

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Cambios en el empoderamiento de la mujer: el caso de las
beneficiarias del Programa Juntos en el Perú, 2014

Tesis para optar por el Título de Licenciada en Economía que presenta:

Cristina Roxana Glave Barrantes

Asesor

José Santos Rodríguez Gonzalez

Lima – Perú
Agosto, 2016

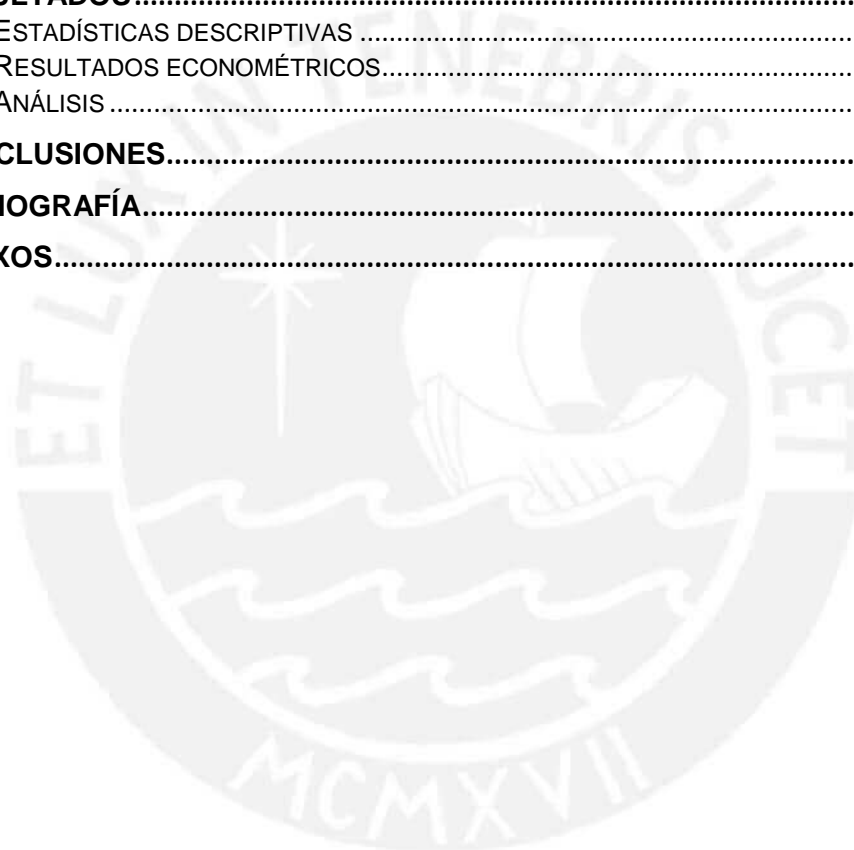
AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por su apoyo, soporte y comentarios durante la elaboración de la tesis. A Cecilia Garavito, Álvaro Hopkins, y Roxana Barrantes por sus valiosos comentarios. Un agradecimiento especial para mi asesor Pepe Rodríguez por sus comentarios, guías, y paciencia. Y a mi hermana, Carla, y a Darío por todo su apoyo.



Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN	4
2. REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1. EMPODERAMIENTO DE LA MUJER.....	8
2.2. MODELOS TEÓRICOS SOBRE ASIGNACIÓN DE RECURSOS DENTRO DEL HOGAR ...	10
2.3. MODELOS EMPÍRICOS	15
2.4. MODELO TEÓRICO.....	24
3. METODOLOGÍA	29
3.1. ESTRATEGIA EMPÍRICA	29
3.2. PROBLEMA DE IDENTIFICACIÓN	31
3.3. LOS DATOS	32
4. RESULTADOS	34
4.1. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS	34
4.2. RESULTADOS ECONÓMICOS.....	40
4.3. ANÁLISIS.....	45
5. CONCLUSIONES	50
6. BIBLIOGRAFÍA	54
7. ANEXOS	57



1. INTRODUCCIÓN

Si bien la pobreza en el Perú se ha reducido en los últimos años, todavía un porcentaje elevado de la población aún no alcanza a cruzar la valla de pobreza monetaria (INEI, 2015). A mediados de la década pasada, ante la gran incidencia de la pobreza y la resistencia de esta a disminuir a pesar del crecimiento económico, el Gobierno del Perú creó el Programa Nacional de Apoyo Directo a los Más Pobres –Juntos–, el cual consiste en una transferencia monetaria entregada a la madre de familia condicionada a compromisos de asistencia escolar y a centros de salud, entre otras condiciones. No sólo se busca reducir la incidencia de pobreza, sino también detener la transmisión intergeneracional de esta, la intención es formar capital humano mediante un mejor estado de salud y mayor educación.

El programa funciona a través de una transferencia de dinero a la madre de familia, lo que supone una responsabilidad de ella por cumplir las condiciones y la administración del tiempo y dinero en el hogar. Resulta interesante identificar los cambios en la asignación de los recursos dentro del hogar, en especial en el contexto de una transferencia dirigida a la mujer. Más allá del objetivo del programa sobre el bienestar de los niños, resulta importante analizar qué influyen las dinámicas de toma de decisión en el hogar con ese dinero adicional. La literatura muestra bastante evidencia de que entregar dinero a la mujer genera más bienestar en los niños, pero eso sería a través del empoderamiento.

Tal es la intención de la presente investigación: explorar el mecanismo a través del cual el empoderamiento crece en la mujer, con especial atención en el efecto del subsidio del programa Juntos. De esta manera, se tratará de

identificar los factores que pueden influir sobre el empoderamiento dentro de un hogar biparental. Es importante identificar de que se trata el empoderamiento económico, como también resulta importante utilizar los modelos de negociación y cooperación de asignación de recursos dentro del hogar ya que es en estos donde los miembros más empoderados tendrán mayor poder de negociación para decidir. El aporte de esta investigación es el modelamiento del empoderamiento, con sus muchos factores, y, en particular, el rol de Juntos sobre este.

El empoderamiento económico se puede entender como la mayor capacidad de toma de decisión sobre los recursos en el ámbito del hogar (Kabeer, 1999). En esta investigación se tratarán únicamente los hogares biparentales en los cuales existe un padre y una madre que deben decidir sobre una serie de recursos tanto para ellos como para sus hijos. Estas decisiones las pueden tomar cada uno por separado, o juntos, según la dinámica dentro de cada hogar y de los recursos que cada uno disponga individualmente. Esto trae adelante la discusión sobre cómo se genera la negociación, es decir, cómo se decide esta asignación de recursos en un hogar.

Inicialmente, la asignación de recursos dentro de un hogar se entendía mediante el modelo unitario de Becker (1981). En este, se asume que un “dictador benevolente” toma las decisiones dentro del hogar, o que todos en el hogar tienen las mismas preferencias, y así maximizan una única utilidad. Luego, se complejiza la modelación de la dinámica intra-hogar mediante los modelos colectivos cooperativos de negociación. En estos se considera que las preferencias de los que toman decisiones son distintas por lo que tienen que negociar las decisiones de consumo y de uso de recursos. McElroy y Horney

(1981) presentan un modelo de cooperación de teoría de juegos, y luego Chiappori (1988) generaliza el modelo colectivo al considerar diferentes preferencias de los distintos miembros del hogar.

Asumiendo que las preferencias de los que toman decisiones dentro del hogar son distintas, surgen preguntas sobre qué tipo de decisiones son las que mejoran el bienestar de la familia y quién toma este tipo de decisiones. Thomas (1990) y Schultz (1990) encuentran evidencia que sugiere que son las mujeres quienes con sus decisiones tienen mayor influencia positiva en el bienestar familiar. Con estos resultados se infiere que un ingreso transferido a la mujer promovería mejores resultados en el bienestar de los hijos y la familia en conjunto. Así surgen los Programas de Transferencias Condicionadas (PTC), como Juntos, que buscan incidir en la pobreza transfiriendo los subsidios monetarios a la madre.

Dada la constatación del carácter más altruista de la mujer es que los PTC realizan la entrega monetaria a ella. Se espera que al dárselo a la mujer, el dinero efectivamente se destine no sólo con cumplir con las condicionalidades, sino a la compra de bienes y servicios que mejoren tanto el bienestar de los hijos como el familiar. Existe ya evidencia empírica cuantitativa en Perú que sugiere un efecto positivo en los beneficiarios directos –los niños y niñas– en cuanto a educación y salud (Perova y Vakis 2012); no obstante, hace falta dilucidar el rol que pueden tener estos programas sobre el poder de negociación que tiene la mujer dentro del hogar.

En el ámbito cuantitativo, García (2015) y Gitter y Barham (2007) han encontrado que el grado de poder en las decisiones de la mujer tiene un efecto sobre el consumo de los hogares, pero es aún necesario complementar estos

estudios con evidencia respecto a si el nivel de empoderamiento de la mujer – entendido como poder de negociación dentro del hogar– es afectado por la transferencia condicionada. A su vez, si bien Alcázar y Espinoza (2014) utilizando técnicas de evaluación de impacto han encontrado un impacto positivo del programa en distintas dimensiones del empoderamiento de la mujer, hace falta profundizar sobre la dinámica dentro del hogar que logra este efecto, mediante una aproximación teórica de la asignación de recursos y negociación entre una pareja.

