta en todos los niveles de ingresos. Cuando aumenta la oferta de alta calidad automáticamente cambia la jerarquía incrementando la oferta también de viviendas de menor calidad.

Cuadro 39

CALIDAD DE LA VIVIENDA EN LA ARGENTINA			
	1980	1991	2001
Total de viviendas	7,103,853	8,515,461	9,712,661
Calidad de la vivienda			
Tipo de vivienda			
Total de Casas	69%	72%	78%
Casas tipo A	53%	56%	62%
Casas tipo B	16%	17%	15%
Rancho o casilla	12%	7%	5%
Departamento	18%	18%	16%
Otros	1%	3%	1%
Material predominante en la construcción			
Pisos			
Mosaico o madera	68.6%	70.1%	73.3%
Cemento o ladrillo	21.2%	21.2%	22.1%
Tierra	8.8%	5.4%	4.1%
Otros	1.4%	3.3%	0.6%
Conexión a la red			
De agua	61%	70%	85%
De electricidad	87%	93%	96%

Fuente: Censos de Población y Vivienda de los años respectivos.
INDEC.

Nota: Casa tipo A hace referencia a las de mejor calidad. Las casas tipo B hace referencia a todas las que cumplen por lo menos con una de las siguientes condiciones: tienen piso de tierra o ladrillo suelto u otro material (no tienen piso de cerámica, baldosa, mosaico, mármol, madera o alfombrado, cemento o ladrillo fijo) o no tienen provisión de agua por cañería dentro de la vivienda o no disponen de inodoro con descarga de agua.

La vivienda y la movilidad intergeneracional

La relación entre la propiedad de la vivienda y la movilidad entre generaciones es en ambas direcciones. La más evidente es que la vivienda es parte de los activos de la familia y, por lo tanto, las transferencias o las herencias de los padres afectan la probabilidad de los hijos de ser propietario. Como consecuencia, padres de altos ingresos se correlacionarán, potencialmente, con hijos propietarios de viviendas.

La segunda dirección está aún poco explorada en la literatura. Se ha encontrado que la propiedad de la vivienda por parte de los padres, tiene un efecto positivo en el ingreso permanente de los hijos. Esto implica que los hijos de propietarios tendrían un mejor desempeño laboral posterior.

La vivienda como riqueza: el rol de las transferencias intergeneracionales: Las familias adquieren su riqueza, en términos generales, de dos formas: la primera, a través del ahorro de una parte del ingreso que obtienen a lo largo de su vida laboral y, la segunda, por vía de las transferencias que reciben de otras personas. La primera forma de acumulación puede ser explicada a través del ahorro resultante del ciclo de vida de las personas. Bajo esta óptica, el ahorro se acumula durante la vida laboral activa para desahorrarse durante la vejez. A su vez, este ahorro durante la vida activa depende del esfuerzo y de la “suerte” de las familias.

La segunda forma de acumulación incluye la transferencia en vida, denominada *inter vivos*, o la herencia. Probablemente deba incluirse aquí el patrimonio transmitido de una generación a otra a través de la inversión en capital humano, como en el modelo de Becker y Tomes (1979).

El siguiente recuadro grafica en forma estilizada cómo se puede explicar la riqueza de una persona en un momento dado de su vida.

Riqueza transferida (herencia e inter vivos) + Financiamiento de la inversión en capital humano = Riqueza transferida total

Riqueza Transferida + Ahorro en la vida laboral = Riqueza de la persona

¿Cuál es la magnitud de la riqueza que fue heredada y transferida? Esta pregunta no es fácil de responder dado que existe mucha controversia acerca de la verdadera magnitud de las transferencias y herencias. Simulaciones realizadas en los EE.UU. con el ciclo de vida de las personas estimaron que la riqueza acumulada a lo largo de la vida activa laboral representaba apenas el 20% del total e, incluso, bajo algunos supuestos la contribución era nula (Engelhardt y Mayer (1995)). Es decir, bajo determinadas circunstancias toda la riqueza norteamericana era resultado de transferencias y del retorno sobre las mismas⁷⁰. En el otro extremo, Modigliani (1988) estimó, también mediante simulaciones de ciclo de vida, que cerca del 80% del patrimonio neto había sido acumulado por cada generación.

Utilizando encuestas, algunos autores estimaron que las herencias son menos del 20% de la riqueza. Sin embargo, estos resultados han sido objetados porque no considera las transferencias en vida, que podrían ser una parte importante de la riqueza de las personas⁷¹.

En ese sentido, Gale y Scholz (1994), con datos individuales de una muestra amplia, encontraron que el 20% de la riqueza acumulada en EE.UU. puede ser atribuida a transferencias en vida de familiares y que otro 31% se debe a herencia. Las transferencias identificadas eran principalmente de padres a hijos (75%) aunque una parte no menor se trataba de abuelos a nietos (11%).

Para Italia, Guiso y Jappelli (2002) estimaron, también con datos de familias encuestadas, que aproximadamente el 35,8% de la riqueza de la familias se explicaba por transferencias. Particularmente, esto se debía a herencias dado que sólo el 18% de esas transferencias se habían realizado en vida.

En la literatura hay evidencia de que las transferencias intergeneracionales proveen de ayuda financiera a familias con restricciones de crédito⁷². Cox (1990) encontró que este tipo de familias son las más propensas a recibir transferencias privadas. También el mismo resultado encontraron Cox y Jappelli (1991) y Engelhardt y Mayer (1994). Cox y Jappelli (1990) usando una base de datos similar a la utilizada por Engelhardt y Mayer (1994), encontraron para EE.UU. que las transferencias privadas, en general, tienden a orientarse hacia consumidores que enfrentan el racionamiento de crédito.

¿Qué factores explican las transferencias intergeneracionales? Desde el punto de vista teórico, los modelos “dinásticos” a la Becker y Tomes (1979) suponen que las personas están vinculadas con sus ascendientes y descendientes a través de las transferencias intergeneracionales. Si se supone altruismo, la familia dinástica se comporta como si fuera un solo consumidor y, por lo tanto, las imperfecciones del mercado de capitales no deberían afectar a los miembros de esa familia, dado que las transferencias entre generaciones podrían solucionar problemas de liquidez.

⁷⁰ Por ejemplo, Kotlikoff y Summers (1981) y Kotlikoff (1988).

⁷¹ Además, estas transferencias recibidas por herencia no suelen estar ajustadas en valor futuro.

⁷² Una de las formas de identificar *ex ante* a las familias con restricción crediticia es seleccionar aquellas con ingreso corriente bajo e ingreso permanente alto, por ejemplo, aproximando el ingreso permanente por la educación alcanzada.

Aún sin suponer altruismo, la confianza y los bajos costos de monitoreo entre los miembros de una familia ayudan a solucionar los problemas informativos típicos en los mercados de crédito. De esta forma, en una familia dinástica, si un miembro tiene acceso al crédito pero otro no, este último puede apoyarse en el primero ante caídas en el ingreso temporario y continuar consumiendo de acuerdo con el nivel de su ingreso permanente.

El estudio del mercado de la vivienda tiene una notable riqueza en términos del análisis intertemporal de las familias por varias razones. El pago inicial para adquirir un crédito hipotecario puede ser definido claramente como una restricción crediticia, dado que requiere de un esfuerzo individual de ahorro para acumular el monto equivalente de la vivienda que va desde el 5% al 20% o más. En segundo lugar, para los EE.UU. se ha estimado que las transferencias representan la mitad del pago inicial para la hipotecas. Esta situación abre una brecha para acceder a la propiedad entre quienes han recibido transferencias y quienes no. Por último, el componente individual más importante de la riqueza de una persona después de los fondos acumulados para el retiro suele ser la vivienda.

En contraste, ninguno de los trabajos citados estudiaron el comportamiento del ahorro de las familias debido a la transferencia. Engelhardt y Mayer (1995) analizaron este aspecto teniendo en cuenta que el pago inicial para una hipoteca implica mantener un consumo bajo mientras se alquila para ahorrar lo suficiente y/o comprar una vivienda de menor precio que la que se hubiera comprado de no existir esta restricción.

Desde este punto de vista, si se espera una transferencia privada, se relaja la restricción crediticia y se afecta el comportamiento de las familias en numerosas formas. En primer lugar, es necesario ahorrar menos y por lo tanto aumenta el consumo y la utilidad. También puede elegirse tomar menos deuda o comprar una propiedad de mayor valor y mayor calidad.

La evidencia encontrada por estos autores para los EE.UU. indica que los que reciben transferencias reducen su tasa de ahorro entre el 39% y el 48%; compran su vivienda 9 meses antes que el resto (una reducción del 22% en el tiempo promedio); un dólar de transferencia aumenta el pago inicial en 85 centavos y aumenta en 1,75 dólares el precio de la casa comprada y, finalmente; permite a las familias alcanzar un pago inicial más elevado, reduciendo otros costos asociados, por ejemplo, de seguros privados.

El hecho de que las transferencias privadas constituyan una parte determinante del presupuesto de las familias jóvenes para la compra de vivienda, sugiere que la distribución del ingreso es un factor importante para el acceso a la vivienda en una situación de restricción del crédito. En efecto, Engelhardt y Mayer (1994) encuentran evidencia para los EE.UU. de que las familias con restricción de acceso al crédito tienen una mayor probabilidad de recibir transferencias gratuitas, con el monto de la transferencia relacionada positivamente al precio de la propiedad pero negativamente al ingreso y riqueza de los receptores. Esto no significa que las transferencias privadas se dirigen hacia las personas de bajos ingresos, sino a las que temporariamente poseen bajos ingresos, lo que queda en evidencia por el hecho de que elijan casas más valiosas acorde con su ingreso permanente.

Guiso y Jappelli (2002) encontraron que cerca de un tercio de los italianos propietarios de viviendas afirman que la recibieron como herencia, transferencia o recibieron ayuda financiera para comprarla. Los resultados muestran que las transferencias acortan el período de ahorro para comprar la vivienda, incrementan el valor de la casa comprada y aumentan la probabilidad de ser propietario. Dado que el efecto sobre el tiempo necesario de ahorro se reduce muy poco, por lo que de todos modos el consumo debe mantenerse restringido por un largo tiempo, estos resultados indican que las transferencias son un muy pobre sustituto de un mercado de crédito eficiente, de acuerdo con los autores.

¿Cuántos dueños de vivienda la recibieron por herencia? La evidencia es importante para países del continente europeo no así para los Estados Unidos. En Gran Bretaña, entre el 9% y el 12% de las familias recibieron las casas en herencia mientras que en Francia el 26% de los propietarios actuales las heredaron y las herencias transmitidas a través de casas alcanzan al 40%. Otros estudios indican que también en Francia, el 28% de los dueños tuvieron ayuda de la familia para comprar su vivienda y el 13% de las familias de menores ingresos la recibieron en herencia. En Italia, el 23% de los propietarios recibieron su casa a través de herencias o donación y una parte sustantiva de las familias recibieron ayuda financiera de sus familiares para su compra. (Di y Yang (2002)).

Se ha estimado que en Gran Bretaña entre 1989 y 1991, el 17% de los propietarios habían heredado, comparado con el 3% de los inquilinos. El mayor acceso a la vivienda aumentará el número de propiedades a ser heredada por los británicos: el tercio más rico heredó una propiedad en algún momento de su vida y en las próximas dos décadas quizás tres cuartas partes de los hogares heredarán una vivienda.

Sin embargo, la herencia de la vivienda es menos común en los EE.UU. que en algunos países europeos: en 1995 sólo el 2,4% de los hogares obtuvieron su vivienda actual enteramente a través de la herencia o transferencia. La explicación de tan bajo porcentaje puede residir en la condición de ser una sociedad con una notable movilidad geográfica y, por lo tanto, las propiedades heredadas generalmente tienden a ser vendida por los herederos. No obstante, se trata igualmente de una transferencia de riqueza que ayuda a aumentar la tasa de propiedad.

La herencia de vivienda en los Estados Unidos tiene un impacto notable en la segunda vivienda. Un millón de nueve millones de familias que tienen una segunda vivienda la heredaron (Di y Yang (2002)). Debido al incremento en la tasa de propiedad en la sociedad norteamericana, la herencia de viviendas se tornará aún más importante en el futuro.

Efectos de la propiedad sobre el ingreso permanente de los hijos: Un tema sobre la vivienda que la literatura ha comenzado a tratar recientemente hace referencia a los impactos sociales del acceso a la vivienda. Algunos estudios se han focalizado en los beneficios de la propiedad de la vivienda de los padres sobre el desempeño de los hijos. El resultado más notable, por ejemplo, es que los hijos de padres propietarios tienden a completar exitosamente niveles superiores de educación, para todos los estratos de ingresos, incluyendo en los ingresos más bajos (Boehm y Scholtman (2001)).

Los autores mencionados señalan que esta literatura reciente sugiere una serie de hechos que pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Los hijos de padres “propietarios” tienden a alcanzar grados de educación superior entre otras características positivas. Este resultado cuya causalidad no está bien determinada, tiende a mantenerse aún para familias de bajos ingresos.
- El mayor nivel de educación conduce a un mayor ingreso permanente y a un ahorro más acelerado para alcanzar la vivienda. Como consecuencia, existe una mayor acumulación de riqueza en vivienda y un mayor período posible de repago.
- Controlado por características observables, los padres propietarios transmiten la preferencia a los hijos por la propiedad. Es decir, debería evidenciarse una correlación positiva entre la propiedad para distintas generaciones. En efecto, Di y Yang (2002) también encontraron que la situación de propietarios de los padres es un buen predictor del acceso a la vivienda de los jóvenes de entre 24 y 26 años.

Los autores remarcan que la propiedad tiene un impacto en las familias más pobres a través de la educación de los hijos lo que les permite alcanzar mayores ingresos futuros y, por lo tanto, un ascenso social. También que la propiedad impacta en la probabilidad del acceso a la vivienda de los hijos a través de las preferencias y, dado los positivos impactos sociales, se transforma en un bien meritorio con ciertas externalidades, dado que los no propietarios pueden no percibir los verdaderos beneficios de la misma.

¿Cuáles son las razones para que la propiedad tenga un efecto positivo sobre el ingreso permanente de los hijos? Si bien la causa no está determinanda, una hipótesis puede ser sugerida acerca del rol de la vivienda como seguro contra situaciones adversas. Poseer vivienda otorga mayores probabilidades de acceder a un crédito hipotecario que eventualmente puede suplir una caída en el ingreso temporario. También cumple un rol de activo que se puede vender en casos de situaciones extremas. Nótese que, de otro modo, la caída en los ingresos debe ser acompañada por un ajuste en los gastos corrientes, entre ellos, en educación de los hijos. De este modo, no poseer vivienda pone en una situación de mayor vulnerabilidad a los hijos de padres pertenecientes a este grupo frente a los padres propietarios.

El caso argentino: efectos del crédito y del ambiente familiar sobre la tasa de propiedad

Los datos: Para la estimación del efecto del ambiente familiar, particularmente la tasa de propiedad de los padres, y del crédito sobre la propiedad de los hijos, se utilizó la encuesta realizada especialmente para este estudio.

Los resultados indican que el 70% de los encuestados son propietarios y otro 20% alquilan la propiedad donde viven. La edad promedio de los propietarios es mayor a la del resto, lo que resulta razonable dada la correlación positiva entre tasa de propiedad y edad del jefe de hogar. Del mismo modo, el nivel promedio de educación es más elevado entre los propietarios que entre los no propietarios. También, hogares de tamaño más grande, tienen una mayor probabilidad de ser propietarios, sin corrección por ingresos, edad, etc.

Resulta llamativo que la tasa de propiedad de los padres cuando el jefe de hogar tenía 14 años sea superior a la tasa de propiedad observada en la muestra para los Jefes de Hogar actuales (77% en el primer caso frente al 70% en el segundo), cuando la evidencia indica que la tasa de propiedad ha estado aumentando en el tiempo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la comparación entre las distintas generaciones no necesariamente indica que los perfiles de edad se mantengan.

Existe una correlación positiva entre la condición de propietario de los padres y la de los hijos. El 74% de los hijos de padres propietarios son también dueños. En cambio, sólo el 59% de los hijos de padres no propietarios poseen vivienda propia.

El número de personas por cuarto se ha reducido entre generaciones. La distribución responde a cambios en los tamaños de los hogares principalmente más que a cambios en el tamaño de las viviendas, aunque existe una mayor cantidad de casas con 4 y más dormitorios que antes. Existe una correlación elevada entre la cantidad de personas por cuarto en casa de los padres con la de los hijos.

Entre los encuestados, el 53% adquirió su propiedad entre 1990 y la actualidad. La década de 1990 fue la que mayor frecuencia de compra de vivienda registró, el 35% del total. Durante los ochenta se adquirió el 24% de las viviendas relevadas. Cabe destacar que no es posible saber en qué porcentaje correspondió a la compra de primeras viviendas.

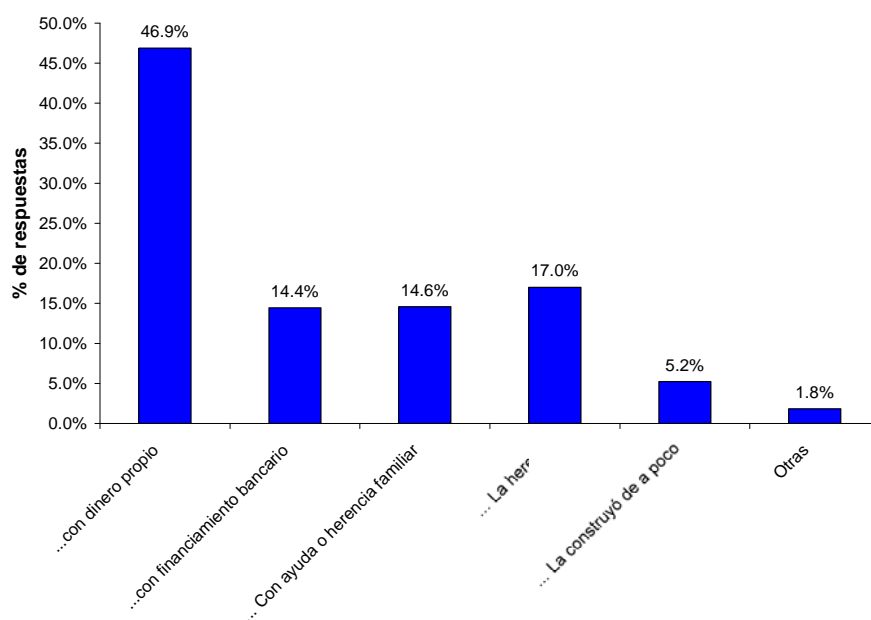
El número de habitaciones de los propietarios es mayor que en el caso de los inquilinos. Esto refleja no sólo el mayor poder adquisitivo sino también el estado civil. Nótese que la tasa de propiedad es mayor entre los casados que entre los solteros.

A medida que aumentan los ingresos, el porcentaje de propietarios aumenta. Los inquilinos aumentan hasta un cierto rango de ingresos y a partir de allí tiende a descender.

Estimación econométrica : Resulta de particular interés detenerse en las respuestas dadas en el cuestionario a la pregunta hecha a los propietarios acerca del origen de los fondos para la adquisición de su vivienda. Las respuestas indican que el 47% de los propietarios encuestados compró su vivienda con dinero propio, el 17% la heredó, el 14,6% recibió ayuda familiar y el 14,5% la adquirió mediante financiamiento bancario. Otras opciones incluían la construcción de a poco, con lo cual no se puede deducir si hubo financiamiento, ayuda familiar o fue con fondos propios (5%), u otras combinaciones entre las distintas opciones (1,9% en conjunto). *Estas respuestas deben interpretarse como la principal fuente de fondos dado que, por caso, el financiamiento bancario nunca podría haber sido del valor total de la vivienda.*

Gráfico 8

Pregunta para los propietarios de vivienda: Su casa la compró...



Fuente: Encuesta “La Movilidad Social en la Argentina”, FIEL, 2007.

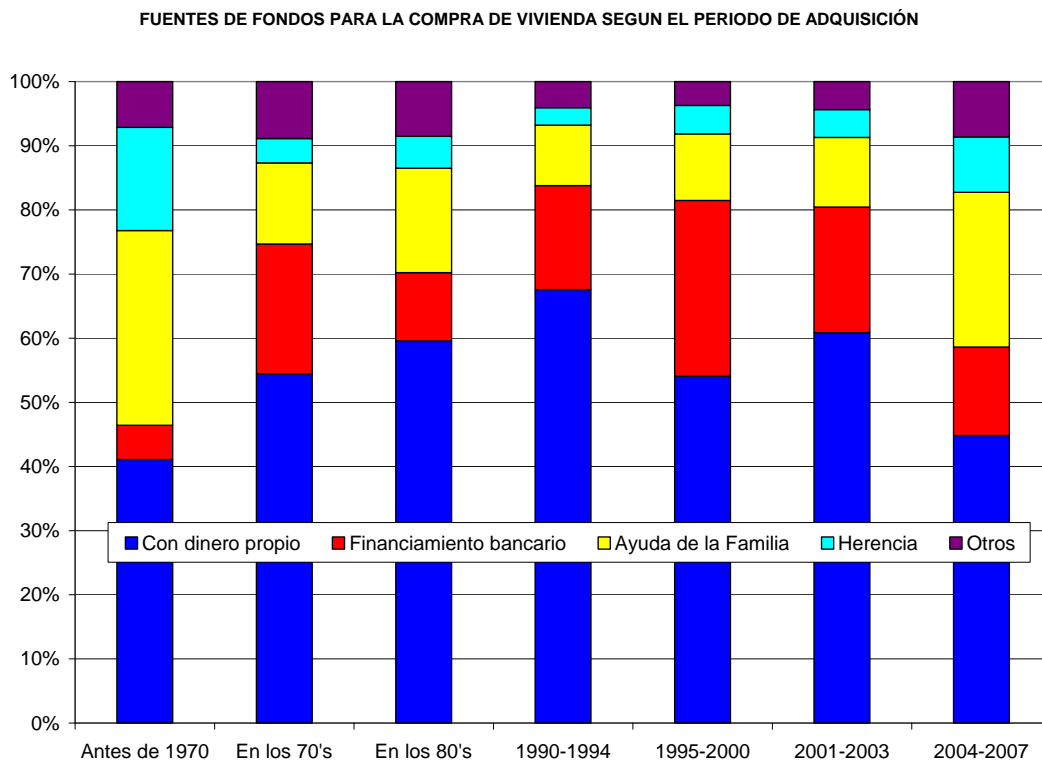
Cuando se realiza una apertura de la fuente principal de fondos según el año de adquisición de la vivienda, la muestra se reduce sustancialmente dado que sólo 596 propietarios de los 704 correspondientes a la totalidad de la muestra respondieron a esta pregunta. Aún así es posible encontrar determinados patrones del origen de los fondos.

