

Contribución de la mujer al ingreso del hogar y efectos sobre la asignación del gasto familiar en Bolivia

Wilson Jiménez, Karen Martínez *

Julio 2018

*Investigadores de la Fundación Aru. Ref: fundacion@aru.org.bo

1. Introducción

Durante la presente década, el tema del empoderamiento de la mujer cobró importancia, principalmente por el impulso de la agenda 2030 de desarrollo sostenible que incorporó una meta específica para orientar las acciones públicas hacia la igualdad de género, así como también otras iniciativas, entre ellas las de Oxfam, que promueven la conceptualización del empoderamiento de la mujer desde diferentes niveles.

Aunque el empoderamiento económico de la mujer puede evaluarse como un proceso multidimensional, que toma lugar desde el nivel personal (autoevaluación personal), relacional (respecto al rol en la familia o la comunidad) o en relación al contexto¹, el presente documento indaga el segundo nivel, desde el rol y poder de la mujer para la asignación de los recursos que disponen los hogares. Por tal razón se circunscribe al ámbito de las familias bi-parentales con hijos, que permite una evaluación de la negociación de la pareja principal del hogar respecto a las decisiones de gasto del hogar.

Desde el nivel relacional, se considera que el poder de las mujeres radica en la autonomía económica que se verifica a partir de la capacidad de la mujer para generar y contribuir con ingresos al hogar. Bajo un modelo familiar de negociación, la mujer puede incidir en una asignación de recursos del hogar que favorece la inversión en las capacidades de los hijos e hijas de la pareja, en comparación a otros modelos familiares de un solo receptor de ingresos, en este caso el esposo o cónyuge.

Entre las principales preguntas de investigación que propone el documento se mencionan: ¿Influye la mayor contribución de la mujer a elevar la asignación de recursos para la educación y salud de los hijos? ¿Cuanto afecta la negociación de la mujer sobre el destino de los recursos del hogar cuando ambos cónyuges contribuyen en magnitudes similares al ingreso del hogar? ¿Cuáles son los cambios en bienestar del hogar cuando la mujer tiene mayor poder económico?

En la segunda y tercera parte del documento se presenta una revisión de la literatura y modelos económicos sobre el tema del empoderamiento económico de la mujer y la relación con la asignación del gasto familiar, la cuarta parte describe la estrategia metodológica adoptada, incluyendo las fuentes de datos y definición de variables, la quinta parte analiza los resultados del modelo aplicado para Bolivia y, en la sexta parte se discuten algunas reflexiones finales.

¹Oxfam, 2017

2. Revisión de Literatura

El empoderamiento de la mujer puede ser entendido como procesos de cambio en las normas sociales, culturales e institucionales, así como también en las condiciones personales, que influyen en la habilidad de las mujeres de tomar decisiones sobre su bienestar y el control de sus vidas en todas las esferas de la sociedad (Rocha Portugal, Cossio, y Alejandro, 2014; Hunt y Samman, 2016; Golla, Malhotra, Nanda, y Mehra, 2011) . En otras palabras, se refiere a la capacidad que tienen las mujeres, tanto a nivel individual como colectivo, de ejercer plenamente su agencia, es decir, de actuar como promotoras activas de las transformaciones que tienen el potencial de alterar sus vidas y las de su entorno (Sen, 2000).

A pesar de que el concepto de empoderamiento es de carácter multidimensional², el dominio del empoderamiento económico, entendido como la habilidad que tienen las mujeres de acceder, controlar y decidir sobre sus recursos económicos, es reconocido como uno de sus principales componentes. Esto debido a que la disponibilidad de recursos y, sobre todo, la capacidad de decidir sobre el destino de los mismos, les otorga la garantía necesaria para controlar el resto de las áreas de su vida. Este planteamiento implica que no basta únicamente con acceder a oportunidades económicas, si es que no ejercen su poder de agencia. Es decir, el poder de contar con el acceso físico y de conocimiento para generar ingresos y manejar sus recursos, y de contar con una voz en su entorno sin restricciones impuestas por los roles tradicionales atribuidos a su género.

Alcanzar el empoderamiento económico de la mujer no es una tarea sencilla, dado que se trata de un proceso condicionado a una serie de factores interrelacionados entre sí. Dentro de los cuales resaltan aquellos que influyen directamente en la situación económica de la mujer, como ser la educación, el acceso a un empleo de calidad, la división desigual de las cargas dentro del hogar, el acceso a la propiedad y servicios financieros, la protección social y el acceso a oportunidades de acción colectiva. De igual manera se distinguen factores indirectos que incluyen las características del mercado laboral, el marco legal y regulatorio así como de la política fiscal y la situación misma de las normas sociales en torno a los roles de género (Rocha Portugal y cols., 2014).

Una de las esferas de la vida de las mujeres que se ve influenciada por este dominio del empoderamiento, es su poder de negociación en torno a la decisiones básicas de consumo y producción al interior del hogar (Quisumbing, Maluccio, y cols., 2000; Kabeer, 1997). A pesar de que el acceso a fuentes de ingresos es una condición necesaria pero no suficiente para garantizar un resultado favorable hacia la mujer en las disputas de poder³, en el

²Siguiendo a Dufló (2012), se identifican cuatro dominios interrelacionados del empoderamiento de la mujer: el dominio de la educación, el acceso a oportunidades económicas (acceso a ingresos remunerados, instrumentos financieros y créditos) , el acceso a derechos de propiedad y de participación política.

³La habilidad de persuasión y/o manipulación, la movilización de redes interpersonales, así como también

análisis económico sobre el poder de negociación existe un consenso sobre el importante papel que juega la contribución económica de la mujer sobre las decisiones finales tomadas en el hogar (Sen, 2000; Duflo, 2012).

Empíricamente, este rol ha sido estudiado poniendo a prueba la hipótesis de igualdad en los efectos de los ingresos de los padres sobre las asignaciones realizadas en el hogar. A pesar de que no existe un consenso claro al respecto (Duflo, 2012), los resultados apuntan a que la contribución económica de la mujer, relativa a la del varón, tiene un potencial efecto para mejorar el bienestar del hogar a partir de las asignaciones de sus recursos. Particularmente se observa un impacto positivo de su participación económica sobre la salud y la inversión en capital humano de niños y niñas.

Estos efectos han sido analizados dentro de la literatura considerando diferentes instrumentos relacionados al control de recursos económicos para aproximar el poder de negociación de la mujer. Dentro de estos se incluyen, entre otros: (1) el control de ingresos no laborales, (2) participación de los ingresos obtenidos por las mujeres jefas del hogar, (3) instrumentos de políticas públicas y (4) el acceso al sistema financiero.

