

---

# LA TOMA DE DECISIONES DE LOS HOGARES EN VENEZUELA

---

*Pareena G. Lawrence\**

*Marakah Mancini\*\**

La investigación económica se suele centrar en el hogar como unidad básica cuando examina el bienestar de los miembros de la familia. Este método no considera las disparidades en la asignación de recursos y en los resultados al interior del hogar. Algunos estudios muestran que las estrategias de desarrollo a menudo fracasan debido a los supuestos implícitos acerca de las actividades y el comportamiento de los hogares (Folbre, 1986, y Gladwin y McMillan, 1989). Un aumento de los ingresos y recursos de los hombres no siempre mejora el bienestar de las mujeres y los niños (Gladwin y McMillan, 1989, y Kanbur y Haddad, 1994). Otros estudios muestran que en el hogar existe un sistema jerárquico de predominio masculino (Saunders, 1980, y Eviota, 1992). Este tipo de resultados ha despertado el interés en modelar la toma de decisiones de los hogares porque las decisiones que se toman dentro de la unidad familiar determinan la distribución de recursos y responsabilidades entre mujeres, niños y hombres.

Este escrito es una investigación empírica sobre quién toma las decisiones dentro del hogar y qué intereses predominan. Identifica las características demográficas, económicas y religiosas individuales que influyen en los resultados. Su principal contribución es el enfoque

\* Doctora en Economía, profesora asociada de la Universidad de Minnesota, Morris, Estados Unidos, [lawrenpg@morris.umn.edu].

\*\* Doctora en Economía, Service Employees International Union, Columbus, Estados Unidos, [mmancini@seiu3.org]. Las autoras agradecen al Morris Academic Partnership Project y al Undergraduate Research Opportunity Program de la Universidad de Minnesota por el apoyo a esta investigación. Documento original en inglés. Traducción de Carolina Esguerra y Alberto Supelano. Fecha de recepción: 3 de abril de 2007, fecha de modificación: 19 de junio de 2007, fecha de aceptación: 1 de febrero de 2008.

interdisciplinario y la revisión de la literatura sobre el tema desde la perspectiva de la economía, la sociología y las ciencias que estudian a los consumidores y a la familia. También examina la influencia del nivel de religiosidad de los individuos en la toma de decisiones.

Uno de los primeros estudios que analizó la toma de decisiones en el hogar fue el de Blood y Wolfe (1960), sobre el empleo que debía aceptar el esposo, la compra de un automóvil y un seguro de vida. Uno más reciente, de Mackinson y Magaray (1993), sobre hogares australianos con doble ingreso, muestra que las mujeres con empleo de tiempo completo tienen más influencia en la toma de decisiones que las mujeres con empleo de medio tiempo o sin empleo. Otros estudios, como los de Blumstein y Schwartz (1983), England y Kilbourne (1990) y Scanzoni (1979), concluyen que en promedio los esposos tienen más poder de decisión que las esposas, en particular si la esposa no está empleada fuera del hogar.

La gran mayoría de los estudios sobre toma de decisiones de los hogares se han hecho en países desarrollados. Últimamente se han emprendido estudios de carácter similar en los países en desarrollo. El trabajo de Ramu (1988), sobre hogares urbanos de la India con ingreso doble y único, encontró que la mujer tiene más poder de decisión cuando aporta al matrimonio más recursos en términos de educación, ingreso y estatus ocupacional; y que las familias educadas toman más decisiones conjuntas, particularmente en materia de empleo, educación y bienestar de los hijos.

Este estudio es una extensión de la investigación cuantitativa sobre la toma de decisiones de los hogares. Nuestro campo de estudio es Venezuela<sup>1</sup>. Hasta donde sabemos, no existen otros estudios sobre la toma de decisiones de los hogares con datos de este país.

## REVISIÓN DE LA LITERATURA

El hogar es la unidad básica de la teoría microeconómica. Aunque esta teoría supone tradicionalmente que los hogares se comportan como si maximizaran una función de utilidad única, quien justificó esta simplificación fue Samuelson (1956). Su modelo de consenso examinaba las condiciones en que los hogares se comportan como si todos sus miembros intentaran maximizar una función de bienestar

<sup>1</sup> Venezuela es un país de ingreso medio, como los demás países de Centro y Suramérica, excepto Guyana y Honduras, que son de ingreso bajo (World Bank, 1997).

social de la familia, pero no pretendía explicar la distribución de recursos o responsabilidades dentro del hogar sino mostrar que en ciertas circunstancias los economistas pueden ignorar las actividades que se realizan dentro de los hogares.

El modelo de Becker (1973 y 1974) sobre la economía del hogar se basa en el altruismo y reafirma la justificación de Samuelson. Supone que el jefe del hogar es altruista, es decir, que su utilidad aumenta cuando aumenta el bien-estar de otros miembros y que su comportamiento se modifica debido a su altruismo. El altruismo efectivo lo lleva a transferir parte de su consumo a otros miembros del hogar para maximizar su propia función de utilidad. El “teorema del chico malo” de Becker (1991) y su corolario establecen que aun los beneficiarios egoístas y envidiosos buscan maximizar el ingreso de su benefactor. Por tanto, el benefactor y el beneficiario contribuyen a maximizar la utilidad del benefactor, lo que es coherente con la idea de una función de bienestar social familiar de Samuelson. Ambos modelos concluyen que el hogar maximiza una función de utilidad única. Las condiciones en que se cumple el “teorema del chico malo” se presentan en Bergstrom (1989), Johnson (1990) y Pollak (1985).

Un caso especial del modelo de altruismo es el modelo de explotación, donde el jefe del hogar (normalmente el esposo) es el único miembro de la familia que tiene un control independiente de los recursos e impone sus preferencias (McCrate, 1987, y Roemer, 1988). Las presiones sociales sobre los esposos impiden que abusen de su autoridad dejando de aportar a las necesidades básicas de su familia. Las presiones sociales sobre los miembros de la familia los inducen a aceptar la situación. En este modelo, las presiones sociales sobre ambas partes atenúan el comportamiento extremo.

Los sociólogos, y ahora algunos economistas, cuestionan la idea de que los hogares maximizan una función de utilidad única y proponen una teoría del poder de negociación dentro del hogar. Blood y Wolfe (1960) formularon una teoría sociológica neutral con respecto al género donde el individuo que aporta más recursos al hogar tiene más poder de negociación. Encontraron evidencia empírica de que los recursos materiales tienen más peso en el poder de decisión que las creencias ideológicas o normativas. Las esposas empleadas fuera del hogar tienen más poder de negociación que las amas de casa, y este poder aumenta con el número de horas que trabajan fuera del hogar. Otros sociólogos encuentran que la clase social y el estatus laboral de la esposa son los dos principales determinantes del poder

de negociación<sup>2</sup>. En la esfera económica, Manser y Brown (1980) y McElroy y Horney (1981) desarrollaron alternativas al modelo del hogar unificado. Modelaron las decisiones del hogar como un juego cooperativo de Nash entre dos individuos, el esposo y la esposa, con una restricción presupuestal familiar. Cada individuo puede tener preferencias diferentes y un punto de amenaza distinto (la utilidad que él o ella recibiría si se divorcian). En conformidad con la teoría de los recursos de Blood y Wolfe, el modelo de negociación cooperativa implica que el punto de amenaza individual (y, por tanto, el poder de negociación) aumenta con el incremento de los recursos externos de él o de ella. Lundberg y Pollak (1993) desarrollaron un modelo de negociación cooperativa donde el punto de amenaza no es la utilidad externa al matrimonio, sino la utilidad de un equilibrio no cooperativo dentro del matrimonio. Si no se llega a un acuerdo, los roles de género socialmente aceptados determinan el equilibrio no cooperativo. Por otra parte, los modelos de negociación no cooperativa no sólo incorporan preferencias diferentes; también permiten que los individuos enfrenten restricciones presupuestales distintas<sup>3</sup>.

Otra alternativa, propuesta por Quisumbing y Maluccio (2003), es que las preferencias varían dentro del hogar y las diferencias se resuelven mediante la negociación. En un estudio de cuatro países que compara los activos de hombres y mujeres y su participación en los gastos, encontraron evidencia empírica de que las decisiones del hogar se toman con base en el poder de negociación de cada individuo y no mediante un juego de Nash cooperativo.