Nótese que en todos los períodos los fondos propios son los que permitieron la adquisición de la vivienda en una proporción mayor. El financiamiento bancario sólo adquiere relevancia en la segunda parte de la década del noventa aunque sigue prevaleciendo la adquisición con ahorro propio. Antes de 1970, los propietarios de vivienda recibieron ayuda de la familia al igual que para las adquiridas después de 2004.

En efecto, los que adquirieron la vivienda en años previos a 1970 declararon que la ayuda de la familia fue el origen principal de fondos para la compra. En la década de los setenta el 54% compró su vivienda con dinero propio y otro 20% con financiamiento bancario. En los ochenta el 60% adquirió con dinero propia su casa y otro 16% con la ayuda de familiares. Los que adquirieron su vivienda entre 1990 y 1994 utilizaron mayormente fondos propios (68%) y otro 16% recurrió a préstamos bancarios. Los adquirentes en el período 1995-2000 lo hicieron principalmente con dinero propio (54%) pero la proporción de familias que accedieron a la vivienda a través del crédito alcanzó su máximo histórico (27%). Los que adquirieron la vivienda en los peores años de la crisis económica (2001-2003) lo hicieron con fondos propios (61%) aunque el crédito bancario todavía estaba vigente en menor

proporción. Por último, los que compraron en los últimos años también recurrieron a los fondos propios (45%) aunque las ayudas familiares resultaron significativas (24%).

Gráfico 9



Fuente: Encuesta “La Movilidad Social en la Argentina”, FIEL, 2007.

La estimación de un modelo Probit permite evaluar qué factores aumentan la probabilidad de poseer o no vivienda, controlando por los distintos factores que influyen en la tasa de propiedad. Tradicionalmente, un modelo que explique la propiedad de la vivienda tiene en cuenta factores económicos y demográficos. Nuestra estimación tendrá la siguiente especificación básica:

$$\text{Pr(Propietario)} = f(\text{Ingreso Familiar, Edad del Jefe de Familia, Tamaño del hogar, Ayuda de Familiares, Financiamiento Bancario, Padres propietarios})$$

En todos los casos, se espera que estos factores contribuyan positivamente a la probabilidad de ser propietario.

Las estimaciones se presentan en los siguientes cuadros donde se muestran los cambios marginales en la probabilidad de poseer vivienda a partir del valor promedio de la variable. Así, por ejemplo, la ecuación (1) muestra que si el jefe del hogar tiene un año más que el promedio de 47 años de la muestra, la probabilidad de ser propietario se incrementa en casi 1%.

En el primer cuadro se muestran los resultados para distintas especificaciones utilizando como medida del ingreso el rango declarado de ingreso total familiar al que pertenece el hogar. Dado que se trata de una medida de ingreso del período correspondiente, contiene elementos de carácter transitorio que podrían distorsionar el coeficiente. Por esta razón, en el segundo cuadro se informan los mismos resultados utilizando el máximo nivel educativo alcanzado como medida del ingreso permanente.

Cuadro 40

Determinantes de la probabilidad de ser propietario(*)
 Variable dependiente: Probabilidad de ser propietario de la vivienda
 Rango del ITF como medida de ingreso

	(1)	(2)	(3)
Rango del ITF	0.0287 ***	0.0319 ***	0.0620 ***
Edad del Jefe de Hogar	0.0109 ***	0.0108 ***	0.0080 ***
Personas en el hogar	0.0245 ***	0.0220 ***	0.0342 ***
Ayuda de la Familia	0.3620 ***	0.3657 ***	0.5500 ***
Financ. Bancario	0.2176 ***	0.2200 ***	0.3688 ***
Padres propietarios	0.1118 ***		0.1849 ***
Pseudo R2	0.3328	0.3229	0.3624
Nº Obs	912	912	635

Variable dependiente: Probabilidad de ser propietario de la vivienda
 Máximo nivel educativo alcanzado como medida de ingreso

	(4)	(5)	(6)
Nivel Educativo	0.0340 ***	0.0353 ***	0.0672 ***
Edad del Jefe de Hogar	0.0117 ***	0.0116 ***	0.0103 ***
Personas en el hogar	0.0270 ***	0.0255 ***	0.0425 ***
Ayuda de la Familia	0.3298 ***	0.3339 ***	0.5196 ***
Financ. Bancario	0.1940 ***	0.1964 ***	0.3400 ***
Padres propietarios	0.0926 ***		0.1460 ***
Pseudo R2	0.3551	0.3471	0.3944
Nº Obs	999	999	690

(*) Los valores indican la probabilidad marginal de ser propietario a partir del valor promedio de la variable.

Las estimaciones arrojan resultados que se encuentran en línea con lo que se espera de acuerdo con la experiencia internacional y que pueden resumirse en los siguientes.

Un incremento en los ingresos familiares aumenta la probabilidad de ser propietario. Dado que los ingresos están medidos por rangos, lo que se evalúa es pasar del rango promedio de la muestra al siguiente, resultando en un aumento de esta probabilidad de entre 2,8% y 3%.

Cuando se considera el nivel educativo como variable que aproxima al ingreso permanente, los resultados indican que la probabilidad de ser propietario aumenta en aproximadamente 3,4%. Puede observarse que un cambio en la medida del ingreso no modifica en forma sustancial los coeficientes del efecto del tamaño del hogar ni de la edad del propietario.

Tal como se ha mencionado anteriormente, a partir del promedio de la muestra, 47 años, si el jefe de hogar tiene una edad superior en un año la probabilidad de ser propietario se incrementa en 1,1%⁷³.

A mayor tamaño del hogar la tasa de propiedad aumenta en aproximadamente 2,5% por cada nuevo miembro.

*El hecho de contar con ayuda financiera de la familia o heredar la vivienda aumenta la probabilidad de ser propietario en un 36%. Este efecto es independiente del nivel de ingreso de las familias y muestra lo encontrado en la evidencia en otros países acerca de la importancia de las transferencias *inter vivos* o de las ayudas para acceder a la propiedad.*

Del mismo modo, obtener financiamiento bancario aumenta la tasa de propiedad en un 22%. Al igual que las transferencias, son los principales factores que explican la probabilidad de ser propietario⁷⁴.

Las probabilidades marginales de la ayuda familiar y del financiamiento bancario se reducen ligeramente cuando la medida de ingreso utilizada es el nivel educativo. Esto puede deberse a que este último concepto captura mejor la medida de ingreso permanente que está incorporada implícitamente en el financiamiento bancario obtenida o en la transferencia recibida en las familias. De hecho, la evidencia de otros países muestra que las ayudas de familiares se focalizan principalmente en personas con alto nivel educativo y bajos ingresos temporarios, quienes se supone poseen una mayor restricción de liquidez (Cox y Jappelli (1990)). Al controlarse por una mejor medida de ingreso permanente, el efecto de financiamiento o transferencias recibidas se reduce porque antes estaba capturando parte del efecto “permanente” que no está presente en la medida de ingreso total familiar.

En relación directa a la movilidad intergeneracional, el hecho de que los padres hayan sido propietarios aumenta la probabilidad de que los hijos también lo sean en un 11%, un porcentaje elevado, aún después de la corrección por ingresos o ayuda familiar. Esta probabilidad se reduce ligeramente al 9% cuando la medida del ingreso es el nivel educativo, aunque continúa siendo estadísticamente significativa. *Es decir, existe fuerte evidencia de que hay cierta transferencia de los “gustos” por la propiedad de padres a hijos.* Cabe señalar que cuando la variable de padres propietarios es eliminada, el resto de las probabilidades no se ven afectadas, indicando la robustez de las estimaciones.

⁷³ Se ha probado de incorporar la edad del jefe de hogar al cuadrado, pero la variable no ha resultado significativamente diferente de cero.

⁷⁴ Se ha probado con incluir en la especificación una variable que capture simultáneamente tanto el hecho de ser hijo de propietario como de haber obtenido financiamiento bancario, resultando un coeficiente no significativamente distinto de cero. Se trató de incorporar el efecto de que el financiamiento esté vinculado a una hipoteca sobre la vivienda de los padres.

Por último, las ecuaciones (3) y (6) consideran sólo a aquellos que compraron la vivienda a partir de 1991. Las variables explican una mayor proporción de la tasa de propiedad. En particular, puede observarse que aún cuando la edad promedio del jefe de hogar se reduce a 43 años, este factor es menos importante. También las probabilidades marginales de ser propietario aumentan sustancialmente si se consiguió financiamiento bancario o si se recibió ayuda de la familia. *Esta evidencia es sugerente acerca de la importancia del financiamiento para la adquisición de la vivienda con posterioridad a 1991, sea a través de la obtención del crédito en forma directa o a través de algún familiar.*

El impacto de la vivienda sobre el ingreso permanente de los hijos: Con datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se evaluó el impacto de la propiedad de la vivienda de los padres sobre el ingreso permanente de los hijos, aproximando este último concepto por una medida usual en los trabajos recientes, el rezago educativo.

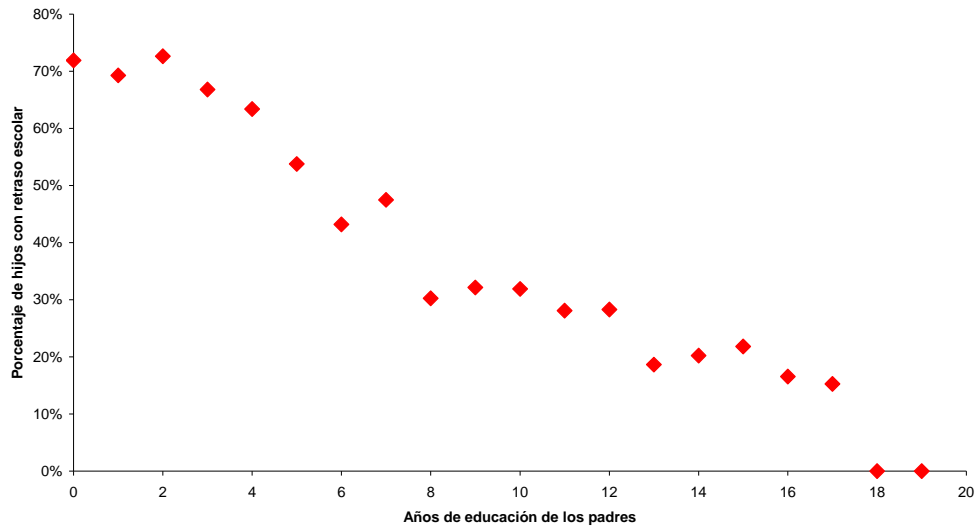
En efecto, el rezago educativo se ha identificado aquí como un buen predictor del ingreso permanente, siguiendo el espíritu del trabajo de Dahan y Gaviria (1999). La idea es que el ingreso permanente de los hijos no puede predecirse tan bien para los que no muestran una diferencia educativa importante respecto a su cohorte, pero sí para aquellos que están rezagados por varios períodos. Es altamente probable que un estudiante con varios períodos de rezago en su educación termine teniendo un desempeño laboral también por debajo del promedio.

Para calcular el retraso educativo, se estimó la diferencia entre el nivel de educación alcanzado por el hijo y el que le correspondería dada su edad. Cuando la diferencia es de 2 o más años, se consideró como rezagado en su nivel educativo. La medida calculada, *pctsg*, es el porcentaje de hijos de la familia con rezago educativo.

Los datos muestran que, en línea con lo que debería esperarse, existe una fuerte correlación negativa entre la medida de rezago escolar y el nivel de educación de los padres. Dado que esta última medida es una aproximación al ingreso permanente de los padres, la relación es parte de la evidencia de cierta inmovilidad social para la sociedad argentina.

Gráfico 10

NIVEL EDUCATIVO DE LOS PADRES Y RETRASO ESCOLAR



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH, Segundo Semestre de 2006.

Si se analiza, en cambio la relación con el régimen de tenencia de la propiedad, el porcentaje promedio de hijos rezagados en su escolaridad muestra una importante diferencia en promedio y en términos de su desvío estándar. Puede resultar llamativo, en principio, que el rezago educativo sea superior para los propietarios de vivienda pero debe tenerse en cuenta la gran disparidad al interior de esta categoría en términos de otros indicadores como el ingreso o la educación, y la propia calidad de la vivienda. La muestra indica que, en promedio, los hogares tienen al 35,5% de los hijos con un rezago en su escolaridad de dos o más años y un desvío estándar de 42,4%.

Cuadro 41
Porcentaje de hijos con rezago escolar (pctsg)

Régimen de tenencia	Total de la muestra		
	Promedio	Desvío Estándar	Obs.
Propietario de la vivienda y el terreno	41.9%	43.7%	14,027
Propietario del la vivienda solamente	30.4%	38.6%	1,269
Inquilino/Arrendatario	17.6%	33.7%	3,035
Ocupante por pago de impuestos/expensas	20.8%	35.4%	681
Ocupante en Relación de dependencia	29.0%	42.4%	91
Ocupante gratuito (con permiso)	22.5%	35.5%	1,429
Ocupante de hecho (sin permiso)	28.2%	40.3%	90
En sucesión	42.0%	44.2%	339
Otra	26.1%	36.4%	85
Total	35.5%	42.4%	21,046

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH, Segundo Semestre de 2006.

Nota: El número total de observaciones es diferente al del anexo debido a que no se cuenta información para todas las variables consignadas en el mencionado cuadro.

Para poder poner en evidencia el impacto de la tenencia sobre el ingreso permanente de los hijos, se estimó una ecuación donde el porcentaje de hijos con rezago educativo (*pctsg*) de la familia es la variable dependiente. En la especificación base se utilizaron tres variables explicativas: el nivel educativo del jefe de hogar (*esr*) como una aproximación al ingreso permanente; el número de hijos del hogar (*hijos*) como una medida de las economías o deseconomías de escala en la contribución de los padres para la educación de los hijos⁷⁵ y; por último, la condición del hogar respecto a la vivienda que habitan (*regimen*):

$$pctsg_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln(esr_{ij}) + \beta_2 \ln(hijos_{ij}) + \sum_m \beta_{3m} regimen + \varepsilon_{ij}$$

Donde *i* denota el hogar del aglomerado *j*. Se probaron distintas variantes incluyendo variables de control por aglomerado (efecto fijo), por sobrepoblación de las habitaciones (*sobrepob*) y por tamaño de la ciudad (*ciudad*) con una variable dicotómica indicando con un valor igual a uno si se trata de un aglomerado de más de 500.000 habitantes y cero en

⁷⁵ Captura la idea del intercambio entre cantidad de hijos y “calidad” de la educación. (Becker y Lewis (1973))

otro caso. Los resultados se resumen en la siguiente tabla para la muestra de hogares con hijos.

Cuadro 42

Movilidad social: Vivienda e Ingreso permanente

Variable dependiente: pctsg (Porcentaje de hijos de la familia con rezago escolar)

Método de estimación MCO con varianzas robustas

Muestra para hogares con hijos

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
lesr	-0.279 ***	-0.281 ***	-0.290 ***	-0.292 ***	-0.279 ***	-0.290 ***
lhijos	-0.105 ***	-0.110 ***	-0.057 ***	-0.063 ***	-0.105 ***	-0.057 ***
Propietario del la vivienda solamente	0.144 ***	0.160 ***	0.127 ***	0.142 ***	0.144 ***	0.127 ***
Inquilino/Arrendatario	-0.030	-0.016	-0.022	-0.009	-0.030	-0.022
Ocupante por pago de impuestos/expensas	-0.058 *	-0.040	-0.048	-0.031	-0.058 *	-0.048
Ocupante en Relación de dependencia	-0.045	-0.036	-0.039	-0.028	-0.045	-0.039
Ocupante gratuito (con permiso)	0.031	0.051	0.030	0.051	0.031	0.030
Ocupante de hecho (sin permiso)	-0.052	-0.038	-0.042	-0.029	-0.052	-0.043
En sucesión	-0.062	-0.046	-0.049	-0.034	-0.062	-0.049
Otra situación	0.130 ***	0.130	0.118 ***	0.119 ***	0.130 ***	0.118 ***
Sobrepob2			-0.127 ***	-0.122 ***		-0.127 ***
Sobrepob3			-0.180 ***	-0.171 ***		-0.180 ***
Sobrepob4			-0.208 ***	-0.203 ***		-0.208 ***
Ciudad de más de 500 mil hab.					0.000	0.003
_cons	0.944 ***	0.945 ***	1.097 ***	1.089 ***	0.943 ***	1.096 ***
Control por Aglomerado	No	Si	No	Si	No	No
R2	0.1691	0.1811	0.1867	0.1975	0.1691	0.1868
Número de Observaciones	20564	20564	20564	20564	20564	20564

Entre los resultados más importantes se tiene que un año más de educación de los padres reduce fuertemente el promedio de hijos rezagados en la familia, tal como se ha podido observar en el gráfico anterior, siendo el coeficiente robusto a todas las especificaciones (la reducción es de alrededor de 0.29). En cambio, cuanto mayor el número de hijos de la familia, el porcentaje con rezagados en su escolaridad se reduce entre 5% y 10%, según la especificación (ver siguiente ejercicio). Cuando se controla por una medida del ingreso permanente de los padres y el ingreso familiar per cápita, la medida de número de personas por habitación tiene un efecto positivo sobre el desempeño escolar de los hijos. Estos resultados sugieren que, dado el ingreso permanente de los padres, el mayor número de hijos mejora el promedio de escolaridad de los hijos.

Resulta interesante a nuestros fines que el régimen de tenencia de la propiedad tenga un efecto sólo significativo en el caso de hogares con vivienda sin propiedad de la tierra, aumentando el rezago escolar de los hijos respecto de los que son propietarios de la vivienda y de la tierra. El coeficiente indica que ser propietario solamente de la vivienda incrementa el porcentaje de hijos con rezago escolar en alrededor del 12%-14%. Cabe señalar que los hogares con estas características se ubican básicamente en asentamientos precarios y se trata de familias con el menor nivel de escolaridad del jefe de hogar, con el mayor número de hijos y con los más bajos ingresos promedios de la muestra⁷⁶.

La relación entre la menor educación de los hijos en hogares y la titularidad precaria del terreno de la vivienda ha sido encontrada, anteriormente, por Galiani y Schargrotsky (2007)⁷⁷. Los autores señalan que la ausencia de títulos de propiedad privan a las familias pobres de la posibilidad de tener elementos que les provean de protección durante los períodos adversos y durante el retiro, forzándolos a descansar sobre la ayuda familiar y sobre los hijos como mecanismos aseguradores. En efecto, la falta de títulos formales afecta las posibilidades de la familia en dos dimensiones: no sirven como garantía para préstamos ni puede ser transferida, por lo que se convierte en un activo ilíquido. Como consecuencia, los autores sostienen que las familias tienden a ser más numerosas en hogares sin títulos y el nivel educativo de los hijos es inferior.

Se ha explorado también otra posibilidad para medir el impacto sobre el rezago educativo de los hijos. Se ha convertido la variable *pctsg* en una variable dicotómica lo que permite estimar un modelo Probit de los determinantes de la probabilidad de que las características de una familia afecten al rezago escolar, entre ellos, el régimen de tenencia de la vivienda. El umbral en que se considera que hay rezago es aún más estricto que en el ejercicio anterior, dado que se considera que existe rezago cuando *pctsg* es superior al 50%. En el siguiente cuadro se muestran estos resultados.

⁷⁶ Ver el Anexo para una característica de la muestra.

⁷⁷ La muestra de Galiani y Schargrotsky fue relevada en lo que se considera un experimento natural: sobre tierras ocupadas hace 20 años, el gobierno otorgó la titularidad a un grupo de familias mientras que a otro grupo no. Los autores estudiaron el comportamiento diferencial entre uno y otro tipo de familia.

Cuadro 43

Movilidad social: Vivienda e Ingreso permanente
Modelo Probit con variable dependiente Prob(pctsg>0.5)

Muestra para hogares con hijos

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
lesr	-0.360 ***	-0.368 ***	-0.390 ***	-0.396 ***	-0.360 ***	-0.390 ***
lhijos	0.115 ***	0.110 ***	0.189 ***	0.184 ***	0.116 ***	0.190 ***
Propietario del la vivienda solamente	0.180 ***	0.198 ***	0.160 ***	0.178 ***	0.181 ***	0.161 ***
Inquilino/Arrendatario	-0.029	-0.014	-0.017	-0.002	-0.030	-0.017
Ocupante por pago de impuestos/expensas	-0.079	-0.062	-0.065	-0.048	-0.079	-0.066
Ocupante en Relación de dependencia	-0.062	-0.056	-0.052	-0.045	-0.062	-0.053
Ocupante gratuito (con permiso)	0.002	0.021	0.006	0.027	0.002	0.005
Ocupante de hecho (sin permiso)	-0.062	-0.048	-0.047	-0.035	-0.062	-0.048
En sucesión	-0.095	-0.076	-0.077	-0.059	-0.095	-0.078
Otra situación	0.148 ***	0.150 ***	0.138 ***	0.141 ***	0.148 ***	0.138 ***
Sobrepob2			-0.158 ***	-0.152 ***		-0.158 ***
Sobrepob3			-0.246 ***	-0.237 ***		-0.246 ***
Sobrepob4			-0.283 ***	-0.279 ***		-0.283 ***
Ciudad de más de 500 mil hab.					0.004	0.008
Control por Aglomerado	No	Si	No	Si	No	No
Pseudo -R2	0.1185	0.1275	0.1356	0.1437	0.1185	0.1357
Número de Observaciones	20564	20564	20564	20564	20564	20564

La probabilidad de que más de la mitad de los hijos de una familia se encuentren con rezago en su nivel educativo es menor cuanto mayor el nivel educativo de los padres (por cada año de educación del jefe de familia la probabilidad cae entre 36% y 39%); cuanto mayor el número de personas del hogar por habitación y; cuanto menor el tamaño del hogar. Este último resultado es diferente del encontrado en la especificación anterior, lo que sugiere que la relación entre el número de hijos y la calidad educativa resultante (i.e. el rezago) no es lineal y que el aumento del número de hijos incrementa la probabilidad de que el porcentaje de hijos rezagados sea más de la mitad. Es decir, aquí, a diferencia de la especificación anterior, se encuentra que los hogares de mayor tamaño tienden a aumentar la probabilidad de rezago educativo en los hijos.