En Thomas (1990, 1993) y Thomas y Chen (1995) se evalúan las diferencias en el control de los ingresos no laborales entre hombres y mujeres (pareja en el hogar) sobre varios indicadores, como el contenido calórico y proteico de los alimentos ingeridos, tasas de fertilidad, indicadores antropométricos y sobre las asignaciones del gasto. Siguiendo metodologías similares encuentran en casi todos los casos una mejora en la situación del hogar (particularmente en la de los niños y niñas) cuando son las madres quienes controlan una fracción de los ingresos no laborales. Esto debido a la relación identificada entre el incremento de los ingresos no laborales de la mujer y el aumento en los gastos destinado a bienes de capital humano y salud, así como también sobre el incremento en el contenido nutricional ingeridos por los integrantes del hogar.

Haddad y Hoddinott (1994) y Hoddinott y Haddad (1995) concentran su análisis en el estudio de los patrones de gasto dentro del hogar, cuando las mujeres jefas de hogar controlan una mayor proporción de los ingresos totales en la familia. Esto con el objetivo de evaluar si es que el acceso a fuentes de ingresos de las mujeres está vinculado efectivamente a asignaciones “positivas” para el bienestar del hogar y no así hacia productos considerados para “adultos”. Partiendo de la función de gasto a lo Working-Leser, analizan el efecto del poder de negociación de la mujer sobre la proporción del gasto destinada a diez ítems de consumo, entre los cuales se incluye gastos alimenticios consumidos dentro del hogar, consumo de alimentos fuera del hogar, ropa de niños, ropa de adultos, bebidas alcohólicas y cigarrillos entre otros. En ambos trabajos encuentran que el incremento de la participación de los ingresos de las mujeres jefas de hogar, relativo al del total de su familia, tiene poten-

la negociación a partir de formas destructivas como la violencia física y/o psicológica, son alternativas que participan en los procesos de negociación.

cial de incrementar la proporción del gasto destinada a productos alimenticios consumidos dentro del hogar, así como también de reducir el consumo de alimentos fuera del hogar, de ítems considerados para adultos, como ser las bebidas alcohólicas y los cigarrillos, junto a la vestimenta de adultos.

En [Dufló \(2003\)](#) se presenta uno de los trabajos pioneros en el tema, en el que se propone poner a prueba la hipótesis del comportamiento unitario del hogar brindando una solución a las limitaciones metodológicas de los trabajos elaborados previamente (particularmente la de la endogeneidad en los ingresos), a partir de la evaluación de la expansión del programa de pensiones para la población de color en Sud África. Los resultados encontrados sugieren que las pensiones recibidas por las mujeres de color tuvieron mayores efectos sobre las medidas antropométricas de las niñas en relación a las encontradas para los niños. Mientras que en contraste, las pensiones percibidas por los varones no presentaron resultados similares.

Finalmente, en [Rocha Portugal y cols. \(2014\)](#) se presenta el único trabajo realizado para Bolivia en el que se evalúan los efectos asociados al acceso a ahorro en el sistema financiero sobre el empoderamiento de la mujer, así como también sobre la asignación del gasto dentro del hogar (salud y educación). Respecto a este último punto no se encuentran en el agregado efectos significativos sobre la inversión en capital humano asociados al ahorro formal en el sistema financiero, mientras que sí se encuentra un efecto positivo sobre el gasto en salud.

3. Modelos de comportamiento en el hogar: breve revisión

El análisis de la asignación de los recursos a nivel intrafamiliar nace con el planteamiento de Samuelson sobre el consenso que existe dentro del hogar entorno al merecimiento, o valor ético, del nivel de consumo que tiene cada integrante. No obstante, es Becker quien introduce el tópico dentro de la agenda de investigación, con la formalización del modelo tradicional del comportamiento del hogar conocido como el modelo de preferencias comunes, del dictador benevolente u hogar altruista ([Becker, 1973](#); [Becker y Becker, 1981](#))

Este modelo considera que las preferencias de los integrantes del hogar son iguales y que todos los recursos se agrupan en beneficio del colectivo (ingresos, capital, mano de obra, tierra). En palabras de Becker, se trata de una familia altruista que tiene una función de utilidad que es voluntariamente maximizada por todos los miembros del hogar sin importar la distribución del ingreso ([Becker y Becker, 1981](#), p. 297). En este contexto, las decisiones de consumo, uso de tiempo y producción dentro del hogar son tomadas como resultado de un acuerdo familiar, asumiendo que todos los miembros cuentan con preferencias comunes, o que un individuo altruista (o dictador) toma las decisiones de asignación (quisimumbig y

maluccio). La definición formal del modelo tradicional se presenta a continuación siguiendo la estrategia simplificada de [Thomas \(1993\)](#).

Se parte de definir la función del hogar como una función de bienestar social Bergson-Samuelson, que depende de las funciones de utilidad de los integrantes de la familia. Estas a su vez, dependen del consumo de un vector de bienes y servicios (incluido el ocio y la producción del hogar) que incluye el consumo de ese individuo y del resto de las personas que conforman el hogar, así como también sus características individuales y del hogar, definidas por \cdot . Suponiendo que son dos los integrantes de la familia, entonces se define la función de bienestar del hogar como:

$$W = W[U_1(x; k), U_2(x; k)] \quad (1)$$

El hogar maximiza (1) dadas las restricciones presupuestarias y de tecnología subyacente a las actividades de producción en el hogar. Sea p un vector de precios, y^i el ingreso del miembro i y y^0 el ingreso conjunto del hogar, el proceso de optimización del hogar resulta en un vector de j bienes que dependen de p , los ingresos totales denotados por Y ($Y = y^0 + y^1 + y^2$) y K .

$$X_i = x_i(p, Y; k) \quad (2)$$

La función de demanda del bien i definida en (2) no considera los efectos de la distribución de los ingresos del hogar. En otras palabras, implica que variaciones en los ingresos del hogar tienen los mismos efectos sobre las asignaciones en el hogar, independientemente de quien o quiénes experimentan los cambios. Este supuesto, sumado al de la igualdad de preferencias, o lo que es lo mismo, a la presencia de un dictador que elige las asignaciones, han sido fuertemente criticado por la falta de fundamentos teóricos adecuados a la realidad y por sus cuestionadas implicaciones para la política pública.

Es así que emergen como alternativas para capturar la individualidad de los integrantes del hogar y las posibles divergencias entre las preferencias de sus integrantes, los denominados modelos colectivos. Con la relajación de los supuestos altruistas o dictatoriales, éstos introducen en la discusión el rol que juegan las reglas de asignación dentro del hogar, y la importancia del control de recursos en la toma de decisiones intrafamiliares.