Aunque ningún modelo puede representar todas las decisiones que se toman dentro del hogar ni reflejar el comportamiento de cada miembro, los economistas buscan un modelo que represente de manera más precisa la toma de decisiones de los hogares (Katz, 1996). Doss (1996a) revisa los estudios empíricos y sugiere rechazar el modelo de hogar unificado como modelo exacto general. Cita estudios en los que la riqueza o ingreso no devengado afecta las decisiones de gasto, oferta laboral o fertilidad de manera diferente, dependiendo de quién controle ese recurso<sup>4</sup>. El ingreso externo no modifica la restricción presupuestal, pero altera el punto de amenaza del modelo de

<sup>2</sup> Heer (1963), Komarovskiy (1967), Safilios-Rothschild (1988), Edgell (1980) y Blumberg y Coleman (1989).

<sup>3</sup> Ver Carter y Katz (1992), Ulph (1988) y Woolley (1993).

<sup>4</sup> McElroy y Horney (1981), Schultz (1990), Lundberg, Pollak y Wales (1995), Thomas (1993), Doss (1996b) y Thomas y Chen (1994).

negociación. Así mismo, un estudio de Pross (1975) muestra que las mujeres con ingreso propio (ingreso no devengado o de un empleo temporal) y las que tienen más educación tienen mayor poder en el matrimonio. Estos resultados, y el de que el poder de negociación del esposo aumenta cuando su ingreso se incrementa, son coherentes con el modelo de negociación de Nash.

Los modelos más recientes en economía y sociología siguen afirmando la importancia del control de cada individuo sobre los recursos, y además subrayan la importancia de las normas sociales, las ideologías y las características personales<sup>5</sup>. Estas influencias menos tangibles también resultan importantes en las investigaciones sobre la división del trabajo en el hogar. Berk (1985) y Pleck (1985) encontraron que la participación de los esposos en las tareas domésticas poco se incrementa cuando sus esposas entran a la fuerza de trabajo. Los investigadores sugieren que las parejas pueden seguir la norma social “de género” cuando se reparten las tareas domésticas. (Berk, 1985, y Hochschild y Machung, 1989). Hochschild y Machung trabajan en el marco de la “economía de la gratitud”, donde el poder que la mujer logra con sus recursos depende de que el esposo perciba que son un don, una amenaza o una carga. Cuando el poder económico de la mujer aumenta, el grado en que el esposo lo perciba como un don y no como una amenaza o una carga determina cuánto poder adicional gana con sus nuevos recursos (Safilios-Rothschild, 1988; Blumberg y Coleman, 1989, y Kibria, 1995). El estudio de Frankenberg y Thomas (2003) va más allá y muestra que la toma de decisiones es mixta. Los datos indican que las esferas de influencia son diferentes para hombres y mujeres, y que la mayoría de las decisiones son individualistas. Otras son mixtas o se toman conjuntamente, incluida la de usar anticonceptivos. En algunos casos, las normas sociales pueden imponer la necesidad de “reequilibrar” el poder a favor del esposo, lo que reduce el poder de negociación de la mujer (Hochschild, 1991, y Pyke, 1994).

La religión es otro factor que suele influir en las normas sociales. Algunos autores hacen referencia al fuerte vínculo causal entre sexismo y religión, en particular con respecto a las enseñanzas y prácticas de

<sup>5</sup> Becker, Landes y Michael (1977), Blumberg (1984 y 1991), England y Frakas (1986), Blumberg y Coleman (1989), Goldscheider y Waite (1991), Hersch (1991), Folbre (1994), Presser (1994), South y Spitze (1994), Agarwal (1994 y 1997), Lindbeck (1997), Olmstead (1998) y Quisumbing y Maluccio (2003).

la Iglesia Católica<sup>6</sup>. Según Ruether (1984, 10), “la religión cumple un rol central [...] Influye en la pautas sociales sexistas y es influida por ellas”. En América Latina, los efectos de la Iglesia Católica se acentúan debido a la enorme población católica y a la gran devoción por la Virgen María, símbolo de mujer perfecta de la Iglesia (Brydon y Chant, 1989). Estos autores relacionan a la Iglesia con la cultura machista latinoamericana, que se expresa en “la dominación masculina en el hogar y en la imposición de restricciones a la libertad social, sexual y económica de la mujer” (ibíd., 17). Es de esperar entonces que el nivel de religiosidad del individuo desempeñe un papel importante en la división del poder dentro del hogar.

El poder de negociación de la mujer influye en su bien-estar personal y en el de sus hijos. Phipps y Burton (1998) encuentran que el gasto en restaurantes, guarderías y ropa femenina aumenta, mientras que el gasto en alcohol y tabaco disminuye cuando el ingreso de la mujer aumenta frente al de su marido. Las mujeres tienden a favorecer a sus hijos más que los hombres<sup>7</sup>, lo que mejora la nutrición y la salud de los hijos cuando la mujer controla más recursos<sup>8</sup>. Lundberg, Pollak y Wales (1997) encontraron que el gasto en ropa para la mujer y los hijos aumentó frente al gasto en ropa masculina después de la política del Reino Unido que transfirió recursos de los esposos a las esposas.

Otro tema clave en el mundo en desarrollo es la desnutrición infantil, cuya prevalencia se atribuye al rol y al bien-estar de quien cuida al niño: la madre (Smith et al., 2003). Su poder relativo frente al del hombre está ligado a su capacidad para proporcionar recursos, entre ellos tiempo, alimentos y servicios de salud. Maluccio, Haddad y May

<sup>6</sup> Fiorenza (1970 y 1984), Tavard (1973), Daly (1975), Ruether (1984), Weidman (1984) y Schmidt (1989).

<sup>7</sup> Miller (1981); Dwyer y Bruce (1988); Thomas (1990, 1993 y 1994); Hoddinott y Haddad (1991); Haddad y Hoddinot (1994); Handa (1994 y 1996), y Rose (1994).

<sup>8</sup> Las mejoras en el bienestar de los hijos pueden representar un segundo incremento en el bienestar de las madres. Aunque las mujeres pueden estar motivadas por instintos altruistas para transferir recursos a sus hijos, las transferencias pueden ser compatibles con su interés propio, puesto que suelen depender más de la familia para su supervivencia, especialmente en la vejez (Cox, 1984; Bernheim, Schleifer y Summers, 1985, y Agarwal, 1997). Los hijos varones a menudo reciben más educación y mejor nutrición que sus hermanas. Rosenzweig y Shultz (1982) argumentan que los padres perciben que los hijos varones son una mejor inversión. En un estudio sobre Palestina, Olmsted (1998) encontró que en familias con recursos escasos los hijos reciben más educación que las hijas. Ante resultados similares, Agarwal (1997, 26) se preguntó: “¿será el altruismo tan evidentemente selectivo por sexo?”.

(2003) asocian esta idea con la diferencia de capital social entre hombres y mujeres. Su hipótesis es que el capital social, en general menos disponible para la mujer, aumenta el bienestar total del hogar.

Este artículo contribuye al estudio de la toma de decisiones de los hogares con un análisis cuantitativo basado en una encuesta de hogares venezolanos. La siguiente sección presenta el modelo empírico que se utilizó en las estimaciones.

## EL MODELO DE DECISIONES NEGOCIADAS DE NASH

Sean  $U_m$  y  $U_f$  las funciones de utilidad de las parejas, donde  $m$  denota los hombres y  $f$  las mujeres. Se supone que  $U$  es función de un vector  $X$  de bienes y servicios que se adquieren en el mercado y un vector  $Z$  de bienes y servicios que se producen en el hogar, fuera del mercado.  $V_m$  y  $V_f$  representan la utilidad de reserva o utilidad obtenida fuera del hogar. El modelo de negociación de Nash se puede especificar así<sup>9</sup>:

$$\text{Max } N = [U_m(X, Z) - V_m(p, A_m)]^q [U_f(X, Z) - V_f(p, A_f)]^r \quad (1)$$

sujeto a:

$$\begin{aligned} pX &= w_m T_m + w_f T_f + A_m + A_f \\ Z &= Z(X, \phi) \end{aligned} \quad (2)$$

donde  $p$  es el vector de precios incluidas las tasas de salarios,  $A_i$  el ingreso no laboral de la persona  $i$ ,  $T_i$  el tiempo que  $i$  dedica al trabajo remunerado y  $\phi$  un parámetro de eficiencia de la producción del hogar como la educación de la mujer. Este problema de maximización es un modelo generalizado de Nash (1950) donde el poder de negociación está representado por los parámetros  $q$  y  $r$ , que miden el poder de negociación del esposo y la esposa fuera de sus puntos de amenaza. Por tanto, son una función de variables que determinan el poder de negociación y son exógenos a la función de utilidad: normas sociales, actitudes e ideologías.