En relación al régimen de propiedad de la vivienda, en las distintas especificaciones ha resultado significativo nuevamente el hecho de que cuando la familia sólo tiene la propiedad de la vivienda y no del terreno, se elevan las probabilidades entre el 16% y el 18% de que la mayoría de sus hijos estén rezagados en su nivel escolar respecto a ser propietario formal de la vivienda y del terreno.

En resumen, la evidencia parece indicar que el impacto de la propiedad sobre el ingreso permanente de los hijos existe en la medida que la tenencia de la vivienda está en situación precaria debido a la propiedad de la tierra. No se encuentra evidencia de que ser propietario tenga un efecto diferente sobre la educación de los hijos cuando se controla por otras características.

V. Políticas públicas de inclusión y promoción social: acciones tempranas aseguran resultados⁷⁸

El objetivo de esta sección consiste en describir y evaluar alternativas de políticas públicas que permitan promover la movilidad social, en particular, cuando la condición inicial de la que se parte está caracterizada por condiciones de pobreza o desventajas familiares. Un primer elemento a tener en cuenta es la escasa disponibilidad de trabajos académicos que se planteen enlazar el tema de las políticas públicas con la movilidad social.⁷⁹ Normalmente, el análisis se centra en el vínculo entre las primeras y sus efectos sobre la reducción de la pobreza o la mejora de la distribución del ingreso; esto es, se trata más bien objetivos de corto o mediano plazo que las primeras deben ayudar a satisfacer. Ahora bien, es posible preguntarse sobre la posibilidad de introducir políticas que tengan efectos de largo plazo y que se focalicen en la promoción de las personas a lo largo de su vida o a través de las generaciones, así como acerca de la interacción que pudiera existir entre diferentes instrumentos con efectos de corto y largo plazo.

El sector público, en su conjunto, puede diseñar sus políticas ya sea por el lado de los ingresos o a través de sus gastos. Normalmente, las políticas de lucha contra la marginación o que buscan una distribución más equitativa del ingreso, se han organizado por el lado de las erogaciones. Sin embargo, países desarrollados, ya desde la década de los 60 en el caso de los Estados Unidos, han incluido instrumentos por el lado de los ingresos, a través de reintegros en el impuesto a las ganancias; esto es, generando gastos tributarios. El objetivo principal de estos programas, no obstante, no ha sido la inclusión social –y no logran efectos sobre la movilidad social- sino, más bien, aportar incentivos para la participación en el mercado de trabajo. Entre los países de ingresos medio o medio-bajos, sólo México utiliza este instrumento.

En sentido contrario, en los últimos 15 años y en particular en la última década y en América Latina, se han desarrollado una serie de programas que, aún tratando de resolver un problema de corto plazo –la pobreza y la inclusión social-, también han tomado en cuenta objetivos de largo plazo respecto de la inserción social de las familias o de los individuos de familias pobres. En estos casos existe, potencialmente, un nexo entre la alternativa de corto plazo y una de largo plazo.

⁷⁸ Cynthia Moskovits. La autora agradece la excelente colaboración de Diego Focanti.

⁷⁹ Cuando lo hacen, se centran en aspectos de acumulación de capital humano y, particularmente, educación.

Por último, la experiencia internacional hasta el momento sugiere que una de las mejores instrumentaciones de las políticas de largo plazo estaría dada por programas para la niñez temprana, en tanto logran igualar oportunidades en las primeras etapas de la vida.

En lo que sigue, entonces, se analizarán las distintas alternativas de políticas públicas y su efectividad respecto de promover la inclusión y la movilidad social de acuerdo con la experiencia internacional en la materia. Se avanzará primero con las políticas por el lado de los ingresos, si bien para éstas no existen evaluaciones sobre sus efectos de largo plazo. En segundo lugar, se considerarán en forma pormenorizada una serie de programas que, en base a un enfoque de incentivos, han resultado efectivos en su búsqueda por aumentar la inclusión social, para numerosos países de América Latina. El estudio de por qué los programas para la niñez temprana serían, en última instancia, los mayores impulsores de la movilidad social y por qué es interesante su vínculo con los programas hacia las familias, ocupa la tercera sección. El objetivo final del análisis es pensar cuáles son las mejores alternativas disponibles para la Argentina en un horizonte de mediano/largo plazos, en la presencia de una condición inicial de importante incidencia de la pobreza y bajo la evidencia reunida en este trabajo de obstáculos importantes a la movilidad social.

V.1. Políticas por el lado de los ingresos. Créditos impositivos

Créditos impositivos y pobreza

Los países desarrollados utilizan créditos reintegrables en el impuesto a las ganancias de las personas, básicamente como un mecanismo para incentivar la participación en el mercado de trabajo, pero también para desarrollar un sistema de transferencias a familias de bajos ingresos. El argumento principal a favor de este tipo de dispositivo que opera por el lado de los ingresos en lugar de los programas de subsidios que lo hacen por el lado del gasto, consiste en que el costo operativo de los primeros sería más bajo que el de un programa de subsidios puesto que se monta sobre la estructura, preexistente, del sistema tributario.

La decisión de estudiar el funcionamiento de estos mecanismos obedece a que eventualmente podrían actuar asegurando una renta mínima a las familias de menores ingresos que, a su vez, podría aumentar o sostener la escolarización de los hijos o propiciar la elección de una oferta de mayor calidad, promover la atención de su salud y/o la compra de activos que permitan elevar la condición de vida de la familia y sus hijos. Eventualmente, a través de la acumulación de capital humano, también podrían favorecer la movilidad social en el largo plazo.

Un crédito impositivo es un beneficio que el Estado otorga sobre la obligación tributaria que recae sobre el contribuyente. La característica esencial de este tipo de beneficios, en su rol como herramienta de inclusión social o para mitigar la pobreza, es si el crédito es reembolsable o no. Si lo es, el contribuyente podrá cobrar en efectivo un reembolso por el crédito excedente luego de cancelar el impuesto. Así, una persona o familia que carece de ingresos, puede lograrlos por esta vía si cumple las condiciones para acceder al mecanismo, presentando la declaración jurada del impuesto y recibiendo el dinero correspondiente. Si, por el contrario, se trata de un crédito no reembolsable, los contribuyentes de bajos ingresos

sólo podrán aprovechar el beneficio hasta el máximo de sus obligaciones tributarias, de modo que este mecanismo sólo operaría para aquellos contribuyentes con ingresos superiores al mínimo no imponible en el impuesto.

Así, un crédito no reintegrable pierde validez como paliativo de la pobreza, en particular en países como la Argentina y el resto de América Latina, en que el mínimo no imponible es elevado y donde la recaudación por esta vía es decididamente baja.

Descartado el crédito no reintegrable, el crédito reintegrable pasa a tener dos componentes. Por un lado, resulta en un gasto tributario hasta el monto en que el individuo o familia⁸⁰ debieran haber tributado. Esto es, se trata de una recaudación que el Estado deja de percibir producto de la aplicación de regímenes impositivos especiales, que buscan favorecer o estimular a determinados sectores, actividades, regiones o agentes de la economía y tienen el problema de que se hace muy difícil identificar el esfuerzo que está recayendo sobre el sector público. Por otro, se trata de un subsidio directo a las familias y, por tanto, hay que analizarlo como tal en cuanto a la focalización, costo-efectividad y eficiencia.

Generalmente, el crédito impositivo se aplica únicamente a aquellos individuos o familias con ingresos por debajo de un nivel dado y, en muchos casos, está sujeto a la cantidad de hijos que el contribuyente tenga a cargo, de modo que los criterios de elegibilidad son similares a los de los programas de subsidios que se implementan por el lado del gasto.

Históricamente, el origen de estos regímenes puede hallarse en el impuesto negativo a la renta (NIT, por sus siglas en inglés) propuesto por Milton Friedman en su libro “*Capitalism and Freedom*” publicado en 1962. Este impuesto funcionaría con un límite mínimo de ingreso por sobre el cual se pagaría una alícuota plana mientras que, por debajo de ese límite, el contribuyente recibe una transferencia que resulta de aplicar una alícuota de impuesto negativo a la diferencia entre su ingreso y el límite mencionado (por ejemplo, si se paga el impuesto por ingresos mayores a \$10.000 y un contribuyente tiene ingresos por \$8.000, entonces recibe una transferencia aplicando la alícuota correspondiente sobre \$2.000).

La aplicación del beneficio a través del sistema impositivo implica la necesidad de que los potenciales beneficiarios formalicen sus declaraciones de impuestos. Esto plantea problemas de cobertura, ya que muchas familias, particularmente de bajos ingresos, no se formalizan tributariamente, sobre todo en países de ingresos medios y bajos.

Los créditos impositivos en la práctica

Los *tax credits* son una política que se practica en forma casi excluyente en países avanzados. Doce de los 17 países incluidos en el Cuadro 51, se encontraban entre los primeros 20 de mayores ingresos medidos a través del PBI *per capita* corregido por paridad del poder de compra en el año 2006.⁸¹

⁸⁰ Se trata de un individuo o de una familia de acuerdo con quién es el sujeto imponible de acuerdo con las disposiciones de cada país.

⁸¹ En base a datos del FMI, 2007.

Los créditos vigentes en estos países se diferencian de acuerdo con los criterios de elegibilidad. Así, el mecanismo puede exigir, o no, la existencia de ingresos; puede determinar que sólo se aplica a los ingresos salariales (vg. *Working Tax Credit* del Reino Unido, crédito al salario mexicano y otros sistemas en Austria, Holanda, Hungría y Eslovaquia); puede ser aplicable o no, de acuerdo con la presencia de hijos a cargo, o variar en monto de acuerdo con el nivel de ingresos o el número y/o edad de los hijos. Asimismo, la unidad receptora puede ser ya el individuo o la familia, lo que genera incentivos y resultados claramente distintos, a la vez que hay situaciones especiales que implican un mayor subsidio o la generación del mismo (vg. ser padre soltero -Reino Unido, Holanda e Irlanda-, tener hijos discapacitados -Estados Unidos, Reino Unido, Canadá e Irlanda- o ser mayor de 65 años -Holanda e Irlanda-).

Los programas que predominan en la actualidad son aquellos que requieren tener hijos a cargo y condicionan su monto a la edad de estos (en general no deben ser mayores de 18 años)⁸². Ejemplos de estos sistemas son el *Child Tax Credit* en el Reino Unido, el *Family Tax Benefit* australiano, el *Child Tax Credit* en los Estados Unidos, el *Canada Child Tax Benefit* y otros programas existentes en Alemania, Holanda, Nueva Zelanda, Austria, Hungría, Islandia e Italia.

Los beneficios que estos programas proveen son, en general, sumas fijas que varían según diferentes criterios, como por ejemplo la edad de cada hijo, del hijo menor o del hijo mayor (por ejemplo, en Australia y Nueva Zelanda). Asimismo, mientras que en algunos casos el beneficio por hijo para cada hijo subsiguiente es cada vez mayor (Austria, Hungría, Islandia), en el caso canadiense el beneficio por hijo es menor para un segundo hijo respecto del primero y a su vez menor a partir del tercer hijo.

⁸² A menos que el hijo sea estudiante a tiempo completo (vg. Australia, EE.UU.) o continúe desempleado (Alemania).

Cuadro 44

Créditos impositivos

País	Nombre	Requisitos			Unidad receptora	Beneficio (anual)		
		Ingreso Mínimo	Ingreso Máximo	Hijos		Beneficio máximo	Beneficio / Ingreso (PPP) ²	Reembolsable
Alemania	Kinderfreibetrag	NO	NO	SI	Familia	€ 3.648 por hijo. (€ 1.824 para solteros)	14,7% 7,3%	Sí
Australia	Family Tax Benefit A	NO	SI	SI	Familia	Por cada hijo menor de 13 años: AUD 4095 Entre 13-15 años: AUD 5030 Entre 16-17 años: AUD 1734 Entre 18-24 años: AUD 2121	9,8% 12,0% 4,1% 5,1%	Sí
	Family Tax Benefit B	NO	SI	SI	Familia	Edad del hijo más joven: < 5 años: AUD 2989,35 por hijo > 5 años: AUD 2084,15 por hijo	7,1% 5,0%	Sí
Austria	General Tax Credit	NO	SI	NO	Individuo	€ 1,264	4,5%	No
	Employee's tax credit	SI	NO	NO		€ 54	0,2%	Sí
	Traffic tax credit	NO	NO	NO		€ 291	1,0%	No
	Sole earner's tax credit / Sole parent's tax credit	NO	SI	NO		€ 364 + € 130 por el primer hijo + € 175 por el segundo hijo + € 220 por cada hijo a partir del tercero	1,3% 0,5% 0,6% 0,8%	Sí
	Children's Tax Credit	NO	NO	SI	€ 610,80 por hijo	2,2%	Sí	
Canadá	Canada Child Tax Benefit	NO	NO	SI	Familia	CAD 1208	3,1%	Sí
	National Child Benefit Supplement	NO	SI	SI		CAD 239 para los dos primeros hijos y CAD 84 a partir del tercero	0,6%	
	Child Disability Benefit	NO	NO	SI		Primer hijo: CAD 1.511 Segundo hijo: CAD 1.295 A partir del tercero: CAD 1.215	3,8% 3,3% 3,1%	
	Goods and Services Tax Credit	NO	NO	NO		CAD 2.300	5,8%	
					Básico: CAD 224 Por cónyuge: CAD 224 Por hijo: CAD 118	0,6%	Sí	
Dinamarca	Earned Income Tax Credit	NO	NO	NO	Individuo	2,5% del ingreso imponible hasta DKK 7.000 El valor del crédito es la alícuota del impuesto (33,3%) por el valor de la deducción del ingreso.	2,6%	No
Eslovaquia	Tax bonus	SI	NO	NO	Individuo	SKK 4.800	1,9%	Sí
Estados Unidos	Earned Income Tax Credit	SI	SI	SI	Individuo	Sin hijos: USD 428 Con un hijo: USD 2.853 Con dos hijos o más: USD 4.716	1,1% 7,3% 12,1%	Sí
	Child Tax Credit	SI	SI	SI	Individuo	USD 1000 por hijo	2,6%	Parcialmente
Holanda	General Tax Credit	NO	NO	NO	Individuo	Menores de 65 años: € 1.990 Mayores de 65 años: € 948	7,2% 3,4%	NO
	Employed person's tax credit	SI	NO	NO	Individuo	Menores de 57 años: € 1.357 57 - 59 años: € 1.604 60 - 61 años: € 1.849 62 - 64 años: € 2.095 Mayores de 65 años: € 998	4,9% 5,8% 6,7% 7,6% 3,6%	NO
	Elderly person's tax credit	NO	SI	NO	Individuo	€ 374 (Adicional para solteros: € 562)	1,4%	NO
	Kinderkorting	NO	SI	SI	Individuo	€ 110	0,4%	NO
	Aanvullende Kinderkorting	NO	SI	SI		€ 547	2,0%	NO
	Combinatiekorting	NO	SI	SI		€ 363	1,3%	NO
	Aanvullende Combinatiekorting	NO	SI	SI		€ 224	0,8%	NO
	Alleenstandeoudererenkorting	NO	NO	SI	Individuo	€ 290	1,1%	NO
Aanvullende Alleenstandeoudererenkorting	€ 1,381					5,0%	NO	
					4,3% del ingreso laboral hasta un máximo de € 1.381	5,0%	NO	
Hungría	Employment Tax Credit	SI	SI	NO	Individuo	18% del ingreso laboral con un tope de HUF 9.000	0,4%	
	Supplemental ETC	SI	SI	NO	Individuo	HUF 6.480	0,3%	
	Children's Tax Credit	NO	NO	SI	Familia	Por un hijo: HUF 36.000 Por dos hijos: HUF 48.000 por cada uno. Tres o más hijos: HUF 120.000 por cada uno.	1,7% 2,2% 5,6%	

Cuadro 44 (Cont.)
Créditos impositivos

País	Nombre	Requisitos			Unidad receptora	Programas Federales		
		Ingreso Mínimo	Ingreso Máximo	Hijos		Beneficio (anual)		
						Beneficio máximo	Beneficio / Ingreso (PPP) ²	Reembolsable
Irlanda	Single Person's Tax Credit	NO	NO	NO	Individuo	€ 1.630	4,2%	
	Married Person's Tax Credit	NO	NO	NO		€ 3.260	8,3%	
	7	NO	NO	NO		Si aplica al One Parent Family Tax Credit: €1.630 Si no tiene hijos dependientes: €2.130 Si está en el año de viudez: € 3.260	4,2%	
	One Parent Family Tax Credit	NO	NO	SI		€ 1.630	4,2%	
	Widowed Parent Tax Credit	NO	NO	NO		Hasta € 3.100	7,9%	
	Home Carer's Tax Credit	NO	SI	NO		Hasta € 770	2,0%	
	PAYE Tax Credit	NO	NO	NO		€ 1.490	3,8%	
	Age Tax Credit	NO	NO	NO		Soltero/a o Viudo/a: € 250 Casado/a: € 500	0,6%	
	Incapacitated Child Tax Credit	NO	NO	SI		€ 1.500	3,8%	
	Dependent Relative Tax Credit	NO	NO	NO		€ 80	0,2%	
Islandia	Basic Tax Credit	NO	NO	NO	Individuo	ISK 329.948. El crédito no utilizado puede transferirse al cónyuge.	9,7%	No
	Child Benefits	NO	NO	SI		Individuo	Para todos los hijos < 7 años: ISK 36.308 Para hijos menores de 16 años: Primer hijo: ISK 123.254 Cada hijo adicional: ISK 146.713 Para padres solteros: Primer hijo: ISK 205.288 Cada hijo adicional: ISK 210.854	1,1%
Italia	Crédito de vivienda	NO	SI	NO	Individuo	€ 495,80 para ingreso < € 15.493,71 € 247,90 para ingreso < € 30.987,41	2,0%	
	Cónyuge dependiente	NO	NO	NO	Individuo	Entre € 546,18 y € 422,23	1,0%	
	Créditos para hijos	NO	NO	SI	Individuo	Entre € 285,08 y € 516,46 por hijo	2,2%	
	Otros dependientes	NO	SI	NO	Individuo	Entre € 133,25 y € 142,54 por depend.	2,1%	
Luxemburgo		NO	NO	SI	Familia	€ 900	0,6%	
México	Crédito al Salario	SI	SI	NO	Individuo	Entre \$ 2.611,32 y \$ 4.884,24.	1,4%	
Nueva Zelanda	Family Support Tax Credit	NO	SI	SI	Familia	Edad del hijo mayor: 16-18 años: NZD 3.120 < 16 años: NZD 2.444 Por cada hijo adicional: 16-18 años: NZD 3.120 13-15 años: NZD 2.080 < 13 años: NZD 1.664	9,0%	Si
	Child Tax Credit	NO	SI	SI	Familia	NZD 780	7,0%	
	Parental Tax Credit	NO	SI	SI	Familia	NZD 1.200	9,0%	Si
	Family Tax Credit	SI				NZD 15.080	6,0%	
Portugal		NO	NO	NO	Individuo	Casados: € 182,80 Solteros: € 219,36	4,8%	
		NO	NO	SI		Individuo	Por hijo: € 146,24 Por hijo (padre soltero): € 292,48	1,2%
Reino Unido	Working Tax Credit	SI	SI	NO	Individuo	Sumas fijas por criterio ¹ menos el 37% de la diferencia entre el ingreso anual y GBP 5.600. El beneficio conjunto debe ser mayor a 50 p./semana.	1,5%	Si
	Child Tax Credit	NO		SI		Individuo		1,0%

Fuente: En base a OECD y sitios web de los programas mencionados
¹ Se supone el caso de un matrimonio con empleo y dos hijos sin contar la reducción según el ingreso.
² Equivale al cociente entre el beneficio anual máximo en \$ PPP y el PBI per capita en \$ PPP

En los casos en que el crédito está sujeto al ingreso del contribuyente (sea salarial o total), suele haber una reducción progresiva del mismo hasta un tope de ingreso en el que, finalmente, desaparece. Dicha reducción puede ser lineal o escalonada. Un ejemplo del primer caso es el Working Tax Credit británico, donde a la suma total del crédito se le resta el 37% de la diferencia entre el ingreso anual y 5.600 libras. De igual forma, en el caso australiano, el Family Tax Credit se reduce en 20 centavos por cada dólar en que el ingreso anual supera un límite de AUD 32.485. De esta manera, a mayor diferencia entre el ingreso y el tope establecido, mayor será la reducción del crédito, que puede llevarlo a cero. Los sistemas mexicano y austríaco, por su parte, se estructuran en base a una reducción escalonada del crédito a medida que el ingreso aumenta.

En el caso particular del *Earned Income Tax Credit* (EITC) estadounidense, el beneficio se incrementa junto con el ingreso a partir de un piso y hasta llegar a un máximo. Posteriormente, a partir de otro punto de referencia, el beneficio comienza a disminuir cuando aumenta el ingreso, hasta desaparecer. El incremento del beneficio junto con el ingreso tiene como objetivo alentar la oferta de trabajo del individuo al reducir la alícuota marginal que éste enfrenta en el impuesto. Así, el EITC y los créditos sobre el ingreso salarial son los únicos programas que no otorgan beneficios a familias sin ingresos, sino que únicamente complementan el ingreso que el contribuyente genera.

Holanda, Irlanda, Islandia y Portugal, cuentan con esquemas que consisten en sumas fijas por individuo –diferentes para solteros y casados- y por hijo.