Siguiendo a [Quisumbing y cols. \(2000\)](#), se identifican dos tipos de modelos colectivos. Por un lado están los modelos cooperativos que parten del supuesto de que las decisiones de asignación en el hogar son eficientes en el sentido de Pareto. Al igual que todos los modelos colectivos, éstos no asumen a priori cuál es la naturaleza del proceso de decisión como lo hace el modelo unitario. Más bien, buscan estimar la regla de asignación que rige en el hogar mediante la información brindada por los datos.

Por otra parte, se encuentran los modelos no cooperativos que representan las decisiones tomadas dentro del hogar como resultado de un proceso de negociación. Además, a diferencia de la aproximación cooperativa, éstos modelos asumen que los individuos no entran en contratos obligatorios con el resto de los integrantes del hogar, sino más bien, sus acciones individuales se encuentran condicionadas a las acciones del resto de los individuos; lo que significa que no siempre se alcanza la propiedad paretiana.

Al igual que en [Haddad y Hoddinott \(1994\)](#); [Hoddinott y Haddad \(1995\)](#) este trabajo se sustenta en el modelo no cooperativo de [Ulph \(1989\)](#). Por una parte, la elección de éste se encuentra restringida por la disponibilidad de información para Bolivia. Como se detalló en la sección siguiente, la proporción de los hogares biparentales que cuentan con ingresos no laborales es significativamente reducida, motivo por el cual no se evalúa la hipótesis del modelo tradicional a partir de la solución parcial de Thomas con respecto al problema de la endogeneidad de los ingresos (en el sentido de realizar la evaluación a partir de la comparación del retorno de los ingresos no laborales de la pareja). Por el mismo motivo, tampoco es posible evaluar la distribución de fuentes de ingresos exógenas recomendadas dentro de la literatura, como ser: (1) activos provenientes de herencias u obtenidos antes del matrimonio, (2) la provisión de ingresos a un miembro particular del hogar a partir de programas de política pública, (3) o cambios en las políticas de asignación de recursos que afectan directamente la distribución de los ingresos en el hogar.

Por otro lado, nuestra decisión se sustenta en el atributo del modelo que lo hace particularmente atractivo: su adaptabilidad a nuestro objetivo de estudio. Esto debido a que introduce en su construcción teórica el argumento de Sen sobre la habilidad que tienen los miembros del hogar en imponer el orden de sus preferencias en función a las contribuciones percibidas por el hogar. Partiendo de este argumento, este modelo nos permite predecir el rol del empoderamiento económico de la mujer en la asignación del gasto dentro del hogar.

En este sentido se procede a continuación con la definición formal del modelo, siguiendo la estrategia de [Hoddinott y Haddad \(1994, 1995\)](#).

Este modelo parte de definir a un hogar de múltiples miembros en el cual las decisiones de consumo son realizadas por dos individuos, que pueden ser pensados como los jefes del hogar m y v . Asumiendo que las decisiones de gasto se realizan entre al menos dos bienes y/o servicios y que m y v discrepan sobre el orden de sus preferencias entorno a los ítems de consumo, se define x_v como el vector de consumo adquirido a partir del ingreso de v (y_v), y x_m como el vector de consumo realizado con los ingresos de m (y_m). Donde tanto x_v como x_m incluyen bienes y/o servicios consumidos tanto por v y m , como por el resto de los integrantes del hogar.

La solución no cooperativa de este modelo implica que m considera el vector de ítems de

v como dado, en el proceso de maximización de su utilidad, tal que:

$$\max_{x_m, x_v} u_f(x_m, x_v) \text{ sujeta a } p x_m \leq y_m \quad (3)$$

A partir de este proceso de optimización se deriva la función de reacción m en (4), y, siguiendo el mismo proceso, de v en (5). El equilibrio de Nash se define como el par de x_m y x_v que satisface ambas funciones de forma simultánea.

$$x_m = x_m(x_m, p, y_f) \quad (4)$$

$$x_v = x_v(x_m, p, y_f) \quad (5)$$

En el contexto de este estudio, una características de este modelo vale la pena ser mencionada. Siguiendo a [Hoddinott y Haddad \(1995\)](#), a partir del modelo de Ulph es posible inferir qué es lo que sucede cuando se incrementa la participación de los ingresos del miembro del hogar estudiado: cuando éste aumenta la participación del gasto en el set de bienes que prefiere el individuo analizado se incrementa, la participación del gasto en el set de bienes preferido por el otro miembro de la pareja se reduce, y la participación de los bienes en los que ambos tienen acuerdos dependerá en quien tiene el mayor disgusto relativo por la preferencia del otro. Si existe un desacuerdo por los tomadores de decisiones sobre el orden de las preferencias de ciertos bienes, la teoría sugiere que tienen un fuerte incentivo en hacer estratégicas compras para que el consumo del bien sea mínima. Esta propiedad será puesta a prueba más adelante.

4. Estrategia metodológica

4.1. Fuente de datos

Para aproximar el efecto del empoderamiento económico de la mujer sobre la asignación del gasto dentro del hogar, se utilizó la Encuesta de Presupuestos Familiares 2015-2016 (EPF) realizada por el Instituto Nacional de Estadística. Con el objetivo de recolectar información sobre los patrones de gastos e ingresos en Bolivia, en esta encuesta se presenta información sobre el origen, destino, monto, valor y periodicidad del gasto de cerca de 10,988 hogares; 9,743 de los cuales pertenecen al área urbana del país y 1,245 al área rural.

A diferencia del módulo de gasto de las Encuestas de Hogares, la EPF presenta una desagregación única de los gastos, que captura información tanto a nivel agregado sobre las erogaciones mayores realizadas en el hogar, como a nivel individual. Esto es posible gracias

al cuestionario (Cuestionario 4) realizado a la persona encargada de realizar las compras mayores en el hogar, y a las dos libretas (Libreta 2 y Libreta 3) que capturan los gastos diarios del hogar y los gastos individuales completados en un periodo de 9 días. Esta característica, sumada a la información que captura sobre las características sociales, demográficas y económicas del hogar (Cuestionario 1), hacen de la EPF un instrumento ideal para el tipo de análisis realizado en este trabajo.

Con la finalidad de estudiar el vínculo entre la contribución económica de la mujer hacia la distribución del gasto, en primer lugar se restringe la muestra a los hogares del área urbana del país. Por una parte, debido a los diferentes patrones de consumo que existe entre ambas regiones geográficas, específicamente por el imperante autoconsumo no monetizado de los hogares rurales que, en caso de ser considerado, nos llevaría a subestimar el consumo de alimentos del hogar. Por otra parte, se debe a la prominente participación no remunerada de los miembros del hogar en las actividades económicas, que nos llevaría a una subestimación de las contribuciones económica de las mujeres.