Asimismo, es igual de importante, y es una de las pretensiones del trabajo, complementar las investigaciones cualitativas llevadas a cabo sobre este tema en el Perú (Vargas, 2011; Strueli, 2012; Correa y Roopnaraire, 2014) con una metodología distinta, que permita una mirada agregada del fenómeno.

La distribución del contenido es el siguiente: la segunda sección contiene una revisión de literatura sobre empoderamiento, modelos teóricos de asignación de recursos dentro del hogar, casos empíricos sobre estos modelos y sobre el empoderamiento en los programas de transferencias condicionadas, y la selección del modelo teórico a utilizarse; la tercera sección trata sobre la metodología que se utiliza para la modelación del empoderamiento; la cuarta sección presenta el análisis –tanto descriptivo como econométrico– de los resultados obtenidos; y la quinta sección presenta las conclusiones de la investigación.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

En esta sección, se hará una revisión de la literatura sobre el concepto de empoderamiento, los modelos teóricos de asignación de recursos intra-hogar, sobre la evidencia empírica de estos modelos y, finalmente, la presentación del marco teórico sobre el cual se basará la investigación.

2.1. EMPODERAMIENTO DE LA MUJER

Kabeer (1999) define empoderamiento como un proceso en donde una persona, a la cual se le había negado la posibilidad de tomar decisiones estratégicas en su vida, ahora tiene esa posibilidad. La autora entiende tres dimensiones del empoderamiento: i) recursos, en tenencia y acceso, tanto materiales, humanos y sociales; ii) agencia, en cuanto al proceso de toma de decisiones, y sobre el poder de negociación y manipulación; y, iii) logros, en relación a resultados que denoten bienestar. Una de las formas en las que se puede pensar en poder es en la habilidad que una persona tiene de tomar decisiones; estar sin poder, se refiere, entonces, a la negación de esa posibilidad, explica la autora. En esta línea, entiende el empoderamiento como el proceso de cambio en distintas dimensiones.

Rowlands (1995) busca ahondar en la raíz del concepto de empoderamiento: el poder. La autora explica que el poder denota una capacidad de tomar decisiones en distintos niveles y ámbitos. Existe desigualdad de poder entre

grupos sociales e individualmente, pero esto es algo –explica la autora– que no ha entrado en la discusión sobre el empoderamiento. Advierte, a su vez, que en estudios empíricos sobre el empoderamiento existe un consenso en que este es un proceso mediante el cual una persona se incluye en la toma de decisiones de distintos ámbitos. El proceso puede ser a nivel personal, de relaciones cercanas y colectivo, es decir, con la comunidad; a su vez, este puede ocurrir en distintos ámbitos, como el económico, político y social.

En esta línea, Schuler (1997) se basa en tres estudios para entender el concepto de empoderamiento de la mujer. En primer lugar, utiliza el concepto de empoderamiento de Bookman y Morgen (1988), en el cual se resalta el rol de las relaciones sociales entre grupos, más allá del poder, para el acceso, uso y control de recursos tanto materiales como ideológicos de la sociedad. En segundo lugar, se basa en el estudio de Schuler y Hasemi (1991), sobre las mujeres rurales y el crédito en Bangladesh, donde destaca seis aspectos del empoderamiento: sentido de seguridad, capacidad de ganarse la vida, capacidad de actuar eficazmente en la esfera pública, mayor poder en la toma de decisiones dentro del hogar, participación en grupos no familiares y uso de grupos de solidaridad como recurso de información, y movilidad y visibilidad en la comunidad. Finalmente, del estudio de Stromquist (1988) resalta la división de empoderamiento en tres componentes: el cognitivo, el cual trata sobre la comprensión de su situación; el psicológico, el cual se refiere al desarrollo de sentimientos que hagan a la mujer actuar sobre su condición; y, el económico, que trata sobre la capacidad de las mujeres de participar, de manera independiente, en alguna actividad productiva.

De las autoras revisadas, se entiende el empoderamiento como el incremento en la capacidad de una toma de decisión estratégica sobre su vida. En tal sentido, el empoderamiento de la mujer, en una relación de carácter económico con otro miembro del hogar, se entiende que va creciendo dentro del hogar –y no se presenta de manera binaria en cuanto al proceso para formar parte activa de la toma de decisiones sobre los recursos del hogar–, ya que así se entiende que ha ganado la posibilidad de tomar decisiones que antes no tenía. De esta manera, el empoderamiento de la mujer, se refiere a mayor poder de negociación en cuanto a las decisiones estratégicas sobre los recursos disponibles.

2.2. MODELOS TEÓRICOS SOBRE ASIGNACIÓN DE RECURSOS DENTRO DEL HOGAR

La literatura sobre la asignación del tiempo y recursos de un hogar tiene un primer referente importante en el modelo neoclásico. Becker (1965, 1981) plantea que en una familia los ingresos, tanto del padre como de la madre, se juntan en un *pool* y las preferencias de ambos son iguales; por lo tanto, las decisiones de asignación de los recursos disponibles van a ser las mismas. Así, se considera en el modelo unitario que sólo uno es quien toma las decisiones dentro del hogar, como un “dictador benevolente”, el cual maximiza una única función de utilidad. Sin embargo, este modelo fue transformado para eliminar el supuesto del *pool* de recursos, y pasar a considerar una forma colectiva de tomar decisiones dentro de un hogar.

McElroy y Horney (1981) presentan un modelo teórico de cooperación de teoría de juegos en un sistema de negociación a lo Nash de las ecuaciones de demanda. Se centran en comparar las implicancias empíricas entre el modelo de negociación a lo Nash y el modelo neoclásico de maximización de la utilidad individual. Trabajan un modelo de un hogar con dos miembros y una asignación conjunta de los recursos, tanto del ingreso monetario como del tiempo. El objetivo de su estudio es dilucidar las características generales de las diferencias empíricamente observables entre las decisiones por negociación y las individuales.

El estudio parte presentando las ecuaciones de demanda del hombre y la mujer por separado. Estas se juntan en una ecuación de demanda total del hogar con un *pool* de los recursos. Así, las autoras demarcan los bienes que demandan los dos miembros: hay un bien x_0 que es un bien público del hogar, el x_1 y x_2 son los bienes de mercado que demanda el hombre y la mujer respectivamente, y el x_3 y x_4 son las demandas de tiempo de ocio del hombre y la mujer respectivamente.

$$x_h = (x_0, x_1, x_3)', \quad \text{con } p_h = (p_0, p_1, p_3)'$$

$$x_m = (x_0, x_2, x_4)', \quad \text{con } p_m = (p_0, p_2, p_4)'$$

Las autoras asumen que la negociación entre los miembros del hogar sobre la asignación de los recursos logra una solución de Nash de dos personas en un juego cooperativo que no suma cero. Luego derivan la función de utilidad de cada miembro dentro del matrimonio –en la cual se consideran no solo los

bienes que consume cada uno, sino también los de la pareja— y la utilidad indirecta de cada individuo si decide acabar con la convivencia —en donde solo se consideran los bienes que se consumen individualmente—. La función objetivo colectiva, del bienestar de los dos miembros, está sujeta a la restricción presupuestaria conjunta del hogar.

$$N = [U^h(x) - V_0^h(p'_h, I_h; \alpha_h)][U^m(x) - V_0^m(p'_m, I_m; \alpha_m)], \quad x = x_h, x_m$$

$$s. a. \quad p_0x_0 + p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3 + p_4x_4 = (p_3 + p_4)T + I_h + I_m$$

El “poder de negociación” de cada uno se da según las opciones de salida que tengan —determinado por el parámetro α_k , donde $k = h, m$ —. Es decir, los bienes y recursos con los que se quedarían cada miembro de acabar con el matrimonio, representada por la función de utilidad indirecta (V_0^k).

Así, indican que, a diferencia del modelo neoclásico, en el modelo de negociación de Nash existe una complicación adicional ante los cambios en los precios e ingresos no salariales: estos cambios no sólo alteran la restricción presupuestaria sino la función objetivo en sí. Estas alteraciones están representadas en las curvas iso-beneficio ya que los ratios de sustitución de la familia se ven modificados.

Según los ratios de las utilidades de unos bienes i y j para el hombre y para la mujer:

$$\frac{U_i^h}{U_j^h} = \frac{U_i^m}{U_j^m}$$

Si tanto el bien i como el j son de interés directo para la mujer, las autoras indican que el hombre *no juzga* con respecto de los dos bienes. En el caso la relación sea de desigualdad ($>$) entonces es *paternalista*.

Por otro lado, si el bien i es de interés directo para el hombre, y el bien j es de interés indirecto para él, entonces es *egoísta* si:

$$\frac{U_i^m}{U_j^m} < \frac{U_i^h}{U_j^h}$$

El hombre será *altruista* si se da la relación de desigualdad opuesta ($>$), y *neutral* si es igualdad. De acuerdo a cómo se comportan con respecto a las preferencias del otro miembro, se define la categoría de la relación (no juzga, paternalista, egoísta o neutral).