Maximizando esta función sujeta a las restricciones respectivas se obtienen las siguientes ecuaciones para  $X$  y  $Z$ :

$$D_x = f(p, A, q, r; \phi) \quad (3)$$

$$D_z = f(p, A, q, r; \phi) \quad (4)$$

<sup>9</sup> Manser y Brown (1980), McElroy y Horney (1981) y Handa (1996).

En este trabajo no estimamos las ecuaciones reales de demanda sino quién toma las decisiones relacionadas con la compra de bienes domésticos, educación de los hijos, manejo del dinero y presupuesto del hogar, y cambio de residencia, que afectan directamente la demanda de  $X$  y  $Z$ . Se puede esperar que las variables  $p$ ,  $A$ ,  $q$ ,  $r$ ,  $\phi$  determinen directamente “quién toma la decisión en la familia”.

## ESTIMACIÓN EMPÍRICA

Los datos que recopilamos no dan información sobre el ingreso no laboral ni sobre las tasas de salarios, y no pudimos estimar el impacto del ingreso no devengado sobre la distribución del poder en la toma de decisiones de los hogares. Esta variable es importante para algunos investigadores<sup>10</sup>. Sí tenemos información sobre los años de educación, la participación en la fuerza de trabajo, la edad, el número de hijos, la clase social, sobre si es matrimonio o unión libre, rural o urbano, y sobre asistencia a la iglesia. Algunos investigadores consideran que estas variables son los principales determinantes de la distribución del poder dentro del hogar<sup>11</sup>. Las tres primeras son variables económicas y demográficas cuya *proxy* es  $p$ ;  $q$  y  $r$  son *proxies* de la clase social, el carácter rural o urbano y la asistencia a la iglesia. El número de hijos y si es matrimonio o unión libre miden el aspecto no económico de la relación, y se pueden entender como una inversión específica de la pareja: los hijos aumentan el valor de la relación y los contratos de matrimonio son más vinculantes que la unión libre, de modo que reducen la posibilidad de que la relación termine y afectan indirectamente el punto de amenaza de una ruptura (Tauchen, Witte y Long, 1991). Los matrimonios denotan un hogar más convencional. La educación y la participación en la fuerza de trabajo afectan directamente a  $\phi$ , el parámetro de eficiencia de la producción del hogar, suponiendo que las mujeres más educadas son más eficientes y que las que se especializan en la producción del hogar son amas de casa más eficientes, *ceteris paribus*.

<sup>10</sup> Lundberg, Pollak y Wales (1995), Thomas (1993) y Thomas y Chen (1994).

<sup>11</sup> Heer (1963), Komarovskiy (1967), Safilios-Rothschild (1988), Edgell (1980) y Blumberg y Coleman (1989).



## LA ENCUESTA

Utilizamos los resultados de una encuesta que realizamos en 1997 a mujeres mayores de 18 años de 127 hogares, casadas o en unión libre, que vivían en Mérida, ciudad situada al noroccidente de Venezuela, o en el área rural de San Juan de Lagunillas, a una hora de Mérida<sup>12</sup>.

El objeto de la encuesta y de la investigación es examinar quién toma las decisiones relevantes para el hogar y analizar cómo inciden las características individuales. En la encuesta se preguntó quién toma las siguientes decisiones:

1. Compra de bienes domésticos: quién decide qué bienes se compran. La pregunta cubría artículos grandes (más costosos) y pequeños (menos costosos). Pero como rara vez se compran artículos grandes, la respuesta se centró en la compra de artículos pequeños: alimentos, ropa, artículos de aseo, etc.

2. Cambio de residencia: dentro de la misma ciudad o pueblo o a otra ciudad o pueblo.

3. Finanzas del hogar: manejo del dinero y toma de decisiones sobre el presupuesto.

4. Educación de los hijos: en qué colegios matricular a los hijos, si debían continuar en el colegio y el seguimiento de su educación.

Las respuestas se agruparon en tres categorías: casi por igual, la mujer más que el hombre, el hombre más que la mujer. Inicialmente, se codificaron en cinco categorías: sólo el hombre; sólo la mujer; ambos por igual; ambos, pero el hombre más que la mujer; y ambos, pero la mujer más que el hombre. Si la primera respuesta era “ambos por igual”, se preguntaba: aunque por igual, los deseos de quién predominan en esta área o quién toma estas decisiones más a menudo. Si contestaban que los deseos del esposo o que él solía tomar esas

<sup>12</sup> La muestra se recogió utilizando diversas técnicas para representar a diferentes segmentos de la población. Gran parte de las entrevistas se llevaron a cabo con la ayuda de un lugareño quien nos presentó con los residentes. El método más común (40% aproximadamente) fue realizar las entrevistas en una residencia privada de individuos localizados en diferentes barrios de la ciudad y el área rural. La mayoría de los hogares pertenece a barrios de clase media pero también se incluyeron algunos barrios ricos y pobres. Las entrevistas comenzaron en el hogar de la persona de contacto del barrio y luego continuaron en otros hogares del área. Otras entrevistas fueron realizadas en los lugares de trabajo (oficinas), otras pocas en la escuela local, aproximadamente el 8% se realizó en la plaza de la ciudad (un área de recreación pública), otras en reuniones de la iglesia, algunas en eventos de niños donde las madres estaban presentes, y otras por vía telefónica y correo electrónico.

decisiones, se codificaba “ambos, pero el hombre más que la mujer”. Las categorías iniciales se redujeron a tres porque 127 observaciones no permitían utilizar cinco categorías. Sólo el hombre y el hombre más que la mujer se agruparon en una sola, y sólo la mujer y la mujer más que el hombre en otra.

Además, se preguntó si ellas y sus esposos hacían un fondo común con sus ingresos individuales para gastos domésticos. Esta pregunta se subdividió en dos partes: si recibían una mesada (si no trabajan fuera del hogar o recibían cualquier otro ingreso) o juntaban su ingreso con el de su pareja (si ambos recibían salarios). Además se hicieron preguntas sobre variables esenciales como educación, participación en la fuerza de trabajo y participación religiosa.

## METODOLOGÍA

Puesto que nos interesa saber quién toma las decisiones relevantes para el hogar y cómo inciden las características individuales, estimamos una regresión logit multinomial. También examinamos los coeficientes de correlación lineal simple de Pearson entre las variables dependientes e independientes para explorar sus asociaciones.

La logit multinomial examina el impacto de características individuales como la religiosidad, la participación en la fuerza de trabajo y el logro educativo de hombres y mujeres, y otras variables explicativas de la toma de decisiones de los hogares. Las técnicas logit binomial o probit se usan para analizar dos opciones discretas y como nuestra variable dependiente tiene tres opciones discretas, usamos la logit multinomial (Robins y Dickinson, 1985, y Hoffman y Duncan, 1998). Las tres opciones discretas son:  $C_f$  = la mujer toma la mayoría de las decisiones,  $C_m$  = el hombre toma la mayoría de las decisiones,  $C_e$  = ambos por igual.

Estas opciones son excluyentes y exhaustivas. La probabilidad de que el hogar esté en una de ellas es igual a 1. Queremos saber cómo influyen las características socioeconómicas y culturales de los hogares en la probabilidad de pertenecer a cada categoría. Los resultados permiten sacar implicaciones acerca de los efectos de las variaciones de las características individuales sobre la probabilidad de cada opción de toma de decisiones.