En segundo lugar, se restringe la muestra a los hogares que cuentan con la presencia de parejas heterosexuales que denominaremos de aquí en adelante como los jefes del hogar, i.e. la mujer jefa de hogar y el varón jefe de hogar. Esta delimitación responde al interés de analizar la lucha de poder que se da a nivel de la pareja y el rol que tiene el poder de negociación de la mujer mediante sus recursos económicos sobre los resultados finales en el consumo. Con esta restricción, el número de hogares representa el 65.74 % del total urbano.

En concordancia con nuestra hipótesis, se restringe nuevamente la muestra de los hogares biparentales a aquellos en los que se cuenta con al menos uno/a hijo/a menor a doce años. El rango de edad definido para los hijos, responde al reconocimiento de que las edades de los infantes, preescolares y escolares es decisiva en su desarrollo cognitivo y de crecimiento. Esta restricción de la muestra nos permitirá responder si es que el gasto hacia bienes y servicios de consumo dirigidos a esta población se ve afectada por el empoderamiento económico de la jefa en el hogar. Incluyendo esta restricción, se reduce el número de los hogares al 40.82 %.

Finalmente se restringen los hogares el estudio a aquellos en los que ambos jefes del hogar son mayores de edad. Esta decisión se tomó como una medida para solucionar inconsistencias en los resultados. Con esta última restricción, la muestra final de estudio representa el 40.54 % de los hogares urbanos de Bolivia.

Considerando esta muestra, se evidencia que la contribución económica de las jefas al ingreso del hogar es significativamente menor al de su contraparte masculina. Como se evidencia en la 1, indistintamente al decil de ingresos al que pertenece el hogar, las fuentes de ingresos laborales y no laborales de las mujeres jefas de hogar, son significativamente menores a la del varón. De forma similar su participación sobre los ingresos totales del

hogar.

Cuadro 1: Distribución de ingresos en el hogar

Decil de ingreso	Ingreso total			Ingreso laboral			Ingreso no laboral		
	Hogar	Mujer	Varón	Hogar	Mujer	Varón	Hogar	Mujer	Varón
1	2104.5	234.3	1834.8	1989.8	190.3	1795.8	114.7	43.9	38.9
2	2921.4	368.6	2492.3	2815.2	335.0	2450.2	106.3	33.6	42.1
3	3492.5	492.7	2893.5	3346.3	433.6	2847.8	146.2	59.2	45.7
4	4031.7	789.6	3134.7	3885.5	737.2	3086.1	146.3	52.5	48.6
5	4613.4	971.1	3417.4	4436.6	900.7	3365.5	176.7	70.4	51.9
6	5263.1	1245.1	3695.0	5042.0	1166.3	3625.1	221.1	78.9	69.9
7	6048.2	1443.0	4180.1	5826.4	1386.7	4101.7	221.8	56.3	78.3
8	7048.6	1843.4	4587.0	6711.6	1761.6	4422.2	336.9	81.8	164.8
9	8585.3	2355.6	5475.1	8175.9	2255.6	5272.1	409.3	100.0	203.0
10	13351.1	3907.2	8021.2	12648.5	3761.9	7702.4	702.6	145.3	318.8
Promedio	5650.4	1278.3	3832.6	5397.0	1208.3	3732.9	253.4	69.9	99.7
Participación		22.6	67.8		22.4	69.2		27.6	39.3

El gasto en el hogar fue desagregado en siete categorías y, para efectos del modelo, éstas fueron expresadas como proporción del gasto total del hogar. En la primera categoría (Grupo 1) se incluyó el gasto en cuatro grupos alimenticios necesarios para el crecimiento y desarrollo de las personas: grupo de cereales, proteínas animales y vegetales, frutas y verduras. Siguiendo la literatura, se esperaría que la participación económica de la mujer tuviera un efecto positivo sobre el gasto en este grupo de productos.

En el segundo grupo (Grupo 2) se incluyó el gasto en alimentos y bebidas no alcohólicas consumidas fuera del hogar. En contraposición al grupo anterior, se espera que la contribución económica de la mujer disminuya el gasto en comidas fuera del hogar, dada su preocupación en la salud y nutrición de su familia.

La tercera categoría (Grupo 3) captura los ítems de consumo considerados dentro de la literatura como productos de “adultos”. Dentro de estos se encuentra el consumo de bebidas alcohólicas, estupefacientes y tabaco. En línea con los estudios realizados en la materia, se espera que el mayor poder de decisión de la mujer, medido a partir de su contribución económica, disminuya el gasto destinado a estos ítems.

En el cuarto grupo (Grupo 4) se incluyen todos los gastos relacionados a la vestimenta de los niños y niñas. Mientras que en la quinta categoría, se incluyen los gastos en la vestimenta y accesorios de los adultos (Grupo 5). El contraste nuevamente se introduce para evaluar el efecto del gasto de la mujer en el cuidado de los menores de edad.

La sexta categoría (Grupo 6) captura la inversión en capital humano temprano de los hijos, que incluyen los gastos en desarrollo temprano, educación y cultura. Al marcar de la matriculación en enseñanza primaria y preescolar, se incluye en este grupo de productos la adquisición de juegos y juguetes, servicios culturales, material de lectura y de escritorio, así como también de enseñanza personalizada asumiendo que estos son destinados prioritariamente a la población en desarrollo. Finalmente, en el Grupo 7 se encuentra el grupo de gastos destinados al resto de los ítems de la encuesta.

Cuadro 2: Distribución del gasto por deciles de ingreso

Decil	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7
1	0.302	0.139	0.008	0.016	0.036	0.028	0.471
2	0.287	0.132	0.010	0.016	0.044	0.035	0.477
3	0.280	0.138	0.011	0.013	0.041	0.032	0.485
4	0.278	0.143	0.011	0.013	0.040	0.037	0.478
5	0.249	0.156	0.013	0.013	0.045	0.039	0.486
6	0.255	0.146	0.013	0.012	0.048	0.033	0.493
7	0.246	0.154	0.014	0.012	0.044	0.040	0.490
8	0.229	0.152	0.016	0.010	0.043	0.042	0.507
9	0.218	0.162	0.015	0.011	0.047	0.039	0.509
10	0.173	0.151	0.012	0.010	0.049	0.058	0.548
Promedio	0.253	0.147	0.012	0.013	0.044	0.038	0.494

4.1.1. Modelo

Para aproximar los efectos del empoderamiento económico de la mujer sobre la forma en la que se asignan los recursos en el hogar se estima una extensión de la función aditiva del gasto Working-Leser (Leser, 1963)., Siguiendo el planteamiento original de esta función, la proporción del gasto total destinado al grupo de bienes j , denotado por w_j se define como una función del logaritmo del gasto total per cápita $\log(exp_{pc})$. En esta función se incluyen k variables de control demográficas D , s variables socioeconómicas del hogar X , y, siguiendo el planteamiento de [Hoddinott y Haddad \(1995\)](#), una aproximación al poder de negociación económico de la mujer jefa del hogar, denotada por Ysh_m , que captura la contribución económica de los ingresos de la mujer relativo a los ingresos totales del hogar.