En el modelo de negociación a lo Nash la función objetivo colectiva depende de las utilidades individuales y, también, del máximo de utilidad indirecta que cada miembro podría conseguir fuera del matrimonio; por tanto, es dependiente de los precios y los ingresos no salariales. Este es uno de los modelos más importantes en la teoría económica sobre asignación de recursos dentro del hogar; en base a esto es que se plantea estudiar el grado de poder de negociación de los miembros del hogar para tomar decisiones y, también, se considera medir el poder de negociación según quién toma más decisiones, tiene control de más recursos, recibe un mayor ingreso no-salarial o tiene herencias.

Por otro lado, Chiappori (1988) presenta un modelo teórico de decisión dentro del hogar donde el resultado de las decisiones cumple con ser óptimo de Pareto. Para este caso, son dos miembros del hogar y solo es considerado el consumo total del hogar, dada la imposibilidad empírica futura de no poder observar, mediante encuestas, el consumo de cada individuo por separado. El autor considera un modelo más generalizado, donde incluye la base de la teoría de la negociación con resultado de Nash, pero la restricción primordial es la que lleva a una decisión racional y, esta siempre debe llegar a un resultado que sea Pareto óptimo¹.

En este modelo, el hogar tiene dos miembros y se considera el consumo del hogar como un total; esto es el resultado de varias decisiones racionales de cada individuo. Cada miembro tiene un salario y un ingreso no laboral. La utilidad individual del individuo i depende tanto del consumo y ocio de sí mismo como del consumo y ocio de j (siendo i diferente de j); cuando el individuo i es egoísta, la función de utilidad individual ya no depende del consumo de j .

El estudio de Vera Tudela (2010) amplía el modelo de McElroy y Horney (1981) para introducir un parámetro de empoderamiento (θ_k). Este nuevo parámetro θ_k es un exponente de la función de bienestar del hombre y de la mujer que va de 0 a 1. El autor señala que de acuerdo con Manser y Brown (1980), en un hogar donde el resultado de consumo es el mismo si se intercambian posiciones del hombre y de la mujer es bajo una propiedad de simetría donde el $\theta_m = \theta_h = 1$. No obstante, resalta el estudio de Chen y Woolley (2001) que, al desarrollar un modelo de transferencias intrafamiliares, señalan que pueden

¹ En el modelo de McElroy y Horney (1981) también se llega a este resultado, pero son más estrictas al modelar la negociación de los miembros.

haber asimetrías entre los agentes con respecto al poder de negociación, por lo que el $\theta_m = 1 - \theta_h$.

Si bien el modelo teórico de Chiappori (1988) presenta una restricción más generalizada con respecto al presentado por McElroy y Horney (1981), se resalta en ambos que la decisión del hogar no se toma de manera unilateral, ni asumiendo un “dictador benevolente”, ni utilidades iguales como supone Becker (1965). En el hogar, los miembros tienen distintas preferencias y, por ello, pueden tomar decisiones diferentes, entonces importa determinar si una persona es egoísta o altruista, y cuánto peso, o poder relativo (Vera Tudela, 2010), tiene en la decisión final de consumo y asignación de recursos del hogar. Por lo tanto, queda la pregunta de quién es la persona altruista que, en teoría, tomaría decisiones de asignación de los recursos del hogar tomando en consideración a todos los miembros.

2.3. MODELOS EMPÍRICOS

El estudio de Thomas (1990) presenta el caso empírico de asignación familiar de recursos con datos de Brasil. El objetivo del estudio es determinar si el modelo de Becker (1965, 1981) es consistente con los datos y, de no ser así, buscar un modelo alternativo para la toma de decisión del hogar. Según el modelo Beckeriano, como lo llama el autor, si las preferencias son las mismas entonces la asignación de recursos, en función de la toma de nutrientes, salud

de los hijos, nivel de sobrevivencia y tasas de fecundidad², debería ser igual. Sin embargo, el autor plantea que existe un incentivo para no hacer un *pool* de los ingresos, sino asignar los recursos que cada uno dispone hacia bienes, en particular los bienes que le interesan a cada uno.

Thomas (1990) parte de una función de bienestar social del hogar donde se incluye las funciones de utilidad de cada miembro del hogar. Cuando la utilidad de uno de los miembros solo depende de su propio consumo se le llama preferencias egoístas. El ingreso no laboral se considera exógeno ignorando que podría estar relacionado trabajo pasado. Finalmente, supone que la función de demanda depende del ingreso no laboral total del hogar y no de sus componentes, ya que se busca poner a prueba si el ingreso del hogar es un *pool* bajo el modelo de preferencias comunes. El autor considera dos alternativas al modelo de preferencias comunes en caso la aplicación empírica no sea consistente con este: el de negociación de Nash de McElroy y Horney (1981) y el de decisiones Pareto-eficientes de Chiappori (1988).

Una vez identificado el modelo y las variables a poner a prueba, procede a utilizar los datos de Brasil de 1974-1975. Thomas (1990) explica que, dado que la sociedad brasilera es *machista*, entonces, el modelo dictatorial debería cumplirse; es decir, independientemente de quién es el que recibe un mayor ingreso no laboral, las decisiones de asignación de recursos no deberían alterarse. Encuentra que los ingresos no laborales de ambos, el padre y la madre, son significativos y están asociados positivamente con mayor consumo de calorías y proteínas; pero, en términos absolutos, el efecto del ingreso no

² El autor en el texto original se refiere a "fertility rate", bajo las definiciones de las Naciones Unidas, se ha traducido a tasa de fecundidad.
<http://unstats.un.org/unsd/demographic/standmeth/handbooks/default.htm> (consultado el 20 de abril del 2016)

laboral de la mujer es mayor que el del hombre, sobre la asignación de los recursos en función los indicadores previamente mencionados. También, se encuentra una relación positiva entre el mayor ingreso de la mujer y los resultados de peso y medida de los hijos.

Entonces, el modelo de preferencias común o Beckeriano no es consistente con los datos en Brasil. Rechazan el efecto del ingreso no laboral sobre una restricción igualitaria para ambos en 5 de los 6 indicadores que ponen a prueba. Se identifica que las madres son más efectivas al usar los ingresos sobre los que tienen control para mejorar la salud familiar; su manejo de los recursos tiene un mayor efecto en la salud que el atribuido al padre.

Asimismo, Monge (2007) realiza una prueba de hipótesis similar a la de Thomas (1990) pero para el caso de Perú. El objetivo del estudio es validar o rechazar los modelos colectivos utilizando datos de Perú y luego probar si el resultado del modelo colectivo cooperativo llega a un resultado eficiente o no (como resultado del proceso de negociación). Inicia identificando el modelo unitario y los modelos colectivos (cooperativos y no cooperativos) para luego realizar la prueba de hipótesis y eficiencia. El autor se basa en Deaton (1997) para realizar pruebas empíricas no lineales de Wald utilizando datos de la Encuesta Nacional de Hogares del 2002. Encuentra que los hogares peruanos deciden sobre la asignación de recursos dentro del hogar en base a la negociación y que esta es eficiente.

En esta línea, Bourguignon, Browning, Chiappori y Lechene (1993) presentan un estudio con datos de hogares franceses. El objetivo del estudio consiste en dos partes: en la primera, ponen a prueba la hipótesis de preferencias iguales del modelo unitario, y en la segunda, presentan un modelo teórico de toma de

decisión colectiva y lo ponen a prueba con datos de la encuesta de hogares de Francia.

En la primera parte del estudio, los datos de la encuesta no son consistentes con el modelo unitario; en las estimaciones que presenta, se rechaza la hipótesis de un *pool* del ingreso de todos los miembros del hogar. Esto significa que lo que cada miembro gana o recibe individualmente como ingreso afecta significativamente la estructura de consumo total del hogar; de este modo, se confirma el trabajo de Thomas (1990) con datos de Brasil y el de Schultz (1990) con datos de Tailandia.

En la segunda parte del estudio, construyen un modelo teórico de toma de decisión colectiva en un hogar. Toman, como base, la literatura de los modelos de negociación, incluyendo el de negociación a lo Nash de McElroy y Horney (1981), como también el de decisión Pareto óptima de Chiappori (1988); de esta manera, presentan un modelo teórico que pueda ser medido empíricamente con la información disponible. Así, presentan un modelo de decisión colectiva del hogar generalizado en donde la primera acción que realizan los miembros del hogar es delimitar un *sharing rule*, lo que quiere decir que definen cómo se van a distribuir los recursos del hogar. Luego, cada miembro decide sobre su consumo, dentro del *sharing rule* ya establecido. Del modelo planteado derivan restricciones específicas a parámetros que ponen a prueba con la encuesta de hogares de Francia; estas restricciones no logran ser rechazadas, por lo que los autores intuyen que la información disponible en Francia es consistente con la hipótesis de la cooperación dentro del hogar

Por lo tanto, esta evidencia sugiere que las decisiones del hogar se toman de manera colectiva y que son las mujeres quienes con sus decisiones influyen

positivamente en el bienestar familiar. Con estos resultados se infiere que un ingreso transferido a la mujer promovería mejores resultados en el bienestar de los hijos y la familia en conjunto. Dentro de este contexto surgen los Programas de Transferencias Condicionadas (PTC), como programas que buscan incidir en la pobreza transfiriendo los subsidios monetarios a la madre. Entonces, queda la interrogante sobre si efectivamente el bienestar familiar es alterado positivamente por el mayor ingreso no salarial de la madre otorgado por el PTC.

