



Documento de Trabajo No. 07/15
Julio 2015

**Racionalidad Occidental vs.
Racionalidad Andina**

por:

*Alejandro F. Mercado Salazar
Alejandro Herrera Jiménez
Ricardo Zilvety Derpic*

Racionalidad Occidental vs. Racionalidad Andina

Alejandro F. Mercado Salazar^{*}
Alejandro Herrera Jiménez^{**}
Ricardo Zilvety Derpic^{***}
Julio de 2015

Resumen

La racionalidad económica andina es diferente a la racionalidad del modelo económico convencional?

Esta es la pregunta que motiva a este trabajo de investigación. Para llevar a cabo esta investigación, realizamos una revisión de la literatura sobre el tema, lo que plantea ciertas pautas respecto a que el comportamiento de los agentes económicos es diferente en correspondencia con su adhesión cultural; sin embargo, la corroboración empírica basada en Encuesta de Hogares no llega a validar esta hipótesis.

Palabras Clave: Racionalidad, brecha salarial, retornos a la educación.

Abstract

Is the Andean economic rationality different to the rationality of the conventional economic model? This is the question that motivated this research work. To carry out this research we start reviewing the literature on the subject, which gave us certain guidelines that the behavior of the economic agents is different in correspondence to their cultural adherence; however, the empirical corroboration based on the household survey has not validated this hypothesis.

Keywords: Rationality, wage gap, returns to education.

Código JEL/JEL Classification: D12.

^{*} Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras de la Universidad Católica Boliviana San Pablo".
Contacto: amercado@ucb.edu.bo

^{**} Investigador Junior del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana San Pablo". Contacto: aherrera@ucb.edu.bo

^{***} Asistente de Investigación en el Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC) de la Universidad Católica Boliviana San Pablo". Contacto: riczilder@gmail.com

Racionalidad Occidental vs. Racionalidad Andina¹

1. Introducción

La presente idea de investigación nació como respuesta al estímulo de una sospecha: Que la racionalidad económica andina era distinta a la racionalidad económica convencional del modelo económico o, de manera más explícita, que el comportamiento de los agentes económicos era distinto en correspondencia a su adscripción cultural.

Esta sospecha nos condujo a revisar la literatura que se produjo sobre el tema, lo cual nos dio como resultado que, evidentemente, podíamos esperar conductas distintas o, con mayor precisión, que la conducta económica de los agentes que provenían de la cultura andina era distinta a la que se presenta en nuestro modelo económico. En forma breve está revisión se la presenta en el punto 2.

Seguidamente, a objeto de enmarcar el trabajo en el ámbito económico, focalizamos nuestra atención en el fenómeno discriminatorio y en las características que diferencian a los grupos humanos estudiados, es decir a hogares con jefes de hogar originarios y hogares con jefes de hogar no originarios, tomando como universo de estudio a los hogares de las ciudades de La Paz y El Alto. Por último, con base en la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Estadística para el año 2012, construimos ciertos modelos que puedan corroborar nuestra hipótesis. Como se verá en el trabajo, nuestros resultados no fueron lo suficientemente robustos para validar nuestra hipótesis.

2. Racionalidades Distintas

2.1 Choque de Civilizaciones

Hace casi dos décadas el profesor [Huntington \(1996\)](#) nos sorprendía con su libro: "The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order", y decimos que nos sorprendía no por el haber realizado algún invento prodigioso, sino por haber sido capaz de mostrar algo que muchos no podían o no querían ver, como discutiremos brevemente en este acápite.

El derrumbe del socialismo, con la caída del Muro de Berlín en 1989, dio paso a la idea o, con mayor precisión, la esperanza del fin de los enfrentamientos y la transición hacia un mundo basado en la democracia liberal, tal como fue presentado por [Fukuyama \(1992\)](#); sin embargo, pocos años después Huntington nos ponía en alerta, señalando que después de la guerra fría los choques culturales habrían de reemplazar al enfrentamiento ideológico.

El Director del John M. Olin Institute for Strategic Studies de la Universidad de Harvard, destacaba que ahora las banderas y los otros símbolos de identidad cultural se constituirían en las trincheras de lucha en este nuevo enfrentamiento de civilizaciones. La lucha no será para conquistar el mundo, sino por la búsqueda de la valoración de cierta

¹ El presente trabajo fue realizado como Idea de pequeño proyecto en el marco del concurso auspiciado por el Vicerectorado Académico Nacional de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo". Los autores agradecen los comentarios recibidos por Mario Blacutt, Wilson Jiménez y Félix Layme.

identidad, para lo cual se reinventa la etnicidad y se buscan, o se inventan, enemigos, porque no puede existir triunfo si no existen enemigos.

La polaridad occidente - no occidente, según Huntington, no habría sido más que un mito o una especie de bruma que ocultaba un mundo multipolar y multicivilizatorio.

Para el caso de Bolivia, la Revolución de 1952 si bien significó la irrupción de las masas en el quehacer político, no fue un proceso que rompiera la estructura política vigente, como lo destaca [Dunkerley \(1987\)](#) cuando señala: La extraordinaria falta de rompimiento con el estilo político y la vida cultural anteriores reflejó asimismo el carácter gradual de los cambios introducidos por el gobierno". De forma más dramática y desde una perspectiva marxista, [Zavaleta \(1992\)](#) señala que las masas que vencieron en las jornadas de abril de 1952 no era verdaderamente proletariado pues al mismo tiempo era una clase tan victoriosa como impotente".

Evidentemente la lógica de la revolución, conducida por el Movimiento Nacionalista Revolucionario, tuvo como objetivo incorporar a las masas, especialmente a las masas campesinas, a la lógica de los mercados urbanos, sin considerar sus valores culturales y las formas de reproducción económica presentes en estos grupos humanos, sino, por el contrario, su objetivo fue el de sobreponer la lógica del mercado, en un proceso cuyo resultado fue un esquema donde los vencidos serán quienes impusieran las condiciones a los vencedores.

Ciertamente la realidad es más fuerte que los deseos y, como resultado de este proceso, se produjo una simbiosis, en ciertos aspectos positiva y en otros perversa, de la concepción distinta de las relaciones y, en especial, de las relaciones económicas.

Los distintos gobiernos que se sucedieron después de la recuperación de la democracia en 1980, no fueron lo suficientemente lúcidos para ver que la Revolución de 1952 no había sido capaz de eliminar las contradicciones entre dos cosmovisiones distintas. Si bien había logrado morigerar los factores de conflicto, no había cerrado las brechas de distanciamiento entre los diferentes grupos humanos que constituyen la sociedad boliviana. Las reformas económicas de la década del ochenta y las posteriores reformas de los noventa tuvieron corta vida, lo cual se constituye en la fundamental explicación de su fracaso, pero esta corta vida fue el efecto de las contradicciones sociales no resueltas, más allá de la poca capacidad de espera impuesta por la pobreza y la mala gestión de los distintos gobiernos.

Todo este contexto fue leído adecuadamente por un grupo de intelectuales de izquierda liderizados por Alvaro García Linera y el Movimiento al Socialismo de Evo Morales Ayma. Así, el 18 de diciembre del 2005, Evo Morales ganaría las elecciones nacionales con un 53.72 por ciento de los votos.

La hipótesis con la que se comenzó esta indagación y que trataremos de encontrar algunos elementos que puedan testearla, es que la lógica económica, lo que se denomina la racionalidad económica al interior de la teoría económica, es lo que en última instancia determina el comportamiento de los agentes económicos, matizada por cosmovisiones distintas. En dicho marco, ciertos valores de la denominada visión occidental se contradicen con las concepciones andinas, lo que conduce, desde un determinado punto de vista, a establecer ciertos comportamientos que traban el crecimiento económico.²

² Un trabajo que profundiza este aspecto es el de [Grondona \(2013\)](#).

2.2 La Racionalidad Económica

La civilización occidental, de la que la mayoría de quienes habitamos esta parte del mundo somos tributarios, se asienta en tres pilares: La lógica aristotélica, como manera de ordenar los fenómenos que rigen el mundo; la religiosidad Judea - Cristiana, como el conjunto de valores o código de ética, que regula las acciones entre los hombres; y el liberalismo económico, como el modelo que explica el intercambio de valores.

El Modelo Económico o, en términos más generales, la teoría económica que explica el comportamiento de los individuos en sus intercambios de valores, data de más de dos siglos y medio. Aunque en la actualidad la teoría económica se ha formalizado a tal punto que su complejidad matemática la hace casi inentendible para quienes han desarrollado cierta grima en contra de la abstracción matemática, cabe destacar que este desarrollo ha servido para explicitar los supuestos e hipótesis que están detrás de las distintas interpretaciones de los fenómenos económicos.

Lo cierto es que la teoría económica, o el modelo económico, tiene la forma de una pirámide invertida que descansa en su solo supuesto, todo lo demás, a pesar de su complicación matemática, no es otra cosa que el desarrollo lógico partiendo de este único supuesto. Este supuesto, que en realidad es un verdadero axioma para entender la teoría económica, es que cuando a un individuo se le presenta más de una alternativa, éste escogerá aquella que le proporcione mayor satisfacción. A esto es lo que los economistas denominamos racionalidad económica, nada más y nada menos.

Cabe anotar que han sido muchos los intentos, fallidos por cierto, por cuestionar el modelo económico.