$$w_j = \beta_{0j} + \beta_{1j}\log(exp_{pc}) + \beta_{2j}Ysh_m + \beta_{kj}\sum_{k=1}^K D_k + \beta_{sj}\sum_{s=1}^S X_s \quad (6)$$

En las variables demográficas se incluye el logaritmo del tamaño del hogar y la presencia

de nueve grupos poblacionales en el hogar. En este grupo se incluye la proporción de hijos por rango de edad, las proporciones de mujeres de 18 a 60 y más de 61 años, la proporción de varones de entre 18 y 60 años, y la proporción de menores de edad que no son hijos de los jefes del hogar, todas estas relativas a la proporción de varones de 18 a 60 años del hogar. Dentro de las variables socioeconómicas se incluyen los años de educación tanto para el jefe como para la jefa del hogar, un índice de activos del hogar para aproximar la situación económica del hogar y dos variables dicotómicas para capturar la región en la que se localizan los hogares; región andina y valle, que son analizadas en relación a la región del trópico Boliviano.

La función (6) fue estimada para los siete grupos de gasto: i) alimentos consumidos dentro del hogar, ii) alimentos consumidos fuera del hogar, iii) bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes, iv) artículos de vestimenta para niños, niñas y bebés, v) artículos de vestimenta para mujeres y varones adultos, vi) bienes y servicios educativos para escolares y preescolares, vii) miscelánea.

Adicionalmente, se utiliza la especificación de (6) para estudiar el efecto de contribución económica del jefe del hogar, sustituyendo Y_{shm} por la participación de los ingresos del varón en relación a los ingresos totales del hogar denotado por Y_{shv} . Esto con la finalidad de contrastar de capturar las diferencias o similitudes en las preferencias de los jefes del hogar.

5. Discusión de resultados

En las Tablas 6 7 8 9 (Anexos) se presentan los resultados de las regresiones realizadas para testear el efecto de la contribución económica de la mujer y del varón sobre la asignación del gasto dentro del hogar, respectivamente, y en la Tabla 3 se presenta el resumen del efecto de estas variables sobre los siete grupos de gasto.

Controlando por la composición demográfica y características sociales y económicas del hogar, se evidencia que la contribución de la mujer tiene efectos significativos sobre las proporciones del gasto destinadas al consumo de alimentos dentro y fuera del hogar, así como también en el consumo del grupo de “males” para el bienestar del hogar, como lo son el consumo de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes. Si bien se esperaría que el empoderamiento económico de la mujer estuviera relacionado a un incremento en el gasto de alimentos dentro del hogar (dada su asociación teórica a la supervivencia y mejor cuidado de los hijos por parte de las madres) y a la reducción consecuente del consumo fuera del mismo, se evidencia que en el área urbana de Bolivia los resultados son contrarios. Con una disminución de 3.52 puntos porcentuales en el gasto de alimentos y bebidas dentro del hogar por cada incremento en un punto porcentual en la contribución económica de la

mujer, y una reducción de 3.84 puntos porcentuales en el caso de los alimentos y bebidas consumidos fuera del hogar.

A pesar de que nuestro modelo se encuentra limitado para explicar los resultados obtenidos en estos grupos de consumo, argumentamos en base a la evidencia que existe para Bolivia (Wanderley, 2003) que la desigual asignación de las tareas del hogar y del cuidado podrían estar contribuyendo, en alguna medida, a explicar estos resultados. Particularmente en el caso de las mujeres que realizan actividades económicas, el consumo de alimentos y bebidas fuera del hogar podría ser el resultado de una medida sustitutiva ante la escases de tiempo para comprar y preparar los alimentos, al ser tradicionalmente éstas tareas asignada a la mujer.

Evidentemente, es difícil saber a ciencia cierta si los alimentos consumidos dentro del hogar son mejores, en términos de sus beneficios para la supervivencia y nutrición de los integrantes del hogar, particularmente la de los niños y niñas en etapa de crecimiento. En caso de que lo fuera, este resultado podría ser un reflejo del argumento expuesto por Sen (2000) respecto a la limitación de la efectividad del empoderamiento económico de la mujer y de su poder de agencia para mejorar su condición de vida y la de su entorno, ante la presencia de roles genero tradicionalmente asignados a la mujer, tanto dentro como fuera del hogar.

En cuanto al gasto destinado al consumo de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes, se obtiene un resultado coherente con la literatura. Como se evidencia, la contribución económica de la mujer, definido como un instrumento para negociar dentro del hogar, influye negativamente en la asignación de los recursos en este grupo con una reducción de 0.9 puntos porcentuales por cada punto porcentual de incremento en la contribución de la mujer jefa de hogar.

A pesar de que los coeficientes estimados para los grupos de vestimenta de menores y de educación, cultura y juego no son estadísticamente significativos, los signos son los esperados dentro de la literatura. Lo propio no sucede en el caso del gasto destinado a la vestimenta de adultos.

Los resultados observados al realizar la misma regresión remplazando la variable de empoderamiento económico de la mujer por la contribución económica del varón a los ingresos del hogar son opuestos en todos los casos a los obtenidos en la regresión de la jefa del hogar. Este contraste captura la presencia de diferencias marcadas en las preferencias de los jefes del hogar, sujeta al nivel de su poder de negociación.

En este punto es importante mencionar que, dada la presencia de hogares que no consumen los grupos de gasto considerados (exceptuando el grupo misceláneo), se cuenta con sets de consumo iguales a cero, particularmente en el caso de los grupos de educación y vestimenta de menores y adultos. Para abordar este problema y evitar la posible estimación de coeficientes inconsistentes se estima (6), en ambos casos, a partir del modelo de datos censurados

Tobit, permitiéndonos capturar la solución de esquina en el proceso de optimización. Estas regresiones se incluyen en la Tabla 3 al lado de los resultados por MCO.

Como se evidencia en todos los casos, tanto para las regresiones realizadas para analizar el rol de la contribución de las mujeres como de los varones, los coeficientes estimados en todos los grupos son idénticos en dirección, y similares en magnitud, a aquellos estimados a partir del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. La única diferencia evidente se da en ambos casos, sobre el efecto de la contribución económica en los grupos de gasto en vestimenta y educación, siendo el incremento en gastos en vestimenta tanto para niños como para adultos y educación un resultado del mayor poder de negociación de la mujer. En contraste, en el caso de la regresión del jefe del hogar, estos resultados denotan la disminución del gasto en mencionados ítems dado el incremento en su contribución económica relativa.