Gitter y Barham (2007) estudian la Red de Protección Social (RPS) en Nicaragua. Encuentran que el grado de poder en las decisiones de la mujer tiene un impacto sobre el consumo de los hogares. En este estudio, los autores utilizan datos experimentales aleatorios de la RPS y realizan pruebas de impactos heterogéneos del programa en matrícula escolar y gasto basado en el poder de la mujer, utilizando como proxy los años de educación relativos al del esposo. Encuentran que en los hogares donde la mujer tiene más poder es donde más recursos son destinados hacia los hijos; pero allí la diferencia a favor de la mujer en los años de educación es muy alta, el mayor poder de la mujer reduce la matrícula escolar.

Lo interesante del estudio de Gitter y Barham (2007) es que mencionan una definición sobre “poder de negociación” de Adato et al. (2000) basada en cuatro factores: (i) quién controla los recursos, (ii) las influencias para alterar el proceso de negociación, (iii) redes interpersonales, y (iv) atributos de actitudes de las personas. Sin embargo, los autores utilizan el ratio de años de educación relativo entre el hombre y la mujer en el hogar para medir el poder de la mujer; esta es una medición acotada del poder de negociación que tienen

las mujeres. Los autores rescatan que, bajo esta medida, en años de educación, se tiene el poder de la mujer como exógeno a los niveles de ingreso que tengan y, por tanto, les parece mejor para el estudio que realizan.

En contraste, Adato et al. (2000) elabora un estudio para el caso del PTC de México, Progresá. En este estudio se busca evaluar el efecto del beneficio del programa en la dinámica dentro del hogar en la toma de decisiones para medir el poder de negociación de la mujer, controlando por las características del hombre y la mujer previo al matrimonio. Definen el poder de negociación en función a las cuatro categorías mencionadas previamente, para las cuales tienen una serie de preguntas específicas sobre toma de decisión en las encuestas. Mediante un modelo de logit multinomial evalúan la probabilidad de que la mujer tome la decisión sola y que el hombre tome la decisión solo, sobre una categoría base que tomen decisiones conjuntamente.

Encuentran que efectivamente el beneficio otorgado por Progresá disminuye la probabilidad de que el hombre decida solo. Además, las características del hombre y la mujer previas al matrimonio son relevantes para los patrones de toma de decisión del hogar. El hecho que la mujer tenga menos años de educación y que no hable castellano incrementan la probabilidad de que el hombre decida solo. A su vez, cuando el hombre habla una lengua vernácula, encuentran que tiene mayor probabilidad de decidir sobre los recursos del hogar de manera individual, indicando que el rol de la mujer puede ser más “tradicional” (según las autoras) en sociedades indígenas para el caso mexicano.

Es necesaria una aproximación dinámica respecto al poder de negociación que tiene la madre, para ponerlo a prueba con la transferencia del programa. Así,

se puede responder la interrogante de si la madre mejora su poder de decisión dentro del hogar. De esta manera, se podría evidenciar que los PTC son efectivos en su misión de reducir la pobreza a través del mecanismo de empoderamiento de la mujer.

Otro estudio importante es el de Vera Tudela (2010), que realiza una medición del empoderamiento de la mujer para Perú. El autor se basa en el modelo de negociación cooperativa de McElroy y Horney (1981) para derivar un índice de empoderamiento. Según los datos de la Encuesta Demográfica de Salud Familiar (ENDES) del INEI, elabora tres índices de empoderamiento, según tres ámbitos: económico, familiar/interpersonal y sociocultural. Las variables principales para cada tipo de empoderamiento son respecto a quién toma las decisiones dentro del hogar y cómo las toma, si se toman en conjunto y quién tiene la última palabra; como también variables individuales de la mujer, por ejemplo, acceso a información, uso de algún planificador familiar, y nivel de educación. Encuentra que hay distintos niveles de empoderamiento entre las regiones como también en el tipo de empoderamiento. Sin embargo, en este estudio no se evalúa el efecto de la participación de Juntos sobre el factor de empoderamiento.

En Perú, Alcázar y Espinoza (2014) han presentado un estudio cuyo objetivo es medir el efecto del programa Juntos en las madres beneficiarias en términos del empoderamiento. Aquí, se entiende el empoderamiento en cuatro sentidos: poder de decisión sobre los recursos del hogar, ideología de género, autoestima y cambios en la situación laboral. Utiliza dos metodologías: por un lado, un método cuantitativo con técnicas no experimentales para medir los efectos del programa sobre el empoderamiento con un *pool* de datos de la

Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES) desde el 2004 al 2012 y, por otro lado, utiliza la base de datos panel de Niños del Milenio, considerando a hogares beneficiarios y a los potencialmente beneficiarios y aplica la técnica de Diferencias en Diferencias; a su vez, aplica un método cualitativo con entrevistas a profundidad y grupos focales.

Las autoras encuentran que la transferencia adicional del Programa Juntos influye positivamente en la capacidad de decisión de la madre sobre los recursos del hogar. Encuentra, también, que la edad y la educación son variables de control que tienen un efecto positivo y significativo sobre el nivel de empoderamiento. No obstante, este estudio realiza una metodología distinta a la que se presentará en el presente estudio por lo que no se centran en la literatura de asignación de recursos sino en evaluaciones de impacto y efectos en empoderamiento. A su vez, permiten en la muestra hogares donde el hombre no habita y esto puede generar que las mujeres afirmen que deciden solas pero debido a que son las únicas responsables de hacerlo.

Por otro lado, mediante el método cualitativo, encuentran que se ha modificado la estructura del hogar en un nivel básico gracias a las transferencias en el sentido de mayores responsabilidades y oportunidades de tomar decisiones dentro del hogar, es decir, se toman más decisiones en conjunto. Los resultados de la fase cualitativa en dos localidades refuerzan los encontrados en el cuantitativo respecto a un mayor empoderamiento en recursos del hogar.

Asimismo, es importante resaltar el trabajo de Garavito (2015) sobre modelos de negociación en el hogar. En este, se identifican qué determina que los jóvenes que viven en el hogar de sus padres el estar i) o estudiando o trabajando o, ii) ambos o, iii) ninguno. El modelo de negociación cooperativa es

entre los padres y el joven. Encuentra que los jóvenes se mantienen en el sistema educativo a la par que trabajan mientras mayor es el poder de negociación que tienen en el hogar, cuando menor es su costo de oportunidad y cuando los padres tienen más años de educación.

Hasta este punto se ha visto que los modelos de asignación de recursos dentro del hogar han ido cambiando. La teoría inicial de un modelo unitario fue rechazada por la teoría donde se resalta la negociación para tomar decisiones. Esta se puede dar entre agentes que cooperan o no. Para el caso de las negociaciones cooperativas los agentes parten con distinto poder de negociación. Cuando uno gana poder de negociación se puede llamar empoderamiento, el cual consiste en un proceso en el que se incrementa la capacidad de tomar decisiones estratégicas bajo un proceso continuo; a su vez, esto puede ocurrir en distintas instancias, como personal, familiar, en la comunidad, y va a ser afectada por el contexto en el que vive la persona.

La evidencia empírica refuerza la idea que la asignación de recursos no sigue un modelo unitario, sino uno de negociación colectiva. Asimismo, la evidencia sugiere que la mujer es más altruista en sus preferencias y, también, que en un contexto de Programas de Transferencias Condicionadas, cuando la mujer está más empoderada (con la definición en mayor años de educación), esto se traduce en un mayor bienestar en los hijos. Sin embargo, por más que trabajos previos indican un impacto de los PTC en el empoderamiento de la mujer (definido según cada estudio), hace falta mayor profundización en cuanto al posible efecto que pueda tener el PTC en la asignación de recursos dentro del hogar en hogares donde hay negociación y donde puede haber cooperación.