Sean  $P_{if}$  la probabilidad de que el individuo  $i$  elija  $C_f$ ,  $P_{im}$  la probabilidad de que elija  $C_m$  y  $P_{ie}$  la probabilidad de que elija  $C_e$ .  $X_i$  es el vector de características individuales de  $i$ . Usando la función logística acumulativa, el modelo logit multinomial para  $C_f$  se puede escribir así:

$$P_{if} = \frac{\exp(X_i\beta_f)}{\exp(X_i\beta_f) + \exp(X_i\beta_m) + \exp(X_i\beta_e)} \quad (5)$$

Y para  $C_e$ , así:

$$P_{ie} = \frac{\exp(X_i\beta_e)}{\exp(X_i\beta_f) + \exp(X_i\beta_m) + \exp(X_i\beta_e)} \quad (6)$$

La ecuación de  $C_m$  es similar:

$$P_{im} = \frac{\exp(X_i\beta_m)}{\exp(X_i\beta_f) + \exp(X_i\beta_m) + \exp(X_i\beta_e)} \quad (7)$$

Los  $\beta$  de estas ecuaciones son un vector de parámetros desconocidos asociados a las tres opciones discretas. Para identificar el modelo anterior debemos normalizar el vector de parámetros  $\beta$ . El proceso logit multinomial selecciona una de las opciones discretas como opción de base y fija en 0 todos sus parámetros ( $\beta$ ). En nuestro caso, la opción de base es  $C_e$ . Dividiendo la ecuación (5) por la ecuación (6) y aplicando logaritmos naturales en ambos lados, la ecuación (5) se puede reescribir así:

$$\ln(P_{if}/P_{ie}) = X_i\beta_f \quad (8)$$

Dividiendo la ecuación (7) por la ecuación (6) y aplicando logaritmos naturales en ambos lados, la ecuación (7) se puede reescribir así:

$$\ln(P_{im}/P_{ie}) = X_i\beta_m \quad (9)$$

La variable dependiente se transforma entonces en el logaritmo de la probabilidad de la opción que se compara con la opción de base y es una función lineal de  $X_i$ , el vector de características individuales. En la ecuación (8),  $\beta_f$  representa el impacto de las características individuales sobre el logaritmo de la probabilidad de que se elija  $f$ ,  $P_{if}$ , frente a la probabilidad de que se elija la opción de base  $e$ ,  $P_{ie}$ . El coeficiente  $\beta_m$  de la ecuación (9) tiene una implicación similar. El modelo logit multinomial estima una ecuación menos que el número total de opciones disponibles. En nuestro estudio esto significa estimar dos ecuaciones para cada tema de toma de decisiones, para un total de ocho ecuaciones.

## RESULTADOS

El cuadro 1 compara los principales atributos de la muestra con las estadísticas nacionales. La muestra es representativa del país en atributos distintos del nivel educativo de los hogares y la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Está sesgada hacia los hogares con mayor nivel educativo y las mujeres que participan en la fuerza de trabajo, pues uno de nuestros objetivos es evaluar los efectos de estas características en la toma de decisiones de los hogares. La mayoría de los hogares de la muestra tenía educación formal y el porcentaje con alguna educación superior (44,5%) era mayor que el nacional (35,9%). Esto también ocurrió con la tasa de participación femenina en la fuerza de trabajo. El 61,4% de las mujeres de la muestra era parte de la fuerza de trabajo y estaba empleado, frente al 46,2% nacional. El número promedio de hijos por familia de la muestra fue 2,2, menor que la tasa de fertilidad nacional, 3,1. Pero la tasa de fertilidad es diferente del indicador de la muestra, lo que puede reducir la discrepancia entre las cifras<sup>13</sup>. Otras características de la muestra, como los porcentajes de población urbana (81,9%), de católicos practicantes (92,1%) y con alguna educación formal (53,5%), eran muy cercanas a la estadística nacional.

Cuadro 1  
Estadísticas nacionales y de la muestra

	Nacional (1997)	Muestra
Porcentaje urbano*	85,4	81,9
Porcentaje sin educación formal*	6,4	2,0
Porcentaje con alguna educación formal*	57,5	53,5
Porcentaje con alguna educación superior*	35,9	44,5
Tasa de participación en la fuerza de trabajo femenina*	46,2	61,4
Tasa de participación en la fuerza de trabajo masculina*	82,7	92,1
Tasa de fertilidad**	3,1	2,2
Porcentaje de católicos romanos***	96,0	92,1

Fuente: \* Encuesta de Hogares por Muestreo de la Oficina Central de Estadística e Informática de Venezuela, 1998, [[www.platino.gov.ve/ocei/hogares.www/index2.htm](http://www.platino.gov.ve/ocei/hogares.www/index2.htm)]; \*\* World Bank (1997); \*\*\* CIA (1997).

<sup>13</sup> La tasa de fertilidad de la muestra es menor que el promedio nacional, pues una parte significativa de la muestra estaba aún en edad reproductiva. La tasa de fertilidad nacional que se reporta representa el número de hijos que podría tener una mujer si viviera hasta el final del período reproductivo y tuviera hijos en cada edad de acuerdo con las tasas de fertilidad por edad prevalecientes (World Bank, 1997).

El cuadro 2 presenta otros datos estadísticos de la muestra. La mayoría de las mujeres entrevistadas tienen de 31 a 60 años de edad (76,4%); están casadas legalmente (83,5%); van a la iglesia, aunque sólo un pequeño porcentaje (8,7%) va más de cuatro veces al mes; y se consideran de clase media.

En lo que concierne a las preguntas sobre toma de decisiones, la respuesta más común en todos los temas fue que los esposos o compañeros participan y que los intereses de ambos cuentan por igual en la decisión. En particular, en la educación de los hijos (el 70,9% de la muestra), seguida del cambio de residencia (61,4%), las finanzas del hogar (49,6%) y la compra de bienes domésticos (44,1%). Hay que tener en cuenta que el 61,4% de las mujeres de la muestra participaban en la fuerza de trabajo (frente al 46,2% nacional) y estaban trabajando en el momento de la encuesta.

Luego analizamos cómo se distribuían las otras dos respuestas, mujer más que hombre y hombre más que mujer, en cada tema: las mujeres tendían a tomar más decisiones sobre la educación de los hijos (22,0%) y la compra de bienes domésticos (39,4%) que los hombres (2,4% y 16,5%, respectivamente). Los hombres tendían a tomar más decisiones sobre cambio de residencia (24,4%) y finanzas del hogar (29,9%) que las mujeres (14,2% y 20,5%, respectivamente)<sup>14</sup>.

Los resultados indican que se piensa que las mujeres son “peritas” en el cuidado de los hijos y la compra de bienes domésticos de uso cotidiano, y parecen tomar más decisiones que los hombres<sup>15</sup>, mientras que las decisiones sobre localización de la residencia y finanzas del hogar corresponden a áreas de “peritazgo masculino” tradicional, donde los hombres suelen decidir.

En cuanto a la pregunta sobre reunión de ingresos, la mayoría de las familias que recibían doble ingreso (81,7%) reunía ingresos para todos los gastos domésticos, lo que contrasta con el resultado de estudios anteriores realizados en países desarrollados y en desarrollo<sup>16</sup>, que encontraron que el comportamiento dominante era no

<sup>14</sup> En la entrevista algunas mujeres respondieron que manejan las finanzas del hogar porque son más capaces que su marido, y viceversa, lo que sugiere que este tema tiene que ver más con la capacidad percibida que con el poder.

<sup>15</sup> Como ya se mencionó, esta pregunta pretendía cubrir rubros grandes y pequeños, pero como los rubros grandes no se compran a menudo la respuesta se refiere ante todo a la compra de rubros pequeños.

<sup>16</sup> Pahl (1983), Fapohunda (1988), Guyer (1988), Munachonga (1988) y Mackinnon y Magarey (1993).

juntar los ingresos. En nuestro caso, el 88,2% de las mujeres que no eran parte de la fuerza de trabajo recibía una mesada de su esposo o compañero.