En términos generales, puede decirse que los beneficios máximos por programa que percibe una familia con dos hijos menores, se ubican en un rango de entre el 1% y el 12% del ingreso per capita anual del respectivo país. Para realizar esta estimación debe tenerse en cuenta, en cualquier caso, como ya se mencionara, que es habitual que el beneficio de los créditos para los hijos varíe con la cantidad de estos, que cuando la unidad receptora es el individuo ambos cónyuges pueden recibir el crédito y que en un mismo país, cada contribuyente puede acceder a más de un crédito.

Como ejemplos, en el caso estadounidense, una familia con dos hijos podría acceder al beneficio del EITC por un equivalente de hasta el 12,1% del ingreso per cápita y al Child Tax Credit por el 5,2% de dicho ingreso, totalizando un 17,3% del ingreso per capita. En Australia, una familia que accede al Family Tax Benefit A y B (ver cuadro 51) puede recibir entre un 4% y un 12% del ingreso per capita promedio por la parte A y entre un 5% y un 7% por la parte B, por cada uno de sus hijos. En otros casos, el beneficio es algo menos significativo. En México, el crédito al salario llega hasta un máximo del 6,4% del ingreso per cápita promedio. En Portugal, una persona casada y con dos hijos obtiene un crédito por el 3,2% del ingreso per capita y en Eslovaquia, el beneficio del crédito llega al 1,9% de dicho ingreso.

Cabe agregar que, en algunos países, estos programas de créditos también existen al nivel sub-nacional. Normalmente, se trata de suplementos al beneficio otorgado por el gobierno federal. Por ejemplo, en los Estados Unidos, 20 estados ofrecen un complemento al EITC que en todos los casos se calcula como un porcentaje del primero. Dicho porcentaje varía entre un 5% y un 35% del EITC federal según el estado y en 16 de los 20 casos también se

trata de un beneficio de carácter reembolsable. En Canadá, ocho provincias otorgan suplementos al *Child Tax Benefit* y dos de ellas al *Goods and Services Tax Credit*.

En cuanto al costo que estos programas representan para el erario público, para el presupuesto de los EEUU, por ejemplo, se estimó que entre los años 2005 y 2007, el gasto anual del CTC se ubicó en los US\$ 56.000 millones, lo que equivale aproximadamente a un 0,4% del PBI y un 2,5% del presupuesto federal total, mientras que el EITC implicó unos US\$ 40.000 millones anuales⁸³, esto es, un 0,3% del PBI y un 1,8% del presupuesto federal de gastos. Estas cifras representan tanto el gasto tributario generado por los créditos al disminuir las obligaciones de los contribuyentes, como los desembolsos en efectivo. En el caso del CTC, aproximadamente las tres cuartas partes del presupuesto representan gastos tributarios, mientras que en el EITC este concepto representa apenas un 12,6% del total. De esta forma, el EITC significó desembolsos por unos US\$ 35.000 millones anuales para el gobierno estadounidense entre los ejercicios 2005 y 2007.

En la literatura académica, los estudios sobre los efectos de estos programas se enfocan básicamente sobre los objetivos de incrementar la participación laboral y paliar la pobreza como un problema de corto plazo, mientras que son escasos aquellos que indagan en la vinculación entre los créditos tributarios y la movilidad social. Entre estos últimos, Smeeding et. al. (2000), analizan el uso que las familias dan a los fondos recibidos en concepto del EITC en Estados Unidos. Su hipótesis es que el crédito puede servir como herramienta de movilidad si se lo destina a la acumulación de activos como inmuebles, automotores o capital humano de los hijos. La encuesta llevada a cabo por estos autores muestra que, a pesar de que el uso principal del crédito es el pago de servicios públicos y otros gastos corrientes, el dinero del EITC se destina en proporciones significativas a mudanzas, educación de los hijos, al automóvil familiar y al ahorro. Sin embargo, de acuerdo con Holt (2006), diferentes estudios dan cuenta de que la proporción del crédito utilizada para estos fines es muy baja y que mayormente se destina a gastos corrientes, en buena medida dentro del mismo mes en el que se cobra el beneficio. En otras palabras, las familias que se benefician del programa se encuentran normalmente con facturas sin pagar y otro tipo de apremios a los que destinan el dinero recibido, con lo que el margen para la acumulación de activos es muy estrecho. En este sentido, Beverly et. al. (2000), luego de realizar una prueba piloto de un programa que ofreció cuentas bancarias sin costo a los perceptores del EITC a los efectos de analizar los patrones de comportamiento de los individuos, concluyen que quienes accedieron a dichas cuentas fueron más propensos a destinar los fondos al ahorro. Asimismo, se observó que las familias que dan este tipo de uso al crédito son aquellas con mayor número de hijos. Así, *la bancarización puede ser un factor importante para vincular los beneficios como el EITC al ahorro y la acumulación de activos*.

Tal vez la pregunta más relevante es si los créditos tributarios pueden y deben reemplazar a los programas de subsidios asistenciales. Por un lado, Sammartino et. al. (2002) destacan que esto sólo sería posible si el crédito es reembolsable para que, como se explicó anteriormente, las familias de menores ingresos puedan acceder a la totalidad del –o incluso a algún- beneficio. Más allá de este punto, estos autores destacan algunas virtudes de los

⁸³ “Budget of the United States Government”, año fiscal 2007.

créditos por sobre las transferencias, como ser un menor costo operativo al obtenerse a través de la declaración de impuestos habitual en lugar de la necesidad de habilitar una oficina especial, lo que podría, además, liberar a las familias pobres del estigma de concurrir a una dependencia de asistencia social. Los autores también destacan el atractivo político de los créditos tributarios respecto de los programas de gasto debido a que son una vía para reforzar las políticas sociales, pero que es percibida por la sociedad, al menos en parte, como una baja en los impuestos en lugar de un aumento del gasto.

Hotz & Scholz (2002), por su parte, entienden que si un beneficio como el EITC provoca un aumento de la oferta laboral y si existe un efecto de “*learning by doing*” que contribuye a la acumulación de capital humano en el trabajo, entonces el crédito puede tener un efecto positivo, aunque moderado, sobre la acumulación de capital humano y, a partir de allí, sobre la condición socioeconómica de la familia.

En la posición contraria, Harberger (2003) considera que un sistema de este tipo puede traer problemas de incentivos si su único requisito es que el beneficiario cuente con bajos ingresos (por ejemplo, que los jóvenes se declaren como hogares independientes para acceder al beneficio o que estén en condiciones de recibirlo adultos mayores con un cierto stock de riqueza pero bajos ingresos presentes, o generar divisiones en las familias con el único objeto de acceder al subsidio). En dicho caso, harían falta una serie de filtros para demostrar burocráticamente quiénes realmente necesitan el beneficio y para que esto funcione correctamente esos filtros deben ser sumamente restrictivos y complejos y, por tanto, costosos y de dudosa efectividad. Por estos motivos, Harberger concluye que un impuesto negativo a la renta no es un buen instrumento para países de ingresos bajos o medios y que las necesidades de estos países son más apremiantes y están mejor servidas por programas asistenciales como comedores escolares, subsidios condicionados a la escolarización de los niños y asistencia pre y pos natal para madres.

A modo de síntesis cabrían, entonces, las siguientes consideraciones sobre los programas de créditos impositivos a las familias:

- es condición necesaria que el crédito sea reembolsable para que logre sus efectos plenos;
- el hecho de que se administre a través del sistema impositivo no lo excluye de generar costos operativos y, mucho menos, garantiza que todo aquel que deba recibir el beneficio de hecho lo reciba; pudiera haber serias fallas de información y es muy probable que personas u hogares de bajos ingresos –o carente de ellos- no cuenten con la información necesaria para reclamar el beneficio;
- la existencia misma del crédito disminuye la transparencia fiscal al opacar los verdaderos costos del programa, en particular en el componente de gasto tributario, pero no sólo en él, puesto que también queda semi-oculta a la población la parte que es subsidio; así, los incentivos que genera son a un aumento continuo del programa –como ha ocurrido con el EITC- y, consecuentemente, pueden dañar la solvencia de largo plazo de la economía y generar filtraciones hacia sectores que no deberían estar cubiertos;
- en orden a evitar comportamientos anómalos por parte de los potenciales preceptores, que impliquen filtraciones a sectores de mayores ingresos que no debieran verse favorecidos,

los controles deben ser muy estrictos y llegar a constituirse en serios escollos a la implementación;⁸⁴

-en países de menor grado de desarrollo, como los de América Latina, tanto el bajo número de contribuyentes cuanto los bajos ingresos tributarios generados por el impuesto a las ganancias de las personas físicas, ponen un límite a la implementación de este tipo de herramienta;

-por último, y probablemente más importante, no ha sido probado que los mayores recursos que llegan a los hogares pobres se canalicen a la adquisición de capital humano u otros activos –como libros- que generen movilidad social en el mediano plazo.

Por tanto, cabe explorar otras alternativas de política más efectivas y eficientes a la hora de promover la inclusión y la movilidad social.

V.2. Políticas por el lado del gasto. Corto y largo plazo en los programas contra la pobreza

Programas de transferencias condicionadas

En la segunda mitad de la década de los 90 surgió en América Latina, una serie de programas contra la pobreza, o de inclusión social,⁸⁵ caracterizados por un nuevo enfoque. Su elemento distintivo consistió en condicionar los subsidios entregados a las familias pobres al cumplimiento de determinados compromisos o a la realización de ciertas acciones vinculadas a superar déficits que se consideraban la clave de las situaciones de pobreza. Así, el subsidio sólo se otorga si se verifica el cumplimiento de condicionalidades que consisten, en general, en garantizar la asistencia escolar de los hijos, realizar controles de salud a niños y mujeres embarazadas con una frecuencia mínima determinada y/o participar de actividades de información y capacitación respecto de cuestiones nutricionales y de planificación familiar, entre otras.

La transferencia a las familias normalmente se realiza en efectivo y en general –a excepción del caso jamaquino- tiene un tope por familia independiente del número de hijos para evitar generar incentivos al aumento de la natalidad. La transferencia, además, puede estar

⁸⁴ De acuerdo con datos del IRS (2002), en el año 2000, us\$ 31.3 billones fueron reclamados en concepto de EITC, entre 27% y 31.7% de ese total excedieron la suma que hubiera correspondido. Casi el 50% de los errores que pudieron ser clasificados involucraban problemas de calificación de los menores. La tasa de incumplimiento del EITC es superior a la tasa de incumplimiento de todo el sistema tributario (se estima que el 17% del total de impuestos no son pagados; IRS, 1996), aunque probablemente similar a la de impuestos sobre ciertas rentas de capital, renta de autónomos, etc. Citado en Hotz y Sholz (2002).

⁸⁵ Bolsa Alimentação, Bolsa Escola y PETI en Brasil y PROGRESA –Programa de Educación, Salud y Alimentación - en México. Aproximadamente a partir del año 2000 se extendieron a lo largo y ancho de toda la región: Bolsa Familia en Brasil, Chile Solidario en Chile, Familias en Acción en Colombia, Superémonos en Costa Rica, Beca Escolar en Ecuador, Solidaridad en República Dominicana, PRAF en Honduras, PATH en Jamaica, Red de Protección Social en Nicaragua, Juntos en Perú, Red Solidaria en El Salvador y Jefas y Jefes de Hogar en la Argentina. Estos programas vinieron a reemplazar subsidios universales de alimentos (México), fueron la respuesta a una crisis (Colombia, Argentina), unificaron planes preexistentes generados por el gobierno federal y niveles inferiores de gobierno (Brasil) o, como en los casos de Honduras, Jamaica y Nicaragua su introducción se vincula directamente al aporte de fondos de organismos multilaterales, una vez que la mejora que significaba este tipo de programas estuvo probada en otros países.

acompañada de alguna otra prestación, tal el caso de la administración de suplementos nutricionales o la vacunación. La focalización es, entonces, a familias pobres, normalmente con hijos en edad escolar. Suponen la corresponsabilidad de los beneficiarios⁸⁶ y les otorgan poder de decisión justamente por ser la transferencia en efectivo, modificando el patrón de gastos que, en ausencia de los programas, hubiera prevalecido.⁸⁷

En varios casos es la madre, sea o no la jefa del hogar, la titular de la transferencia a los efectos de aprovechar su tradicional mayor poder de decisión sobre la crianza y educación de los hijos, lo que maximiza la aplicación de las transferencias a la formación de los niños.⁸⁸

Estos programas tienen, entonces, un doble objetivo. Por un lado, uno de corto plazo, que es atenuar la pobreza mediante las transferencias monetarias y fomentar la inclusión social a través de la concurrencia a las escuelas y la erradicación del trabajo infantil. Pero además, incorporan un propósito de largo plazo consistente en contribuir a la acumulación de capital humano en familias pobres a través del fomento de la asistencia escolar y el cuidado de la salud y la nutrición de los niños y jóvenes. La racionalidad de los objetivos a largo plazo es buscar romper con la transmisión intergeneracional de la pobreza a través de la acumulación de capital humano en los hijos de adultos pobres. El criterio que subyace en este tipo de programas es que la intervención debe realizarse a través de instrumentos compatibles con la lógica del mercado (Levy y Rodríguez, 2005).

Por lo tanto, en el corto plazo estos programas actúan como un seguro, reduciendo la incertidumbre en la evolución del consumo alimentario de las familias pobres y aumentando la certeza de contar con un mínimo de ingreso que, a su vez, alarga el horizonte de planificación, facilitando inversiones en proyectos de larga gestación, entre ellos la educación de los hijos.

Se trata, en general, de programas integrales, y esto debe ser así en tanto, en numerosas ocasiones, la desnutrición y falta de educación de los hijos, o las altas tasas de natalidad, se vinculan con falta de educación de la madre, hogares no constituidos, necesidad de que los niños salgan al mercado de trabajo, etc.

Mecanismos de selección: Llegar con los programas a las familias vulnerables implica contar con mecanismos efectivos de selección, permitiendo una clara focalización en las familias pobres y evitando filtraciones hacia familias de ingresos medios o altos. Dos métodos diferentes de selección son los utilizados: por un lado, la evaluación de ingresos (*means testing*); por otro, la autoselección (*screening*).

⁸⁶ Esta característica, además, los hace políticamente más viables a la hora de conseguir financiamiento en el Congreso, así como por parte de la población no beneficiaria (Handa y Davis, 2006).

⁸⁷ Este fenómeno podría describirse así: como los retornos a la educación o a la salud se hacen visibles sólo en el largo plazo, mientras que los beneficios del trabajo infantil son inmediatos, las diferencias en las preferencias entre los niños/jóvenes y sus padres llevarán a resultados no óptimos en términos sociales; así, las transferencias condicionadas tienden a restablecer el equilibrio.

⁸⁸ Es el caso del Plan Familias (Argentina), Familias en Acción (Colombia), RPS (Nicaragua) y Solidaridad (Rep. Dominicana). En cualquier caso, se prevé que, ante la posible ausencia de la madre en el hogar, el padre u otro encargado legal podrá ser titular de la transferencia

El primer mecanismo consiste en la identificación del hogar de acuerdo con su ingreso, utilizando bases de datos sistematizadas. Este es el caso de los programas PROGRESA en México y Bolsa Familia en Brasil. Asimismo, cuando esta recolección de datos no es posible por cuestiones de costos o de implementación, pueden observarse otras características del hogar que sirvan como *proxy* para determinar su elegibilidad, como ocurre con el programa Vaso de Leche en Perú. Las características observadas pueden incluir variables que se correlacionen con la situación de pobreza, como por ejemplo, si el jefe de hogar es viudo o desempleado o si no posee la propiedad sobre la vivienda o sobre el terreno de la misma.

Por el segundo método, los propios beneficiarios se autoseleccionan al responder a un conjunto de incentivos; si el mecanismo funciona adecuadamente, entonces quien se autoexcluye lo hace porque, de hecho, no forma parte de la población objetivo. En un programa que transfiere bienes, este proceso se efectiviza cuando el bien ofrecido es un bien inferior; esto es, uno cuya demanda disminuye al aumentar el nivel de ingreso. En un programa de transferencias condicionadas, son dichas condicionalidades las que operan para que la transferencia resulte en un bien inferior, de modo que los pobres estarán más dispuestos a cumplir con éstas que los no pobres. Así, por ejemplo, la necesidad por parte de la madre de asistir a cursos sobre alimentación, vacunación y/o control de la natalidad para obtener la vacunación de un hijo, podría ser demasiado costosa para una mamá que cuenta con un buen empleo, tiene mayores restricciones de tiempo y, en consecuencia, opta por no pedir el beneficio.

En cualquier caso, es probable que el propio mecanismo de autoselección termine con la incorporación al programa de familias que no se encuentran dentro del grupo objetivo.⁸⁹ Handa y Davis (2006) concluyen que la capacidad para implementar cada programa termina siendo el elemento más importante a la hora de determinar el éxito en la focalización. Las visitas a los hogares resultan un mecanismo útil para fortalecer los mecanismos de *proxy means testing*.

⁸⁹ Así por ejemplo, en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados de la Argentina, el beneficiario debe cumplir con una contraprestación de 20 horas de algún tipo de actividad, como trabajo comunitario, capacitación, etc. De esta manera, aquellos individuos con un empleo (incluso informal) deberían resignarlo para cumplir con esta contraprestación, con lo que enfrentarían un costo de oportunidad demasiado alto y se autoexcluirían. Por el contrario, los desocupados no deberían resignar un ingreso para cumplir con la contraprestación y se inscribirían en el programa. El principal inconveniente de este mecanismo es que se vuelve extremadamente difícil satisfacer exactamente las condiciones para seleccionar a quienes se desea. Por ejemplo, Galasso y Ravallion (2003) muestran que porcentajes significativos de los beneficiarios del Plan Jefes eran inactivos y/o no eran jefes de hogar.

Cuadro 45

Programas de transferencias condicionadas en efectivo en América Latina - Características						
Pais - Programa	Vigencia	Presupuesto	Beneficiarios	Condicionalidades	Beneficio	Beneficio / Ingreso ¹
Argentina - Plan Familias	2005 -	US\$ 400 mill. (2007)	Hogares perceptores del PJJH que decidan pasarse a este plan y que no cuenten con subsidios provenientes de otros programas	Cumplimiento del Plan Nacional de Vacunación, controles bimensuales a embarazadas, matriculación y regularidad escolar de los niños de 5 años a 19 años.	\$155 mensual por el primer hijo más \$30 por cada hijo adicional. A partir del séptimo, la familia cobra una pensión no contributiva, dejando de percibir el plan; no pueden cobrar asignaciones familiares Prestaciones no monetarias: apoyo escolar y talleres de promoción familiar.	15,4%
Argentina - Plan Jefes y Jefas	2002 -	US\$ 600 mill. (2007)	Hogares con jefes de hogar desempleados y con hijos menores de 18 o discapacitados.	20 horas semanales de trabajo comunitario, capacitación, asistencia escolar o empleo en una empresa.	\$ 150 mensuales	10,7%
Argentina - "Con todo derecho, programa de ciudadanía porteña."	2005 -		Hogares con ingresos hasta un 25% por encima de la línea de indigencia.	Controles de salud para embarazadas, niños hasta los 18 años, adultos mayores de 65 y personas con necesidades especiales. Cumplir con las vacunaciones obligatorias.	75% de la Canasta Básica Alimentaria estimada por el INDEC.	15,0%
			Hogares con ingresos hasta la línea de pobreza, con hijos de hasta 18 años y/o mujeres embarazadas y/o adultos mayores de 65 años y/o personas con necesidades especiales a cargo; hogares hasta la línea de pobreza dependiendo de la intensidad de la demanda efectiva del programa.	Certificar la inscripción y asistencia escolar de niños de 5 a 18 años. Asistir a los eventos de capacitación en seguridad y calidad alimentaria y talleres de orientación laboral.	50% de la Canasta Básica Alimentaria estimada por el INDEC.	10,0%
Brasil - Bolsa Familia	2003 -	R\$ 6.500 mill en 2005 (USD \$3.000 mill, 0,33% del PBI y 1,41% del gasto público).	Familias pobres y extremadamente pobres. La población objetivo estimada es de unos 11.1 millones de familias.	Matriculación de niños de 6 a 15 años y 85% de asistencia escolar. Vacunación niños de 0 a 6 años y seguimiento del desarrollo nutricional. Visitas médicas pre-natales para embarazadas.	Beneficio mensual familiar de R \$15 (aprox. US\$ 7,5) por cada niño de hasta 15 años, con tope de 3 niños. Las familias extremadamente pobres reciben además un beneficio mensual de R \$50 (aprox. US\$ 25).	Pobres: 2,9% Extr. Pobres: 7,7%
Brasil - Bolsa Escola	1995 - 2003		Hogares con niños entre 6 y 15 años.	Sujeto a asistencia escolar.	US\$ 6.3 por niño por mes. Hasta 3 niños beneficiarios por hogar.	2,6%
Brasil - Bolsa Alimentação	1995 - 2003		Familias con madres embarazadas o niños de hasta 6 años	Concurrir a controles médicos, vacunaciones y educación sobre salud y nutrición.	Entre US\$ 6,25 y US\$ 18,70 por mes por familia.	Entre 1,3% y 3,9%
Brasil - PETI	1996 -		Familias con niños entre 7 y 14 años.	80% de asistencia escolar de los hijos.	Entre US\$ 11 y US\$ 17 por mes por familia.	Entre 2,3% y 3,6%
Chile - Chile Solidario	2002 -	0,1% del PBI (2004)	Familias indigentes	Cumplimiento de 53 condiciones mínimas agrupadas en 7 categorías (educación, salud, identificación, habitabilidad, dinámica familiar, ingresos monetarios y trabajo)	Beneficio mensual: Primeros 6 meses: US\$20 Segundos 6 meses: US\$15 Terceros 6 meses: US\$12 Sigüientes 42 meses: US\$7	Entre 0,9% y 2,4%
Colombia - Familias en Acción	2000 -	0,3% del PBI (CEPAL) US\$ 95 mill en 2004 (Ayala 2005)	Hogares pobres con niños entre 0 y 6 años no beneficiarios de otros programas.	Participar en las actividades del componente salud.	Nutrición: US\$ 20 por familia por mes	Entre 13,3% y 18,3%
			Hogares pobres con niños entre 7 y 18 años no beneficiarios de otros programas.	Cumplir con visitas médicas para los niños. Asistencia escolar del 80%.	Salud: Vacunación y exámenes para niños. Educación para madres. Educación: US\$ 6 por niño por mes para la primaria y US\$ 12 para la secundaria	
Costa Rica - Superémonos	2000 -	0,019% del PBI (2002)	Hogares pobres	Asistencia escolar de todos los hijos entre 6 y 18 años. No transferir los cupones.	Cupón mensual de unos US\$ 30 para adquirir alimentos durante los 10 meses del año escolar.	6,2%
Rep. Dominicana - Solidaridad	2005 -	USD\$ 57 mill. (2006); 0.34% del PBI y 1.15% del presupuesto del gobierno.	Hogares identificados como pobres o muy pobres según un sistema de puntaje.	85% de asistencia escolar en niños de 6 a 16 años. Visitas médicas de niños de 0 a 5 años. Documentación de todos los miembros del hogar.	Educación (ILAE): US\$9 mensuales con 1 o 2 hijos, US\$14 con 3 hijos, US\$19 con 4 o más hijos. Alimentación (Comer es Primero): US\$17 mensuales.	8,5%