2.4. MODELO TEÓRICO

Para el presente trabajo, se utilizará una adaptación del modelo de negociación cooperativa de McElroy y Horney (1981). Así, cada miembro del hogar consume no sólo bienes de mercado (x_1, x_2) y ocio (x_3, x_4), sino también existe un bien público del hogar que solo se produce y consume dentro de este (x_0) y que podríamos entender que son para los hijos del matrimonio. La utilidad de cada uno será:

$$U^h(x_0, x_1, x_3), \quad \text{con } p_h = (p_0, p_1, p_3)$$

$$U^m(x_0, x_2, x_4), \quad \text{con } p_m = (p_0, p_2, p_4)$$

Si fuese el caso que los dos estén separados, cada uno estaría bajo una restricción presupuestaria individual, la que incluye el ingreso no laboral (I_h, I_m):

$$I_h + p_3(T - x_3) = p_0x_{0h} + p_1x_1$$

$$I_m + p_4(T - x_4) = p_0x_{0m} + p_2x_2$$

Asimismo, cada miembro tiene una utilidad indirecta en función de los precios y del ingreso no laboral individual. Esto equivale a lo que ganarían de no estar viviendo juntos.

$$V_0^h = V_0^h(p_h, I_h)$$

$$V_0^m = V_0^m(p_m, I_m)$$

Cuando son pareja y viven juntos, la utilidad de cada uno ya no dependerá solamente de su propio consumo, sino también del consumo de bienes de

mercado y de ocio de la pareja ($x = x_h, x_m$). La utilidad individual cuando están casados será:

$$U^k = U^k(x), \quad \text{con } k = h, m$$

Entonces, McElroy y Horney (1981) muestran que la ganancia del matrimonio sería la diferencia entre la función de utilidad de los miembros menos la función de utilidad indirecta de no participar del matrimonio:

$$U^k(x) - V_0^k(p'_k, I_k), \quad \text{para } k = h, m$$

De esta manera, en el hogar la función objetivo colectiva es la multiplicación de las ganancias por el matrimonio del hombre y la mujer; esta, sujeta a una restricción presupuestaria conjunta de los dos miembros.

$$N = [U^h(x) - V_0^h(p'_h, I_h; \alpha_h)][U^m(x) - V_0^m(p'_m, I_m; \alpha_m)], \quad x = x_h, x_m$$

$$s. a. \quad p_0x_0 + p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3 + p_4x_4 = (p_3 + p_4)T + I_h + I_m$$

En este caso, ocurre que en la función de utilidad indirecta se incluye un parámetro α_k . Este se refiere a la "opción de salida" de cada miembro del matrimonio. La función de utilidad indirecta está condicionada al parámetro α_k , ya que este determina cuándo es que el V_0^k será la ganancia.

Resolviendo el problema de optimización, se tiene el consumo óptimo de bienes:

$$x_i = h_i(p', I_h, I_m), \quad \text{para } i = 0, 1, 2, 3, 4$$

El consumo de los bienes dentro del hogar depende de los precios de bienes de mercado, el salario y los ingresos no laborales del hombre y la mujer.

Vera Tudela (2010) modifica la función objetivo, agregando el parámetro θ_k que representa la regla de negociación que tiene cada miembro. Así, al sumar la unidad, se entiende quién tiene mayor peso en su función objetivo, ya que, como se había visto, existe asimetría entre los miembros del hogar; es decir, uno tiene mayor poder de negociación para decidir cómo se asignan los recursos dentro del hogar.

$$N = [U^h(x) - V_0^h(p'_h, I_h; \alpha_h)]^{\theta_h} [U^m(x) - V_0^m(p'_m, I_m; \alpha_m)]^{\theta_m}, \quad \theta_m = 1 - \theta_h$$

Ahora, el consumo óptimo de los bienes x_i dependerá también del parámetro θ_k , como también del vector de precios y de los ingresos (laborales y no laborales del hombre y la mujer). A su vez, el poder de negociación va a depender de los ingresos (laborales y no laborales, el vector de precios y la opción de salida).

$$x_i = h_i(p', I_h, I_m, \theta_h, \theta_m), \quad \text{para } i = 0, 1, 2, 3, 4$$

$$\theta_m = f_m(I_m, p'; \alpha_m)$$

El parámetro de nivel de negociación de la mujer mide el poder que la mujer tiene dentro del hogar para la toma de decisiones. Cuando existe la asimetría en el poder de negociación, el que tenga mayor poder va a decidir sobre el consumo tanto su consumo privado como el público (familiar); esta decisión se

va a basar en sus preferencias. A su vez, estas van a depender de su contexto, a saber: las características de la mujer q_m (edad, educación, lengua materna, ingreso no laboral); las características del hombre q_h (edad, educación, lengua materna, ingreso no laboral); y las características del hogar (región, acceso a servicios básicos, número de miembros del hogar), ya que estas determinan su entorno³.

$$\theta_m = f_m(q_m, q_h, H)$$

De esta manera, se tiene la forma reducida del poder de la mujer sobre la asignación de recursos y, también, la decisión de consumo del hogar en relación con el nivel de poder de negociación de los miembros.

En síntesis, el θ_m es determinado por la desigualdad de las dotaciones de situaciones iniciales; así, la generación de ingreso –tanto laboral como no laboral– debería aumentar el poder de negociación, ya que son más recursos para manejar en el hogar y representan una “opción de salida” mayor (McElroy y Horney, 1981; Adato et al, 2000). A su vez, la literatura ha mostrado que el empoderamiento se puede aproximar según los años de educación de cada miembro (Gitter y Barham, 2007; García, 2015; Adato et al, 2000). Esto supone que mayor nivel educativo debe también incrementar el poder de negociación. El acceso a información también podría indicar mayor poder de negociación; da más espacio de agencia y el mayor acceso a la información, lo que le brinda mejor capacidad de toma de decisión (Adato et al, 2000).

³ Vera Tudela (2010) y Monge (2007) indican que los factores que afectan el poder de negociación de la mujer son los factores externos al hogar como aspectos culturales y sociales las cuales caracterizan el contexto en donde el hogar reside y que estas constituyen las EEP (Extrahousehold Environmental Parameters) que a su vez están ligadas al α_m u “opción de salida” en McElroy y Horney (1981).

Así, se ve que en el Perú aún falta dilucidar el efecto que puede tener el Programa Juntos en el empoderamiento económico de la mujer dentro de las decisiones en el hogar. Basándose en McElroy y Horney (1981) y en Vera Tudela (2010), el modelo teórico de la presente investigación es un modelo colectivo cooperativo con amenaza de divorcio⁴, identificando un parámetro de empoderamiento. Este puede ser aproximado en base a las características del contexto de la persona que se está empoderando, como las individuales propias, las de su pareja y las del hogar y vivienda.



⁴ Monge (2007) identifica dos grandes tipos de modelos de asignación de recursos: el unitario y el colectivo. Dentro de los colectivos, puede haber o no cooperación entre los miembros. Y dentro de los colectivos cooperativos identifica de tres tipos: los de una regla compartida (*sharing rule*) propuesto por Chiappori (1988), la variante de amenaza de divorcio propuesto por McElroy y Horney (1981), y uno de esferas separadas propuesto por Lundberg y Pollak (1993).

3. METODOLOGÍA

A continuación, se presenta la metodología empleada en la investigación. Se formula el método empleado empíricamente basado en el modelo conceptual presentado en la sección previa. Como se ha planteado, en esta investigación se busca responder a una interrogante: qué los determina el empoderamiento de la mujer –entendido como capacidad de negociación para la toma de decisiones–, teniendo presente el efecto de la transferencia de Juntos a la mujer como uno de estos.

3.1. ESTRATEGIA EMPÍRICA

El mecanismo a través del cual se espera que Juntos tenga efecto sobre el poder de negociación es precisamente la entrega a la madre de familia de un monto de dinero. La sensibilidad del efecto ante el tamaño de la transferencia podría indicar una especie de “monto ideal” del programa, sin embargo, no hay cómo saber esto. Podría abrir camino para futuras investigaciones y comparaciones con programas similares en otros países: por ejemplo, en México, el PTC diferencia el monto según nivel educativo y género de los niños, como también del número de hijos de la familia.

Para poner a prueba el mecanismo según el cual se espera que Juntos, y otros factores, influencien con mayor o menor poder de negociación se utilizará el

modelo de probabilidad de variable dependiente limitada probit⁵. Este modelo permite estimar la probabilidad de que un evento discreto ocurra. Para el presente estudio se estimará la probabilidad de que la madre forme parte de la toma de decisiones en el hogar.

Siguiendo el estudio de Adato *et al* (2000) en el caso de México, se consideran las siguientes categorías sobre la toma de decisión en el hogar: (i) el hombre decide solo, (ii) la mujer decide sola y (iii) deciden juntos⁶. Para el presente estudio, estas categorías están disponibles para distintos tipos de decisiones: decisiones sobre el gasto en compras diarias, el gasto en grandes compras y el gasto/uso sobre el ingreso que recibe el cónyuge. El empoderamiento de la mujer se debería ver reflejado en su participación en la toma de decisiones en la asignación de recursos dentro del hogar. Así, se medirá el empoderamiento en función a si la mujer forma parte de la toma de decisión, es decir, las categorías (ii) y (iii); se estimará la probabilidad de que la mujer esté empoderada, o que forme parte de la toma de decisión del hogar (ya sea la mujer sola o junto con su pareja), con respecto a que la decisión la tome solo el hombre.

El empoderamiento de cada miembro del hogar es el representado por el parámetro θ_i del modelo teórico presentado previamente. Así, se tiene que el poder de negociación es una función que depende de las características de la mujer, del hombre y las del hogar. En esta línea, se calcula la probabilidad de que la mujer forme parte de la toma de decisión –las categorías (ii) y (iii) – en función de si recibe transferencia (J), según las características del hombre (q_h)

⁵ Se optó por un probit antes que un logit dado que el probit no va a darle más peso a las colas de la distribución.