A manera de ejemplo citemos el libro de [Brockway \(1995\)](#) "The End of Economic Man" que en su momento recibiera amplia difusión. En todas estas críticas se destacan los siguientes elementos. Se dice que los individuos, limitados por las relaciones de explotación del sistema o limitados por su condición de pobreza, no son capaces de elegir la mejor alternativa cuando tienen que hacer una elección; sin embargo, ésta crítica es falaz, ya que si las alternativas no estarían al alcance de los individuos, cualquiera que sea la razón para ello, dejarían de ser alternativas y, por tanto, no corresponden al modelo económico. Si un economista está buscando empleo, seguramente entre sus alternativas no estará la posición de médico cirujano, aunque esta posición tenga un buen ingreso y

será deseada por el economista. De la misma forma, un individuo de ingresos medios no tendrá entre sus alternativas al momento de comprar un auto el poder acceder a un Porsche 918 Spider.

Otro de los elementos con lo que se ha querido criticar el modelo económico, es que cuando los individuos hacen sus elecciones están afectados por problemas de insuficiencia o asimetrías de información, es decir que los mercados no son transparentes y que ello determinaría que los individuos no puedan obtener la máxima utilidad al realizar sus intercambios de valores, como lo explicaran varios autores, entre ellos [Stiglitz \(2002\)](#); sin embargo, el modelo no supone, en ningún momento, que no existan estas desviaciones, sino que las mismas, al igual que cualquier otra mercancía, tienen un costo. Este costo corresponde a lo que se debe pagar por la información o los costos en que se incurren cuando no se tiene la información necesaria.

Un tercer elemento de crítica, aunque de menor solidez teórica, se reere a que los individuos a veces realizan compras o intercambios intempestivos, que no los conducen a maximizar la utilidad de los recursos que entregan a cambio. En este caso, la crítica parte del

supuesto de que un tercero, tal el caso de quien formula la crítica, tiene la capacidad de evaluar o medir de mejor manera la utilidad de los individuos que ellos mismos, lo cual, evidentemente, no tiene ningún sustento.

Un cuarto elemento, tratado exhaustivamente por la Teoría de las Expectativas Racionales, está referido a las acciones de sustitución intertemporal que realizan los individuos, lo cual es la base de la dinamización del modelo económico. Aunque en este punto la crítica ha venido desde la manera en como se modeliza la formación de expectativas, el aspecto más débil de la teoría no está en la rigurosidad de su modelización sino, probablemente, en la visión que ciertas culturas tienen respecto al tiempo, como lo trataremos en el siguiente punto.

Por último, y probablemente ésta sea la crítica más sólida a la racionalidad económica que sustenta la teoría económica, es aquella que sostiene que los hombres no solamente actúan movidos por sus propios intereses individualistas, sino que en ellos reside un sentimiento de solidaridad, el cual los diferencia de los otros animales. Es evidente que si entendemos el egoísmo al que se refirió Adam Smith como un actuar en los intercambios de valores en mercados sin justicia y sin valores éticos, la crítica tendría validez; sin embargo, esta lectura maliciosa del interés propio, será un verdadero agravio al propio [Smith \(1759\)](#), quien comienza su libro *La Teoría de los Sentimientos Morales* de la siguiente forma: Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existe evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de los otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla".

En suma, nuestro concepto de racionalidad económica hace referencia a la elección entre diversas alternativas de bienes económicos, sean recursos o bienes de consumo, en correspondencia a la búsqueda de la máxima satisfacción, en el contexto de un orden cultural y esquema valorativo de cada sociedad. De manera más rigurosa, la racionalidad económica es la pauta que nos permite construir nuestro esquema de preferencias.

2.3 La Racionalidad Andina

Los primeros trabajos dedicados a reflexionar sobre una racionalidad económica distinta a la occidental o, más propiamente, a la racionalidad que sirve de base para la teoría económica convencional, datan de la década del sesenta y la década del setenta del pasado siglo. Los trabajos de [Mauss \(1971\)](#) y [Sahlins \(1977\)](#) probablemente pueden ser considerados como los embriones de esta reflexión, aunque evidentemente el trabajo de [Temple \(1986\)](#) *La Dialéctica del Don* (1986) fue el que mayor repercusión tuvo a la hora de discutir la estructura y funcionamiento de la economía de las comunidades indígenas.

En estos primeros trabajos si bien se logra identificar ciertas especificidades del modelo de reproducción de las comunidades indígenas, tratando de encontrar una racionalidad distinta a la denominada racionalidad occidental, sus resultados últimos conducen, como lo veremos a través del presente trabajo, innegablemente a la reafirmación del modelo económico convencional.

Para el logro de probar su hipótesis, de que el modelo de reproducción de las comunidades indígenas es contrario a la racionalidad económica occidental, estos autores parten del hecho de que la redistribución, ligada al consumo colectivo, será quien ordena a la esfera de la producción; sin embargo, independientemente en que parte del ciclo iniciemos el análisis del proceso reproductivo, éste necesariamente confluye en relaciones de intercambio de valores, regulados por la lógica del interés.

Por su parte, la lógica de la redistribución y el consumo colectivos, más allá de soslayar el hecho de que la utilidad es un fenómeno de carácter subjetivo, elude el tema de la propiedad. Evidentemente este último aspecto puede ser soslayado en organizaciones económicas primitivas, pero se vuelve en un supuesto tremendamente endeble en sociedades algo más avanzadas.

En lo que hace a la reciprocidad, lo que Temple denominaría la dialéctica del don, ciertamente que presentan un análisis muy sugestivo respecto a la relaciones de reciprocidad y solidaridad; sin embargo, el propio Mauss se ve obligado a transferir su análisis a las formas de mercado, es decir la lógica del intercambio. A objeto de eludir este resultado, es decir el intercambio entre individuos y sus propios intereses, Temple y otros, han intentado ubicar al don en los objetos antes que en la acción humana, lo cual evidentemente es forzar el modelo llevándolo hasta concepciones animistas.

De un tiempo hasta el presente, algunos intelectuales, especialmente de la izquierda nostálgica, han venido a proponer la idea de la existencia de una racionalidad andina, distinta, e incluso contraria, a la racionalidad occidental. Esta concepción romántica de la racionalidad andina generalmente descansa en explicaciones míticas que conceptualizan al hombre andino como un individuo ligado a la naturaleza o, para ser más precisos, como colectividades ligadas a la naturaleza. Esta lectura de la realidad es evidentemente incorrecta, en tanto no distingue entre la racionalidad, como actuar lógico de los individuos, y sus concepciones míticas.

Lo anterior no es nada nuevo, no es el descubrimiento de algo que es subyacente, en el sentido determinista, respecto al comportamiento de ciertas sociedades. Así tenemos que en los diálogos de

[Platón \(370-347\)](#), a pesar de la visión romántica que tenía el filósofo griego, claramente se puede ver que el relativismo cultural no hace a la racionalidad o actuar lógico de los individuos, sino que los individuos, determinados por su naturaleza, asumen ciertos valores culturales y optan por una u otra en correspondencia a sus intereses, lo que, evidentemente, está fuertemente influenciado por los grupos dominantes que buscan subsumirlos al interior de su concepción.

El trabajo de [Peña Cabrera \(1993\)](#), también desde una visión romántica y mítica, contrasta la racionalidad occidental con la racionalidad andina. Según su lectura, el aumento de la productividad del trabajo, especialmente en la agricultura, cambió la racionalidad económica en Europa. La generación de excedentes dio origen a los intercambios y la aparición de los mercados, generando que la naturaleza, la tierra, deje de ser un fin en si mismo para convertirse en objeto de explotación.

Por contrapartida, la racionalidad andina, se articularía en correspondencia con una organización de los factores productivos determinados, en última instancia, por una distribución proporcional de sus frutos, en el marco de una concepción holística que no altera los ecosistemas y la capacidad de la tierra para mantener la subsistencia de la comunidad. Así, el control de varios pisos ecológicos no era otra cosa que la organización de la producción en relación a las condiciones impuestas por la naturaleza.

El amplio trabajo de [Blacutt \(2009\)](#), desde una perspectiva más académica y probablemente más práctica, intenta no solamente contrastar las distintas visiones del proceso productivo y la racionalidad económica de los individuos que conforman los distintos grupos de la sociedad boliviana, sino identificar ámbitos de complementariedad que nos permitan impulsar acciones en busca de sinergias para el desarrollo del país. De este trabajo es que tomamos algunas concepciones respecto a lo que el autor denomina la cosmovisión andina.

Blacutt destaca como un principio, al que él considera podría ser un axioma, que la cosmovisión andina no está basada en el individuo sino en la comunidad; en sus palabras, el individuo no será nada si no está relacionado con la comunidad y, como corolario de ello, se desprende la dificultad para los andinos de comprender el individualismo metodológico o el *homo economicus* que ordena las relaciones de intercambio de valores. Concomitante con ello, la poca valoración de la ontología en la visión andina será reemplazada por la red de relaciones entre las cosas, tanto animadas como inanimadas, que conforman la realidad.

El trabajo del profesor Blacutt es un buen intento para comprender esta cosmovisión andina a través de lo que podríamos denominar sus principios reguladores. El principio de la correspondencia, el principio de la complementariedad, el principio del tercero excluido y el principio de la reciprocidad, los que trataremos de resumir en las siguientes líneas.

El principio de correspondencia se refiere a que todo lo existente, sea material o no material, tienen una relación de correspondencia biunívoca que explica su existencia. Esta correspondencia no es una relación causa - efecto, sino será una relación armoniosa de existencia. Una correspondencia entre el todo y las partes, entre la realidad material y la no material, entre lo inmaterial y lo humano, entre lo bueno y lo malo y entre todo con todo.