**Cuadro 2**  
Resumen de las estadísticas de la muestra

Edad	
18-30	19,7
31-60	76,4
61 y más	3,9
Casadas legalmente	
	83,5
Porcentaje de asistencia a la iglesia por mes	
0-1,5	40,9
2-4	48,0
5-25	8,7
Información no disponible	2,4
Clase social	
Baja	5,5
Media baja	24,4
Media	55,9
Media alta	14,2
Compra de bienes domésticos	
Mujer más que hombre	39,4
Igual	44,1
Hombre más que mujer	16,5
Educación de los hijos	
Mujer más que hombre	22,0
Igual	70,9
Hombre más que mujer	2,4
No aplica (sin hijos)	4,7
Cambio de residencia	
Mujer más que hombre	14,2
Igual	61,4
Hombre más que mujer	24,4
Finanzas del hogar	
Mujer más que hombre	20,5
Igual	49,6
Hombre más que mujer	29,9
Recibe ayuda monetaria	
Sí	29,9
No	3,2
No aplica (la mujer trabaja)	66,1
Información no disponible	0,8
Comparten ingresos	
Sí	52,8
No	11,8
No aplica (una sola fuente de ingresos)	34,6
Información no disponible	0,8

Luego examinamos la relación bivariada entre las características individuales y el resultado de la toma de decisiones. El cuadro 3 muestra los coeficientes de correlación de Pearson. Para interpretar los resultados, las tres categorías de respuesta se codificaron así: 0

cuando el hombre toma la mayoría de las decisiones, 1 cuando ambos participan por igual y 2 cuando la mujer toma la mayoría de las decisiones. Es interesante la correlación negativa entre el número de veces que la mujer va a la iglesia y su participación en las decisiones de cambio de residencia y finanzas del hogar, ambas estadísticamente significativas al 10%. Esto sugiere que hay evidencia cuantificable de la relación entre religiosidad y dominación masculina en el hogar. Otro resultado significativo es la correlación positiva entre mujeres que trabajan y su participación en las decisiones de cambio de residencia y finanzas del hogar, ambas estadísticamente significativas al 5%, lo que implica que su participación en la fuerza de trabajo aumenta su poder de decisión, como indican otros estudios. La educación de hombres y mujeres tiene una correlación negativa con la mesada y positiva con el fondo común de ingresos, ambas significativas al 5%. Esto sugiere que las familias más educadas tienden a juntar sus ingresos más que las menos educadas. También es interesante la correlación negativa significativa entre hombres y mujeres con más educación y las decisiones sobre educación de los hijos; con más educación los hombres y las mujeres optan por tomar decisiones conjuntamente<sup>17</sup>.

Cuadro 3  
Coeficientes de correlación de Pearson

	Compras	Educación de los hijos	Cambio de residencia	Finanzas del hogar	Ayuda monetaria	Ingresos compartidos
Urbano	0,180*	-0,102	-0,045	0,111	-0,048	0,092
Edad	0,069	0,005	0,045	0,080	0,017	-0,048
Número de hijos	0,044	-0,003	0,064	0,208*	-0,048	0,035
Educación femenina	-0,065	-0,275*	0,029	0,095	-0,381**	0,305**
Educación masculina	0,019	-0,190*	0,135	0,099	-0,363**	0,277**
Participación de la fuerza de trabajo femenina	-0,064	-0,018	0,237*	0,284*		
Participación de la fuerza de trabajo masculina	0,138	0,079	0,086	0,038		
Asistencia a la iglesia	-0,056	0,067	-0,166*	-0,155*	0,212*	-0,122

\* Significativa al 10%; \*\* significativa al 5%.

<sup>17</sup> Así lo dedujimos porque sólo el 2,4% de las entrevistadas respondieron que el hombre toma más decisiones que la mujer con respecto a la educación de los hijos, de modo que la correlación negativa indica un paso del predominio femenino a la toma de decisiones conjuntas.

El cuadro 4 resume el análisis logit multinomial de quién toma las decisiones relevantes para el hogar<sup>18</sup>. Como el modelo logit no es lineal, la interpretación del parámetro estimado no es directa. Pero se pueden inferir algunas implicaciones de los signos de los coeficientes y de sus magnitudes con respecto a la base. La columna de cada tema muestra el efecto de las características individuales, representadas por un vector  $X_i$ , sobre la probabilidad de que el hombre o la mujer tome más decisiones con respecto a que las tomen por igual.

Los resultados de la regresión de compra de bienes domésticos, que aparecen en las dos primeras columnas, muestran que la probabilidad de que el hombre tome más decisiones que las que se toman en conjunto disminuye si la pareja reside en un área urbana y aumenta con el logro educativo total de la pareja (columna 1). Esto implica que la urbanización influye para que los hombres tomen estas decisiones junto con su pareja, mientras que una mayor educación del hogar con respecto a la constante de educación femenina-masculina incrementa la probabilidad de que el hombre tome la mayoría de las decisiones de compra. La probabilidad de que la mujer tome más decisiones que las que se toman en conjunto disminuye si está casada o pertenece a una clase social más alta. Pero esta probabilidad aumenta con su edad, si la pareja vive en un área urbana y con la participación en la fuerza de trabajo masculina (columna 2). Esto sugiere que en los hogares que viven en áreas urbanas, donde la pareja ha estado casada durante un mayor período de tiempo y el esposo trabaja, las mujeres dominan en las decisiones de compra de bienes domésticos. El resultado de que las mujeres toman más decisiones cuando el esposo trabaja puede ser producto de la asignación del tiempo. Por otra parte, las mujeres que pertenecen a la clase social superior y las mujeres casadas (en comparación con las que viven en unión libre) tienen menos poder de decisión en este tema. Las demás variables que representan las características individuales en ambas regresiones no produjeron resultados significativos.

<sup>18</sup> El anexo muestra los resultados de una especificación alternativa de la regresión logit multinomial en la que los niveles de educación masculina y femenina son variables explicativas individuales. Se usó una variable adicional, el término de interacción representado por los años de educación ( $f.edu*m.edu$ ), para estudiar el efecto conjunto de la educación superior de la pareja. También se incluyó para eliminar los problemas de multicolinealidad, porque el número de años de educación masculina y femenina de la pareja estaba altamente correlacionado.



#### Cuadro 4

##### Regresión logit multinomial

Variable	Compras		Cambio de residencia		Finanzas del hogar		Educación de los hijos	
	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer
Constante	-2,031	-2,381*	-2,114	-20,791	1,721	-0,880	-9,170**	1,830*
Años	0,026	0,040*	0,020	0,121**	-0,023	-0,040	0,062	0,007
Casada	0,449	-0,882*	-0,322	-1,986**	0,456	-0,266	-2,986*	-0,808*
Número de hijos	-0,220	-0,063	-0,231	-0,404**	-0,301*	0,353*	0,622	-0,033
Asistencia a la iglesia	0,087	0,027	0,083	-0,174*	0,038	-0,148	-0,227	-0,017
Urbana	-1,100*	1,120*	1,160*	-1,387*	-0,412	1,026	-1,493	-0,361
Educación femenina y masculina	0,619*	0,257	0,615*	-1,654**	0,270*	-0,021	-0,349	-0,865*
Educación femenina relativa	0,051	-0,005	0,048	0,070*	-0,006	0,004	0,146*	-0,057*
Participación fuerza de trabajo femenina	0,008	-0,291	-2,190**	-0,709	-1,684**	-0,384		
Participación fuerza de trabajo masculina	-0,654	1,560**	-0,349	19,798	-0,705	-0,355		
Distribución laboral							2,851*	0,426
Clase social	-0,363	-0,458*	-0,202	-0,289	0,302*	0,390	0,034	-0,025

\* Significativa al 10% (prueba de 1 cola); \*\* significativa al 5% (prueba de 1 cola).

Las estimaciones que se presentan en las columnas 3 y 4 corresponden al cambio de residencia. Los resultados indican que la probabilidad de que el hombre tome más decisiones que las que toma la pareja en conjunto se incrementa cuando viven en un área rural y con el logro educativo total de la pareja comparado con la constante de educación femenina-masculina (columna 3). Y disminuye si la esposa trabaja (columna 3). Por otra parte, la probabilidad de que la mujer tome más decisiones con respecto a la base se incrementa con su edad, pero disminuye si está casada, tiene más hijos, va frecuentemente a la iglesia, vive en el área urbana y el logro educativo total de la pareja es mayor que la constante de educación femenina-masculina (columna 4). Esto sugiere que en los hogares que viven en el área urbana con mayor educación total que la constante de educación femenina-masculina predominan las decisiones masculinas sobre cambio de residencia, mientras que si las mujeres trabajan reducen el dominio masculino en estas decisiones. Las mujeres que son mayores, tienen menos hijos, van poco a la iglesia y viven en unión libre tienen más injerencia en las decisiones sobre el cambio de residencia.

Los resultados acerca de las decisiones sobre finanzas del hogar, que se reportan en las columnas 5 y 6, indican que la probabilidad de que el hombre tome más decisiones que las que se toman en conjunto disminuye con el incremento del número de hijos y si la esposa trabaja, pero aumenta con una mayor clase social y un logro educativo total de la pareja mayor que la constante de educación femenina-masculina

(columna 5). Por otra parte, la probabilidad de que la mujer tome más decisiones financieras con respecto a la base aumenta con el número de hijos (columna 6). Esto sugiere que un mayor número de hijos y la participación en la fuerza de trabajo femenina reducen la probabilidad de que los hombres dominen las decisiones financieras del hogar, mientras que una clase social más alta y una mayor educación incrementa esta probabilidad. Sin embargo, las mujeres parecen tener más poder de decisión en esta área cuando tienen más hijos.