⁶ La categoría omitida en Adato *et al* (2000) es la (iii) sobre si toman decisión juntos en una estimación logit multinomial.

y de la mujer (q_m) –como años de educación, edad, lengua materna–, y las del hogar (H). Mediante los efectos marginales se someterá a prueba la hipótesis.

$$\theta_i = \Pr(\text{decisión})_i = f(\beta_0 + \beta_1 q_{im} + \beta_2 q_{ih} + \beta_3 H_i + \beta_5 J_i + \mu_i)$$

Es importante recalcar que para el presente análisis es necesario evaluar a hogares biparentales y no uniparentales. Bajo la teoría de asignación de recursos dentro del hogar, vista previamente, para modelar adecuadamente el empoderamiento, siguiendo el modelo de negociación de Nash, se requiere – en la estrategia empírica– poder analizar los hogares biparentales con niños para que exista una negociación y toma de decisión de dos personas sobre los recursos del hogar. Asimismo, las variables independientes del modelo son derivadas explícitamente del modelo teórico de McElroy y Horney (1981) y las que Vera Tudela (2010) complementó al adaptar el modelo a la realidad peruana, en donde, por ejemplo, la variable de lengua materna⁷ es importante al momento de elaborar el índice de empoderamiento de la mujer.

3.2. PROBLEMA DE IDENTIFICACIÓN

⁷ La variable de lengua materna se utiliza comúnmente como indicador de etnicidad; sin embargo, etnicidad se refiere “existencia de grupos de individuos que comparten ciertas características sociales y culturales (no genéticas) tales como origen geográfico, historia, lengua, religión, valores y costumbres” (Valdivia, 2011: 128), por lo que lengua materna tiene limitaciones para representar etnicidad. A su vez, Barth (1976) señala que la mejor aproximación a definir a un grupo étnico como tal es la auto-percepción; la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) presenta variables tanto de lengua materna como de auto-percepción de etnicidad, sin embargo en la ENDES solo se presenta la lengua materna. Otra forma de aproximarse a lengua materna es a través de área geográfica, tal como lo utiliza Garavito (2010), sin embargo para el presente estudio la lengua materna se utiliza solo como control de las características individuales y se ajustan los resultados por conglomerados.

El principal problema para poder evaluar el posible efecto de Juntos como uno de los factores del empoderamiento es que el programa está focalizado a una población con ciertas características socioeconómicas y centrando la focalización a nivel distrital. Por ello, se analizará los distritos en los que el programa opera. Juntos está presente en varios distritos, pero no en todos los hogares del mismo distrito, por lo que al analizar solo los distritos donde Juntos está presente se pueden evaluar hogares con características geográficas, nivel de pobreza y de acceso a servicios de la comunidad, parecidos.

Bajo este método, los casos comparten características debido a que están en contextos similares. Así, se acota la muestra a una donde se pueda mostrar un efecto del programa y también de los otros factores. Lo importante es tener la capacidad de comparar los que están siendo beneficiados con otros que tengan características similares pero que no sea parte del programa. Se espera que bajo esta metodología se obtenga una población comparable en la que se pueda dilucidar el rol del programa en el empoderamiento de la mujer como uno de sus factores, pero también poder evaluar al resto.

3.3. LOS DATOS

Con respecto a los datos para llevar a cabo la investigación, se utilizó los microdatos de la Encuesta Demográfica de Salud Familiar (ENDES) del 2014 en donde se encuentra el tipo de pregunta que ayuda a determinar el grado de empoderamiento; como, por ejemplo, quiénes toman decisiones y quién tiene la última palabra sobre una serie de actividades.

Cuadro 1. Variables del modelo

$$\theta_m = f_m(q_m, q_h, H)$$

	Indicador	Variables	Disponible
θ_m	Poder de decisión	Última palabra sobre grandes compras del hogar Última palabra sobre el uso del ingreso del cónyuge	ENDES
H	Características del hogar y vivienda	Región Acceso a servicios básicos Material de la vivienda	ENDES
q_m	Características de la mujer	Años de educación	ENDES
		Sabe leer y escribir	-
		Edad	ENDES
		Lengua materna español	ENDES
		Posee tierra	-
		Ingreso no laboral (distinto a Juntos)	-
		Recibe transferencia Programa Juntos	ENDES
q_h	Características del hombre	Años de educación	ENDES
		Sabe leer y escribir	-
		Edad	ENDES
		Lengua materna español	-
		Posee tierra	-
		Ingreso no laboral	-

Elaboración propia

Asimismo, en la ENDES se especifica qué familias son las que participan del Programa Juntos por lo que se puede realizar el análisis. A su vez, en esta base de datos se hallan las variables necesarias para modelar por las características de la mujer y el hogar. Sin embargo, la encuesta presenta limitaciones para proveer información sobre las características del padre⁸ –ya

⁸ La Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) sí presenta información completa del hombre y la mujer en el hogar, pero carece de la variable más importante para la estimación: el poder de negociación.

que se centra en la mujer de 15 a 49 años de edad– como también información sobre los ingresos no laborales de cada miembro; tampoco distingue si algún miembro tiene alguna propiedad fuera del matrimonio, como se especifica en el modelo teórico que sería la “opción de salida” y representaría un mayor poder de negociación.

4. RESULTADOS

A continuación, se presentarán datos descriptivos en cuanto a quién toma decisiones sobre los recursos del hogar. Asimismo, se mostrarán los resultados de las estimaciones realizadas bajo el método de variable dependiente limitada para modelar el empoderamiento de la mujer con la información de la ENDES del año 2014.

4.1. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Para empezar, se presentará algunos datos descriptivos sobre la distribución de las variables tanto de las dependientes como de las independientes. En los Anexo 1 y Anexo 2 se presentan tablas descriptivas con el promedio y la desviación estándar de cada una de las variables del modelo. En la Tabla 1 se muestra la distribución de las variables sobre decisiones del hogar:

Tabla 1. Distribución de las variables sobre decisión del hogar

Decide sobre:	Quién decide			Total
	Solo la mujer	Ambos	Solo la pareja	
Grandes compras del hogar	22%	51%	26%	4,865
Compras diarias	59%	28%	13%	4,847
Ingreso de la pareja	21%	54%	25%	4,863

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Como se puede apreciar en la Tabla 1, tanto en las decisiones sobre las grandes compras del hogar, como las decisiones sobre el uso del ingreso del cónyuge, la mitad de las decisiones, sino un poco más, son tomadas por ambos miembros. En los casos extremos, donde o la mujer decide sola o el cónyuge solo, la distribución es bastante equitativa, pero con cierta ventaja para el cónyuge. En la decisión de las compras diarias del hogar es donde más de la mitad de los casos ocurre que las decisiones las toma solo la mujer. Esto puede reflejar que hay un mayor equilibrio en las decisiones de más importancia o que requieren mayor gasto. Más aún, parece que cuando se tiene que decidir sobre el uso del ingreso del cónyuge, las respuestas indican que las decisiones las toman los dos juntos, y en un cuarto de las veces solo el hombre. Solo en el caso de las decisiones sobre gastos menores, diarios, es donde en la mayoría de las veces las mujeres toman esa decisión solas. De todas formas, es necesario recalcar la limitación de estos datos, ya que recogen las respuestas de la persona encuestada.

En cuanto a la distribución de las decisiones según las variables independientes del modelo, en la Tabla 2 se ve la distribución de la toma de decisiones según rangos de edades:

Tabla 2. Distribución de las variables sobre decisión del hogar según rango de edades

Decide sobre	Edad	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras del hogar	15-24	22%	50%	28%	692
	25-34	23%	51%	25%	1,721
	35-49	22%	52%	26%	2,452
Compras diarias	15-24	54%	30%	16%	678
	25-34	61%	27%	12%	1,714
	35-49	59%	28%	13%	2,455
Ingreso del conyuge	15-24	18%	56%	27%	697
	25-34	21%	55%	23%	1,720
	35-49	22%	53%	25%	2,446

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Se puede ver que para las decisiones sobre las grandes compras y la del ingreso del cónyuge, más de la mitad de los casos lo deciden ambos. Nuevamente, con respecto a las compras diarias, la gran mayoría de veces las decide la mujer sola. Parece no haber grandes diferencias por cohortes de edad

En la Tabla 3 se presenta la distribución de la toma de decisión según grado educativo alcanzado por la mujer:

Tabla 3. Distribución de las variables sobre decisión del hogar según nivel educativo de la mujer

Decide sobre	Nivel educativo	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	Sin educación	19%	42%	40%	282
	Primaria incompleta	19%	45%	35%	1,320
	Primaria completa	18%	49%	32%	914
	Secundaria incompleta	24%	52%	23%	781
	Secundaria completa	25%	57%	18%	904
	Superior	29%	62%	10%	664
Compras diarias	Sin educación	46%	26%	28%	284
	Primaria incompleta	53%	30%	17%	1,321
	Primaria completa	56%	28%	17%	914
	Secundaria incompleta	66%	25%	9%	778
	Secundaria completa	67%	27%	6%	893
	Superior	64%	31%	5%	658
Ingreso del conyuge	Sin educación	15%	51%	34%	286
	Primaria incompleta	21%	52%	28%	1,315
	Primaria completa	17%	54%	29%	912
	Secundaria incompleta	25%	53%	22%	779
	Secundaria completa	23%	57%	20%	905
	Superior	22%	59%	19%	665

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Se observa de nuevo una mayor concentración de la toma de decisión conjunta para todos los niveles de grado educativo. En el caso de las decisiones sobre las compras diarias en el hogar, en particular, se concentran más solo en la mujer mientras mayor nivel educativo tenga ella.