El principio de complementariedad, siguiendo a Blacutt, señala que nada existe en sí, sino como parte del todo, de allá se deriva que el individuo separado "no es". Este principio no hace referencia a una relación de opuestos, sino a una dialéctica de complementos.

El principio del tercero excluido, literalmente explicado por Blacutt, señala: Este teorema, otra derivación del axioma general de la relacionalidad, deriva directamente de la complementariedad, pues se orienta hacia la inclusión de los opuestos complementarios en un ente complementado, de esta manera la relacionalidad reitera su esencia: todo es todo". La lógica occidental, contrariamente, establece que algo no puede ser y no ser al mismo tiempo, de donde deriva el principio de existencia y el principio del tercero excluido. La visión andina, aunque reconoce la existencia de contrarios, afirma que ambos pueden existir como entes complementarios en una tercera entidad.

El principio de reciprocidad, según lo explicado por Blacutt, señala: Los eruditos dicen que el principio de reciprocidad deriva del principio de correspondencia en un nivel ético, esto es, a cada acto le corresponde, complementariamente, un acto recíproco. Esta relación de correspondencia no se circunscribe solamente a los actos humanos, sino a los naturales entre sí y a los humanos y naturales, por lo que la ética no está limitada al hombre, pues tendría extensiones en el cosmos, lo que es consecuente con la visión de que la naturaleza está animada. Esta reciprocidad cósmica exonera a la reciprocidad la limitación de ser un acto voluntario, pues se trataría más bien de una especie de obligación cósmica". Cabe destacar que lo interesante de este principio es que establecería una especie de justicia cósmica entre los intercambios.

Uno de los elementos centrales de cualquier cosmovisión es su conceptualización del tiempo. La visión occidental del tiempo es lineal, existe un pasado al que no se puede retornar, un presente efímero y un futuro que llegará. En ese contexto, el hombre camina mirando hacia el futuro, camina hacia adelante, viviendo el futuro ante el fugaz presente y la imposibilidad de cambiar el futuro; por el contrario, en la concepción andina, el tiempo, si bien es también lineal, se camina hacia atrás, es decir de espaldas al futuro y solamente viendo el pasado. La lógica de este caminar de espaldas es que como el pasado es incierto, no se lo puede ver, es mejor caminar aprendiendo del pasado para no caminar a ciegas.

De acuerdo con Blacutt, la concepción andina del tiempo no será lineal, sino circular o, con mayor precisión, cíclica. El pasado será también futuro, como el futuro será pasado, sin

existir una regularidad cronológica entre ambos. La concepción andina estaría basada en un espacio - tiempo, no en términos de lo que nos enseña la teoría de la relatividad, sino un espacio - tiempo en el sentido de que aquello que da realidad al espacio - tiempo será la actividad humana.

3. Discriminación Étnica

3.1. Concepto de Discriminación

El término discriminación es un sustantivo desprovisto de carga valorativa, que hace referencia a una manera de ordenar o clasificar ciertos fenómenos u objetos; sin embargo, en términos sociológicos, la discriminación se refiere a un fenómeno que va en contra de la igualdad entre los seres humanos. Igualdad que no debe ser entendida como igualdad en todo, sino igualdad en cuanto a derechos.

Así, la discriminación en términos sociológicos, se presenta cuando una persona, un grupo de personas, una institución o un gobierno, tiene una actitud adversa en contra de ciertas personas o grupo de personas por alguna característica que los hace diferentes, característica que puede ser su sexo, su origen étnico, su nacionalidad, su posición política, su creencia religiosa, etc.

Entre los muchos factores que generan este fenómeno, la discriminación étnica, a veces denominada discriminación racial, es una de las más importantes y será la que tratemos en este trabajo. La discriminación étnica consiste en excluir, segregar o restringir ciertos derechos a las personas por su raza, color de piel, costumbres culturales o ascendencia étnica, siendo que esta actitud se traduce en un trato inferior. Generalmente se piensa que la discriminación étnica es un prejuicio de ciertas personas en contra de cierto grupo humano, aunque no siempre puede ser el caso.

Como se señaló, la discriminación étnica se refleja en un trato no igualitario a cierto grupo humano, lo que se traduce en un accionar que busca anular o menoscabar el reconocimiento, goce o ejercicio, en condiciones de igualdad, a los derechos y libertades fundamentales en las esferas económica, social, cultural, política y en cualquier otro ámbito de la vida en sociedad.

Desde la óptica económica, la discriminación étnica se hace patente en dos momentos, antes de ingresar al mercado laboral y en el propio mercado. Siguiendo a [McConnell y Brue \(2005\)](#) la discriminación antes de ingresar al mercado laboral, denominada discriminación pre-mercado, se presenta cuando ciertas personas han sido excluidas o marginadas de las posibilidades de acceso a inversiones en capital humano que les permitan ingresar al mercado laboral en condiciones competitivas, mientras que la discriminación en el mercado laboral se presenta cuando el individuo ingresa al mercado laboral y se ve enfrentado a un trato inequitativo a pesar de contar con la capacidad, habilidad y experiencia semejantes a otros, aspectos que se traducen en imposibilidad de acceder a un puesto de trabajo, menores remuneraciones o maltrato en el puesto de trabajo.

3.2 Discriminación Pre-mercado

Entendida la discriminación étnica pre-mercado en referencia a las capacidades adquiridas por los individuos antes de insertarse al mercado laboral, el indicador sobre los años de educación recibidos será nuestro instrumento de medición; sin embargo, cabe

destacar que no siempre la menor educación es el efecto de un fenómeno discriminatorio, sino que pueden existir otros factores.

Es posible que, evidentemente, exista un fenómeno discriminatorio directo, es decir que a ciertos grupos se les excluya de los centros educativos, aunque este fenómeno parece no estar presente en la realidad boliviana. Es mucho más probable que exista una discriminación por ingresos, denominémosla discriminación indirecta, es decir que los ingresos de los hogares de ciertos niños en edad escolar sean reducidos, lo que condicionaría a que los niños trabajen desde temprana edad dejando de estudiar o colocando sus estudios como segunda prioridad. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística (INE), la Tasa Global de Participación es del 64.78 %, lo cual estaría dando cuenta de la presencia de esta situación.

Ligado a lo anterior, es decir la incapacidad, por restricciones económicas, de ciertos hogares de elegir el centro de educación para sus hijos, está la calidad educativa de los centros de educación.

De acuerdo con el trabajo de [Mercado, Andersen, y Muriel \(2003\)](#) existe una marcada diferencia en la calidad educacional entre las escuelas privadas y públicas, lo que condicionará posteriormente la inserción laboral, es decir que la discriminación pre-mercado será uno de los factores más importantes para las diferencias que se presentan en la inserción al mercado laboral. Los datos trabajados en el estudio referido fueron tomados del Mapa Educativo Básico de Bolivia de 1993, lamentablemente a la fecha no contamos con datos actualizados y esa la razón de que no trabajemos con este indicador en la presente investigación.

Por otra parte, pueden existir otros factores que influirían sobre los incentivos a invertir en educación, entre ellos estarían las expectativas de ingreso al mercado laboral, es decir la valoración que hace el mercado laboral del capital humano. De acuerdo con un estudio realizado por [Hernani y Villarroel \(2011\)](#) los retornos de la educación en Bolivia entre 1999 y 2009 habrían caído considerablemente, lo que probablemente se traduzca en una caída en los incentivos para invertir en educación formal.

De acuerdo con el Informe de Coyuntura de la [Fundación Milenio \(2012\)](#), la caída en los retornos a la educación entre 1999 y 2009 habría sido de un 45 por ciento. La caída de los retornos en el nivel secundario del 58.9 por ciento, mientras que a nivel superior la caída será del 52 por ciento.

Por otra parte, la visión o racionalidad económica que se tenga respecto al funcionamiento de la economía, la acumulación de capital, las condiciones de reproducción de los hogares y las expectativas futuras, podrían condicionar a los hogares sobre la inversión que deben realizar en la educación de sus hijos. Esta posible racionalidad económica distinta desde la perspectiva de la visión andina respecto a la visión occidental o, para ser más precisos, la percepción de un modelo económico distinto al modelo construido con base en la teoría económica, es el aspecto que trataremos de indagar en este trabajo.

Tomando a todas las personas de sexo masculino con una edad mayor o igual a 30 años para las ciudades de La Paz, y El Alto se ha construido en la [Figura 1](#), donde se ha clasificado a los Originarios" y "No originarios" en correspondencia con el idioma en que aprendieron a hablar.

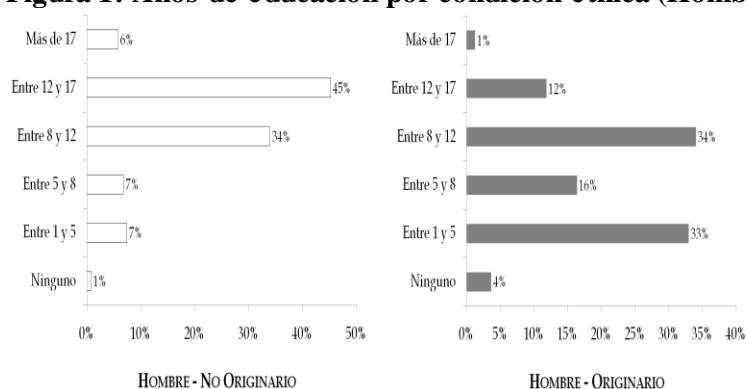
Allá claramente se puede observar que los "No originarios" presentan mayores niveles de educación respecto a los Originarios". Si tomamos a los individuos que tienen un nivel de educación menor a 8 años, veremos que son los Originarios" quienes se encuentran mayormente representados en este grupo, mientras que si se toman a los que tienen niveles

superiores a los 12 años de educación, se observa que son los “No originarios” quienes claramente destacan en este grupo.