Programas de transferencias condicionadas en efectivo en América Latina - Características

Ecuador - Bono de Desarrollo Humano	2003 -	US\$ 194 mill; 0.6% del PBI; 2.25% del gasto público (2005)	Hogares en los dos quintiles más pobres.	80% de asistencia escolar en niños de 6 a 16 años. Visitas médicas y vacunación de niños de 0 a 5 años.	US\$ 15 por mes por hogar	6,0%
Honduras - PRAF II	1998 -	USD \$69,6 mill (2006-2010)	Hogares pobres con embarazadas, niños menores de 3 años (componente salud) y niños entre 6 y 12 años que no hayan completado cuarto grado (componente educación).	Asistencia escolar (permite hasta 7 ausencias por trimestre). Visitas médicas periódicas.	Subsidio a la demanda: Educación: voucher por L\$ 828 (US\$58) por niño por año. Salud: voucher por L\$660 (US\$46.3) por familia por año. Transferencia mensual promedio por familia: us\$ 17 (10% del consumo de las familias) (Handa y Davis 2006) Subsidio a la oferta: Educación: Promedio de L\$57,940 (US\$4,000) por escuela por año. Salud: Promedio de L\$87,315 (US\$6,020) por establec. por año	6,3% (sin incluir subsidio a la oferta)
Jamaica - PATH	2001 -	US\$ 78 mill. (2001-2005)	Hogares con niños menores de seis años, embarazadas ancianos, discapacitados u otros adultos desprovistos. Hogares con niños entre 6 y 17 años matriculados en la escuela.	Visitas a centro de salud cada 6 meses (cada 2 meses para niños menores de 1 año). 85% de asistencia escolar.	Salud: US\$ 9 por miembro del hogar elegible por mes Educación: US\$ 9 por hijo por mes; transferencia promedio mensual: us\$ 45 o 20% del consumo de la familia (también es de us\$ 9 para ancianos o discapacitados) (Handa y Davis, 2006)	16,4%
México - PROGRESA/Oportunidades	1997 -	2004: US\$ 2.500 millones	Familias bajo la línea de pobreza con mujeres embarazadas o niños hasta 18 años	85% de asistencia escolar entre tercer grado de la primaria y tercer año de la secundaria Asistir a los centros de salud. Monitoreo de la condición nutricional	Educación: beca de entre US\$ 8 y 32 según criterio de costo de oportunidad (mayor para la secundaria y las mujeres) Salud: atención básica a niños, embarazadas y madres. Nutrición: suplementos dietarios y transferencias de US\$ 13 por familia.	Entre 4,3% y 11,5%
Nicaragua - Red de Protección Social (RPS)	2000 -	US\$ 32,2 mill	Salud: hogares pobres y niños menores a 5 años. Educación: hogares con niños pobres de 6 a 13 años entre primero y cuarto grado de la primaria.	Asistencia a cursos sobre salud. Controles médicos a los niños. Asistencia escolar de los niños entre 7 y 13 años que no hayan completado 4to grado.	US\$69 anuales por familia. Bono a la oferta: US\$ 54 por familia US\$90 por familia por año + US\$21 por niño por año para material escolar. Bono a la oferta de US\$4.75 anuales por alumno.	22,1% (sin incluir subsidio a la oferta)
Paraguay - Red de Protección y Promoción Social	2005-2006 (Prueba piloto)	2006: G.\$ 10.632 mill (USD \$1. 77 mill).	Familias con niños y niñas de 0 a 14 años de edad y mujeres embarazadas en situación de extrema pobreza.	Controles prenatales y posparto de las madres. Controles médicos a los niños. Asistencia escolar desde los 2 años.	Bono alimentario: G.\$60.000 (USD \$10) por familia. Bono para salud y educación: G. \$30.000 (USD \$5) por cada niño/a de 0 a 14 años, hasta 4 niños/as por hogar.	1,4%
Perú - Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres: "Juntos"	2005 -	2006: S/. 300 mill (US\$ 100 mill.) 0,11% del PBI	Hogares rurales pobres con embarazadas, viudos/as, ancianos o niños/as de hasta 14 años.	Vacunación, controles prenatales y atención del parto en centros de salud. Capacitación para las madres y alimentación de los recién nacidos. Controles médicos hasta los 5 años. Asistencia escolar del 85% entre los 6 y los 14 años. Documentación de toda la familia.	100 Nuevos Soles (USD \$33). Adicionalmente, en los controles de salud se entrega suplemento de vitamina A, hierro y ácido fólico a embarazadas, papilla a menores de 6 meses y suplemento de hierro hasta los 5 años.	0,9%
El Salvador - Red Solidaria	2006 -	US\$ 50 mill anuales	Familias en extrema pobreza dentro de municipalidades seleccionadas.	Protocolo de salud preventiva y capacitación para mujeres. Inscripción escolar de niños hasta 6to grado.	Entre 15% y 18% del salario mínimo rural por tres años.	
Uruguay - Proyecto 300	2000		Niños de 6 a 14 años en situación de calle que participan en proyectos socioeducativos	Asistencia escolar	Cupón canjeable por alimentos.	

Fuentes: CEPAL (2006); Banco Mundial, Tercera Conferencia Internacional sobre Transferencias en Efectivo Condicionadas (2006), Handa y Davis (2006), Boullion y Tejerina (2006)

¹ Equivale al cociente entre el beneficio para una familia con dos hijos y el PBI per capita según WEO (2007).

Cuadro 46

Programas de transferencias condicionadas en efectivo en América Latina - Evaluación			
País - Programa	Cumplimiento de la Focalización	Alcance efectivo	Impacto
Argentina - Plan Familias		504.784 familias; 1.766.744 niños (Agosto 2007).	
Argentina - Plan Jefes y Jefas	28% de los participantes no satisfacían el criterio de elegibilidad y un 80% de los elegibles no recibían el programa. Los participantes tienden a ser más pobres que el promedio de los elegibles. Un 15% de los participantes estaban en el primer decil, 40% en los dos primeros y 90% estaba bajo la línea de pobreza.	1.472.187 beneficiarios (Octubre 2007)	Los participantes hubiesen tenido una caída mayor del ingreso real en ausencia del programa (\$250 contra \$150 con el plan). Sin el plan, 26% de los beneficiarios hubiesen estado desocupados y el 23% inactivos. Impacto de 2,5 puntos en la tasa de desempleo pero también hubiese caído sin el programa. Impacto muy poco significativo en las líneas de pobreza e indigencia.
Brasil - Bolsa Familia	Abril de 2006: 81% de la población objetivo y 19% de la población brasileña (Banco Mundial) El 73% de las transferencias van al quintil más pobre y el 94% a los dos quintiles más pobres (Lindert et al. 2007)	9 millones de familias (Abril 2006)	El programa significó entre un 20% y un 25% de la reducción en la desigualdad del ingreso en Brasil y de un 16% de la caída en la pobreza extrema (Lindert et al. 2007); Efecto de reducción de la pobreza en un 1% (CEPAL 2006)
Brasil - Bolsa Escola		En 2002: aprox. 5.6 millones de hogares beneficiados.	Incremento de 3 puntos porcentuales en asistencia escolar. El aumento de la escolarización implica mayor prevalencia de niños que estudian y trabajan.
Brasil - Bolsa Alimentação		En 2002: 800.000 familias beneficiarias con 2,7 millones de niños.	9% de incremento en consumo de alimentos y mayor diversidad en la ingesta.
Brasil - PETI		En 1999: 131.000 niños beneficiarios.	Disminución de 10,8 puntos porcentuales en el trabajo infantil.
Chile - Chile Solidario	Cubrió a 165.000 sobre una población objetivo estimada en 230.000 (71,7%).	165.000 beneficiarios	
Colombia - Familias en Acción	El 73% de los beneficiarios son pobres según NBI y el 97,3% está bajo la línea de pobreza (IFS 2004).	En 2005 alcanzó a unos 400.000 hogares, aproximadamente un 5% de la población total y un 50% de la población elegible (Ayala 2005).	Aumento del 15% en ingesta de alimentos (2004 contra 2002). Efectos positivos en el patrón de crecimiento de niños menores a 2 años en poblaciones rurales. Aumento de entre 3,5% y 10,4% en la asistencia escolar de niños entre 12 y 17 años. Para niños entre 8 y 11 años el impacto sólo es significativo en áreas rurales.
Costa Rica - Superémonos		En 2001: 12.234 familias	Aumento del 8,7% en la asistencia escolar de niños entre 13 y 16 años.
Rep. Dominicana -		230,000 familias (2006); 10% de la población.	

Cuadro 46 (Cont.)

Programas de transferencias condicionadas en efectivo en América Latina - Evaluación			
Ecuador - Bono de Desarrollo Humano		1.060.416 de hogares (2006), aproximadamente 40% de la población.	
Honduras - PRAF II	42,5% de las transferencias al 20% más pobre y 79,5% al 40% más pobre.	240.000 beneficiarios (15% de la población).	Incremento de entre 4,3 y 4,6 puntos porcentuales en asistencia escolar pero sin impacto en <i>enrollment</i> . 7 puntos porcentuales de aumento en niños vacunados a tiempo pero sin impacto sobre el cuidado a madres embarazadas, consumo de alimentos y ciertas enfermedades.
Jamaica - PATH	20% de los beneficiarios se encuentra en el 60% más rico de la población y el 80% de los beneficiarios en el 40% más pobre (Ayala05). 58% de los beneficiarios se encuentran en el quintil más pobre (Levy&Ohls 07).	180.000 beneficiarios en 2005 (8% de la población)	Las visitas médicas de niños entre 0 y 6 meses aumentaron un 38%. Sin impacto en los ancianos. No se observan efectos de largo plazo en el cuidado de la salud de los beneficiarios. Aumento de la asistencia escolar en 0,5 días por mes, un 3% sobre el nivel observado. Se lo considera exitoso ya que partió de un nivel de asistencia alto (85%).
México - PROGRESA/Oportunidades	70% del presupuesto se transfiere al 40% más pobre de la población (Regalia y Robles, 2006)	2004: 5 millones de familias.	La cantidad de niños entre 9 y 12 años que alcanzaron el progreso escolar normal aumentó del 30% al 64%. Mayor impacto en la escolarización relativa de las mujeres, particularmente de años superiores, cuando la diferencia de las transferencias entre niños y niñas aumenta. La mayor escolarización en los varones proviene de la reducción del número de niños que trabajan. Los nacimientos en áreas rurales con el cuidado adecuado aumentaron un 64%. Se registró mayor ingesta de alimentos calóricos y proteicos y alimentación más variada.
Nicaragua - Red de Protección	42% de los beneficiarios son hogares con extrema pobreza y 80% son pobres. Esto	22.500 hogares beneficiarios	En los grupos monitoreados se observó un 22% de aumento en asistencia escolar y un 18% de aumento en los niños de 12 a 23 meses con todas las vacunas
Paraguay - Red de Protección y Promoción Social		Tekoporá: 3.500 familias beneficiarias. Ñopytyvo: 500 familias beneficiarias. Abrazo: 1.350 niños y niñas trabajadores de la calle y sus familias.	
Perú - "Juntos"		61.000 hogares a mayo de 2006	
El Salvador - Red Solidaria		Meta 2004-2009: 100.000 familias en extrema pobreza. Meta 2010-2015: 220.000 hogares.	

Fuentes: CEPAL (2006); Banco Mundial, Tercera Conferencia Internacional sobre Transferencias en Efectivo Condicionadas (2006), Handa y Davis (2006), Bouillion y Tejerina (2006)

Dificultades potenciales: Una vez puesto en marcha el programa, pueden presentarse diversos inconvenientes. De acuerdo con Das et al. (2004), existen dos problemas principales: la baja participación y la fungibilidad.

La baja participación ocurre, de acuerdo con estos autores, si las familias potencialmente elegibles enfrentan costos mayores a los beneficios que reciben. Los costos incluyen tanto los directos para cumplir con las condicionalidades como los de oportunidad. Por ejemplo, cuando el requisito consiste en enviar a los hijos al colegio, el costo de oportunidad está dado por el ingreso que el niño podría obtener en el mercado de trabajo, en tanto que el costo directo es el de enviarlo al establecimiento: ropa, transporte, útiles escolares, alimentos, etc. Por lo tanto, las transferencias deben superar estos costos. En otras palabras, una de las condiciones esenciales para que los programas de transferencias condicionadas funcionen correctamente es que el subsidio alcance un monto que incentive a las familias a la participación, pero a su vez tiene que ser lo suficientemente bajo como para evitar desincentivar a la familia a mejorar sus ingresos a través de su propio esfuerzo o a buscar salir de la pobreza (Levy y Rodríguez, 2005). De hecho, según Handa y Davis (2006), una regla empírica difundida es que las transferencias que busquen incentivar a los pobres a

participar deben representar entre un 20% y un 40% de la línea de pobreza medida en términos per capita.⁹⁰

El problema de la fungibilidad, por su parte, aparece cuando el programa provoca desvío de gastos desde los bienes y servicios cuyo consumo se quiere aumentar –o de sus sustitutos cercanos- a otros bienes y servicios. Esto ocurre, por ejemplo, cuando la familia que participa en el programa deja de proveer determinados alimentos a los niños porque los reciben en la escuela, o cuando dejan de recibir educación o cuidados en el hogar por concurrir a la escuela.

Esta situación hace que sea sumamente importante evaluar el impacto de los programas. La evaluación se puede realizar midiendo en forma directa el consumo del bien condicionado (por ejemplo, la ingesta calórica o de determinados nutrientes) o midiendo una variable de resultado cuyo valor dependa directamente del consumo del bien condicionado (por ejemplo, la altura y el peso de los niños) ya que la mera entrega del bien, o la transferencia, no garantizan un mayor consumo y, por lo tanto, los resultados no están asegurados.

Cabe preguntarse, adicionalmente, si es correcto, como en estos programas, avanzar por el lado de la demanda o si es necesario, y complementario, desarrollar programas por el lado de la oferta. De un lado se encuentra la menor costo-efectividad de transferir dinero a las familias con el objeto de mandar a sus hijos al colegio o cuidar su salud, del otro, la falta de educación o de atención de la salud podría también estar vinculada con la baja calidad de la educación o la insuficiencia de centros de salud. Dependiendo de los casos, las inequidades en la atención escolar y la salud pueden deberse a factores de restricción en la demanda (ingresos o preferencias) o a factores de oferta (falta de acceso y baja calidad de los servicios), aunque es probable, y sobre todo en la etapa preescolar, que se encuentren sinergias entre una y otra aproximación.

Evaluación de los programas:

Por qué evaluar. La mayor parte de los programas hasta hoy implementados han sido evaluados y varios han sido diseñados e implementados de modo de facilitar o propiciar su evaluación. En algunos casos, el objetivo de la evaluación ha sido el de asegurar la efectividad de programas piloto e informar para la subsecuente extensión (Honduras y Nicaragua); en otros, se buscó asegurar su supervivencia a un cambio de régimen político (México); para otro grupo, el motivo fue asegurar la responsabilidad en el diseño del programa y proteger su futuro financiamiento. Además, la evaluación puede buscar una mejora en su reputación, logrando que la población en general los apoye.

Mecanismos de evaluación. Una de las características positivas de este tipo de programas es que generan beneficios que pueden ser cuantificables. La evaluación de la efectividad de los programas puede realizarse en dos planos. Por un lado, se evalúa su alcance y el cumplimiento de la focalización (evaluación de resultados). Esto es, se busca saber si el programa llegó a la cantidad de individuos o familias que debía alcanzar y si los

⁹⁰ De acuerdo con estos autores, la mayor parte de los programas latinoamericanos cumple, al menos, con el mínimo, a excepción de los casos de Brasil y Honduras.

beneficiarios se encuentran dentro de la población objetivo. Por otra parte, se evalúa el impacto del programa sobre los beneficiarios, es decir, que los beneficios del programa tengan un efecto significativo en las variables de resultado a las que apunta. Como estos programas tienen como objetivo la acumulación de capital humano, las variables que se toman como referencia son las relacionadas a la asistencia y los logros escolares, valores nutricionales y de crecimiento de los niños y otros indicadores de salud.

Buena parte de los programas latinoamericanos han sido sometidos a evaluaciones de impacto, en particular en sus efectos de corto plazo; sin embargo, la juventud de muchos de ellos, impide un estudio de impacto en sus objetivos de largo plazo.

Pero además, para tener una medida ideal del impacto del programa, no basta con medir el valor de la variable de resultado con posterioridad al programa ya que esto ignoraría las diferencias en los valores iniciales de dicha variable para los miembros de los grupos de tratamiento y de control. Por lo tanto, una medición correcta requiere conocer los valores de la variable de estudio antes y después del programa para ambos grupos, para así comparar la variación que la misma experimentó en cada uno de ellos.

Resultados obtenidos:

Focalización. Un indicador común para evaluar la focalización de las transferencias a la pobreza es el porcentaje de los beneficios destinados a los dos quintiles de menor ingreso de la población, o bien a la población bajo la línea de pobreza. Según Lindert et al. (2007), el 94% de las transferencias de Bolsa Familia se destinan al 40% más pobre de la población brasileña. Este porcentaje alcanzó al 79,5% para el PRAF (Honduras) de acuerdo con el Banco Mundial, al 80% para el PATH (Jamaica) según Ayala (2005) y al 70% para Oportunidades (México) de acuerdo con Regalia y Robles (2006). Por otra parte, de acuerdo a IFS (2004), el 97,3% de las transferencias del programa Familias en Acción (Colombia) llegaban a población bajo la línea de pobreza y el 73% a familias con NBI. Entre los programas que fueron evaluados, la focalización hacia los pobres muestra buenos resultados en términos generales. Según datos del Banco Mundial, de abril de 2006, el programa Bolsa Familia (Brasil) alcanzó al 81% de su población objetivo y Chile Solidario al 71,7%.

Impacto. Respecto de los estudios sobre el impacto de los programas, estos se centran usualmente en alguno o varios de sus objetivos, como por ejemplo los efectos del programa sobre matriculación, asistencia y/o desempeño escolar, controles de salud, incidencia de enfermedades, trabajo infantil e incidencia de la pobreza. Hay trabajos, además, que evalúan la reacción de estos programas frente a una crisis macroeconómica.

En términos generales, el impacto de los programas de transferencias condicionadas es positivo sobre las variables analizadas, con algunas excepciones en las que el efecto es poco significativo o nulo. Sin dudas, la existencia de un impacto positivo sobre las variables de resultado tiene vinculación con la correcta focalización de los programas.

Entre los programas para los que se ha medido el impacto sobre la escolaridad, los resultados muestran, por ejemplo, que Familias en Acción (Colombia) provocó un aumento

de entre 3,5% y 10,4% en la asistencia escolar de niños entre 12 y 17 años aunque para los niños de entre 8 y 11 años el impacto sólo es significativo en áreas rurales y no en las ciudades. Superémonos (Costa Rica) mostró un incremento del 8,7% para niños de entre 13 y 16 años, PRAF (Honduras) uno de entre 4,3 y 4,6 puntos porcentuales en la población objetivo; PATH (Jamaica) aumentó la asistencia un 3% y RPS (Nicaragua) lo hizo en un 22%. En cuanto a estudios sobre desempeño escolar, PRAF (Honduras), Oportunidades (México), RPS (Nicaragua) y Superémonos (Costa Rica) mostraron mejoras significativas, medidas como una caída en el porcentaje de repitentes o un aumento en el porcentaje de alumnos que promocionan el año.

En lo que respecta a las áreas de salud y nutrición, los resultados también son en general positivos aunque con algunas ambigüedades. Mientras que en todos los casos las consultas médicas y controles aumentaron significativamente (sobre todo las correspondientes a los primeros meses de vida), al igual que los registros de vacunación, los programas muestran diferentes resultados cuando se analiza su impacto sobre enfermedades puntuales. Por ejemplo, mientras que PROGRESA/Oportunidades (México) informa una disminución del 46% en los casos de anemia en niños de 6 meses a 2 años en sectores urbanos, el impacto en sectores rurales es mucho menor y sólo significativo en las niñas. Por otra parte, los programas PRAF (Honduras) y RPS (Nicaragua) no muestran impactos significativos sobre esta enfermedad, aun cuando en este último caso se entregaron suplementos de hierro.

En cuanto al área de nutrición, mientras que Bolsa Alimentação (Brasil), Familias en Acción (Colombia), PROGRESA/Oportunidades (México) y RPS (Nicaragua) mostraron aumentos significativos en el gasto en alimentos o consumo de alimentos, PRAF (Honduras) no mostró resultados significativos en este aspecto.

Otro de los aspectos evaluados por algunos estudios se vinculan con el trabajo infantil. En este caso los resultados de los programas son positivos. En Brasil, el PETI, que es un programa creado especialmente con el objetivo de reducir el trabajo infantil, mostró una reducción del 10,8% en estas actividades. Asimismo, PROGRESA/Oportunidades (México) mostró disminuciones de entre 5 y 25 puntos porcentuales en áreas urbanas y Familias en Acción (Colombia) también produjo resultados positivos, aunque menos significativos, en este aspecto.