Esta tendencia, a mayor nivel educativo, mayor concentración de la toma de decisión en la mujer o en ambos y menor concentración en el hombre, se repite para las otras dos dimensiones. Por ejemplo, en el caso de la decisión sobre las grandes compras del hogar, cuando la mujer tiene educación superior, se concentra el 62% de las decisiones en ambos y 29% solo en la mujer y 10% solo en el cónyuge. Mientras que cuando la mujer no ha tenido educación, 42% de las veces toman la decisión ambos, 40% solo el hombre y 19% solo la mujer. Paralelamente, pero sin tanta variación, ocurre para el caso de la decisión sobre el ingreso que genera el cónyuge, cuando la mujer tiene educación superior, la decisión la toman ambos para el 59% de las veces, 19% solo el hombre y 22% solo la mujer, mientras que para cuando la mujer no ha

recibido educación, 51% de las veces la decisión la toman ambos, 34% solo el hombre y 15% solo la mujer.

La Tabla 4 presenta la distribución de la toma de decisión según condición laboral de la mujer, acceso a radio y el acceso a internet:

Tabla 4. Distribución de las variables sobre decisión del hogar según condición laboral, acceso a radio y a internet

Decide sobre	Trabaja	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	No	20%	50%	31%	1,710
	Sí	24%	52%	24%	3,155
Compras diarias	No	58%	27%	16%	1,702
	Sí	60%	29%	11%	3,146
Ingreso del conyuge	No	20%	54%	26%	1,718
	Sí	21%	54%	24%	3,146
Decide sobre	Radio	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	No	24%	45%	31%	1,066
	Sí	22%	53%	25%	3,799
Compras diarias	No	58%	26%	16%	1,071
	Sí	59%	29%	12%	3,776
Ingreso del conyuge	No	21%	51%	28%	1,067
	Sí	21%	55%	24%	3,796
Decide sobre	Internet	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	No	22%	51%	27%	4,537
	Sí	31%	58%	11%	328
Compras diarias	No	59%	28%	13%	4,523
	Sí	65%	31%	5%	324
Ingreso del conyuge	No	21%	54%	25%	4,536
	Sí	25%	53%	22%	327

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Se observa que tanto para las grandes compras y para la decisión sobre el uso del ingreso del cónyuge, la mayor concentración es en la toma conjunta. Sin embargo, la concentración incrementa tanto en la decisión conjunta como en la de solo mujer, cuando la mujer trabaja para el caso de las grandes compras del hogar. Mientras que en la decisión sobre el uso del ingreso del cónyuge la concentración en la toma conjunta se mantiene estable e incrementa cuando la mujer decide sola si trabaja.

Para el caso del acceso a la radio e internet se puede ver la misma tendencia de los casos anteriores. Solo en el caso de las compras diarias es donde la decisión es principalmente concentrada en solo la mujer, mientras que para los otros dos casos, la decisión se concentra en una toma de decisión conjunta y el resto se reparte entre la mujer y el hombre.

Tabla 5. Distribución de las variables sobre decisión del hogar según lengua materna

Decide sobre	Nivel educativo	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	Castellano	23%	48%	29%	3,157
	Quechua	20%	60%	20%	1,419
	Aymara	31%	46%	23%	164
	Otras lenguas indígenas	10%	42%	48%	124
Compras diarias	Castellano	59%	27%	14%	3,138
	Quechua	62%	29%	9%	1,420
	Aymara	59%	33%	8%	164
	Otras lenguas indígenas	35%	35%	31%	124
Ingreso del conyuge	Castellano	20%	52%	28%	3,159
	Quechua	24%	59%	17%	1,416
	Aymara	30%	56%	14%	163
	Otras lenguas indígenas	10%	50%	40%	124

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

En la Tabla 5 se presenta la distribución de la toma de decisión para los tres casos, según la lengua materna de la mujer. Se observa para el caso de la decisión sobre las grandes compras del hogar, que cuando hablan quechua hay una alta concentración en tomar la decisión de manera conjunta (60%), y se distribuye equitativamente el resto entre solo el hombre y solo la mujer; para el castellano y el aymara ocurre que hay una mayor concentración de la toma de decisión en ambos, pero para el castellano en 29% de los casos la toma solo el hombre, y en el aymara 31% solo la mujer. Solo para los pocos casos donde hablan otras lenguas indígenas la mayor concentración es solo en el hombre, seguido de una concentración en la decisión conjunta y solo un 10%

en solo la mujer. La misma tendencia ocurre para las decisiones sobre el uso del ingreso que gana el cónyuge.

Finalmente, en la Tabla 6 se presenta la distribución de la toma de decisión según si pertenece o no al programa Juntos:

Tabla 6. Distribución de las variables sobre decisión del hogar según participación en el programa Juntos

Decide sobre	Juntos	Solo la mujer	Ambos	Solo el conyuge	Total
Grandes compras	No	24%	52%	24%	2,924
	Sí	19%	51%	30%	1,939
Compras diarias	No	61%	27%	12%	2,902
	Sí	56%	30%	15%	1,943
Ingreso del conyuge	No	22%	53%	25%	2,924
	Sí	20%	56%	24%	1,937

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Se observa, a grandes rasgos, que en el caso de la toma de decisión sobre las compras diarias cuando no son beneficiarios del programa hay una mayor concentración en solo la mujer seguido de una decisión conjunta, mientras que la proporción varía (disminuye el porcentaje de decisión de la mujer sola e incrementa el de decisión conjunta) cuando sí son beneficiarios. A su vez, en cuanto a las grandes compras, la mayor concentración es en una decisión conjunta y esta se mantiene estable tanto cuando tienen o no el beneficio del programa. Para el caso de la decisión sobre el ingreso del cónyuge, cuando son beneficiarios del programa la concentración en una decisión conjunta es mayor a cuando no lo son, mientras que un cuarto de las decisiones las toma solo el hombre.

4.2. RESULTADOS ECONÓMICOS

A continuación se presentará los resultados de las estimaciones del modelamiento del empoderamiento con información de la Encuesta Demográfica de Salud Familiar 2014. Se realizó el modelamiento del empoderamiento para las decisiones estratégicas, tal como fue definido en la primera parte del trabajo en base a la literatura (Kabeer, 1999; Schuler, 1997; Rowlands, 1995). Es decir, solo se utilizó la información sobre las decisiones sobre las grandes compras del hogar y sobre el ingreso de la pareja, ya que es donde hay mayor espacio para que ocurra la negociación y donde se esperaría ver mayor empoderamiento. Asimismo, las estimaciones se realizaron corrigiendo los errores estándar según los conglomerados para ajustar por características de cada zona adecuadamente.

En la Tabla 7 se muestran los resultados de las estimaciones sobre las decisiones de las grandes compras del hogar. La primera regresión se realizó con las variables del modelo teórico estándar: los años de educación de la mujer y del hombre; si trabaja la mujer y el hombre; si recibe la transferencia del programa Juntos, como parte del ingreso no laboral de la mujer; si tiene acceso a la radio y a internet; la edad; y, las características del hogar, reunidas en un índice que incluye el material del piso, las paredes, el techo, y acceso a servicios higiénicos. En los Anexo 3 y Anexo 4 se presentan modelos con pequeñas modificaciones, para ver la robustez de los resultados.

Tabla 7. Resultados de las estimaciones sobre las decisiones de las grandes compras del hogar

Decide sobre las grandes compras del hogar	Modelo estandar	Modelo estandar agregando categorías de lengua matema
Años de educación	0.0567*** (0.00662)	0.0648*** (0.00662)
Años de educación del conyuge	0.0200*** (0.00712)	0.0133* (0.00711)
Trabaja	0.153*** (0.0480)	0.0993** (0.0475)
Trabaja el conyuge	-0.150 (0.374)	0.0888 (0.354)
Juntos	0.102** (0.0511)	0.0745 (0.0524)
Acceso a radio	0.100* (0.0515)	0.0405 (0.0508)
Acceso a internet	0.0825 (0.108)	0.0995 (0.108)
Edad	0.00825*** (0.00271)	0.00769*** (0.00271)
Características del hogar	-0.107*** (0.0290)	-0.136*** (0.0285)
Lengua matema quechua		0.443*** (0.0648)
Lengua matema aymara		0.0222 (0.121)
Lengua matema otra vernácula		-0.344*** (0.122)
Lengua matema extranjera		-0.108 (0.887)
Constante	-0.204 (0.396)	-0.432 (0.379)
Observaciones	6,005	6,005

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Errores estándar entre paréntesis, ajustados por conglomerados.

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

De los resultados obtenidos⁹ sobre las grandes compras del hogar, se ve que la mayoría de las variables en el modelo estándar son significativas estadísticamente. En particular, el caso de pertenecer al programa Juntos tiene un efecto positivo y significativo, tal como se esperaba del modelo teórico, en el

⁹ Revisar Anexo 5 el cual presenta estadísticos de las regresiones.

cual un mayor ingreso no laboral incrementa el poder de negociación de la persona (McElroy y Horney, 1981).