Las dos últimas columnas se refieren a la educación de los hijos. Los resultados indican que la probabilidad de que el hombre tome la mayoría de estas decisiones, en comparación con la decisión conjunta de la pareja, se reduce con el matrimonio y aumenta con la educación femenina-masculina relativa y la distribución laboral (columna 7)<sup>19</sup>. Esto sugiere que los hombres casados tienden a tomar las decisiones sobre la educación de sus hijos en conjunto con su esposa, mientras que la mayor educación femenina y la participación en la fuerza de trabajo masculina relativa a la participación en la fuerza de trabajo femenina incrementan la probabilidad de que los hombres dominen en este tipo de decisiones. La última regresión, que representa la probabilidad de que las mujeres dominen las decisiones sobre la educación de los hijos, muestra que la probabilidad de que las mujeres tomen la mayoría de estas decisiones, en comparación con la decisión conjunta de la pareja, disminuye con el matrimonio, la educación total del hogar y la educación femenina-masculina relativa (columna 8). Esto sugiere que las mujeres casadas tienden a tomar decisiones sobre la educación de los hijos junto con el esposo; y que los hogares más educados y con mayor educación de la mujer tienden a tomar conjuntamente estas decisiones.

## CONCLUSIONES

La toma de decisiones de los hogares ha recibido creciente atención de los investigadores y diseñadores de políticas. Una de las razones de este interés es evitar el fracaso de las estrategias de desarrollo que no tienen en cuenta las actividades y el comportamiento del hogar.

<sup>19</sup> La discriminación laboral es 1 cuando el hombre trabaja y la mujer no, y viceversa; es 0 cuando ambos trabajan, o sin ninguno trabaja. Tuvimos que crear esta variable para la categoría de la educación de los hijos, ya que todos los hombres con hijos toman la mayoría de las decisiones sobre su educación cuando trabajan, lo que genera el problema de perfecta colinealidad.

Si estos no reúnen sus ingresos ni toman decisiones conjuntamente, el incremento de sus recursos a través de uno de sus miembros no se traduce en un mayor bienestar de toda la familia. Se espera que los diseñadores de políticas formulen políticas que aumenten el bienestar de todos los miembros, en particular de la mujer y de los hijos, si entienden cómo toman decisiones los hogares.

Nuestros resultados se basan en una encuesta realizada en Venezuela, en la que se hacían preguntas sobre la toma de decisiones en cuatro temas: compra de bienes domésticos, cambio de residencia, finanzas del hogar y educación de los hijos. También se obtuvo información sobre las características individuales de los hogares. El estudio se sesgó ligeramente hacia las familias con mayor nivel que el nivel nacional y las mujeres con mayor tasa de participación en la fuerza de trabajo que el promedio nacional. La mayoría de los hogares toma decisiones conjuntamente (56,5%), con igual injerencia de hombres y mujeres. Excluyendo las decisiones conjuntas, las mujeres toman más decisiones acerca de la compra de bienes domésticos y la educación de los hijos que los hombres, y tienden a dominar en estos roles tradicionalmente femeninos. Los hombres dominan en las decisiones sobre finanzas del hogar y cambio de residencia, que se suelen considerar como un dominio masculino. Además, encontramos que las parejas que trabajan reúnen sus ingresos para los gastos domésticos (81%). Del subconjunto de mujeres que no trabajan fuera del hogar o no tienen otra fuente de ingresos, el 88,2% recibe una mesada de su pareja. El primer resultado contrasta con los estudios que encuentran que las familias no juntan sus ingresos.

Los resultados del modelo logit multinomial coinciden con los de otros estudios sobre la toma de decisiones de los hogares. En nuestro trabajo, la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo reduce significativamente la probabilidad de que los hombres dominen las decisiones de cambio de residencia y finanzas del hogar. Pero, a diferencia de otros estudios, encontramos que la educación de la mujer frente a la del hombre no hace más igualitaria la toma de decisiones ni incrementa el predominio femenino. La educación femenina-masculina relativa sólo fue significativa en una regresión, concerniente a la educación de los hijos, e incrementaba la probabilidad de que predominen las decisiones de los hombres. Esto sugiere que la educación de las mujeres no basta para aumentar su poder en la toma de decisiones del hogar. La mayor educación sólo se traduce en mayor poder de decisión cuando se refleja en una mayor tasa de participación en la fuerza de trabajo. Los años totales de educación

de la pareja con respecto a la constante de educación femenina-masculina relativa fueron significativos en cinco de las ocho regresiones, y en todos los temas de toma de decisiones. En la mayoría de los casos incrementaban la probabilidad de que el hombre predomine en las decisiones, y en las regresiones que representaban las decisiones de las mujeres aumentaban la probabilidad de que las parejas tomen conjuntamente las decisiones.

Nuestros resultados también muestran que una clase social más alta tiene efectos diferentes sobre los hombres y las mujeres. Aumenta el dominio masculino y reduce el dominio femenino en las decisiones sobre finanzas del hogar y compra de bienes, respectivamente. Esto muestra que si se involucran más recursos (una clase social más alta), los hombres dominan en la toma de decisiones. Además, la urbanización, a la que a menudo se asocia con valores más progresivos, no tiene un efecto claro sobre el poder de decisión. Aunque aumenta el poder de las mujeres en las decisiones de compra de bienes, lo reduce en las de cambio de residencia. Por otra parte, reduce la probabilidad de que los hombres dominen en la toma de decisiones sobre compra de bienes pero incrementa la probabilidad de que dominen en la de cambio de residencia.

Es intrigante que las mujeres que viven en unión libre tengan más poder de decisión que las mujeres casadas en la compra de bienes, el cambio de residencia y la educación de los hijos. Lo que sugiere una estructura de poder en la que las mujeres que viven en unión libre tienen más injerencia en las decisiones del hogar que las mujeres casadas. Este tipo de estructura es coherente con la hipótesis de que la estructura de poder tradicional está dominada por los hombres, y que las parejas que eligen no casarse rechazan deliberadamente las pautas tradicionales en sus relaciones. Otras dos características individuales que resultaron significativas fueron la edad de las mujeres y el número de hijos. La edad aumenta la probabilidad de que las mujeres dominen la toma de decisiones sobre compra de bienes y cambio de residencia. El número de hijos tiene un efecto mixto, sin un patrón claro. Disminuye la probabilidad de que las mujeres tomen más decisiones sobre cambio de residencia, pero aumenta la probabilidad de que dominen en la toma de decisiones sobre finanzas del hogar.

Mucho se ha escrito acerca de la religión y su efecto sobre el rol de las mujeres en la familia y en la sociedad. En este trabajo, la variable de religiosidad sólo fue significativa en una regresión; reducía la probabilidad de que las mujeres tomen más decisiones sobre el cambio de residencia. Pero la correlación de Pearson muestra que tiene una

correlación significativa con una menor participación en las decisiones de cambio de residencia y finanzas del hogar, lo que muestra que la religión sí influye en el poder de decisión de las mujeres dentro del hogar, aunque la muestra no apoya esta hipótesis tan sólidamente como sugiere la literatura. Es posible que el efecto de la religión se haya internalizado en los resultados de toma de decisiones, pues el 92% de la muestra se declaró católico practicante y el país es católico romano en un 96%. De ser así, el catolicismo influye en toda la sociedad, mientras que el catolicismo de cada persona no afecta su vida tan directamente como sucedería en otro contexto.

Antes de sugerir alguna implicación de política cabe advertir que la muestra sólo incluyó 127 hogares y que las recomendaciones de política precisas requieren muestras más grandes. No obstante, los resultados sugieren que las dos características fundamentales que afectan la toma de decisiones, la educación total del hogar y la participación de la mujer en la fuerza de trabajo, pueden ser afectadas directamente por la política. Los resultados auguran un buen futuro para las decisiones de los hogares en Venezuela, pues la tasa de participación femenina está creciendo y hoy es del 58%, apenas un 2,5% inferior a la tasa de la muestra de 1997. Otras características significativas, como la clase social, la urbanización y el matrimonio, se están modificando con el desarrollo socioeconómico y el cambio social. Estos cambios predicen un proceso de toma de decisiones más igualitario dentro del hogar. Además, puesto que la mayoría de los hogares con doble salario reúne sus ingresos, el aumento de los ingresos del hogar para compra de bienes incrementa el bienestar de la familia. Por último, aunque algunos resultados se podrían generalizar a otros países, muchos son específicos del país o de la región, y se debe tener cuidado al extenderlos con propósitos de política a otros países o regiones.