El impacto de estos programas en términos de mitigar crisis macroeconómicas también ha sido evaluado como positivo. De Janvry et al. (2006) encuentran que PROGRESA protegió a los menores de dejar el colegio en el evento de un shock, si bien no pudo evitar que trabajaran más; Maluccio (2005) muestra que el RPS redujo los efectos de la crisis del café en Nicaragua y que el RPS jugó un rol importante como estrategia contra la crisis en el caso de las familias directamente afectadas.

Costo efectividad de los programas. Existe, además, un tercer aspecto en el que estos programas deberían ser evaluados, que es el de su eficiencia en relación con los costos en que incurren. Esto es necesario para conocer los costos que se debieron afrontar para alcanzar los resultados observados en las evaluaciones de impacto y así tener una noción de costo-efectividad de los programas. Esto, además, debería posibilitar la comparación para elegir entre los programas de transferencias condicionadas y otro tipo de programa. Sin

embargo, en la literatura no abundan este tipo de evaluaciones. Un caso es la realizada por Caldés, Coady y Manuccio (2004) comparando tres programas: PROGRESA (México), PRAF (Honduras) y RPS (Nicaragua). La metodología de este estudio consiste en construir un índice de costo por unidad transferida (cost-transfer ratio, CTR), que mide el costo administrativo que involucra cada unidad monetaria que llega a un beneficiario. Los autores indican que, dada la complejidad que implican las condicionalidades y la focalización de estos programas, reducir el costo por transferencia no siempre es eficiente ya que puede ir en detrimento de los propios resultados del programa. En otras palabras, el indicador de costo debe ser evaluado en términos relativos a los resultados del programa.

Los resultados de esta evaluación muestran que PROGRESA es, por una amplia diferencia, el programa más eficiente desde este punto de vista, con un índice de costo de 0,111, contra 0,499 del PRAF y 0,629 del RPS. El valor de 0,111 debe interpretarse como un gasto administrativo de 0,111 pesos por cada peso transferido a los beneficiarios.⁹¹

La estructura de costos de los tres programas muestra que, en el caso mexicano y hondureño, la identificación de los beneficiarios es el rubro que absorbe una mayor parte de los gastos administrativos (aproximadamente un tercio en ambos casos). En el programa nicaragüense -el que muestra los peores resultados-, son sustancialmente más altos los gastos en diseño y planeamiento y la entrega de subsidios a la oferta.⁹²

Otros rubros de los costos considerados por el estudio son: la incorporación de beneficiarios, la entrega de las transferencias a la demanda, el control de las condicionalidades y el monitoreo interno. En todos ellos, PROGRESA muestra un menor costo que los dos programas restantes.

Los programas latinoamericanos. Breve descripción: Quince países latinoamericanos cuentan hoy con programas, más o menos importantes, de estas características (ver cuadro 52). Su presupuesto total se encuentra entre al 0.1% y 0.3% del PBI (CEPAL, 2006) y en muchos casos son total o parcialmente financiados por medio de préstamos del BID y/o del Banco Mundial.

En todos ellos, excepto Uruguay y Costa Rica –donde las transferencias para alimentación se hacen a través de cupones canjeables por alimentos-, tienen un componente de transferencias en efectivo.

La orientación de los programas hacia hogares pobres se determina en forma explícita o implícita. Ejemplos de los primeros son Bolsa Familia (Brasil) o Familias en Acción

⁹¹ Un ajuste que hacen los autores a este resultado es eliminar de los costos a la evaluación externa del programa, por considerarla un costo hundido en el que se incurre por única vez con el objeto de completar el diseño del programa, a diferencia de la evaluación interna que se realiza habitualmente. Luego de este ajuste, la diferencia entre los programas se reduce significativamente, resultando índices de 0,106 para PROGRESA, de 0,325 para PRAF y 0,489 para RPS.

⁹² PROGRESA no incorpora subsidios a la oferta, lo que contribuye en forma significativa a que PRAF y RPS muestren un costo administrativo mayor.

(Colombia), que buscan identificar a los hogares a través de datos de ingreso. Respecto de la vía implícita, los programas utilizan el citado método de *screening*, requiriendo la asistencia a cursos de capacitación, visitas médicas, asistencia escolar de los niños y otros condicionamientos a los fines de crear un costo de entrada que favorezca la autoselección de los hogares pobres.

En todos los programas, a excepción del caso hondureño, la transferencia tiene un tope que no puede aumentar con el número de hijos; así, los propios programas no inducen un aumento de la tasa de natalidad. Por ejemplo, el programa Bolsa Familia otorga el beneficio por hijo hasta tres hijos y el programa Oportunidades tiene un tope máximo que cada familia puede recibir como beneficio.

Otro aspecto relevante de los programas tiene que ver con las reglas de salida, es decir, el plazo por el que se otorgan las transferencias y otras condiciones por las cuales puede retirarse el beneficio. De acuerdo con Handa y Davis (2006), un programa que ponga acento sobre los objetivos de paliar la pobreza en el corto plazo debería tener límites estrictos para evitar la dependencia de la asistencia. Pero si se pone el acento en los objetivos de incrementar el capital humano, debería acompañar a los beneficiarios a lo largo de todo el proceso de formación de los niños.

Los programas latinoamericanos se ubican en un lugar intermedio entre ambos extremos ya que, aunque priorizan los objetivos relacionados al capital humano, el compromiso de muy largo plazo enfrenta problemas de incertidumbre respecto del financiamiento.

Así, podría clasificarse a los programas latinoamericanos en dos grupos. El primero incluye aquellos casos que retiran el beneficio frente al incumplimiento de las condicionalidades y/o de los criterios de elegibilidad. Este criterio puede implicar mayores costos administrativos ya que requiere un control permanente de las variables involucradas. Dentro de este grupo se cuentan el Plan Familias (Argentina), Bolsa Familia (Brasil), Familias en Acción (Colombia), Bono de Desarrollo Humano (Ecuador) y PATH (Jamaica). En el caso brasileño, el retiro del beneficio no es inmediato sino que se suspende por un mes al segundo caso de incumplimiento y se quita definitivamente recién al quinto incumplimiento.

El segundo grupo es el de los programas que, una vez cumplidos los criterios de elegibilidad, otorgan el beneficio por un plazo determinado. Puede, además, existir una extensión del beneficio si continúan cumpliéndose todos los criterios de elegibilidad. Aquí se encuadran programas como Solidaridad (Rep. Dominicana) con un plazo de cuatro años y una posible extensión aun no especificada; PRAF (Honduras) con un plazo de tres años que puede ser extendido a su finalización, RPS (Nicaragua) también con un plazo de tres años, aunque los servicios de salud y educación pueden extenderse por otros dos (no así las transferencias monetarias) y Red de Protección y Promoción (Paraguay) que exige volver a censar a las familias beneficiarias cada 3 años. Oportunidades (México) también tiene un plazo de tres años, luego del cual se realiza una re-certificación que puede extender el beneficio por un año más en zonas urbanas y por tres años más en zonas semi-urbanas y rurales. Al finalizar este periodo las familias pasarán a un Esquema Diferenciado de Apoyos en el que permanecerán por los siguientes tres años, siempre y cuando continúen cumpliendo sus corresponsabilidades. Luego de este período, serán dadas de baja

automáticamente. Por su parte, el programa peruano “Juntos” combina ambos criterios, ya que exige renovar un contrato anual con un tope de cuatro años pero a la vez establece la salida del programa para las familias que, al final de un contrato, no hayan cumplido con las condicionalidades. Asimismo, aunque todos estos programas consisten en subsidios a la demanda de los bienes y servicios que son sus objetivos, el PRAF de Honduras y el RPS de Nicaragua incluyen un subsidio a la oferta de los establecimientos educativos y de salud.

Finalmente, una característica esencial de estos programas es el valor monetario de las transferencias, ya que éstas deben ser suficientemente significativas como para incentivar la participación y el cumplimiento de las condicionalidades por parte de la población objetivo. El cuadro 45 muestra la relación entre el beneficio anual de cada uno de los programas y el producto *per capita* del país, tomando como referencia una familia con dos hijos. Siete de los 18 programas que entregan transferencias en efectivo ofrecen un beneficio igual o superior al 10% del *producto per capita* del país, ubicándose el promedio de este indicador en torno del 8%. Los programas con un ingreso más significativo son RPS (Nicaragua), que entrega un monto similar al 22% del PBI per cápita, Familias en Acción (Colombia) que puede alcanzar hasta un 18,3% del PBI per capita, PATH (Jamaica) con el 16,4% y luego se ubica el Plan Familias (Argentina) con el 15,4% del producto *per capita*. Algunos planes, como lo hace el programa de la Ciudad de Buenos Aires –ver *infra*–, ofrecen un beneficio que puede variar según el ingreso de la familia y la edad o el sexo de los hijos. En este sentido, se destaca Oportunidades (México) ya que su beneficio puede ir desde el 4,3% al 11,5% del producto per capita en virtud de la edad de los hijos y su sexo⁹³. Asimismo, otro de los programas de mayor tamaño, Bolsa Familia (Brasil), otorga un beneficio del 2,9% del PBI per capita a las familias pobres y del 7,7% a las familias extremadamente pobres. Finalmente, entre los menos significativos se ubican Chile Solidario, entre un 0,9% y un 2,4%, Red de Protección y Promoción Social (Paraguay) con un 1,4% y Red Solidaria (El Salvador) con un 0,9%.

Programas de Transferencias condicionadas dirigidos a las familias en la Argentina:

En la Argentina, el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJefe de hogarD), introducido en el año 2002, es un programa de gran alcance basado en transferencias condicionadas. Se diferencia del resto de los hasta aquí comentados ya que no se orientó a la niñez ni a la acumulación de capital humano, sino a paliar una profunda crisis que había aumentado significativamente los niveles de pobreza.. En otras palabras, sus objetivos fueron estrictamente de corto plazo.

Los beneficiarios del PJefe de hogarD son jefes y jefas de hogar con hijos menores de 18 años o discapacitados. El beneficio consiste en una transferencia mensual de \$150, que en 2002 era algo inferior a un cuarto del ingreso medio per cápita del país. El requisito para recibir el beneficio es cumplir con una contraprestación de 20 horas semanales, ya sea en trabajo comunitario, actividades de capacitación, asistencia escolar o empleo en una

⁹³ El beneficio es mayor a medida que el niño avanza en sus estudios y, e particular, a la edad del pasaje desde la escuela primaria a la secundaria para favorecer la continuidad; también es mayor para las mujeres, con el objeto de retenerlas en la escuela y, así, desestimular el embarazo adolescente.

empresa privada, impuesta con la intención de generar un alto costo de oportunidad para el acceso al programa a personas que ya estuvieran empleadas (en el mercado formal o informal).

Este programa es el único en la Argentina que cuenta con una evaluación de focalización e impacto, similar a las comentadas para los demás países, realizada por Galasso y Ravallion (2003). En cuanto a la focalización, estos autores muestran que, según datos de la EPH para octubre de 2002, mientras un 28% de los beneficiarios no satisfacían los criterios de elegibilidad (tener hijos y/o estar desempleado/a), el 80% de los adultos elegibles no recibían el beneficio. El estudio muestra también, que el 57% de los participantes no eran jefes de hogar. Sin embargo, el programa parece bien dirigido hacia hogares pobres, ya que un 15% de los beneficiarios se encontraban en el decil más bajo de la distribución del ingreso, un 40% en los dos más bajos y aproximadamente un 90% por debajo de la línea de pobreza. Asimismo, los hogares beneficiarios eran más pobres que el promedio de los hogares elegibles.

En lo que respecta al impacto del programa, el estudio concluye que los participantes hubieran tenido una caída mayor del ingreso real en ausencia del programa (\$250 sin el plan frente a \$150 con el plan). En cuanto al desempleo, el estudio muestra que sólo el 26% de los beneficiarios fueron recuperados del desempleo y que el 23% hubiera estado inactivo en ausencia del programa. Por último, el estudio encuentra un impacto muy poco significativo en la incidencia de la pobreza y la indigencia.

Más adelante, en el año 2005, se puso en marcha el Programa Familias por la Inclusión Social, bajo la órbita del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Este programa se diferencia del PJefe de hogarD en su mayor orientación a la niñez y se asemeja más, por tanto, a los programas existentes en el resto de Latinoamérica.

El Programa Familias se integró en un primer momento, con los beneficiarios del Programa de Atención a Grupos Vulnerables (PAGV) que, también en la órbita del Ministerio de Desarrollo Social, estaba dirigido a grupos vulnerables en grandes aglomerados urbanos seleccionados del país.⁹⁴ A estos primeros beneficiarios se sumaron, luego, aquellos provenientes del PJefe de hogarD que decidieran realizar el traspaso.

Las condicionalidades del nuevo programa consistían en el cumplimiento del Plan Nacional de Vacunación en los niños, un control bimestral de las embarazadas y la matriculación y sostenimiento de la regularidad escolar de los hijos de entre 5 y 19 años.

El beneficio monetario básico que otorga “Familias” alcanza a \$ 155 mensuales y aumenta con el número de hijos, adicionándose \$30 por cada hijo hasta un máximo de siete.⁹⁵ Este beneficio es compatible con otros ingresos del hogar, siempre que la totalidad de los mismos no superen el Salario Mínimo Vital y Móvil (en octubre de 2007 igual a \$ 960 -

⁹⁴ Corrientes, Chaco, San Salvador de Jujuy, Catamarca, Rosario, Santa Fe, Córdoba, San Juan, La Pampa, La Plata, Gran Buenos y Neuquén.

⁹⁵ Con más de siete hijos, el beneficiario es dado de baja y pasa a cobrar una pensión no contributiva.

unos US\$ 300-). Las prestaciones no monetarias consisten en apoyo escolar para los niños y talleres de promoción familiar.

Existe, además, una asignación adicional de \$50 mensuales llamada “Remoción de Barreras”, que consiste en una beca para 5.000 jóvenes y adultos que continúen con sus estudios.

Como se dijo antes, no existe una evaluación de impacto del programa, aunque en parte esto pueda deberse a su inserción reciente. Sin embargo, algunos elementos del mismo suscitan críticas. La principal se remite a la focalización: el universo de posibles beneficiarios quedó predeterminado desde un inicio a quienes participaban de los planes PAGV y PJjefe de hogarD. Respecto del primero, no hay evaluación de la focalización, pero sí es conocida su restricción a algunos centros urbanos; respecto del segundo, ya se han comentado los problemas a los que se enfrentaba.

Al nivel subnacional, se puso en marcha en diciembre de 2005 en la Ciudad de Buenos Aires, el programa “Ciudadanía Porteña. Con Todo Derecho” (Ley 1878). Este programa consiste en una prestación monetaria mensual para hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza, con hijos, con adultos mayores de 65 años o discapacitados a cargo y, para todos los hogares con ingresos por debajo de la línea de indigencia. La prestación equivale al 50% de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) estimada por el INDEC (\$144,01 por adulto equivalente en septiembre de 2007) para los hogares pobres y el 75% de la misma para los hogares indigentes. El beneficio de cada hogar se calcula de acuerdo al criterio de adultos equivalentes utilizado por el INDEC y se actualiza semestralmente según la valoración de la CBA hecha por dicho organismo.

La prestación es exclusiva para la adquisición de productos alimentarios y elementos indispensables para la higiene, limpieza del hogar y combustión necesaria para la cocción y se implementa a través de una tarjeta de débito bancaria, que puede ser utilizada sólo en comercios habilitados a tal fin. La titularidad corresponde a la madre o jefa del hogar, aunque en su ausencia, está previsto que el jefe del hogar sea el receptor.

Las corresponsabilidades de los beneficiarios incluyen, en el ámbito de la salud, controles -de carácter mensual- para embarazadas, niños de 0 a 18 años -con una periodicidad que disminuye con la edad y que va desde quincenales para recién nacidos hasta anuales para adolescentes de 14 a 18 años-, para adultos mayores de 65 años y discapacitados. Además, todos los miembros de la familia deben cumplir con las vacunaciones obligatorias. En materia de educación, el programa procura la escolarización de niños de 3 a 4 años pero sólo exige certificar cada 3 meses la asistencia escolar de los niños entre 5 y 18 años. Finalmente, se exige la concurrencia a programas de capacitación y talleres de orientación ocupacional y la búsqueda activa de empleo de los beneficiarios desocupados.

La ley establece la baja inmediata del beneficio para familias que dejen de reunir las condiciones de admisibilidad, así como para las que no cumplan con las condicionalidades luego de un plazo -no especificado en la norma- para regularizar su situación.

En términos relativos, los beneficios que ofrecen los programas argentinos están por encima de la media en el conjunto de programas latinoamericanos. Como ya se mencionara, el Plan Familias implica una transferencia monetaria del 15.4% del ingreso per cápita; en el Plan Jefes de Hogar alcanza al 10,7%, y en el programa porteño varía entre el 10% y el 15% del mismo según se trate de familias pobres o indigentes, respectivamente.

Cuadro 47

**Nación - Programas de Transferencias Condicionadas
Ejecución Presupuestaria y Presupuesto
Millones de \$**

Año	Plan Familias	Plan Jefes	Total	Total Gasto Social	Familias / Gasto Soc.	Jefes / Gasto Soc.
	(a)	(b)	(a)+(b)	(d)	(a)/(d)	(b)/(d)
2004	-	3,475.8	3,475.8	37,519.3	-	9.3%
2005	-	2,996.9	2,996.9	42,809.5	-	7.0%
2006	639.9	2,496.5	3,136.4	54,968.2	1.2%	4.5%
2007 (p)	1,261.1	1,878.0	3,139.1	-	-	-
2008 (p)	1,658.1	1,392.6	3,050.7	-	-	-

(p) Presupuesto

Fuente: Cuenta de Inversión (2004-2006), Ley de Presupuesto 2007 y Proyecto de Ley de Pto. 2008

Cuadro 48

**Ejecución Presupuestaria Nacional
Planes de Transferencias Condicionadas como % del Gasto
Año 2006**

	Plan Familias	Plan Jefes	Total
Promoción y asistencia social pública	41.8%	-	41.8%
Programas de empleo y seguro de desempleo	-	72.4%	72.4%
Gasto Social sin Obras Sociales	1.2%	4.5%	5.7%
Gasto Primario sin Obras Sociales	0.8%	3.0%	3.8%

Fuente: Dirección de Análisis de Gasto Público y Programas Sociales y Cuenta de Inversión 2006

En cuanto al costo para el erario público, el cuadro 54 muestra el presupuesto de los planes Familias y Jefes de hogar desde el año 2004. El presupuesto del primero disminuye gradualmente por el traspaso de sus beneficiarios al segundo. Así, a partir de la aparición del Plan Familias en 2006, el presupuesto total de la suma de ambos programas se mantiene constante en el entorno de los \$ 3.100 millones, de los cuales \$ 1261 millones corresponden al nuevo programa. En el marco de la ejecución presupuestaria nacional, como se puede ver en el cuadro 55, en el año 2006 estos dos programas representaron el 5,7% del gasto social nacional y el 3,8% del gasto primario nacional –algo más de lo que representan los programas latinoamericanos-. Asimismo, el Plan Familias representó el 41,8% del gasto en asistencia social pública y el Plan Jefes significó el 72,4% del gasto en planes de empleo.

El costo por beneficiario, por su parte, en el caso del “Familias”, asciende a unos \$ 2500 al año si se considera el número de hogares o a unos \$ 715 anuales estimados en términos de niños alcanzados.

Programas de transferencias condicionadas. A modo de síntesis

Los antiguos programas de subsidios que, de algún modo, se traducían en distribución de dinero sin contraprestación, han probado no ser efectivos. La nueva generación de instrumentos, implementada en América Latina hacia fines de los 90, que incorpora la condicionalidad de las transferencias y consecuente corresponsabilidad del beneficiario, y que implica la inversión en capital humano tempranamente y en el entorno del hogar para los niños pequeños, ha probado tener impactos altamente positivos, aunque no queda tan clara su costo-efectividad.

En este sentido, resulta de importancia maximizar la transparencia y minimizar el clientelismo político y fortaleciendo la rendición de cuentas. Probablemente, éste sea el mayor talón de Aquiles de los programas y es por ello que buena parte de su impacto depende de las características de su implementación.

Aunque, tal vez por su inserción reciente, no han sido evaluados los efectos de largo plazo de esta herramienta; esto es, sobre la movilidad social de los beneficiarios, es altamente probable que los tengan.

b. Programas para la niñez temprana

El por qué y la revisión de los resultados en la literatura: En los últimos años ha surgido un nuevo consenso acerca de la importancia de la acción en los primeros años de la vida de los niños como herramienta para romper el vínculo entre la posición social de padres e hijos, en tanto las experiencias más tempranas en la vida establecen un patrón de desarrollo que es difícil de revertir, incluso a través de la escolarización.

Hasta hace poco tiempo, las explicaciones al problema de la movilidad buscaban apoyarse en las diferencias de inversión en educación. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos puestos en equiparar oportunidades a través del sistema escolar, los resultados obtenidos no fueron los esperados en materia de movilidad.

Así, la niñez temprana es una ventana de oportunidad para la adquisición de capacidades y aprendizaje y si bien éstas podrían lograrse a edades más avanzadas, el camino es más difícil, más lento y más costoso (Raczinsky, 2006).⁹⁶ Se requeriría, entonces, mover el foco de las políticas del sistema educativo hacia la familia y la niñez temprana (Delorenzi, 2005). Adicionalmente, de acuerdo con Cunha y otros (2005), las intervenciones a edad temprana promueven mejoras acumulativas –y también las desventajas se acumulan en caso de no intervenir-, lo que aumenta la productividad de la educación secundaria para los hijos de familias pobres que, en ausencia de restricciones de liquidez, decidirían continuar sus estudios, lo que terminaría aumentando la movilidad social (Galiani, 2007).⁹⁷

⁹⁶ Heckman y Masterov (2007), por el contrario, entienden que hay habilidades cognitivas que sólo pueden lograrse al inicio de la vida y, por tanto, no hay modo de remediar las fallas en esa etapa.