Lo que está dando cuenta este gráfico es que los “No Originarios” tienen niveles de educación superiores a los “Originarios”, aspecto que puede ser el resultado de varios factores, tal como se mencionó anteriormente.

En la [Figura 2](#), tomando los mismos criterios de selección y clasificación, se hace el mismo ejercicio para el caso de las mujeres. Tal como se puede observar, el patrón es el mismo, es decir que las mujeres “Originarias” presentan menores niveles de educación que las “No Originarias”, aunque claramente se ve que en el caso de las mujeres las diferencias se hacen mucho más pronunciadas que para el caso de los hombres. Este último aspecto probablemente estaría dando cuenta de un fenómeno discriminatorio en contra de las mujeres, tema sobre el que no profundizaremos en este trabajo.

Figura 1: Años de educación por condición étnica (Hombres)



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver anexo 1).

3.3 Discriminación en el Mercado Laboral

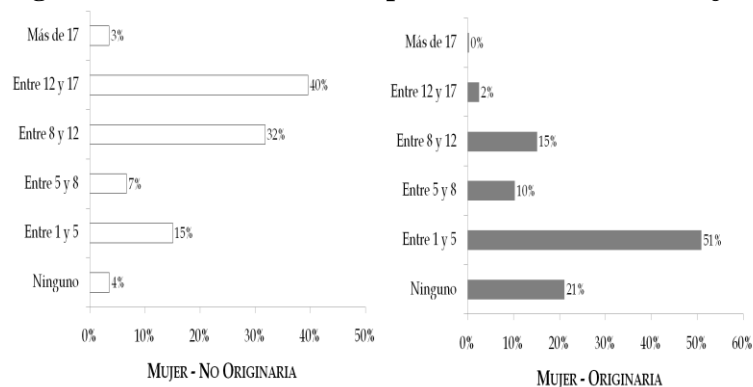
El mercado laboral, es decir el ámbito en el cual se transa el trabajo de los individuos por una retribución que compense la des-utilidad que genera el trabajo, responde a las mismas pautas de comportamiento que otros mercados, es decir que los intercambios o transacciones se realizan en equilibrio en términos de intercambio de valores. Esto significa que la remuneración o salario de los trabajadores debería reflejar la productividad de los mismos.

Sin embargo, como veremos con los datos que se procesan en este trabajo, los “Originarios”, independientemente de su productividad, son discriminados para ciertas actividades o son remunerados con salarios más bajos. Evidentemente que estos resultados no son del todo concluyentes, en tanto que existen otros factores, aparte de los años de educación, que podrían influir en la productividad de los trabajadores, entre ellos estaría por ejemplo la calidad de la educación recibida, la predisposición al trabajo en relación a los valores culturales de las personas, ciertas características requeridas para ciertos tipos de trabajo y otros.

Bajo el supuesto de un mercado perfectamente competitivo, es decir que los salarios dependan únicamente de la productividad de los trabajadores, la discriminación étnica en contra de ciertos grupos, digamos los “Originarios”, estaría explicada por lo que [Becker \(1971\)](#) denomina el gusto por la discriminación (taste for discrimination). Este fenómeno será

la expresión de ciertos prejuicios que tienen los empleadores en contra de los trabajadores Originarios", prejuicio que evidentemente tendría un costo, por el cual los empleadores estarían dispuestos a pagar.

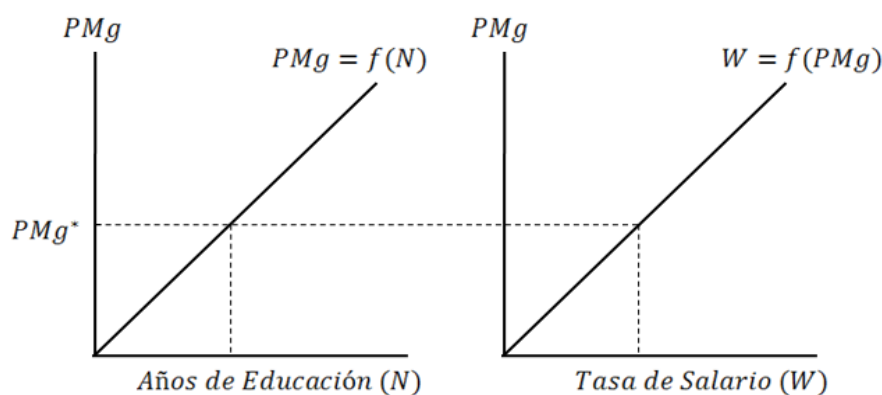
Figura 2: Años de educación por condición étnica (Mujeres)



Fuente: Elaboración propia. Ver anexo 1.

En la [Figura 3](#), bajo el supuesto que existe una relación positiva y lineal entre los años de educación y la productividad marginal de los trabajadores, se presenta un mercado laboral perfectamente competitivo, es decir que a mayor productividad mayor tasa de salario.

Figura 3: Relación productividad y salarios



Fuente: Elaboración propia.

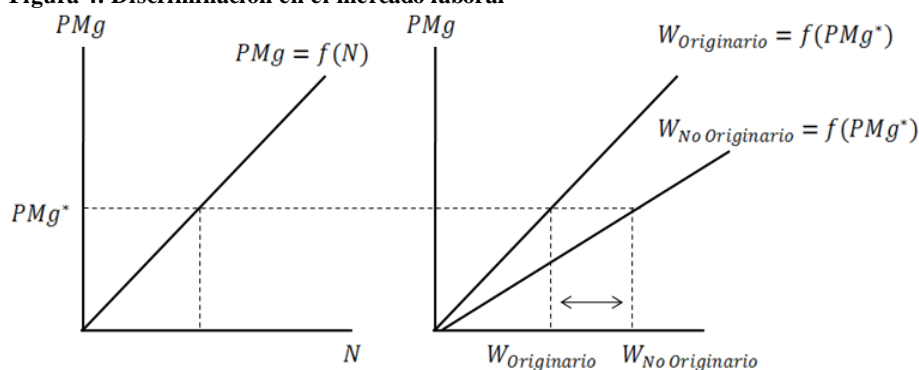
En la [Figura 4](#), bajo el supuesto de que la calidad educativa sea homogénea para los “Originarios” y los “No originarios”, se presenta una situación con discriminación en el mercado de trabajo en contra de los grupos originarios, es decir que por pertenecer a un grupo originario, los individuos reciben una remuneración menor a los “No originarios”, aunque ambos tengan la misma productividad marginal. Esta discriminación estaría mostrada por la brecha entre ambas funciones y se espera que la misma se vaya ampliando con el número de años de educación.

Tomando a todos los ocupados asalariados de La Paz y El Alto, se realizó una estimación de estas funciones de discriminación laboral. El resultado se presenta en el siguiente gráfico, donde claramente se puede observar que, evidentemente, existe una discriminación étnica en el mercado laboral en estas dos ciudades. Las brechas a primera

vista parecen no ser muy significativas, sin embargo conviene recordar que son medidas en bolivianos por hora de trabajo.

Es importante destacar dos elementos que, de alguna manera, morigeran las posibles conclusiones a las que se puede arribar con la información presentada. Primero, que una parte de estas brechas discriminatorias en el mercado laboral se explica por las diferencias en la calidad de la educación, es decir que dadas las restricciones de ingreso, los “Originarios” solamente tienen acceso a programas educativos de menos calidad, su productividad, reflejada en conocimientos y habilidades, será más baja y ello se traduciría en menores remuneraciones. En el trabajo de Mercado, Andersen, y Muriel (2003) se muestra que controlando por calidad de educación, la brecha es menor.

Figura 4: Discriminación en el mercado laboral



Fuente: Elaboración propia.

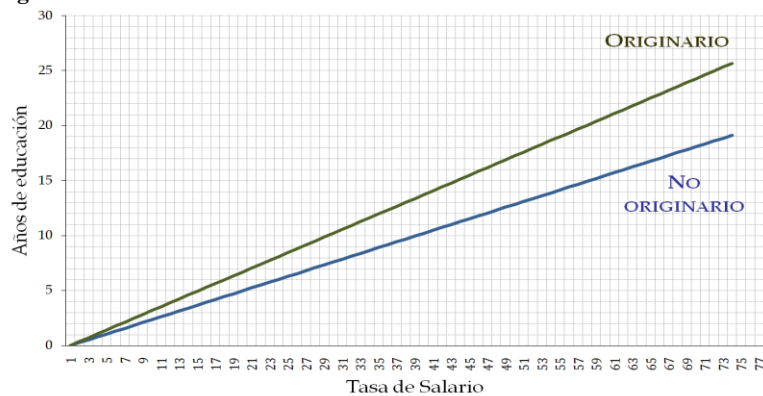
Un segundo elemento está referido a la transparencia del sistema educativo. La poca transparencia de este, dado que no existe un ranking de instituciones educativas, hace que los empleadores no sean capaces de conocer a ciencia cierta los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores que van a contratar, y si bien los años de educación y la experiencia laboral les brindan ciertas pautas, son variables que adolecen de las deficiencias mencionadas. Textualmente el trabajo referido nos dice: Un segundo tipo de discriminación hace referencia a la dificultad de medir la productividad de los individuos en la práctica. Es posible conocer algunas variables aproximadas, como años de educación y experiencia laboral: sin embargo, existen otros factores como inteligencia, salud y habilidades innatas que afectan la productividad y sobre los cuales ni los empleadores ni los investigadores tienen una adecuada información. Si dichos factores fueran distribuidos aleatoriamente a lo largo de los diferentes grupos poblacionales, no debería existir discriminación. Sin embargo, con diferencias sistemáticas en los niveles de productividad entre los grupos, se podría observar una discriminación estadística" a través del uso de información de atributos de ciertos grupos clasificados por etnia, género o religión que presentan peor desempeño o mayor costo laboral".