## ANEXO

Variable	Compras		Cambio de residencia		Finanzas del hogar		Educación de los hijos	
	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer	Más hombre	Más mujer
Constante	-0,937	-2,852*	0,270	-21,993	4,575	-0,447	-13,150**	-0,241
Años	0,025	0,047*	0,007	0,098**	-0,046*	-0,043	0,072	0,009
Casada	0,147	-0,927*	-0,680	-2,128**	0,265	-0,243	-3,105*	-0,666
Número de hijos	-0,174	-0,085	-0,090	-0,333*	-0,160	0,369**	0,867*	-0,052
Asistencia a la iglesia	0,071	0,022	0,057	-0,144	0,022	-0,146*	-0,262	0,01
Urbana	-1,066	1,020*	0,956	-0,882	-0,342	1,185*	-0,387	-0,153
Educación femenina	0,203	0,134	0,030	-0,012	-0,257**	-0,039	0,368	-0,056
Educación masculina	-0,203*	0,014	-0,277**	0,152	-0,271**	-0,083	-0,000692	0,182
f.edu.*m.edu.	0,003	-0,007	0,014	0,001	0,021	0,006	0,00124	-0,011

Participación fuerza de trabajo femenina	-0,022	-0,335	-2,198**	-0,753	-1,654**	-0,401		
Participación fuerza de trabajo masculina	-0,462	1,462	0,221	19,530	-0,057	-0,241		
Distribución laboral							3,606*	0,667
Clase social	-0,208	-0,458*	0,011	-0,262	0,518*	0,435	-0,148	-0,605

\* Significativa al 10% (prueba de 1 cola); \*\* significativa al 5% (prueba de 1 cola).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Agarwal, B. *A Field of One's Own: Gender and Land Rights in South Asia*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.
2. Agarwal, B. "Bargaining and Gender Relations: Within and Beyond the Households", *Feminist Economics* 3, 1, 1997, pp. 1-51.
3. Antwi-Nsiah Ch. "Household Decision-Making in Ghana", presented at the Sixth International Association for Women in Development Forum, Washington, 1993.
4. Basu, K. "Gender and Say: A Model of Household Behavior with Endogenously Determined Balance of Power", *Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper* 2054, 2004.
5. Becker, G. S. "A Theory of Marriage: Part I", *Journal of Political Economy* 81, 1973, pp. 813-846.
6. Becker, G. S. "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy* 82, 6, 1974, pp. 1063-1093.
7. Becker, G. S. *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1991.
8. Becker, G. S.; E. M. Landes y R. T. Michael. "An Economic Analysis of Marital Instability", *Journal of Political Economy* 85, 6, 1977, pp. 1147-1187.
9. Bergstrom, T. "A Fresh Look at the Rotten Kid Theorem and other Household Mysteries", *Journal of Political Economy* 97, 5, 1989, pp. 1138-1159.
10. Berk, S. *The Gender Factory: The Apportionment of Work in American Households*, New York, Plenum, 1985.
11. Bernheim, B. D.; A. Schleifer y L. Summers. "The Strategic Bequest Motive", *Journal of Political Economy* 93, 6, 1985, pp. 1045-1076.
12. Blood, R. y D. Wolfe. *Husband and Wives: The Dynamics of Family Living*, New York, Free Press, 1960.
13. Blumberg, R. L. "A General Theory of Gender Stratification", R. Collins, ed., *Sociological Theory*, San Francisco, Jossey-Bass, 1984.
14. Blumberg, R. L. "Income under Female versus Male Control: Hypothesis from a Theory of Gender Stratification and Data from the Third World", *Gender, Family and Economy: The Triple Overlap*, Newbury Park, Sage, 1991.
15. Blumberg, R. L. y M. T. Coleman. "A Theoretical Look at the Gender Balance of Power in the American Couple", *Journal of Family Issues* 10, 2, 1989, pp. 225-250.
16. Blumstein, P. y P. Schwartz. *American Couples*, New York, William Morrow, 1983.

17. Brydon, L. y S. Chant. *Women in the Third World*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1989.
18. Carter, M. R. y E. G. Katz. "Separate Spheres and the Conjugal Contract: Understanding the Impact of Gender-biased Development", paper presented at the Conference on Intrahousehold Resource Allocation: Policy Issues and Research Methods, Washington, 1992.
19. Cox, D. "Motives for Private Income Transfers", *Journal of Political Economy* 95, 3, 1984, pp. 508-546.
20. Daly, M. *The Church and the Second Sex*, New York, Harper and Row, 1975.
21. Doss, Ch. "Testing among Models of Intrahousehold Resource Allocation", *World Development* 24, 10, 1996a, pp. 1597-1609.
22. Doss, Ch. "Testing the Unified Model for Ghana: Evidence and Implications", Department of Applied Economics, University of Minnesota, 1996b.
23. Dwyer, D. y J. Bruce. *A House Divided. Women and Income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, 1988.
24. Edgell, S. R. *Middle-class Couples: A Study of Segregation, Domination and Inequality in Marriage*, London, Allen and Unwin, 1980.
25. Emisch, J. F. *An Economic Analysis of the Family*, Essex, Princeton University Press, 2003.
26. England, P. y G. Frakas. *Households, Employment and Gender: A Social, Economic and Demographic View*, Hawthorne, Aldine, 1986.
27. England, P. y B. Kilbourne. "Markets, Marriages and other Mates", R. Friedland y A. F. Robertson, eds., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, New York, Aldine de Gruyter, 1990.
28. Eviota, E. U. *The Political Economy of Gender*, London, Zed Books, 1992.
29. Fapohunda, E. "The Nonpooling Household: A Challenge to Theory", D. Dwyer y J. Bruce, eds., *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp.143-154.
30. Fiorenza, E. S. 1970. "Women's Liberation in Historical and Theological Perspective", S. B. Doely, ed., *Women's Liberation and the Church*, New York, Association Press, pp. 26-36.
31. Fiorenza, E. S. "Emerging Issues in Feminist Biblical Interpretation", J. L. Weidman, ed., *Christian Feminism*, San Francisco, Harper and Row, 1984, pp. 33-54.
32. Folbre, N. "Cleaning House-New Perspective on Households and Economic Development", *Journal of Development Economics* 22, 1986, pp. 5-40.
33. Folbre, N. *Who Pays for the Kids? Gender and Structures of Constraint*, New York, Routledge, 1994.
34. Frankenberg, E. y D. Tomas. "Measuring Power", A. R. Quisumbing y J. A. Malucio, eds., *Household Decisions, Gender, and Development*, cap. 4, Washington, International Food Policy Research Institute, 2003.

35. Gladwin, C. y D. McMillan. "Is a Turnaround in Africa Possible Without Helping African Women to Farm?", *Economic Development and Cultural Change* 37, 1989, pp. 345-370.
36. Goldscheider, F. y L. Waite. *New Families, No Families?*, Berkeley, University of California Press, 1991.
37. Guyer, J. "Dynamic Approaches to Domestic Budgeting: Cases and Methods from Africa", D. Dwyer y J. Bruce, eds., *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp. 155-172.
38. Haddad, L. y J. Hoddinott. "Women's Income and Boy-girl Anthropometric Status in the Cote d'Ivoire", *World Development* 22, 4, 1994, pp. 543-553.
39. Handa, S. "Gender, Headship and Intra-household Resource Allocation", *World Development* 22, 10, 1994, pp. 1535-1547.
40. Handa, S. "Maternal Education and Child Attainment in Jamaica: Testing the Bargaining Power Hypothesis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 58, 1, 1996, pp. 119-137.
41. Heer, D. M. "The Measurement and Bases of Family Power: An Overview", *Marriage and Family Living* 25, 1963, pp. 133-139.
42. Hersch, J. "Male-female Differences in Hourly Wages: The Role of Human Capital, Working Conditions and Housework", *Industrial and Labor Relations Review* 44, 4, 1991, pp. 746-756.
43. Hochschild, A. *The Second Shift*, New York, Avon Books, 1991.
44. Hochschild, A. y A. Machung. *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*, New York, Viking, 1989.
45. Hoddinott, J. y L. Haddad. "Household Expenditures, Child Anthropometric Status and the Intra-household Division of Income: Evidence from the Cote d'Ivoire", *Research Program in Development Studies Discussion Paper* 155, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University, 1991.
46. Hoffman, S. D. y G. J. Duncan. "Multinomial and Conditional Logit Discrete-choice Models in Demography", *Demography* 25, 3, 1988, pp. 415-427.
47. Horney, M. J. y M. B. McElroy. "The Household Allocation Problem: Empirical Results from a Bargaining Model", *Research in Population Economics* 6, 1988, pp. 15-38.
48. Johnson, D. S. "Team Behavior in the Family: An Analysis of the Rotten Kid Theorem", Bureau of Labor Statistics, 1990.
49. Kanbur, R. y L. Haddad. "Are Better off Households More Equal or Less Equal", *Oxford Economic Papers* 46, 1994, pp. 445-458.
50. Katz, E. "Intra-household Economics: Neo-classical Synthesis of Feminist-institutional Challenge?", Department of Economics, Barnard College, 1996.
51. Kibria, N. "Culture, Social Class, and Income Control in the Lives of Women Garment Workers in Bangladesh", *Gender and Society* 9, 3, 1995, pp. 289-309.
52. Komarovsky, M. *Blue-collar Marriage*, New York, Vintage, 1967.
53. Lindbeck, A. "Incentives and Social Norms in Household Behavior", *American Economic Review* 87, 2, 1997, pp. 370-377.