⁹⁷ Galiani (2007) sostiene que el punto más fuerte de la investigación sobre la formación de habilidades es que, dadas las políticas de financiamiento de la educación en los EE.UU., no hay evidencias de que las

Existe un fuerte consenso en la literatura acerca de que las experiencias de los primeros años de vida son fundamentales para determinar las oportunidades posteriores. Esta literatura analiza de qué forma el desarrollo en estos primeros años genera un proceso acumulativo de experiencias y factores que pueden explicar, potencialmente, la movilidad o inmovilidad social. Numerosos estudios han identificado un conjunto de posibles razones para explicar por qué la escuela por sí sola no alcanza y que, por el contrario, hasta puede ser un vehículo para ampliar la brecha socioeconómica ya que la mayor parte de los patrones cognitivos y de comportamiento ya están predeterminados cuando el niño alcanza la edad escolar (Murphy, 2006).

Entre los factores que cuentan a la hora de explicar el comportamiento futuro de los niños y su influencia sobre la siguiente generación se encuentran: la importancia del entorno y la estructura del hogar, el capital cultural de los padres, y particularmente de la madre y su habilidad para estimular y motivar al niño, incluyendo el cariño y cuidado brindados, el tiempo de dedicado por los padres y los niveles de stress de éstos; la nutrición; la educación y el cuidado preescolar; la transmisión de aspiraciones y ambiciones en cuanto a la vida futura del niño por parte de los padres; el nivel de ingresos de la familia y las características innatas o heredadas. Familias disfuncionales y en desventaja tenderán a producir importantes déficits cognitivos y de comportamiento y conducirán a resultados económicos y sociales adversos en la adolescencia y la adultez. Esto es lo que Heckman y Masterov (2007) denominan accidente del nacimiento.

Estos autores exponen argumentos de productividad para justificar una mayor inversión en los más pequeños que crecen en un entorno adverso, a la vez que se trata de una política que no genera tensiones entre eficiencia y equidad. De acuerdo con estos autores, existe evidencia sustantiva de que los niños que crecen en hogares desventajosos es más probable que no finalicen sus estudios y, a su vez, críen hijos en hogares similares. Así, intervenciones tempranas que remedien parcialmente los efectos de estos ambientes pueden revertir parte del daño y tienen un alto retorno económico, ya que estas políticas no sólo benefician a los niños directamente involucrados sino también a sus hijos y a la sociedad en general. En síntesis, una política de igualdad de oportunidades en el acceso a un buen entorno familiar es también una que promueve la productividad en las escuelas, el trabajo y la sociedad como un todo.

¿Cómo compensar la existencia de un entorno familiar desventajoso en los primeros años de vida? Existe creciente evidencia que sugiere que la disponibilidad de centros preescolares de calidad –que significa, por ejemplo, docentes bien entrenados, reducido número de alumnos por docente y orientados básicamente a desarrollar las habilidades cognitivas de los niños-, adonde los niños de hogares en desventaja pueden concurrir, conjuntamente con programas de visitadores sociales, tienen un fuerte efecto en mejorar los logros de los niños. El retorno económico de estos programas es alto, especialmente cuando

restricciones de liquidez sean la principal causa del diferencial de inscripción en las escuelas secundarias. Por el contrario, sostienen que las diferencias en el stock de habilidades cognitivas y no cognitivas significa que continuar con la educación será menos productivo y no implicará mayores ingresos para los hijos de familias pobres, de modo que ésta sería la razón para discontinuar los estudios y, consecuentemente, limitar las posibilidades de movilidad.

se consideran políticas alternativas que focalizan en niños en entornos desventajosos u otras dirigidas a jóvenes que provienen de hogares en desventaja.

Finalmente, Heckman y Masterov (2007), al igual que De Lorenzi y otros (2005) argumentan que es necesario aprovechar los efectos benéficos de las políticas para la edad temprana con inversiones posteriores en educación y entrenamiento laboral a los efectos de que los beneficios no se disipen.

Programas para la niñez temprana en la Argentina: En la Argentina no existe este tipo de programas. Sin embargo, de acuerdo con la Dirección de Análisis de Gasto Público y Programas Sociales del Ministerio de Economía (2006), en el año 2005, la ejecución presupuestaria nacional incluyó unos \$ 4.480 millones de gasto en diversos programas dirigidos a la niñez con objetivos asimilables a los del Plan Familias, representando el 10,5% del gasto social nacional en ese año. Este gasto incluye entre sus componentes más relevantes las asignaciones familiares, pensiones no contributivas, transferencias directas, programas compensatorios de educación y transferencias nutricionales.

Cabe preguntarse si parte de esos recursos, podrían utilizarse para implementar programas destinados a la niñez temprana.

Los programas de transferencias condicionadas, como se ha comentado, operan del lado de la demanda, con impactos que han sido, en general, evaluados como altamente positivos. Sin embargo, influyen de forma algo indirecta –por medio de los cursos para padres, la nutrición o el control de la salud- las aptitudes cognitivas de los niños en las edades más tempranas, etapa en la que no son alcanzados por el sistema escolar.⁹⁸

Más arriba se planteó una pregunta –que quedó sin respuesta- acerca de la bondad de operar por el lado de la demanda o si es mejor, o bien complementario, hacerlo por el lado de la oferta. Como se ha mostrado, programas vinculados con una atención especial a la educación temprana –combinados con visitas a los hogares- han logrado resultados significativos en cuanto a cortar el círculo de la marginalidad (reducción de embarazos adolescentes, reducción de demanda de asistencia social y reducción del crimen).

Así, en una mirada de largo plazo de las políticas públicas, vale la pena pensar en complementar los programas por el lado de la demanda, implementando planes para la niñez temprana en desventaja a través de la provisión de educación especializada y seguimiento de los niños en sus hogares.

Debe evaluarse, por supuesto, la costo-efectividad de estos programas *vis a vis* los correspondientes a los mecanismos de transferencias condicionadas que, por otra parte, tienen alcances más amplios, sin perder de vista la restricción presupuestaria del gobierno.

⁹⁸ De acuerdo con Barnett & Belfield (2006), los programas orientados a la educación para los padres –que puede decirse que los programas de transferencias condicionadas incluyen- son los menos efectivos para influenciar el desarrollo de los niños pequeños, al tener una menor frecuencia y duración.

Recuadro 1

Resultados de la Encuesta de Movilidad Social

En la encuesta realizada por FIEL, como parte de este trabajo, se incluyó una pregunta acerca de la percepción de subsidios en efectivo, del gobierno, por parte de la familia.

De los 1000 hogares encuestados, apenas el 3,8% dijo recibir algún tipo de subsidio o plan en dinero del sector público. De este pequeño subconjunto, el 54% de los casos tenía como jefe de hogar a una mujer. La mediana de la edad del jefe de hogar es de 42 años y sólo en 3 de estos hogares (el 8.4% del total) el jefe de hogar se encontraba en etapa de retiro. En cuanto al nivel educativo alcanzado por estos jefes de hogar, el 32.4% declaró tener la primaria completa o incompleta, cifra que asciende hasta el 70.3% si se consideran aquellos con el secundario incompleto, el 11% tiene el secundario completo y el 19% tiene algún estudio terciario o universitario completo o incompleto.

Por otra parte, en cuanto al ingreso declarado, el 24% de estos hogares registraba ingresos totales por menos de \$500 durante el último mes y el 67% muestra ingresos menores a \$1000. Esto es, a lo sumo 2/3 de los hogares que reciben subsidios –aunque probablemente menos- se encuentran debajo de la línea de pobreza. Asimismo, respecto del ingreso total laboral del jefe de hogar, el 11% declaró ingresos menores a \$180 mensuales y el 70% reportó ingresos menores a \$900 mensuales.

Respecto de la composición familiar, el 70,3% de los hogares que reciben algún subsidio cuentan con hijos menores de 18 años, susceptibles de ser beneficiarios de los programas orientados a la niñez. Esta fracción se compone de un 10,8% de hogares con un hijo, un 21,6% de hogares con 2 hijos y el 37,8% restante son hogares con más de 2 hijos menores de 18 años. En promedio, en los hogares que reciben subsidios hay 2,05 hijos menores de 18 años por hogar y el 54% de ellos son varones. La edad promedio de estos niños es de 9,7 años. Asimismo, en el 77% de los hogares que reciben subsidios y tienen hijos menores de 18 años, el jefe o jefa de hogar conviven con su cónyuge o pareja.

Por último, el 88% de los hijos menores de 18 años de hogares que reciben subsidios, asisten a establecimientos educativos. Del 12% no escolarizado, se registra un caso en que el hijo ya ha terminado el polimodal y en los restantes se trata de niños menores de 4 años que aún no asisten al jardín de infantes. Es decir, que entre los hogares que reciben subsidios no se registraron casos de niños en edad escolar que no estuviesen escolarizados, aunque un déficit estaría dado por la no asistencia a educación preescolar de los niños de 4 años. Por último, entre los hijos que asisten a algún nivel escolar, el 15% lo hace a jardín de infantes o preescolar, el 58% a la primaria o EGB y el 27% al secundario o polimodal.

En síntesis, los hogares encuestados que han declarado recibir un subsidio del gobierno son en un alto porcentaje hogares con ingresos menores a \$ 1.000 mensuales. Esta cifra, sin embargo, los pone fuera de una situación de marginación. El tipo de hogar, por otra parte, no parece ser, tanto por su estructura –conviven jefe de hogar y su cónyuge o pareja- cuanto por el número de hijos –sólo el 37% tiene más de dos hijos menores de 18 años-, hogares en riesgo.

Surge de la encuesta, sin embargo, que los beneficios de los subsidios básicamente no

Consideraciones finales

En esta sección se han descrito y analizado un conjunto de políticas que, si bien orientadas al corto y mediano plazo, contienen instrumentos que, al menos potencialmente, pueden servir al objetivo de más largo plazo de promover la movilidad social y que podrían sumarse a las recomendaciones que en materia de salud, educación y vivienda se incluyeron en secciones anteriores. En este caso, se ha hecho énfasis en la condición inicial de pobreza de las familias focalizadas.

En primer lugar, y como caso de intervenciones que se derivan de políticas tributarias del Estado se han citado los créditos impositivos para las familias, utilizados en países avanzados, generalmente. El análisis sugirió la poca adecuación de este tipo de instrumentos en general al objetivo de la promoción social y la vulnerabilidad en el caso de países en desarrollo, donde abunda la informalidad económica y los sistemas de administración tributaria son aún deficientes. Como observación más importante se destaca que para este tipo de instrumento no ha sido probado que los mayores recursos que llegan a los hogares pobres se canalicen a la adquisición de capital humano u otros activos –como libros- que generen movilidad social en el mediano plazo.

En segundo lugar se exploraron una serie de programas muy difundidos en América Latina que asisten a familias pobres imponiendo algunas condicionalidades básicas para la recepción de las transferencias. A sus objetivos de corto plazo de aliviar la pobreza se suma sin conflicto el de mediano plazo que busca lograr la inversión en capital humano tempranamente y en el entorno del hogar para los niños pequeños. Las evaluaciones de resultados han mostrado impactos altamente positivos, aunque no queda tan clara su costo-efectividad y su implementación intencionada puede encubrir situaciones de clientelismo político. En la experiencia argentina, las evaluaciones no han sido tan auspiciosas como en otros casos regionales y, sin duda, hay espacio para su mejoramiento.

Por último, se presentaron los programas para la niñez temprana. Este es un tipo de política muy relevante para atender el problema de la movilidad en el largo plazo. En el caso local, atendiendo a los resultados de nuestra encuesta, la falta de escolarización de los niños más pequeños podría ser un indicador de oportunidades que no están aprovechándose. El reciente consenso entre expertos de varias disciplinas de que el desarrollo en los primeros años de vida genera un proceso acumulativo de experiencias y factores que pueden explicar, potencialmente, el desempeño futuro de una persona ha concitado la atención sobre cómo atender este desarrollo para niños en condiciones socioeconómicas desventajosas. A los distintos instrumentos de atención para el entorno familiar se deben sumar también inversiones posteriores en educación y entrenamiento laboral a los efectos de que los beneficios no se disipen. Dada la limitada experiencia para países en desarrollo, éste es un tema importante para mantener en la agenda de investigación de las políticas sociales de nuestra región.

VI. Síntesis y consideraciones finales

En este trabajo se abordaron los temas de la movilidad social y en particular, el de la movilidad intergeneracional. Este aspecto de nuestra organización social, en apariencia garantizado por nuestro desarrollo histórico, no había sido abordado con un análisis detallado y riguroso que lo confirmara para los años recientes. La tarea de este estudio fue, precisamente, proveer una base de datos novedosa y asociarle el análisis econométrico necesario para poder trazar un panorama de la evolución de la igualdad de oportunidades en nuestro país.

Entre los principales resultados de nuestro análisis en los aspectos de transmisión social de padres a hijos se mostró que, en la Argentina:

-La movilidad intergeneracional de la condición socioeconómica puede considerarse moderada con respecto a los países más avanzados, comparándose favorablemente con Brasil y Colombia y con un desempeño similar al de México y Perú, en la región latinoamericana.

-La movilidad intergeneracional educativa es baja y la educación del padre resulta más condicionante para el logro educativo de los hijos que la de la madre. En el tiempo, a través de las cohortes de los hijos estudiados, la movilidad educativa describe una suave forma de U, con mayor influencia de padres a hijos en las cohortes más viejas y en las más recientes. Como la educación de los adolescentes de hoy está altamente correlacionada con sus ingresos futuros, la movilidad intergeneracional en términos de otras variables como los ingresos laborales debería entonces tender a un empeoramiento en años venideros.

-La movilidad intergeneracional de ingresos para las cohortes más viejas era casi el doble que la del Brasil, pero para las cohortes más jóvenes esta diferencia en movilidad se ha acotado mucho y la Argentina se parece hoy más a Brasil. Un poco más de un quinto de la desigualdad en los ingresos se debe a diferencias en las variables circunstanciales y de esfuerzo

-La movilidad ocupacional intergeneracional muestra que el 40% de los individuos mantienen el mismo nivel ocupacional que sus padres. También hay una asociación entre las profesiones de padres e hijos. El ascenso en la categoría ocupacional requiere para las nuevas generaciones mayor “esfuerzo”, medido por los años de educación del individuo en comparación con el de los padres para alcanzar el mismo nivel ocupacional

Nuestro análisis también abordó el tema de la movilidad a lo largo de la carrera laboral, tema que ya había sido tratado por varios autores, y confirmó que en la última década la movilidad laboral ha sido baja con una alta persistencia en la estructura de ingresos. Un punto a remarcar es que no parece haber una correlación importante entre la movilidad y el ciclo económico.

Las afirmaciones anteriores sugieren que la Argentina ha empeorado su clima de igualdad de oportunidades dentro de la región y en relación con su propia historia. Los resultados del

esfuerzo personal están hoy más condicionados por las características de la familia de origen y por los efectos del entorno educativo. Las soluciones a este deterioro deben provenir, en buena medida, de políticas públicas diseñadas para el largo plazo. Para ello, es necesario diagnosticar bien los problemas y su relación con las soluciones potenciales. Por ejemplo, se ha mostrado en este trabajo que para nuestro país no es evidente una relación entre desigualdad del ingreso y la situación de salud de las personas. Esto implica que las políticas de salud deberían obviar la cuestión distributiva y concentrarse en sus instrumentos tradicionales de alivio de pobreza, provisión de servicios médicos y educación para la adopción de hábitos saludables.

En sentido contrario, la evidencia ha mostrado aquí que los malos resultados educativos desde edades tempranas, si no se remedian, aumentan las probabilidades de fracaso escolar ya que no hay políticas eficaces que puedan resolver las falencias iniciales en los niveles superiores de educación. La relevancia que tiene la familia en general y la presencia de la madre en particular, en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los niños, sugieren que las políticas deben focalizarse en la asistencia a la misma y particularmente, en la protección de la primera infancia

También en la política de vivienda es importante el aspecto intergeneracional. Tener ayuda financiera de la familia o heredar la vivienda aumenta la probabilidad de ser propietario al igual que obtener financiamiento bancario. Por otra parte, la propiedad de la vivienda y su terreno afecta positivamente el ingreso permanente de los hijos

Por último, se desecharon las políticas de alivio del impuesto a la renta para familias pobres por ser poco efectivas y de difícil control para países en desarrollo. En cambio se analizaron los programas focalizados de transferencias condicionadas que mostraron éxito en la región y se los comparó con los locales juzgándose necesarios cambios que mejoren su transparencia y capacidad de ser evaluados. En el terreno de las nuevas políticas a ser instrumentadas se repasaron los programas para la niñez temprana de otras experiencias y se recomendó su ampliación aquí como política muy relevante en la atención de los obstáculos a la igualdad de oportunidades. Por último, a los distintos instrumentos de política de atención del entorno familiar se deben sumar inversiones posteriores en educación y entrenamiento laboral a los efectos de que los beneficios no se disipen. Dada la limitada experiencia de programas de este estilo para países en desarrollo, éste es un tema importante para mantener en la agenda de investigación.

Por mucho tiempo en los países en desarrollo las políticas sociales se han diseñado con el objetivo principal de aliviar la pobreza, sobre todo en el corto plazo. Más recientemente, una concepción más amplia ha incursionado en programas con mayor alcance, el próximo paso, al que hemos querido contribuir con esta investigación es el de prestar atención a la promoción de la igualdad de oportunidades para recuperar los valores del esfuerzo personal en la construcción social.

ANEXO: Encuesta de movilidad social en la Argentina- 2007⁹⁹

La **Encuesta de Movilidad Social en Argentina – FIEL 2007** tuvo por objetivo el estudio de las condiciones socioeconómicas actuales de la población y el análisis de los cambios que han ocurrido durante los últimos años.

Para ello, se llevó a cabo un operativo muestral que comprendió el relevamiento de 1000 hogares situados en el aglomerado Gran Buenos Aires, el cual abarca los 24 partidos del conurbano bonaerense y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

El diseño del operativo muestral para el conurbano bonaerense se tomaron en consideración las regiones o áreas en que la EPH segmenta el espacio geográfico del aglomerado. De acuerdo con el INDEC, el espacio geográfico del conurbano bonaerense puede ser segmentado en 4 subregiones (véase a este respecto Panigo y Lorenzetti (1999))¹⁰⁰. Los cuatro espacios geográficos poseen características homogéneas hacia su interior, de modo que cada partido que lo compone, resulta representativo a los fines de la información que busca relevar la Encuesta de Movilidad Social - FIEL 2007.¹⁰¹

El espacio geográfico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires fue segmentado en 6 áreas¹⁰² recurriendo a la técnica estadística de clustering, consistente en agrupar los barrios según el grado de homogeneidad de las características relevantes para la confección de una

⁹⁹ Melisa Iorianni tuvo a su cargo la coordinación de la Encuesta en FIEL y el trabajo de campo fue dirigido por la socióloga Viviana Sisro. María Paula Cacault, Martín Kalos, Gabriel Zaourak y Diego Focanti integraron el equipo de procesamiento y análisis.

¹⁰⁰ Adicionalmente puede consultarse la publicación ¿Qué es el Gran Buenos Aires? en el sitio web del INDEC.

¹⁰¹ Los cuatro espacios geográficos se encuentran compuestos del siguiente modo:

- Conurbano 1: San Isidro y Vicente López.
- Conurbano 2: Lanús; Lomas de Zamora; Quilmes; Almirante Brown y Berazategui.
- Conurbano 3: Avellaneda; La Matanza 1; Morón; Ituzaingo; Tres de Febrero; Hurlingham y General San Martín.
- Conurbano 4: San Fernando; Tigre; Malvinas Argentinas; José C. Paz; San Miguel; Moreno; Merlo; La Matanza 2; Ezeiza; Esteban Echeverría y Florencio Varela.

¹⁰² Se construyeron 6 áreas representativas conformadas por los barrios que se especifican a continuación:

- Área 1: Mataderos; Parque Avellaneda; Parque Patricios; Paternal y Villa Riachuelo.
- Área 2: Reserva Ecológica y zona portuaria.
- Área 3: Balvanera; Constitución; Monserrat; San Cristóbal; San Nicolás; San Telmo.
- Área 4: Agronomía; Almagro; Boedo; Chacarita; Coghlan; Flores; Floresta; Liniers; Monte Castro; Parque Chacabuco; Saavedra; Vélez Sarsfield; Versalles; Villa Crespo; Villa Del Parque; Villa Devoto; Villa General Mitre; Villa Luro; Villa Ortúzar; Villa Pueyrredón; Villa Real; Villa Santa Rita y Villa Urquiza.
- Área 5: Belgrano; Caballito; Colegiales; Núñez; Palermo; Recoleta; Retiro y Puerto Madero.
- Área 6: Barracas; Boca; Nueva Pompeya; Villa Lugano y Villa Soldati.

muestra estadísticamente representativa de los hogares típicos de cada sub-área dentro de la Ciudad (ingreso, condiciones de vivienda, etc.)

A continuación se detalla el número de hogares relevados según selección al azar en el Conurbano Bonaerense y en la Ciudad de Buenos Aires, dentro de cada uno de los radios mencionados anteriormente.

CONURBANO	767
CONURBANO 1	53
CONURBANO 2	224
CONURBANO 3	201
CONURBANO 4	289
CABA	233
ÁREA 1	18
ÁREA 2	-
ÁREA 3	27
ÁREA 4	106
ÁREA 5	54
ÁREA 6	28
TOTAL HOGARES	1000

VII. Bibliografía

I. Introducción

Banco Interamericano de Desarrollo- Informe 2008, “Los de afuera? Patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe” (IPES,2008)

II.

Atkinson, Anthony B., “income inequality in OECD countries: Data and Explanations” Munich: CESifo Working Paper Series 881, 2003.

Banco Mundial (2005), Oficina regional para América Latina y el Caribe, Argentina: “A la búsqueda de un crecimiento sostenido con equidad social”, Report n° 32553-AR, Octubre.

Banco Mundial (2006), “Equity and Development”, World Development Report, Washington.

Betts, J. y John Roemer (2005). “Equalizing Opportunity for Racial and Socioeconomic Groups in the United States Through Educationa Finance Reform”, University of California at San Diego, Economics Working Papers Series 2005-14, Department of Economics, UC San Diego.

Behrman, Jere, Nancy Birdsall and Miguel Székely, “Intergenerational mobility in Latin America:deeper markets and better schools make a difference”, in N. Birdsall and C. Graham (eds), New markets, new opportunities? Economic and social mobility in a changing world, Washington, D. C.: Brookings Institution, p. 135-67, 2000.