Lo directamente observable en el mercado laboral son los salarios y las diferencias salariales entre “Originarios” y “No originarios” que son presentadas en la [Tabla 1](#).

Claramente se observa que los salarios de los “No originarios” están por encima de los trabajadores asalariados “Originarios”, aunque los primeros presenten, en términos absolutos, una dispersión más alta.

A objeto de conocer la distribución de salarios entre los dos grupos de estudio en referencia a sus años de educación, controlando los datos por sexo y por pertenencia a un determinado grupo étnico, se realizó una regresión Mincer, cuyos resultados se presentan en la [Tabla 2](#). Para la construcción de esta regresión se tomaron a los asalariados de las ciudades de La Paz y El Alto.

Figura 5: Discriminación en el mercado laboral



Fuente: Elaboración propia (Ver Anexo 2).

Tabla 1: Diferencias salariales entre “Originarios” y “No Originarios”

Ingreso laboral mensual	Porcentaje “Originarios”	Porcentaje “No Originarios”
Menor a Bs. 1000	37.56	28.44
Entre Bs. 1000 y Bs. 5000	58.51	62.97
Entre Bs. 5001 y Bs. 10000	3.26	6.80
Entre Bs. 10001 y Bs. 15000	0.45	1.10
Entre Bs. 15001 y Bs. 20000	0.12	0.46
Entre Bs. 20001 y Bs. 25000	0.10	0.15
Entre Bs. 25001 y Bs. 30000	0.00	0.04
Entre Bs. 30001 y Bs. 35000	0.00	0.00
Entre Bs. 35001 y Bs. 40000	0.00	0.00
Mayor a Bs. 40000	0.00	0.04
Media	1759.395	2299.948
Desviación estándar	1831.758	2545.013

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares, 2012 (Ver Anexo 3).

El retorno por un año adicional de educación es igual a 7.57 por ciento por año sobre la tasa salarial por hora. La variable años de educación explica un 14.81 por ciento de la variación de la variable dependiente, según la descomposición de Fields.

Un año adicional de experiencia incrementa el salario por hora del trabajador en 2.48 por ciento, sin embargo este efecto es decreciente por el parámetro estimado para la variable experiencia al cuadrado.

Ser mujer reduce el salario por hora en un 20.79 por ciento y esta variable explica un 1.91 por ciento de la variación de la variable dependiente.

La dummy “Originario” determina que la condición de originario reduce el salario por hora en un 3.43 por ciento, aportando un 0.27 por ciento a la explicación de la variable dependiente.

Un elemento que conviene destacar y que hace a la indagación respecto a posibles racionalidades distintas entre los grupos de estudio, fue señalado por [Mercado \(2014\)](#) en los siguientes términos:

Tomando a los jefes de hogar de las ciudades de La Paz y El Alto, se preguntó cuál había sido el idioma en el que aprendieron a hablar. 36% respondió que lo había hecho en un idioma originario, de lo que podríamos inferir que este porcentaje corresponde a personas de origen nativo. Asimismo, se preguntó si se identificaban con un pueblo originario. Bajo la hipótesis de que nadie desearía ser identificado con el grupo discriminado, se esperaría que este porcentaje debería ser bastante menor al 36 %; no obstante, los datos nos muestran que 38% de los encuestados se identificó como perteneciente a un grupo originario, porcentaje mayor al establecido por el idioma en que aprendió a hablar.

Tabla 2: Regresión tipo Mincer para la tasa de salarios

	Variable dependiente:		Tasa de salarios
	Número de Observaciones:		3196
	R-cuadrado:		0.1731
Variables explicativas	Coefficiente	t-Student	FIW
Años de educación	0.0757	18.62	0.1481
Experiencia	0.0248	8.37	-0.0467
Experiencia al cuadrado	-0.0003	-6.23	0.0499
Dummy mujer	-0.2079	-6.73	0.0191
Dummy originario	-0.0343	-0.88	0.0027
Término constante	1.1058	15.75	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 4).

Por último, otro dato interesante, que de alguna manera hace referencia a la racionalidad de los grupos en estudio, es aquel que tiene que ver con la integración entre ellos. En un estudio realizado por [Mercado, Leitón, y Ríos \(2004\)](#) se muestra que la integración entre los “Originarios” y los “No originarios” es bastante baja, Así, del total de matrimonios un 39.39 por ciento se dan entre individuos que pertenecen al grupo originario, denominado indígena en el estudio, un 52.19 por ciento entre individuos “No Originarios” y solamente un 8.42 por ciento son los matrimonios entre un originario con un no originario. Los datos de este estudio son de la MECOVI 1999-2002, por lo que probablemente a la fecha se hayan modificado.

4. Racionalidades Distintas

Entendida la racionalidad económica como el comportamiento de los individuos en los distintos mercados o, con mayor precisión, las reacciones de los individuos frente a las señales de los mercados, éstas responderían a la manera en que los individuos conciben la reproducción de los hogares, la acumulación de capital, las perspectivas futuras y, en general, su cosmovisión del mundo.

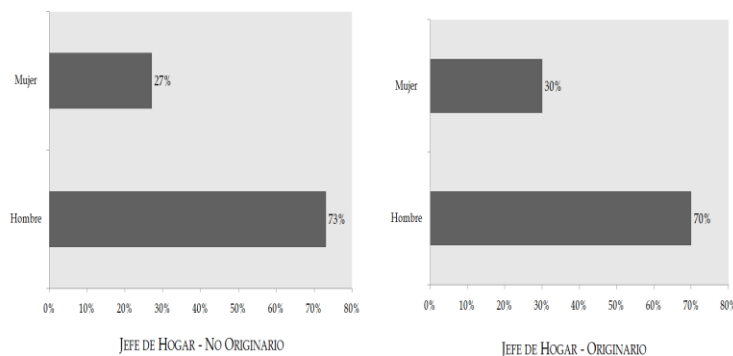
Evidentemente que, como vimos en la Parte 2 de este documento, la concepción de los fenómenos que gobiernan las relaciones económicas es distinta entre la visión andina y la visión occidental, entendiéndose esta última como aquella que está reflejada en el modelo económico convencional; sin embargo, intentar medir este tipo de comportamientos requiere cierta información especializada, Así como el seguimiento a los hogares en el tiempo, lamentablemente no se cuenta con dicha información. Ante ello, lo que nos queda es buscar algunas variables proxy que puedan dar cuenta del fenómeno y Así poder testear la hipótesis subyacente en esta investigación.

4.1 Aspectos Demográficos

Un primer aspecto que se buscó indagar es si existe alguna diferencia por sexo entre quienes son los jefes de hogar, en los hogares cuyo jefe de hogar es originario y los hogares donde no es originario.

Como puede verse en la [Figura 6](#), las diferencias son muy pequeñas y probablemente respondan a desviaciones en la recolección de la información, por lo que podemos concluir que, por lo menos en este indicador, no se presentan diferencias.

Figura 6: Jefes de Hogar por condición étnica



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 5).

El siguiente aspecto que se buscó indagar es si los hogares con jefe de hogar originario son distintos de los hogares con jefe de hogar no originario, en términos de la composición del hogar. Los resultados de este ejercicio se presentan en la [Tabla 3](#), donde se observa que tampoco existen diferencias importantes, como podía esperarse especialmente en lo referente a los hogares extendidos.

Tabla 3: Tipología de los Hogares

Tipo de Hogar	Porcentaje "Originarios"	Porcentaje "No Originarios"
Hogar Nuclear Completo	43%	47%
Hogar Nuclear uniparental	19%	17%
Pareja Nuclear	9%	7%
Hogar Unipersonal	10%	12%
Hogar Extendido	19%	17%

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 5).

Siguiendo con este análisis demográfico, para la [Tabla 4](#) se ha tomado a todas las personas de las ciudades de La Paz y El Alto mayores a 18 años, clasificadas por originario y no originario, y se ha tomado su estado civil. Como se puede observar en la [Tabla 4](#), en este caso si existen diferencias importantes entre el grupo de individuos originarios y no originarios, Así se tiene que en el grupo de originarios el porcentaje de individuos casados alcanza al 60 por ciento, mientras que en el grupo de individuos no originarios solamente es del 41 por ciento.

Es probable que esta diferencia se explique por la edad a la que los individuos forman pareja, siendo más temprano para los originarios que para los no originarios. Para testear esta suposición, se ha elaborado la [Tabla 5](#), desagregando por edad a los individuos según su

estado civil y reduciendo la edad a los 15 años para tratar de captar este fenómeno. Como se puede ver en el gráfico, se conforma la suposición de que los individuos no originarios retrasan la edad de conformar pareja, con relación a los individuos originarios.

Tabla 4: Estado Civil

Estado Civil	Porcentaje “Originarios”	Porcentaje “No Originarios”
Soltero	9%	38%
Casado	60%	41%
Conviviente	15%	12%
Separado	5%	4%
Divorciado	1%	2%
Viudo	10%	3%

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 5).