Cuadro 3: Poder de negociación y efecto sobre la participación del gasto

	Mujer		Varón	
	MCO	TOBIT	MCO	TOBIT
Grupo 1	-0.0352*** (-3.92)	-0.0353*** (-77.56)	0.0411*** (-4.62)	0.0412*** (-92.09)
Grupo 2	0.0384*** (-3.77)	0.0383*** (-69.71)	-0.0498*** (-4.96)	-0.0496*** (-91.86)
Grupo 3	-0.00983** (-2.72)	-0.0408*** (-56.89)	0.00684 (-1.89)	0.0327*** (-47.42)
Grupo 4	0.000627 (-0.5)	0.00105*** (-12.41)	-0.0000892 (-0.07)	-0.000454*** (-5.48)
Grupo 5	0.0057 (-1.38)	0.00608*** (-26.2)	-0.00654 (-1.69)	-0.00705*** (-32.01)
Grupo 6	0.00747 (-1.42)	0.00823*** (-30.37)	-0.00337 (-0.75)	-0.00417*** (-16.34)
Grupo 7	-0.00721 (-0.74)	-	0.0118 (-1.21)	-

En el 4 siguiente, se presenta evidencia sobre la magnitud de estos resultados, al estudiar cuál sería el cambio de la participación del gasto en los diferentes grupos de consumo ante modificaciones hipotéticas en las distribuciones de ingresos dentro del hogar. Para esta tarea se consideran tres casos de análisis: 1) cuando el promedio de la contribución económica de la mujer es nula, 2) cuando el promedio de su contribución es duplicada y 3) cuando ésta es igual a la contribución económica promedio del varón.

En el primer caso, se evidencia que las proporciones de gasto predichas destinadas al consumo de bebidas alcohólicas se incrementaría, al igual que el consumo de alimentos y bebidas dentro del hogar. Mientras que el consumo fuera del hogar y el grupo de ítems educativos disminuiría. El mayor cambio que se evidencia al duplicar el promedio de la contribución económica de la mujer, es en la proporción del gasto destinado a las bebidas

alcohólicas, con una reducción promedio de 14.74%, seguida por el incremento en 4.98% en el gasto de alimentos fuera del hogar y 4.14% en la proporción de gasto destinada al conjunto de ítems educativos, de cultura y juego.

Cuadro 4: Impacto de cambios en la participación de los ingresos de la mujer

	Predicción de la participación del gasto			Cambio porcentual		
	Media	0	2*media	Ysh_v	2*media	Ysh_v
Grupo 1	0.246	0.253	0.239	0.227	-2.91	-7.70
Grupo 2	0.157	0.149	0.165	0.178	4.98	13.16
Grupo 3	0.014	0.016	0.012	0.008	-14.73	-38.92
Grupo 4	0.012	0.012	0.013	0.013	1.03	2.72
Grupo 5	0.042	0.041	0.043	0.045	2.76	7.28
Grupo 6	0.037	0.035	0.038	0.041	4.14	10.95
Grupo 7	0.492	0.493	0.490	0.488	-0.30	-0.79

Finalmente, igualando el promedio de la contribución económica de la mujer a la contribución relativa del varón se observa que el porcentaje de reducción del gasto destinado a los bienes de “adultos” (grupo 3) sería aún mayor, con una reducción de 38.9% respecto al valor predicho actual de este ítem de 0.014. Seguido por un incremento en 13.16% en el consumo de alimentos fuera del hogar, y un incremento en 10.95% en el sexto grupo de consumo.

Asumiendo los dos últimos casos para la regresión del jefe del hogar, se evidencia en primer lugar que, manteniendo todo lo demás constante, la duplicación del promedio de su contribución incrementaría en 37.3% el promedio del gasto predicho destinado al consumo de bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes; y reduciría en el consumo fuera del hogar en 23.47% al igual que los gastos de inversión en capital humano incluidos en el sexto grupo en 6.81% (Tabla 5).

Por último, al igualar el promedio de la contribución del varón al promedio de la mujer, se evidenciaría un cambio de signo en el efecto, con una reducción en el consumo promedio de bienes para adultos de 27.06%, al igual que de alimentos consumidos dentro del hogar, con una reducción de cerca de 9%. Mientras que el gasto promedio destinado al resto de los grupos de consumo se incrementaría significativamente.

6. Comentarios finales

Partiendo de la discusión que existe en torno a la forma en la que se realizan las asignaciones dentro del hogar, y siguiendo los trabajos realizados en la materia por [Haddad y Hoddinott \(1994\)](#); [Hoddinott y Haddad \(1995\)](#), en este trabajo se presenta evidencia sobre

Cuadro 5: Impacto de cambios en la participación de los ingresos de la mujer

	Predicción del ratio de gasto				Cambio porcentual	
	Media	0	2*media	Ysh_m	2*media	Ysh_m
Grupo 1	0.246	0.216	0.277	0.224	12.404	-8.999
Grupo 2	0.157	0.194	0.120	0.184	-23.470	17.027
Grupo 3	0.014	0.009	0.019	0.010	37.297	-27.057
Grupo 4	0.012	0.012	0.012	0.012	-0.533	0.387
Grupo 5	0.042	0.047	0.037	0.046	-11.514	8.353
Grupo 6	0.037	0.039	0.034	0.039	-6.818	4.946
Grupo 7	0.492	0.483	0.500	0.485	1.782	-1.292

las diferentes preferencias en la asignación del gasto entre los jefes del hogar. Aproximando el poder de negociación a partir de la contribución relativa de los jefes del hogar, encontramos para los hogares estudiados que las decisiones de gasto tomadas se encuentran influidas por la identidad del miembro de la pareja que contribuye económicamente al hogar.

En este sentido se evidenció que, como se esperaba, el incremento de la participación económica de la mujer dentro del hogar, está asociada a la disminución de gastos en bebidas alcohólicas, estupefacientes y tabacos; ítems de consumo considerados como “males” para el bienestar del hogar, o ítems para adultos. Adicionalmente se evidenció un efecto positivo sobre el gasto en los bienes de educación, cultura y juego que, se asume, son destinados directamente a los hijos.

En contraste, nos encontramos con la reducción del gasto en alimentos y bebidas consumidas dentro del hogar y al casi proporcional incremento en el consumo de alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar. Como se mencionó en su momento, si bien el poder de explicación del modelo en relación a estos resultados es limitado, se argumenta que dada las características de los hogares bolivianos, este resultado podría estar asociado a doble carga experimentada por la mujer (Carga laboral y de las tareas del hogar) que influye en la sustitución del consumo de alimentos dentro del hogar por aquellos obtenidos fuera del mismo.