54. Lundberg, S. J.; R. A. Pollak y T. J. Wales. "Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit", University of Washington, 1995.
55. Lundberg, S. J.; R. A. Pollak y T. J. Wales. "Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit", *Journal of Human Resources* 32, 3, 1997, pp. 463-480.
56. Lundberg, S. J. y R. A. Pollak. "Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market", *Journal of Political Economy* 101, 6, 1993, pp. 989-1010.
57. Mackinnon, A. y S. Magaray. "For Love or Money: Who Holds the Household Purse Strings?", presented at the Sixth International Association for Women in Development Forum, Washington, 1993.
58. Maluccio, J. A.; L. Haddad y J. May. "Social Capital and Gender in South Africa, 1993-1998", A. R. Quisumbing y J. A. Malucio, eds., *Household Decisions, Gender, and Development*, cap. 21, Washington, International Food Policy Research Institute, 2003.
59. Manser, M. y M. J. Brown. "Marriage and Household Decision-making. A Bargaining Analysis", *International Economic Review* 21, 1, 1980, pp. 31-44.
60. McCrate, E. "Trade, Merger and Employment: Economic Theory on Marriage", *Review of Radical Political Economics* 19, 1, 1987, pp. 73-89.
61. McElroy, M. y M. J. Horney. "Nash-bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand", *International Economic Review* 22, 2, 1981, pp. 333-349.
62. Miller, B. D. *The Endangered Sex: Neglect of Female Children in Rural North India*, Ithaca, Cornell University Press, 1981.
63. Munachonga, M. "Income Allocation and Marriage Options in Urban Zambia", D. Dwyer y J. Bruce, eds., *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp. 173-194.
64. Nash, J. "The Bargaining Problem", *Econometrica* 18, 1, 1950, pp. 155-162.
65. Olmsted, J. "What Would Your Father Think? Social Norms, Gender and Education in Palestine", USDA-ERS, Washington, 1998.
66. Pahl, J. "The Allocation of Money and the Structuring of Inequality within Marriage", *Sociological Review* 31, 2, 1983, pp. 237-262.
67. Phipps, S. A. y P. S. Burton. "What's mine is yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure", *Economica* 65, 260, 1998, pp. 599-613.
68. Pleck, J. *Working Wives/Working Husbands*, Beverly Hills, Sage, 1985.
69. Pollak, R. "A Transaction Cost Approach to Families and Households", *Journal of Economic Literature* 23, 1985, pp. 581-608.
70. Presser, H. B. "Employment Schedules among Dual-earner Spouses and Division of Household Labor by Gender", *American Sociological Review* 59, 3, 1994, pp. 348-364.
71. Pross, H. *Die Wirklichkeit der Hausfrau*, Reinbeck, Rowohlt, 1975.

72. Pyke, K. D. "Women's Employment as a Gift or Burden?", *Gender and Society* 8, 1, 1994, pp. 73-91.
73. Quisumbing, A. R. y J. A. Maluccio. *Household Decisions, Gender, and Development: A Synthesis of Recent Research*, Washington, International Food Policy Research Institute, 2003, pp. 23-28.
74. Ramu, G. N. "Wife's Economic Status and Marital Power: A Case of Single and Dual Earner Couples", *Sociological Bulletin* 37, 1988, pp. 49-69.
75. Robins, P. y K. P. Dickinson. "Child Support and Welfare Dependence: A Multinomial Logit Analysis", *Demography* 22, 3, 1985, pp. 367-380.
76. Roemer, J. E. *Free to Lose: An Introduction to Marxist Economic Philosophy*, Cambridge, Harvard University Press, 1988.
77. Rose, E. "Consumption Smoothing and Excess Female Mortality in Rural India", *Review of Economics and Statistics* 81, 1, 1994, pp. 41-49.
78. Rosenzweig, M. R. y T. P. Schultz. "Child Mortality and Fertility in Colombia: Individual and Community Effects", *Health Policy and Education* 2, 1982, pp. 305-348.
79. Ruether, R. R. "Feminist Theology and Spirituality", J. L. Weidman, ed., *Christian Feminism*, San Francisco, Harper and Row, 1984, pp. 9-32.
80. Safilios-Rothschild, C. "The Impact of Agrarian Reform on Men's and Women's Incomes in Rural Honduras", D. Dwyer y J. Bruce, eds., *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp. 216-228.
81. Samuelson, P. "Social Indifference Curves", *Quarterly Journal of Economics* 70, 1956, pp. 1-22.
82. Saunders, M. "Agriculture in Upper Volta: The Institutional Framework, Local Ecology, Population, and Ethnic Groups in Upper Volta: The Mossi Farming System of Upper Volta", Purdue University, USAID Africa Bureau Supported Social Analysis, PNAAV278, Washington, U.S. Agency for International Development, 1980.
83. Scanzoni, J. *Sex Roles, Women's Work, and Marital Conflict*, Lexington, Heath, 1979.
84. Schmidt, A. J. *Veiled and Silenced*, Macon, Mercer University Press, 1989.
85. Schultz, T. P. "Testing the Neoclassical Model of Family Labor Supply and Fertility", *Journal of Human Resources* 25, 1990, pp. 599-634.
86. Smith, L. C. et al. "The importance of Women's Status for Child Nutrition in Developing Countries", A. R. Quisumbing y J. A. Maluccio, eds., *Household Decisions, Gender, and Development*, cap. 6, Washington, International Food Policy Research Institute, 2003.
87. South, S. J. y G. Spitze. "Housework in Marital and Non-marital Households", *American Sociological Review* 59, 3, 1994, pp. 327-347.
88. Tauchen, H. V.; A. D. Waite y S. K. Long. "Domestic Violence: A Nonrandom Affair", *International Economic Review* 32, 2, 1991, pp. 491-511.

89. Tvard, G. H. *Woman in Christian Tradition*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 1973.
90. Thomas, D. "Intra-household Resource Allocation: An Inferential Approach", *Journal of Human Resources* 25, 4, 1990, pp. 635-663.
91. Thomas, D. "The Distribution of Income and Expenditure within the Household", *Annales d'Economie Statistique* 29, 1993, pp. 109-136.
92. Thomas, D. "Like Father Like Son: Like Mother Like Daughter: Parental Resources and Child Height", *Journal of Human Resources* 29, 1994, pp. 950-988.
93. Thomas, D. y Ch. Chen. "Income Shares and Shares of Income", *Labor and Population Working Paper* 94-08, Santa Monica, Rand Corporation, 1994.
94. Ulph, D. "A General Non-cooperative Nash Model of Household Consumption Behavior", Department of Economics, University of Bristol, 1988.
95. Weidman, J. L. "Introduction", J. L. Weidman, ed., *Christian Feminism*, San Francisco, Harper and Row, 1984, pp. 1-5.
96. Woolley, F. "A Cournot-Nash Model of Family Decision Making", Ottawa, Carleton University, 1993.
97. World Bank. *World Development Report*, New York, Oxford University Press, 1997.
98. Central Intelligence Agency. *The World Factbook*, Pittsburgh, 1997.