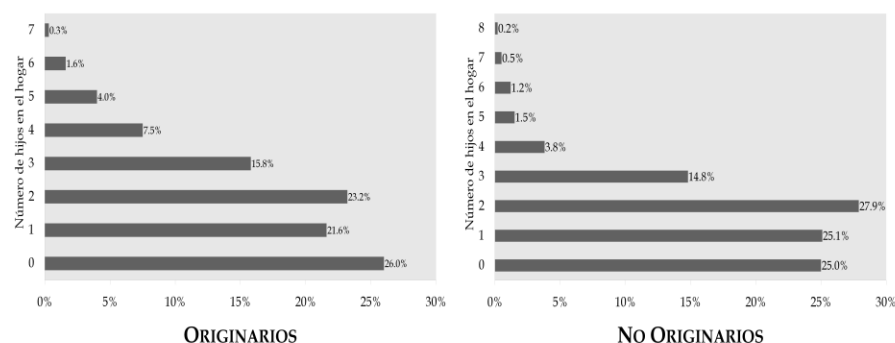
Tabla 5: Estado civil por condición étnica y edad

Edad	“Originarios”			“No Originarios”		
	Soltero	Casado	Separado	Soltero	Casado	Separado
De 15 a 20 años	87%	13%	0%	95%	5%	0%
De 20 a 25 años	44%	49%	7%	75%	24%	1%
De 25 a 30 años	23%	77%	0%	53%	45%	2%
De 31 a 40 años	7%	87%	6%	20%	72%	8%
más de 40 años	19%	75%	6%	17%	73%	10%

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 5).

Por último, para cerrar este acápite de los indicadores demográficos que pueden dar cuenta de diferencias en la racionalidad entre el grupo de individuos originarios y no originarios, considerando a los jefes de hogar clasificados bajo este criterio, se ha procesado el número de hijos en los hogares respectivos. El resultado se los presenta en la [Figura 7](#), donde se observa que no existen diferencias importantes en el número de hijos, contrario al prejuicio de que los hogares originarios tienen más hijos.

Figura 7: Número de hijos por condición étnica



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (Ver Anexo 5).

4.2 Vínculos con el futuro

Cómo vincular la racionalidad económica con el futuro? La respuesta a esta complicada interrogante pasa por la inversión y, tratándose de hogares, está referida a inversión en capital humano en los hijos.

De acuerdo con los datos procesados para las ciudades de La Paz y El Alto, casi un 100 por ciento de los niños en edad escolar, hasta los 18 años, asisten a un centro educativo, independientemente si estos provienen de hogares con jefe de hogar originario o jefe de hogar no originario, Así como también independientemente del sexo del jefe de hogar. La diferencia, aunque no es muy alta, se presenta cuando se indaga sobre cuántos de estos niños en edad escolar, aparte de asistir a un centro educativo, trabajan en relaciones de trabajo remuneradas.

Así tenemos que en el caso de los hogares cuyo jefe de hogar es originario, un 9 por ciento de los niños en edad escolar trabajan y estudian el mismo tiempo; mientras que en el caso de los hogares cuyo jefe de hogar es no originario, ésta proporción se reduce al 4 por ciento. En el Anexo 10 se puede ver el detalle de estos datos y la ocupación de los niños trabajadores.

Evidentemente estos datos no son suficientes para concluir que los hogares con jefes originarios den menor prioridad a la educación de sus hijos, ello en tanto que esta variable estará influenciada por los menores ingresos de los jefes de hogar originarios, tal como se vio en la tercera parte de este trabajo. Es decir, cuando el ingreso del jefe del hogar y de su cónyuge no son suficientes para cubrir las necesidades mínimas del hogar, los niños deben salir al mercado laboral para complementar el ingreso del hogar, de allá que la tasa global de participación sea alta. Por otra parte, los niños en edad escolar que salen a trabajar, por su reducido capital humano, perciben ingresos inferiores, lo cual se traduce en la baja del promedio de los ingresos del grupo originario.

Como se puede observar en los datos consignados en el Anexo 11, los gastos en educación de los hogares cuyo jefe de hogar es no originario representan, al interior de la canasta de consumo del hogar, el doble de los gastos de los hogares cuyo jefe de hogar es originario. Esta es una diferencia importante y será un indicador adecuado para diferenciar a los hogares respecto a la inversión en capital humano y las expectativas futuras; sin embargo, este resultado debe ajustarse mediante otros datos complementarios, por ejemplo, el costo de las pensiones escolares. Dado que los hogares con jefe de hogar originario, en promedio tienen ingresos menores, es de esperar que la gran mayoría envíen a sus hijos a centros educativos públicos (gratuitos), mientras que una parte representativa de los hogares cuyo jefe de hogar es no originario, envíen a sus hijos a centros educativos privados, algunos de los cuales representan un costo muy elevado. Junto a ello están las exigencias de los colegios particulares respecto a uniformes, materiales, cuotas adicionales y otros.

Tabla 6: Porcentaje de gasto en educación por número de hijos (Originarios)

Porcentaje de Gasto del Hogar	Número de Hijos del Jefe de Hogar Originario					Total
	1	2	3	4	+de 5	
Menos del 5%	142	142	93	46	36	459
De 5% al 10%	4	3	2	0	2	11
De 10% al 20%	2	8	4	2	2	18
más del 20%	5	11	13	4	2	35
Total	153	164	112	52	42	523

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012.

En la [Tabla 6](#) y [Tabla 7](#) que se presentan a continuación se muestran las diferencias del porcentaje de gasto en educación según grupo étnico al que pertenece el jefe del hogar, controlando por el número de hijos en edad escolar. Evidentemente que estos datos refuerzan

lo expresado en el párrafo anterior aunque, de la misma forma, requieren ser corregidos por las otras variables mencionadas.

Tabla 7: Porcentaje de gasto en educación por número de hijos (No Originarios)

Porcentaje de Gasto del Hogar	Número de Hijos del Jefe de Hogar Originario					Total
	1	2	3	4	+de 5	
Menos del 5%	280	274	137	37	30	758
De 5% al 10%	6	19	14	1	6	46
De 10% al 20%	8	26	15	7	3	59
más del 20%	27	38	24	4	5	98
Total	321	357	190	49	44	961

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012.

5. Modelizando la Racionalidad

Como se mencionó anteriormente, es muy difícil modelizar los comportamientos, peor aún cuando se tienen que utilizar variables proxis a falta de investigaciones específicas y un panel de datos que pueda seguir a los individuos y hogares al menos por unos años. También, como señalamos, tratamos de indagar la racionalidad a través de la inversión en capital humano, variable que consideramos refleja, en cierta medida, la percepción sobre la reproducción de los hogares y al hecho de que la encuesta a los hogares nos brinda información.

A pesar de las limitaciones anotadas, realizamos varios ejercicios que nos permitan corroborar aquella percepción preliminar, obtenida en la parte 3 de este trabajo, respecto a que los hogares con jefes de hogar originarios no priorizan, en la misma medida, la educación de sus hijos en comparación con los hogares con jefes de hogar no originarios, en tanto que permiten que sus hijos trabajen paralelamente a realizar sus estudios. Controlado el modelo con los ingresos per cápita de los hogares y los años de educación de los padres, los resultados no fueron significativos, es decir que estos ejercicios, de ninguna manera se constituyen en una prueba de que exista tal comportamiento, es decir, que los padres originarios (Jefes de hogar) no priorizan la educación de sus hijos en edad escolar, no parece ser cierto.

El siguiente ejercicio realizado fue buscar un modelo que pueda explicar el rezago en la educación de los niños en edad escolar, indagando si el hecho de provenir de un hogar cuyo jefe de hogar es originario puede causar este rezago. Tomando a todos los hogares con niños en edad escolar de las ciudades de La Paz y El Alto, definimos como rezago en la educación de los hijos entre 6 y 18 años de edad como la diferencia entre los años de educación que debería tener una persona de una edad determinada y los años de educación que efectivamente tiene.

El modelo que se presenta en la [Tabla 8](#) es un modelo logit que intenta explicar el rezago en la educación en función a que los padres sean originarios o no originarios, los años de educación de los padres y el ingreso per cápita de los hogares.

La variable "Padre Originario", contra lo esperado, tiene un coeficiente negativo, es decir que si el padre es originario por lengua materna, disminuye la probabilidad de que sus hijos presenten rezago en la educación.

La variable “Madre Originaria” tiene un coeficiente positivo, lo cual significa que la probabilidad de presentar un rezago en la educación es mayor en las personas con madre originaria.

Tabla 8: Modelo Logit para explicar el rezago en la educación

		Muestra		1323
		Log. de verosimilitud		872.36291
Variables explicativas	Coeficiente	Error estándar	Z	P> Z
Padre originario	-0.5309128	0.242759	-2.09	0.037
Madre originaria	0.5055916	0.257086	1.97	0.049
Años de educación del padre	-0.0318931	0.017524	-1.82	0.069
Años de educación de la madre	-0.00548482	0.165851	-3.31	0.001
Ingreso per cápita del hogar	-0.0000391	0.000071	-0.55	0.583
Constante	0.5274581	0.188422	2.81	0.005

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012.

La variable Años de educación del padre" tiene un coeficiente negativo, lo cual muestra que a medida que aumentan los años de educación del padre, el rezago en la educación de los hijos disminuye. Esta relación era la que se esperaba.

La variable Años de educación de la madre" tiene un signo negativo, lo que significa que la probabilidad de que los niños tengan un rezago en su educación, disminuye si los años de educación de la madre aumentan. Esta relación era la que se esperaba.