La discrepancia en las preferencias que existen entre la jefa y el jefe del hogar se evidencia al aplicar la misma aproximación empírica al varón. Como se demostró, el incremento en los ítems para adultos se vincula al incremento en la participación de los ingresos relativos del varón y a la disminución en los gastos destinados a la educación. Adicionalmente, en contraste al resultado obtenido para la mujer, el efecto del ingreso del varón disminuye el gasto destinado al consumo de alimentos y bebidas dentro del hogar, mientras que incrementa el consumo de estos productos dentro del hogar.

Referencias

- Becker, G. S. (1973). A theory of marriage: Part i. *Journal of Political economy*, 81(4), 813–846.
- Becker, G. S., y Becker, G. S. (1981). *A treatise on the family*. Harvard university press.
- Duflo, E. (2003). Grandmothers and granddaughters: old-age pensions and intrahousehold allocation in south africa. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 1–25.
- Duflo, E. (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051–79.
- Golla, A., Malhotra, A., Nanda, P., y Mehra, R. (2011). Understanding and measuring women’s economic empowerment. definition, framework. *Indicators*.
- Haddad, L., y Hoddinott, J. (1994). Women’s income and boy-girl anthropometric status in the côte d’ivoire. *World Development*, 22(4), 543–553.
- Hoddinott, J., y Haddad, L. (1995). Does female income share influence household expenditures? evidence from côte d’ivoire. *oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57(1), 77–96.
- Hunt, A., y Samman, E. (2016). Women’s economic empowerment: navigating enablers and constraints. *UN High Level Panel on Women s Economic Empowerment background paper*. London: Overseas Development Institute.
- Kabeer, N. (1997). Women, wages and intra-household power relations in urban bangladesh. *Development and Change*, 28(2), 261–302.
- Quisumbing, A. R., Maluccio, J. A., y cols. (2000). *Intrahousehold allocation and gender relations: New empirical evidence from four developing countries*. International Food Policy Research Institute Washington, DC.
- Rocha Portugal, H. P., Cossio, V., y Alejandro, D. (2014). *Cuando las mujeres son las que mandan: Efecto del ahorro en el empoderamiento de la mujer boliviana* (Inf. Téc.). Development Research Working Paper Series.
- Sen, A. (2000). Development as freedom. *DEVELOPMENT IN PRACTICE-OXFORD-*, 10(2), 189-203.
- Thomas, D. (1990). Intra-household resource allocation: An inferential approach. *Journal of human resources*, 635–664.
- Thomas, D. (1993). The distribution of income and expenditure within the household. *Annales d’Economie et de Statistique*, 109–135.
- Thomas, D., y Chen, C.-L. (1995). Income shares and shares of income: empirical tests of models of household resource allocations.
- Ulph, D. (1989). *A general non-cooperative nash model of household consumption behaviour*. Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt.
- Wanderley, F. (2003). *Trabajo no mercantil e inserción laboral: un abordaje de género desde los hogares*. Plural editores.

7. Anexos

Cuadro 6: Resultados de las regresiones de gasto parte I (mujer)

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Gasto per cápita (log)	-0.0908*** (-17.04)	0.00766 -1.39	0.0189*** -7.53	-0.000897 (-1.44)
Tamaño del hogar (log)	-0.0194 (-1.96)	-0.0156 (-1.40)	0.00474 -1.3	-0.00465*** (-3.78)
Contribución económica mujer	-0.0352*** (-3.92)	0.0384*** -3.77	-0.00983** (-2.72)	0.000627 -0.5
Años de educación jefa	-0.0000852 (-0.16)	-0.0004 (-0.65)	-0.000709** (-3.01)	0.0000525 -0.74
Años de educación varón	-0.000123 (-0.21)	-0.000899 (-1.55)	-0.0005 (-1.93)	0.000054 -0.71
Indicador de activos	-0.00246* (-2.10)	-0.000333 (-0.24)	-0.00160** (-2.75)	0.0000487 -0.31
Hijos de jefes, 0-5 años	-0.00747 (-0.27)	-0.0757* (-2.26)	0.00396 -0.25	0.0265*** -7.14
Hijos de jefes, 6-11 años	0.0566* -2.06	-0.118*** (-3.43)	0.00452 -0.31	0.0192*** -5.07
Hijos de jefes, 12-17 años	0.0524 -1.84	-0.105** (-2.84)	-0.0112 (-0.86)	-0.000871 (-0.24)
Mujeres ente 18 y 60 años	0.0621 -1.59	-0.106* (-2.25)	-0.0252 (-1.51)	-0.0059 (-1.38)
Varones mayores a 61 años	0.135 -1.7	-0.0185 (-0.19)	-0.0178 (-0.69)	0.0151 -1.05
Mujeres mayores a 61 años	0.0901 -1.59	-0.154* (-2.17)	-0.0278 (-1.46)	0.018 -1.49
Otros miembros del hogar 0-5 años	0.131 -1.42	-0.104 (-1.04)	-0.0048 (-0.15)	0.0468*** -4.13
Otros miembros del hogar de 6-11 años	0.291* -2.39	-0.157 (-0.68)	0.00438 -0.12	-0.00667 (-0.68)
Otros miembros del hogar de 12 a 17 años	-0.117 (-1.53)	-0.0496 (-0.61)	-0.0488** (-2.67)	0.00334 -0.43
Región del altiplano	0.0270*** -5.76	-0.00206 (-0.37)	-0.00176 (-0.62)	0.00237*** -3.63
Región del valle	0.0461*** -7.96	-0.0281*** (-4.49)	-0.00519* (-2.03)	0.000108 -0.15
Intercepto	0.849*** -17.69	0.217*** -4.24	-0.0994*** (-4.96)	0.0157** -2.68
Tamaño de la muestra	3950	3950	3950	3950
R2 Ajustado	0.275	0.029	0.045	0.074
Estadístico F	52.9	5.214	4.878	17.42

Cuadro 7: Resultados de las regresiones de gasto parte II (mujer)