Bourguignon, F., F. Ferreira and Marta Menéndez, “Inequality of Opportunity in Brazil” , draft version, World Bank , February 2006.

Cristini, M y G. Bermúdez (2007), “El mapa económico de las mujeres en la Argentina”, Docto. de trabajo nro. 93, FIEL

FIEL (2006). “Planeando el futuro-Las familias argentinas y sus decisiones de consumo, ahorro e inversión en capital humano”, Konrad Adenauer Stiftung-FIEL, Buenos Aires.

FIEL(2007). “El desorden urbano- Los problemas de la calidad de vida y el crecimiento”, Buenos Aires.

Lundberg, S. y R.A. Pollak (2007), “The American Family and Family Economics”, Working Paper 12908, NBER, www.nber.org/papers/w12908.

Roemer, J, R. Aaberge, U. Colombino, J. Fritzell, S. P. Jenkins y I. Marx (2000) . “To What Extent do Fiscal Regimes Equalize Opportunities for Income Acquisition Among Citizens?” Discussion Papers of DIW, Berlin 222, DIW Berlin, German Institute for Economic Research

Sen, Amartya. "Commodities and Capabilities", Amsterdam: North Holland, 1985.

Sen, Amartya. "Inequality reexamined" Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992

Schorr, Lisbeth B., "Determining What Works in Social Programs and Social Policies: Toward a More Inclusive Knowledge Base", The Brookings Institution, February 2003.

Torrado, Susana (2007). "Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario- Una historia social del siglo XX" Tomo 1. Edhasa, Buenos Aires.

III

Aghion y Bolton (1997) "A trickle-down theory of growth and development with debt-overhang". *Review of Economic Studies* 64.

Becker y Tomes (1979) "An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility", *Journal of Political Economy* 87.

Becker y Tomes (1986) "Human Capital and the Rise and Fall of families", *Journal of Labor Economics* 4.

Becker, G. (1988) "Family Economics and Macro Behavior", *American Economic Review* 78.

Boehm, T. y A. Scholttmann (1999) "Does home ownership by parents have an economic impact on their children?". *Journal of Housing Economics*, 8.

Borjas, G. J. (1992) "Ethnic Capital and Intergenerational Mobility", *Quarterly Journal of Economics* 107.

Borjas, G. J. (1995) " Ethnicity, Neighborhoods and human capital externalities", *American Economic Review* 85.

Bjorklund, A. y M. Jantti (1997) "Intergenerational Income Mobility in Sweden Compared to the United States". *American Economic Review*, 87.

Bowles y Gintis (2002) *The inheritance of Inequality*. *Journal of Economic Perspectives*. Vol 16 (3)

Checchi, D., A. Ichino y A. Rustichini (1999) "More equal but less mobile? Education financing and intergenerational mobility in Italy and the US". *Journal of Public Economics* 74.

Conconi, Adriana, G. Cruces, S. Olivieri y R. Sánchez, "E pur si mueve? Movilidad, Pobreza y Desigualdad en América Latina, Agosto de 2007, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.

Corak y Heisz (1996) “The intergenerational earnings and income mobility of Canadian men”.

Corak, M., B. Gustafsson y T. Osterberg (2004) “Intergenerational influences on the receipt of unemployment insurance in Canada and Sweden”. En En Generational Income Mobility in North America and Europe. M. Corak (ed.) Cambridge University Press.

Corak, M. (2006) Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility. Discussion Paper N° 1993. IZA

Dahan, M. y Gaviria, A. (1999) Sibling correlations and Social Mobility in Latin America. Inter-American Development Bank. Office of the Chief Economist. Working Paper 395

D’Addio, A. (2007) Intergenerational transmission of disadvantage: mobility or immobility across generations? A review of the evidence for OECD countries. OECD Social, Employment and Migration Working Papers 52.

Esping-Andersen, G. (2004) “Unequal opportunities and the mechanism of social inheritance”. En En Generational Income Mobility in North America and Europe. M. Corak (ed.) Cambridge University Press.

Grawe, N. (2004) “Quantile measures of mobility in the US and Abroad”. En Generational Income Mobility in North America and Europe. M. Corak (ed.) Cambridge University Press.

Galor, O. y J. Zeira (1993) “Income distribution and Macroeconomics”, Review of Economic Studies 60.

Grawe y Mulligan (2002) Economic interpretations of intergenerational correlations. Journal of Economic Perspectives. Vol. 16 (3)

Loury, G. (1981) “Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings”, Econometrica 49.

Mulligan, C. (1997) Parental Priorities and Economic Inequality. Chicago, University of Chicago Press.

Neal, D. (1997) “The effects of Catholic secondary schooling on educational attainment”. Journal of Labor Economics.

Piketty, T. (2000) *Theories of Persistent Inequality and Intergenerational Mobility*. Nov. 1998. En Atkinson A. and F. Bourguignon, Handbook of Income Distribution. Ch. 6.

Solon, G. (2002). “Cross-country differences in intergenerational earnings mobility”. Journal of Economic Perspectives. Vol. 16 (3)

Solon, G. (2004) "A model of intergenerational mobility variation over time and place". En Generational Income Mobility in North America and Europe. M. Corak (ed.) Cambridge University Press.

Stokey, N. (1996) *Shirtsleeves to Shirtsleeves: The Economics of Social Mobility*. Nancy L. Schwartz Lecture, Northwestern University. Diciembre.

IV.

Aaronson, D. y B. Mazumder (2007). *Intergenerational Economic Mobility in the U.S., 1940 to 2000*. Federal Reserve Bank of Chicago.

Abul Naga, Ramses H. (2000). *Galtonian Regression of Intergenerational Income Linkages: Biased Procedures, a New Estimator and Mean-Square Error Comparisons*. DEEP, Université de Lausanne.

Becker, Gary, y Nigel Tomes. 1986. Human capital and the rise and fall of families, *Journal of Labor Economics*, 4: S1-39.

Becker, Gary, y Nigel Tomes. 1979. An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility, *Journal of Political Economy*, 87: 1153-89.

Bjorklund A. y M. Jantti (1997). *Intergenerational Mobility in Sweden Compared to the United States*. *American Economic Review* 87, 1009-1018.

Corak, M. (2006) *Do poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility*. Discussion Paper N° 1993. IZA

Haider, S. y G. Solon (2006). *Life Cycle Variation in the Association Between Current and Lifetime Earnings*. *American Economic Review* 96(4), p. 1308-1320.

Hertz (2007). *Rags, Riches and Race: The Intergenerational Economic Mobility of Black and White Families in the United States*. In *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*. Ed. Samuel Bowles, Herbert Gintis and Melissa Osborne Groves. Princeton University Press.

Hugalde Sánchez, A. (2004), "Movilidad intergeneracional de ingresos y educativa en España (1980-90)", working paper n. 2004/1, Institut d'Economia de Barcelona, Centre de Recerca en Federalismo Fiscal i Economia Regional.

Lee, C. Y G. Solon (2006). *Trends in Intergenerational Income Mobility*. Working paper, University of Michigan.

Leigh, A. (2006), "Intergenerational Mobility in Australia", manuscript, Social Policy Evaluation, Analysis and Research Centre, Research School of Social Sciences, Australian National University

Mayer, S. y L. Lopoo (2005), Has the Intergenerational Transmission of Economic Status Changed?. *Journal of Human Resources* 40(1), p. 169-185.

Mazumder, B. (2005). Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility In the U.S. Using Social Security Earnings Data. *Review of Economics and Statistics* 87(2), p. 235-55.

Núñez, J. y Miranda, L., Recent Findings on Intergenerational Income and Educational Mobility in Chile”. *Serie de Documentos de Trabajo (SDT) del Departamento de Economía de la Universidad de Chile*. SDT 144. Junio 2007.

Solon G. (1992). "Intergenerational Income Mobility in the United States", *American Economic Review* 82, 393-408.

Solon G. (1999): "Intergenerational Mobility in the Labor Market", in Ashenfelter O and D. Card eds: *Handbook of Labor Economics*, volume 3, 1761-1800, Amsterdam, Elsevier.

Solon, G. (2002). "Cross-country differences in intergenerational earnings mobility". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 16 (3)

Stokey, Nancy L. (1996). Shirtsleeves to Shirtsleeves: The Economic of Social Mobility”. *Frontiers of Research in Economic Theory: The Nancy L. Schwartz Memorial Lectures 1983-1997*, D. Jacobs, E. Kalai, and M. Kamien, eds., Cambridge University Press, 1998

Torche, F. (2007). "Movilidad Intergeneracional y Cohesión Social: Análisis Comparado de Chile y México”. *Cieplan-iFHC*.

Torche, F. (2005). "Unequal But Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective”. *American Sociological Review* 70(3): 422-450.

Zimmerman D. (1992). "Regression Toward Mediocrity in Economic Stature", *American Economic Review* 82, 409-429.

IV.3. La movilidad ocupacional

Beccaria, Luis y R. Maurizio, (2003) *Movilidad ocupacional en Argentina*, Universidad Nacionl de Gral. Sarmiento, mimeo,.

Behrman J. R. Garivia A. Székely M. *Intergenerational Mobility in Latin America*. Working Paper 452, BID. June 2001

Constant A., Zimmermann K. *Occupational Choice Across Generations*. Discussion Paper Nro 975, IZA., Dec. 2003.

Erikson, R and Goldthorpe J. *The Constant Flux*. Oxford UK. Clarendon Press

FIEL (2007) Instituciones laborales, políticas activas de empleo y performance del mercado laboral en la Argentina.. Konrad Adenauer Stiftung y FIEL.

FIEL (2000). La Economía Oculta en la Argentina. 2000.

Fields G.S, Duval Hernandez R., Freije Rodriguez S. y Sanchez Puerta M.L. Earning Mobility in Argentina, Mexico and Venezuela: Testing the Divergence of Earnings and Symmetry of Mobility Hypotheses , Cornell University, July 2006

Fields G.S. y Sanchez Puerta M.L.(2005) How is Convergent Mobility Consistent with rising inequality? A Reconciliation in the Case of Argentina.

Galiani, S. y H. Hopenhayn (2000) Duración y riesgo de desempleo en Argentina, Documento de Trabajo FADE, nro. 18, Buenos Aires.

Goldthorpe J and Heath A. Revised Class Schema, Working Paper 13. Nuffield College and SCPR, Oxford UK, 1992.

Gutierrez F. Dinámica salarial y ocupacional. Análisis de panel para Argentina 1998-2002. Tesis de Maestría en Economía. Universidad de la Plata. 2004.

Hopenhayn, H (2001) Labor Market Policies and Employment Duration: The effects of Labor Market Reform in Argentina, Documento de la Red de Centros de Investigación del BID, nro. R.407.

Navarro A.I.. Estimating Income Mobility in Argentina with pseudo-panel data. Preliminary Version. Department of Economics. Universidad de San Andres and Universidad Austral. July 2006.

Torche, F. Unequal But Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. American Sociological Review, 2005, Vol 70.

Yitzhaki S. And Wodon Q. Mobility, Inequality and Horizontal Equity. Hebrew Universtiy and World Bank. Revised 2003.

IV.4.1. Salud e ingreso

Blakely T, S. Hales and A. Woodward (2004), “Poverty : Assessing the Distribution of Health Risks by Socioeconomic Position at National and Local Levels”, WHO Environmental Burden of Disease Series, No. 10.

Braveman, P., S. Egerter, C. Cubbin, K. Marchi (2004), “An Approach to Studying Social Disparities in Health and Health Care”, American Journal of Public Health, Vol 94, No. 12.
Clifton, J. and Gingrich, N. (2007), “Are Citizens Of The World Satisfied With Their Health?” , Health Affairs 26, N°5.

Deaton, A. (2001), "Health, Inequality, and Economic Development", NBER Working Paper Series, WP 8318.

Deaton, A. (2003), "Health, Inequality, and Economic Development", *Journal of Economic Literature*, Vol.41, N°1.

ESRC (2006), "Developing the Evidence Base for Tackling Health Inequalities and Differential Effects", ESCR Seminar Papers.

Gravelle, H. (1998), "How Much of the Relation between Population Mortality and Unequal Distribution of Income is a Statistical Artefact?", *BMJ* 316.

Health Disparities Task Group (2004), "Reducing Health Disparities – Roles of the Health Sector: Discussion Paper", Canada.

Kawachi, I; BP Kennedy; K. Lochner and D. Prothrow-Stith, "Social capital Income Inequality and Mortality". *American Journal of Public Health* 87 (9).

Lynch, J; G.D. Smith; S. Harper; M. Hillmeier; N. Ross; G. Kaplan and M. Wolfson (2004), "Is Income Inequality a Determinant of Population Health? Part 1. A Systematic Review"; *The Milbank Quarterly*, Vol.82, N°1.

Maani, S.; R. Vaithianathan and B. Wolfe (2006), "Inequality and Health: Is Housing Crowding the Link?", *Motu Working paper 06-09*, Motu Economic and Public Research, New Zealand.

Preston, S. (1975), "The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development", *Population Studies*, 29.

Rojas, F. (2007), "Poverty Determinants of Acute Respiratory Infections among Mapuche Indigenous People in Chile's Ninth Region of Araucania, Using GIS and Spatial Statistics to Identify Health Disparities", *International Journal of Health Geographics*, BioMed Central.

SIEMPRO (2001), "Encuesta de Condiciones de Vida", microdatos, Argentina.

Sen, A. (1999), "Development as Freedom", NY: Knopf.

Smith, J. (1999), "Healthy Bodies and Thick Wallets: The Dual Relation Between Health and Economic Status", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, N°2.

Subramanian, S. and I. Kawachi (2004), "Income Inequality and Health: What Have We Learned So Far?", *Epidemiologic Reviews*, Vol. 26.

Subramanian, S. and I. Kawachi (2003), "Response: In Defence of the Income Inequality Hypothesis", *International Journal of Epidemiology*, Vol.32.

Torche, F. (2005). "Unequal But Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective". *American Sociological Review* 70(3): 422-450.

Waldmann, R. (1992), "Income Distribution and Infant Mortality", *Quarterly Journal of Economics* 107.

Wagstaff, A.; F. Bustreo; J. Bryce; M. Claeson (2004), "Child Health: Reaching the Poor"; *American Journal of Public Health*, Vol.94 N°5.

Wagstaff, A. and E. van Doorslaer (2000), "Income Inequality and Health: What Does the Literature Tell Us?", *Annual Review of Public Health*, 21.

Wilkinson, R. (1989), "Class Mortality Differentials, Income Distribution and Trends in Poverty 1921-1981", *Journal of Social Policy* 18.

Wilkinson, R. (1997), "Commentary: Income Inequality Summarizes the Health Burden of Individual Relative Deprivation", *BMJ* 314.

IV.4.2. La herencia educativa y su capacidad de promoción social

Behrman, J.; Birdsall, N. & Székely, M. (1999) "Intergenerational Mobility in Latin America: Deeper Markets and Better Schools Make a Difference" *Carnegie Endowment for International Peace Working Paper*.

Behrman, Jere R., Birdsall, Nancy, "The Quality of Schooling: Quantity Alone is Misleading", *The American Economic Review*, Vol. 73, N° 5. (Dec., 1983), pp. 928-946.

Bourguignon, François; Ferreira, Francisco H.G.; Menéndez, Marta, "Inequality of Opportunity in Brazil", Draft: February 2006.

Corak, Miles, "Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility", Institute for the Study of Labor (IZA) in Bonn, Discussion Paper N° 1993, March 2006.

Griliches, Zvi; Mason, William M., "Education, Income and Ability", *The Journal of Political Economy*, Vol. 80, N° 3, Part 2: Investment in Education: The Equity-Efficiency Quandary. (May – Jun., 1972), pp. S74-S103.

Lam, David; Schoeni, Robert F., "Effects of Family Background on Earnings and Returns to Schooling: Evidence from Brazil", *The Journal of Political Economy*, Vol. 101, N° 4. (Aug. 1993), pp. 710-740.

Mincer, J. (1958) "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution" *The Journal of Political Economy*.

Stokey, Nancy L., "Shirtsleeves to Shirtsleeves: The Economics of Social Mobility", Nancy L. Schwartz Lecture, Delivered May 8, 1996 at the J.L. Kellogg School of Management, Northwestern University, University of Chicago, December 30, 1996.

V. Políticas públicas de inclusión y promoción social: acciones tempranas aseguran resultados

Ayala, F., “The Programme for Advancement through Health and Education (PATH)”, Policy Brief 4, Overseas Development Institute, Londres, 2005.

Banco Mundial, Perfiles preparados para la “Tercera Conferencia Internacional sobre Transferencias en Efectivo Condicionadas”, Estambul, Turquía, junio de 2006

Barnett, S. y Belfield, C., “Early Childhood Development and Social Mobility”, The Future of Children, Washington D.C., 2006.

Beverly, S., Tescher, J. y Marzahl, D., “Linking Tax Refunds and Low-Cost Bank Accounts”, Washington University Working Paper 00-19, Washington D.C., 2000.

Bird, R. Y Zolt, E., “Redistribution Via Taxation: The Limited Role of the Income Tax in Developing Countries”, School of Social Policies, Georgia State University, Marzo 2005

Boullion, C. y Tejerina, L., “Do We Know What Works? A Systematic Review of Impact Evaluations of Social Programs in Latin America and the Caribbean”, IADB, Washington D.C., 2006.

Breen, R. y J. Jonsson, “Inequality Of Opportunity In Comparative Perspective: Recent Research on Educational Attainment and Social Mobility”, Annual Review of Sociology. 2005 Budget of the United States Government, año fiscal 2007

Caldés, N., Coady, D. y Maluccio, J., “The Cost of Poverty Alleviation Transfer Programs: A Comparative Analysis of Three Programs in Latin America”, IADB, Washington D.C., 2004.

CEPAL, “La Protección Social de Cara al Futuro: Acceso, Financiamiento Y Solidaridad”, CEPAL, Montevideo, 2006.

Cunha, F., J. Heckman, L. Lochner y D. Masterov, “Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation”, IZA Discussion Paper No. 1675, Bonn, Julio 2005

DAGPyPS, “Gasto Público Dirigido a la Niñez en la Argentina, 1995-2005”, Dirección de Análisis de Gasto Público y Programas Sociales, Buenos Aires, 2006.

Das, J., Do, Q. y Özler, B., “Conditional Cash Transfers and the Equity-Efficiency Debate”, World Bank, Washington D.C., 2004.

Das, J., Do, Q. y Özler, B., “Reassessing Conditional Cash Transfer Programs”, World Bank, Washington D.C., 2005.

de Janvry, A., Sadoulet, E., Solomon, P., y Vakis, R., “Uninsured Risk and Asset Protection: Can Conditional Cash Transfer Programs Serve as Safety Nets?”, World Bank SP Discussion Paper No. 0604, Washington D.C., 2006.

Delorenzi, S., Reed, J. y Robinson, P., “Maintaining Momentum. Promoting Social Mobility and Life Chances from Early Years to Childhood”, Institute for Public Policy Research, Londres, 2005.

Galasso, E. y Ravallion, M., “Social Protection in a Crisis: Argentina’s Plan Jefes y Jefas”, World Bank Policy Research Working Paper 3165, Washington D.C., November 2003.

Gaviria, A., “Intergenerational Mobility, Siblings’ Inequality and Borrowing Constraints”, Department of Economics, University of California, San Diego, Mayo 1998

Galiani, S., “Social Mobility: GAT it is and why does it matter?” Washington University in St. Louis, Abril 2007, mimeo.

Handa, S. y Davis, B., “The Experience of Conditional Cash Transfers in Latin America and the Caribbean”, ESA Working Paper No. 06-07, 2006.

Harberger, A., “Reflections on Distributional Considerations and Public Finances”, World Bank, Washington D.C., 2003.

Heckman, J. y Masterov, D., “The Productivity Argument for Investing in Young Children”, Allied Social Sciences Association, Chicago, 2007.

Holt, S. “The EITC at Age 30: What We Know”, The Brookings Institution, Washington D.C., 2006.

Hotz, V. y Scholz, J., “The Earned Income Tax Credit”, 2002.

IFS, “Baseline Report on the Evaluation of Familias en Acción”, The Institute for Fiscal Studies, Londres, 2004.

Levy, S. y Rodríguez, E., “Sin Herencia de Pobreza. El Programa PROGRESA/Oportunidades de México”, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., 2005.

Lindert, K., Linder, A., Hobbs, J. y de la Brière, B., “The Nuts and Bolts of Brazil’s Bolsa Família Program: Implementing Conditional Cash Transfers in a Decentralized Context”, World Bank SP Discussion Paper No. 0709, Washington D.C., May 2007.

Maluccio, J.A y R. Flores, “Impact evaluation of a conditional cash transfer program: The Nicaraguan Red de Protección Social, Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper No. 184. International Food Policy, 2004

OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, “Database on tax and benefits systems”, 2006.

Research Institute, Washington, D.C. Murphy, J., “Social Mobility and Public Service Reform”, Policy Network, Londres, 2006.

A. Jun, S. Jonson, S. Monro, T. Bickerstaffe y S. Kelsey, “Factors influencing Social Mobility”, Department for Work and Pensions, Londres, 2007

Raczinsky, D., “Política de infancia temprana en Chile: Condicionantes del desarrollo de los niños”, En Foco N° 77, Expansiva, Santiago de Chile, 2006

Regalía, F. y Robles, M., “La focalización de Oportunidades: Existe un margen de mejora?” Manuscrito, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., 2006

Sammartino, F., Toder, E. y Maag, E., “Providing Federal Assistance for Low-Income Families through the Tax System: A Primer”, Discussion Paper No. 4, The Urban Institute, Washington D.C., 2002

Smeeding, T., Phillips, K. y O’Connor, M., “The EITC: ExpectatioNs, Knowledge, Use and Economic and Social Mobility”, April 2000

Villatoro, P., “Programas de transferencias monetarias condicionadas: experiencias en América Latina”, Revista de la Cepal N° 86, Santiago de Chile, Agosto 2005

Waldfogel, J., “Social Mobility, Life Chances, and the Early Years”, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, Noviembre 2004