La variable Ingreso per cápita del hogar" tiene un coeficiente estimado negativo, dando cuenta que a medida que el ingreso del hogar aumenta, la probabilidad de que los hijos presenten rezago en su educación disminuye. También en este caso la relación era la esperada.

En la [Tabla 9](#) se presentan los efectos marginales del modelo presentado.

Padre originario: La probabilidad de tener un rezago en la educación si el padre es originario se reduce en 0.127.

Madre originaria: La probabilidad de tener un rezago en la educación si la madre es originaria aumenta en 0.123 que si la madre no fuera originaria.

Años de educación del padre: El aumento en la educación del padre disminuye la probabilidad de que el hijo tenga rezago en la educación en 0.0077.

Años de educación de la madre: Un aumento en la educación de la madre en un año, disminuye la probabilidad de que el hijo tenga un rezago en la educación en 0.0133.

Tabla 9: Efectos marginales calculados para explicar el rezago en la educación

Variable dependiente = Años de educación				
Variables explicativas	dy/dx	Error estándar	Z	P> Z
Padre originario	-0.126675	0.0592	-2.14	0.032
Madre originaria	0.1234304	0.06268	1.97	0.049
Años de educación del padre	-0.0077407	0.00426	-1.82	0.069
Años de educación de la madre	0.0133246	0.00403	-3.31	0.001
Ingreso per cápita del hogar	-9.50e-06	0.00002	-0.55	0.583

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012.

Ingreso per cápita del hogar: Un aumento en el ingreso per cápita del hogar disminuye la probabilidad de tener un rezago en la educación en un 0.0000095.

6. Conclusiones

Evidentemente no es sencillo o, para ser más precisos, cómodo, escribir las conclusiones de una investigación que no ha logrado corroborar positivamente las hipótesis con las que se partió, pero es más incómodo hacerlo cuando los resultados ni siquiera son los suficientemente robustos para desechar dichas hipótesis. Así, en aras de la honestidad intelectual, podemos comenzar concluyendo que esta idea de investigación no generó los resultados que esperábamos.

En nuestro descargo podemos decir que fue la insuficiencia de la información la que no permitió probar nuestras hipótesis, aunque sabemos que ello tiene el tono de un consuelo insuficiente. Lo que sí nos proporcionó esta primera indagación es que debemos profundizar nuestras investigaciones sobre un tema que consideramos importante.

Cuando iniciamos la investigación partimos de la hipótesis de que la racionalidad económica andina era distinta, hasta contraria, a la racionalidad económica del modelo occidental convencional que manejamos los economistas. Evidentemente que la literatura desarrollada sobre el tema, como se puede observar en los primeros puntos de este informe de investigación, refuerza esta percepción; sin embargo, cuando estas ideas se convierten en datos y se busca corroborar empíricamente las hipótesis, los resultados no son suficientes para ello.

Entonces, se concluye no fue posible corroborar que la racionalidad andina sea distinta de la racionalidad económica convencional. Probablemente de allá se podía seguir que, como resultado, probamos que la racionalidad andina responde adecuadamente al modelo económico convencional; sin embargo, por los resultados obtenidos, pensamos que ello será forzar una conclusión que requiere mayores investigaciones. Esperamos que este primer esfuerzo de indagar sobre este tema se constituya en un estímulo para que otros investigadores se sumen a esta tarea.

Referencias

- Becker, G. S. (1971). The economics of discrimination. University of Chicago press.
- Blacutt, M. (2009). El desarrollo local complementario. Mario Blacutt es profesor de la Universidad Católica Boliviana y su libro se encuentra en imprenta.
- Brockway, G. P. (1995). The end of economic man: principles of any future economics. WW Norton & Company Inc. New York, USA.
- Dunkerley, J. (1987). Rebelión en las venas. Plural editores.
- Fukuyama, F. (1992). El _n de la historia y el último hombre. Planeta Colombia.
- Fundación Milenio, . (2012). Informe nacional de coyuntura no. 161. Fundación Milenio.
- Grondona, M. (2013). Bajo el imperio de las ideas morales. Sudamericana.
- Hernani, W., y Villarroel, P. (2011). >la educación todavía paga?. la disminución en los retornos a la educación en la bolivia urbana. Fundación ARU.
- Huntington, S. P. (1996). The class of civilizations and the remaking of world order. Penguin Books India.
- Mauss, M. (1971). Sociología y antropología. Tecnos Madrid.
- McConnell, C. R., y Brue, S. L. (2005). Contemporary labor economics. USA McGraw Hill / Irwin, 7 Edition.
- Mercado, A. (2014). Discriminación racial. La Razón.
- Mercado, A., Andersen, L., y Muriel, B. (2003). Discriminación étnica en el sistema educativo y el mercado de trabajo de bolivia. Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico(1), 69{98.
- Mercado, A., Leitón, J. G. M., y R_ós, F. (2004). El mercado matrimonial: Un nexo entre la movilidad social y el mercado laboral. Documento de Trabajo 03/04 Septiembre, 2004.
- Peña Cabrera, A. (1993). Racionalidad occidental y racionalidad andina. Universidad Nacional de San Marcos, Lima, Perú.
- Platón. (370-347). Diálogos. Colección Austral Espasa Calpe, Argentina, 1988.
- Sahlins, M. D. (1977). Las sociedades tribales. Editorial Labor, Barcelona, España.
- Smith, A. (1759). The theory of moral sentiments, ed. A. Millar, A. Kincaid & J. Bell. AM Kelley.(Originally published in 1759).
- Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. American Economic Review, 460{501.
- Temple, D. (1986). La dialéctica del don: Ensayo sobre la economía de las comunidades indígenas. Hisbol, La Paz.
- Zavaleta, R. (1992). 50 años de historia. Los Amigos del Libro, La Paz - Bolivia.

Anexo 1: Años de educación por condición étnica

La [Tabla 10](#) muestra el nivel educativo de los hombres No Originarios y Originarios, respectivamente, mientras que la [Tabla 11](#) muestra el caso de las mujeres.

Tabla 10: Años de educación por condición étnica (Hombres)

Hombre No Originario				Hombre Originario			
Años de educación	Frec.	Porcent.	Acum.	Años de educación	Frec.	Porcent.	Acum.
Ninguno	1.987	0,82	0,82	Ninguno	4.307	3,62	3,62
Entre 1 y 5	17.926	7,41	8,23	Entre 1 y 5	39.234	32,93	36,55
Entre 5 y 8	16.455	6,80	15,03	Entre 5 y 8	19.499	16,37	52,91
Entre 8 y 12	82.198	33,97	48,99	Entre 8 y 12	40.533	34,02	86,93
Entre 12 y 17	109.377	45,20	94,19	Entre 12 y 17	14.090	11,83	98,76
Más de 17	14.063	5,81	100	Más de 17	1.479	1,24	100
Total	242.006	100		Total	119.142	100	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 11: Años de educación por condición étnica (Mujeres)

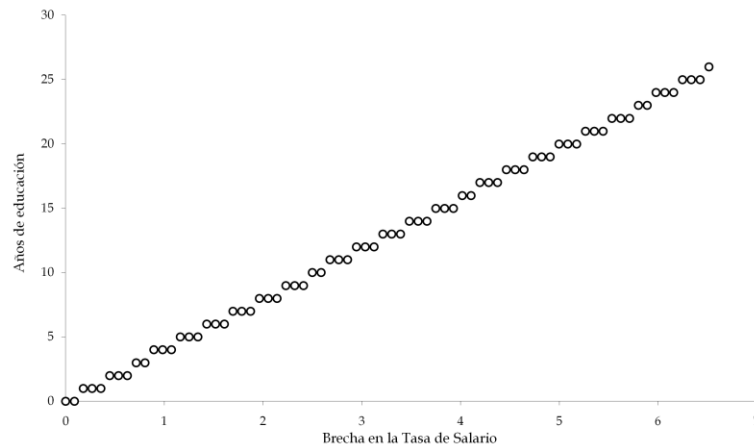
Hombre No Originario				Hombre Originario			
Años de educación	Frec.	Porcent.	Acum.	Años de educación	Frec.	Porcent.	Acum.
Ninguno	9.304	3,51	3,51	Ninguno	30.169	21,06	21,06
Entre 1 y 5	39.904	15,05	18,55	Entre 1 y 5	72.911	50,90	71,96
Entre 5 y 8	17.608	6,64	25,19	Entre 5 y 8	14.696	10,26	82,22
Entre 8 y 12	84.257	31,77	56,96	Entre 8 y 12	21.623	15,09	97,31
Entre 12 y 17	104.987	39,58	96,54	Entre 12 y 17	3.510	2,45	99,76
Más de 17	9.164	3,46	100	Más de 17	343	0,24	100
Total	265.224	100		Total	143.252	100	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Anexo 2: Productividad marginal y salarios con educación homogénea

Lo usual es asumir que mayores niveles de educación se relacionan con niveles de productividad más elevados y, por tanto, retornos más altos. Mediante un ajuste de regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios, se ha estimado la relación entre los años de educación y la tasa de salario individual (véase la Sección 3.3). La diferencia en pendientes entre las curvas ajustadas muestra que existe una brecha entre la tasa de salario para individuos No Originarios y Originarios, para un nivel dado de educación. Esta brecha parece amplificarse a medida que aumentan los años de educación, como se observa en la [Figura 8](#).

Figura 8: Brecha Salarial entre Originarios y No Originarios



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Anexo 3. Diferencias salariales entre Originarios y No Originarios

La [Tabla 12](#) muestra con más detalle los resultados presentados en la [Tabla 1](#) de la Sección 3.3, que muestra la distribución salarial de Originarios y No Originarios.