	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7
Gasto per cápita (log)	0.0121***	0.00975***	0.0432***
	-7.21	-4.6	-7.32
Tamaño del hogar (log)	0.00318	0.0157***	0.016
	-0.82	-3.34	-1.49
Participación del ingreso de la mujer en el hogar	0.0057	0.00747	-0.00721
	-1.38	-1.42	(-0.74)
Años de educación jefa	-0.000615**	0.000563*	0.00119*
	(-3.01)	-2.38	-2.09
Años de educación varón	0.00000373	0.000609*	0.000855
	-0.02	-2.55	-1.47
Indicador de activos	-0.000139	0.00200***	0.00248
	(-0.28)	-3.72	-1.77
Hijos de jefes, 0-5 años	-0.0192	0.0363***	0.0355
	(-1.56)	-3.45	-1.16
Hijos de jefes, 6-11 años	-0.0261*	0.0893***	-0.0259
	(-2.14)	-7.57	(-0.85)
Hijos de jefes, 12-17 años	0.0204	0.0528***	-0.00869
	-1.64	-4.27	(-0.28)
Mujeres ente 18 y 60 años	0.0157	0.0474**	0.0118
	-0.93	-2.75	-0.28
Varones mayores a 61 años	-0.04	0.0219	-0.0955
	(-1.52)	-0.64	(-1.18)
Mujeres mayores a 61 años	-0.0108	0.00525	0.0791
	(-0.41)	-0.16	-0.98
Otros miembros del hogar 0-5 años	-0.0579	-0.00789	-0.00297
	(-1.88)	(-0.25)	(-0.04)
Otros miembros del hogar de 6-11 años	-0.0167	0.0695	-0.184
	(-0.37)	-1	(-1.28)
Otros miembros del hogar de 12 a 17 años	-0.0228	0.0641*	0.170*
	(-1.01)	-2.38	-2.44
Región del altiplano	0.0207***	0.00461*	-0.0508***
	-10.47	-2.25	(-9.34)
Región del valle	0.00276	0.00434	-0.0201***
	-1.51	-1.85	(-3.31)
Intercepto	-0.0448**	-0.110***	0.172**
	(-2.58)	(-5.80)	-3.19
Tamaño de la muestra	3950	3950	3950
R ² Ajustado	0.086	0.093	0.126
Estadístico F	14.79	16.94	18.37

Cuadro 8: Resultados de las regresiones de gasto parte I (varón)

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Gasto per cápita (log)	-0.0902*** (-16.93)	0.0069 -1.25	0.0189*** -7.5	-0.000881 (-1.41)
Tamaño del hogar (log)	-0.00634 (-0.60)	-0.0315** (-2.75)	0.00684 -1.72	-0.00467*** (-3.56)
Contribución económica varón	0.0411*** -4.62	-0.0498*** (-4.96)	0.00684 -1.89	-0.0000892 (-0.07)
Años de educación jefa	-0.000117 (-0.22)	-0.000389 (-0.63)	-0.000741** (-3.16)	0.0000563 -0.8
Años de educación varón	-0.000154 (-0.27)	-0.000865 (-1.49)	-0.000509 (-1.95)	0.0000546 -0.72
Indicador de activos	-0.00254* (-2.16)	-0.000242 (-0.18)	-0.00162** (-2.78)	0.0000497 -0.32
Hijos de jefes, 0-5 años	-0.0349 (-1.25)	-0.0422 (-1.24)	-0.000255 (-0.02)	0.0265*** -6.88
Hijos de jefes, 6-11 años	0.0297 -1.08	-0.0857* (-2.47)	-0.00053 (-0.04)	0.0194*** -4.93
Hijos de jefes, 12-17 años	0.0268 -0.93	-0.0742* (-1.99)	-0.0159 (-1.22)	-0.00076 (-0.21)
Mujeres ente 18 y 60 años	0.054 -1.4	-0.0968* (-2.05)	-0.0271 (-1.63)	-0.0058 (-1.36)
Varones mayores a 61 años	0.144 -1.79	-0.0291 (-0.30)	-0.0163 (-0.62)	0.0151 -1.05
Mujeres mayores a 61 años	0.0991 -1.73	-0.165* (-2.34)	-0.0266 (-1.39)	0.0181 -1.49
Otros miembros del hogar 0-5 años	0.125 -1.35	-0.0964 (-0.97)	-0.00594 (-0.18)	0.0469*** -4.12
Otros miembros del hogar de 6-11 años	0.270* -2.23	-0.134 (-0.59)	-0.00193 (-0.05)	-0.00625 (-0.65)
Otros miembros del hogar de 12 a 17 años	-0.132 (-1.73)	-0.0306 (-0.38)	-0.0514** (-2.81)	0.00339 -0.43
Región del altiplano	0.0268*** -5.72	-0.00184 (-0.33)	-0.0018 (-0.63)	0.00237*** -3.64
Región del valle	0.0463*** -7.99	-0.0282*** (-4.52)	-0.00513* (-2.01)	0.000102 -0.14
Intercepto	0.804*** -16.15	0.273*** -5.22	-0.106*** (-4.96)	0.0157** -2.62
Tamaño de la muestra	3950	3950	3950	3950
R2 Ajustado	0.277	0.034	0.044	0.074
Estadístico F	53.01	5.833	4.709	17.44

Cuadro 9: Resultados de las regresiones de gasto parte II (varón)

	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7
Gasto per cápita (log)	0.0120***	0.00985***	0.0435***
	-7.17	-4.61	-7.37
Tamaño del hogar (log)	0.00111	0.0147**	0.0198
	-0.27	-3.15	-1.73
Contribución económica varón	-0.00654	-0.00337	0.0118
	(-1.69)	(-0.75)	-1.21
Años de educación jefa	-0.000610**	0.000596*	0.00120*
	(-3.02)	-2.52	-2.11
Años de educación varón	0.00000875	0.000616*	0.000849
	-0.04	-2.57	-1.46
Indicador de activos	-0.000126	0.00201***	0.00246
	(-0.26)	-3.74	-1.76
Hijos de jefes, 0-5 años	-0.0148	0.0382***	0.0274
	(-1.18)	-3.5	-0.87
Hijos de jefes, 6-11 años	-0.0218	0.0922***	-0.0332
	(-1.75)	-7.84	(-1.06)
Hijos de jefes, 12-17 años	0.0245*	0.0553***	-0.0158
	-1.97	-4.49	(-0.50)
Mujeres ente 18 y 60 años	0.017	0.0487**	0.00992
	-1.01	-2.82	-0.23
Varones mayores a 61 años	-0.0414	0.021	-0.093
	(-1.56)	-0.62	(-1.15)
Mujeres mayores a 61 años	-0.0122	0.00489	0.0819
	(-0.46)	-0.15	-1.02
Otros miembros del hogar 0-5 años	-0.0568	-0.0073	-0.00486
	(-1.84)	(-0.23)	(-0.06)
Otros miembros del hogar de 6-11 años	-0.0132	0.0744	-0.188
	(-0.30)	-1.04	(-1.31)
Otros miembros del hogar de 12 a 17 años	-0.0203	0.0654*	0.166*
	(-0.90)	-2.43	-2.38
Región del altiplano	0.0207***	0.00463*	-0.0509***
	-10.47	-2.26	(-9.36)
Región del valle	0.00274	0.00428	-0.0201***
	-1.5	-1.83	(-3.30)
Intercepto	-0.0376*	-0.107***	0.159**
	(-2.10)	(-5.51)	-2.87
Tamaño de la muestra	3950	3950	3950
R2 Ajustado	0.086	0.092	0.126
Estadístico F	15	16.96	18.52