Tabla 12: Brecha Salarial entre Originarios y No Originarios

Originario				No Originario			
Ingreso laboral (Bs./mes)	Frec.	Porcent.	Acum.	Ingreso laboral (Bs./mes)	Frec.	Porcent.	Acum.
Menor a 1.000	86.752	37,56	37,56	Menor a 1.000	166.740	28,44	28,44
1.000 - 5.000	135.148	58,51	96,08	1.000 - 5.000	369.240	62,97	91,41
5.001 - 10.000	7.525	3,26	99,33	5.001 - 10.000	39.862	6,80	98,21
10.001 - 15.000	1.030	0,45	99,78	10.001 - 15.000	6.453	1,10	99,31
15.001 - 20.000	283	0,12	99,90	15.001 - 20.000	2.704	0,46	99,77
20.001 - 25.000	227	0,10	100,00	20.001 - 25.000	872	0,15	99,92
25.001 - 30.000	0	0,00	100,00	25.001 - 30.000	259	0,04	99,96
30.001 - 35.000	0	0,00	100,00	30.001 - 35.000	0	0,00	99,96
35.001 - 40.000	0	0,00	100,00	35.001 - 40.000	0	0,00	99,96
Mayor a 40.000	0	0,00	100,00	Mayor a 40.000	233	0,04	100,00
Total	230.965	100		Total	586.363	100	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

La [Tabla 13](#) muestra los cálculos la media, algunas medidas de dispersión, la asimetría y la curtosis de la distribución salarial de ambos grupos.

Tabla 13: Estadísticos de la Distribución Salarial de Originarios y No Originarios

Originarios		No Originarios	
Estadísticas	Valor	Estadísticas	Valor
Media	1.759,395	Media	2.299,948
Desviación estándar	1.831,758	Desviación estándar	2.545,013
Coefficiente de variación	1,0411	Coefficiente de variación	1,1065
Valor máximo	20.420	Valor máximo	46.997,82
Valor mínimo	0	Valor mínimo	0
Asimetría	3,402	Asimetría	4,8823
Curtosis	23,4338	Curtosis	53,9227

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Anexo 4. Regresión tipo Mincer y Descomposición tipo Fields para el logaritmo del salario por hora

En este apartado se muestra los resultados de la [Tabla 2](#) (véase Sección 3.3). La [Tabla 14](#) muestra con más detalle los resultados de la estimación realizada.

Tabla 14: Regresión Mincer y Descomposición tipo Fields para el logaritmo del salario por hora

					Número de obs = 3196		
					F(5,3190)= 133.54		
Fuente	SS	df	MS		Prob>F= 0.0000		
Modelo	486.042272	5	97.2084545		R-cuadrado = 0.1731		
Residual	2322.06178	3190	0.72791905		Adj R-cuadrado = 0.1718		
					Root MSE= 0.8532		
Var. explicativas	Coeficiente	Error Estándar	t	P>Z	[Interv. Conf. 95 %] FIW		
Años de educación	0.0757	0.0041	18.62	0.0000	0.0677	0.0837	0.1481
Experiencia	0.0248	0.0030	8.37	0.0000	0.0190	0.0306	-0.0467
Experiencia al cuadrado	-0.0003	0.0001	-6.23	0.0000	-0.0004	-0.0002	0.0499
Dummy mujer	-0.2079	0.0309	-6.73	0.0000	-0.2684	-0.1473	0.0191
Dummy Originario	-0.0343	0.0391	-0.88	0.3790	-0.1110	0.0423	0.0027
Término Constante	1.1058	0.0702	15.75	0.0000	0.9682	1.2435	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Anexo 5. Aspectos demográficos

En este apartado se exponen con más detalle las estadísticas demográficas de la sección 4.1. La [Tabla 15](#) muestra los jefes del hogar por sexo, para Originarios y No Originarios.

Tabla 15: Jefes del hogar por condición étnica

Jefe del hogar Originario (por género)				Jefe del hogar No Originario (por género)			
Género	Frec.	Porcent.	Acum.	Género	Frec.	Porcent.	Acum.
Femenino	210	29,66	29,66	Femenino	346	26,93	26,93
Masculino	498	70,34	100	Masculino	939	73,07	100
Total	708	100		Total	1285	100	

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

La [Tabla 16](#) muestra la tipología del hogar en función de la etnia.

Tabla 16: Tipología del Hogar según características del Jefe de Hogar

Jefe del Hogar		Hogar unipersonal		Pareja Nuclear		Hogar Nuclear Completo		Hogar Nuclear Uniparent.		Hogar Extendido		Total	
Grupo étnico	Género	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
	Femenino	33	52,86	2	2,99	19	6,29	98	74,81	54	39,13	210	29,66
	Masculino	37	47,14	65	97,01	283	93,71	33	25,19	84	60,87	498	70,34
	Total	70	100	67	100	302	100	131	100	138	100	708	100
Originario	Femenino	61	39,87	10	11,76	32	5,24	155	72,09	88	39,82	346	26,93
	Masculino	92	60,13	75	88,24	579	94,76	60	27,91	133	60,18	939	73,07
	Total	153	100	85	100	611	100	215	100	221	100	1285	100
No Originario	Femenino	98	43,95	12	7,89	51	5,59	253	73,12	142	39,55	556	27,90
	Masculino	125	56,05	140	92,11	862	94,41	93	26,88	217	60,45	1437	72,10
	Total	223	100	152	100	913	100	346	100	359	100	1993	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Las [Tabla 17](#) y [Tabla 18](#) contienen las distribuciones del estado civil de las personas por grupo étnico. La [Tabla 19](#), [Tabla 20](#), [Tabla 21](#), [Tabla 22](#), [Tabla 23](#) muestran el estado civil de las personas mayores de 15 años.

Tabla 17: Estado civil de los Originarios

Mayores a 18 años	Soltero		Casado		Conviviente		Separado		Divorciado		Viudo		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Mujer	67	55,37	383	50,33	93	49,47	52	80	6	75	92	75,41	693	54,78
Hombre	54	44,63	378	49,67	95	50,53	13	20	2	25	30	24,59	572	45,22
Total	121	100	761	100	188	100	65	100	8	100	122	100	1265	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 18: Estado civil de los No Originarios

Mayores a 18 años	Soltero		Casado		Conviviente		Separado		Divorciado		Viudo		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Mujer	644	47,08	735	50,83	215	51,07	104	74,82	46	76,67	84	71,19	1828	51,46
Hombre	724	52,92	711	49,17	206	48,93	35	25,18	14	23,33	34	28,81	1724	48,54
Total	1368	100	761	100	421	100	139	100	60	100	118	100	1265	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Finalmente, la [Tabla 24](#) muestra el número de hijos que tiene el jefe del hogar.

Tabla 19: Estado civil de las personas entre 15 y 20 años

		Soltero(a)		Casado(a)		Separado(a)	
		Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Originario	Hombre	21	52	3	50	0	0
	Mujer	19	48	3	50	0	0
	Total	40	100	6	100	0	0
No Originario	Hombre	401	47	12	29	0	0
	Mujer	459	53	29	71	1	100
	Total	860	100	41	100	1	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 20: Estado civil de las personas entre 20 y 25 años

		Soltero(a)		Casado(a)		Separado(a)	
		Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Originario	Hombre	20	65	12	35	0	0
	Mujer	11	35	22	65	0	0
	Total	31	100	34	100	0	100
No Originario	Hombre	263	57	62	42	0	0
	Mujer	199	43	36	58	6	100
	Total	462	100	498	100	6	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 21: Estado civil de las personas entre 25 y 30 años

		Soltero(a)		Casado(a)		Separado(a)	
		Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Originario	Hombre	11	52	34	34	0	0
	Mujer	10	48	47	66	0	0
	Total	21	100	71	100	0	100
No Originario	Hombre	141	56	95	44	0	9
	Mujer	111	44	119	56	10	91
	Total	252	100	214	100	11	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 22: Estado civil de las personas entre 30 y 40 años

		Soltero(a)		Casado(a)		Separado(a)	
		Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Originario	Hombre	4	24	107	50	0	0
	Mujer	13	76	106	50	14	0
	Total	17	100	213	100	14	100
No Originario	Hombre	88	55	282	48	16	25
	Mujer	72	45	311	52	47	75
	Total	160	100	593	100	63	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 23: Estado civil de las personas más de 40 años

		Soltero(a)		Casado(a)		Separado(a)	
		Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.	Frec.	Porcent.
Originario	Hombre	41	26	327	52	15	28
	Mujer	115	74	298	48	39	72
	Total	156	100	625	100	54	100
No Originario	Hombre	68	34	468	53	32	27
	Mujer	133	66	411	47	87	73
	Total	201	100	879	100	119	100

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).

Tabla 24: Número de hijos del Jefe del Hogar

		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Originario	Hombre	129	97	115	81	40	24	10	1	1	0	498
	Mujer	55	56	49	31	13	4	1	1	0	0	210
	Total	184	153	164	112	53	28	11	2	1	0	708
No Originario	Hombre	18	222	266	159	38	15	13	5	1	1	939
	Mujer	103	100	92	31	11	4	3	1	0	0	346
	Total	121	322	358	190	49	19	16	6	1	1	1285
Total	Hombre	347	319	381	240	78	39	23	6	6	1	1437
	Mujer	158	156	141	62	24	8	4	2	2	0	556
	Total	505	1475	522	302	102	47	27	8	8	1	1993

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Hogares 2012 (utilizando datos expandidos).