Asimismo, se ve que más años de educación, tanto para el hombre como para la mujer, incrementan la probabilidad de que la mujer forme parte de este tipo de decisión; también, el hecho de que la mujer trabaje está asociado positivamente con esa probabilidad, mientras que si el hombre trabaja parecería no haber suficiente evidencia para ver un efecto, en particular debido a que la mayoría de los hombres de la muestra trabajan; por último, sobre el acceso a medios de comunicación, el acceso a la radio tiene una asociación positiva y significativa, mientras que el internet parece ser no relevante. Sin embargo, con respecto a la lengua materna de la mujer, parece que el ser quechua-hablante tiene un efecto positivo mucho más fuerte, y que reduce el de las otras variables. Además que, el tener de lengua materna alguna otra vernácula, parecería que reduce la probabilidad de formar parte de las decisiones sobre las grandes compras del hogar. El efecto del programa Juntos en el empoderamiento de la mujer, en relación a las grandes compras del hogar, es de menor importancia respecto al efecto de ser quechua-hablante que tiene un efecto superior.

En la Tabla 8 se muestran los resultados de las estimaciones sobre las decisiones del ingreso de la pareja. Se realizaron las estimaciones con los mismos modelos presentados anteriormente (estándar y agregando lengua materna), pero variando la variable dependiente a si la mujer forma parte de la toma de decisión sobre el ingreso que gana su pareja, por lo que no se incluye si el cónyuge trabaja dentro de la regresión.

Tabla 8. Resultados de las estimaciones sobre las decisiones del ingreso del cónyuge

Decide sobre el ingreso de la pareja	Modelo estandar	Modelo estandar agregando categorías de lengua materna
Años de educación	0.0240*** (0.00691)	0.0332*** (0.00701)
Años de educación del conyuge	0.0186** (0.00746)	0.0104 (0.00761)
Trabaja	0.0153 (0.0455)	-0.0586 (0.0454)
Juntos	0.173*** (0.0485)	0.151*** (0.0492)
Acceso a radio	0.0920* (0.0525)	0.0321 (0.0520)
Acceso a internet	-0.134 (0.112)	-0.102 (0.112)
Edad	0.00441 (0.00303)	0.00383 (0.00295)
Características del hogar	-0.0548* (0.0289)	-0.0789*** (0.0283)
Lengua materna quechua		0.461*** (0.0621)
Lengua materna aymara		0.481*** (0.139)
Lengua materna otra vernácula		-0.192 (0.182)
Lengua materna extranjera		
Constante	0.0952 (0.153)	0.0972 (0.146)
Observaciones	6,006	6,006

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Errores estándar entre paréntesis, ajustados por conglomerados.

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

De nuevo ocurre que pertenecer al programa Juntos está positivamente asociado a mayor probabilidad de participar en la toma de decisión sobre el uso del ingreso del cónyuge. Al incluir las categorías sobre lengua materna de la mujer, no se diluye el efecto que Juntos tiene, sino se mantiene positivo y significativo. A su vez, el efecto de los años de educación, tanto del hombre como de la mujer, se mantiene como un indicador importante. Sin embargo,

para esta toma de decisión, las demás variables, sobre acceso a medios de comunicación, sobre si trabajan y la edad, no son tan relevantes para la estimación.

De los resultados presentados se puede decir que para los dos tipos de decisiones sobre recursos del hogar –las grandes compras y el ingreso del cónyuge–; el ingreso no laboral que recibe la mujer a través de la transferencia de Juntos, es importante para incrementar la probabilidad de la mujer formar parte de esta decisión. Asimismo, otra variable importante para ambos casos son los años de educación que tiene cada miembro del hogar: mientras mayor sea esta variable, mayor es la probabilidad de que la mujer forme parte de la decisión.

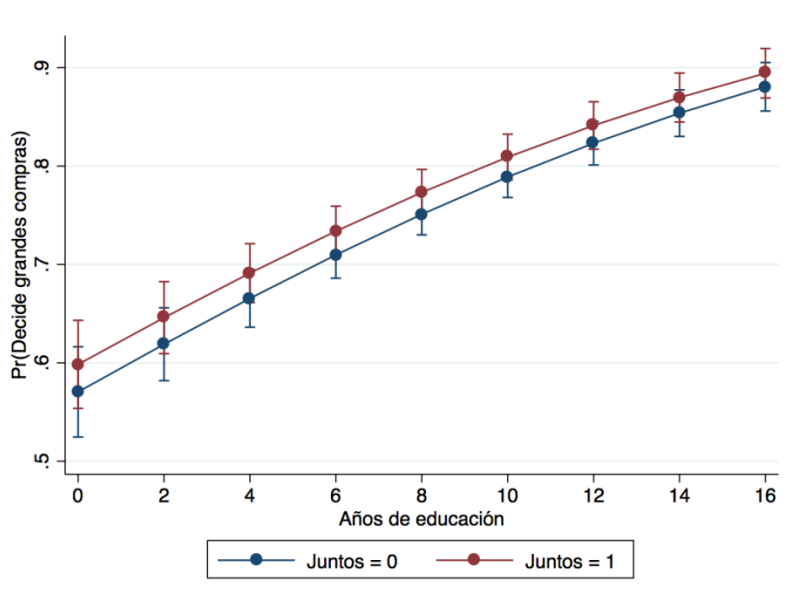
4.3. ANÁLISIS

A continuación se presenta un análisis de los resultados con relación a lo revisado en la literatura y la magnitud de los efectos que se han encontrado.

Como se había visto, tanto los años de educación como el ser beneficiario del programa Juntos tienen efectos positivos y significativos en aumentar la probabilidad de que la mujer participe en la toma de decisión sobre las grandes compras del hogar. En el Gráfico 1 se muestran los efectos marginales del programa Juntos para cada año de educación de la mujer sobre la probabilidad de que la mujer forme parte de la toma de decisión. Este es el efecto marginal en base al modelo presentado incluyendo lengua materna donde esta nueva variable reducía la importancia del efecto de Juntos, pero de todas maneras se

ve un efecto diferenciado y que incrementa junto con mayor cantidad de años de educación.

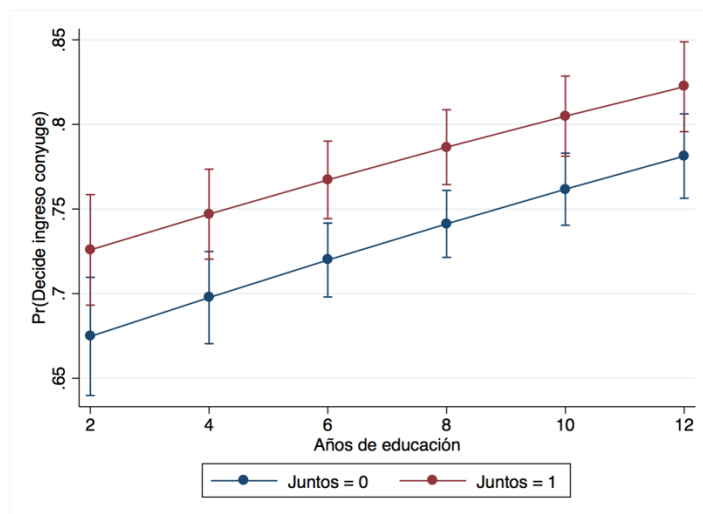
Gráfico 1. Efecto marginal de Juntos en la probabilidad de decidir sobre las grandes compras del hogar según años de educación
(al 95% de confianza)



Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

A su vez, lo mismo ocurre en el Gráfico 2, en donde la diferencia en la probabilidad de formar parte de la decisión sobre el ingreso que gana el cónyuge es mayor según si es o no beneficiaria del programa. Aquí también se presenta el efecto marginal del programa, según años de educación, en el modelo estándar agregando el efecto de la lengua materna. Así, se ve que el efecto de pertenecer al programa es mayor y estadísticamente significativo (entre los 6 y 8 años de educación se encuentra una relación más fuerte). Además que la probabilidad incrementa paralelamente con más años de educación de la mujer, mostrando el efecto positivo que tiene esta variable en el empoderamiento.

Gráfico 2. Efecto marginal de Juntos en la probabilidad de decidir sobre el ingreso del cónyuge según años de educación
(al 95% de confianza)



Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Visto todo lo anterior, es posible afirmar que hay efectos de distintas variables que influyen en la probabilidad de la mujer de formar parte de la toma de decisión para algunos recursos dentro del hogar. Si bien el modelo teórico de McElroy y Horney (1981) identificaba una serie de variables específicas a la mujer y al hombre por separado, esto no es posible de realizar para el caso empírico en Perú debido a la falta de datos, en particular con respecto al hombre. No obstante, se encuentran variables que importan para explicar el empoderamiento de la mujer según este modelo y su adaptación basada en el estudio de Vera Tudela (2010).

Una variable que se muestra como importante para ambos tipos de decisión es la cantidad de años de educación tanto de la mujer como del hombre. Esto da pie para fundamentar y complementar los estudios de Gitter y Barham (2007) en Nicaragua y el de García (2015) en Perú, en donde utilizaban un ratio de los años de educación de la mujer relativos al del hombre como un *proxy* del empoderamiento. En este caso, los años de educación de la madre tiene un

efecto marginal¹⁰ de 1,74% sobre la probabilidad de que la mujer participe en la decisión sobre las grandes compras del hogar; a su vez, este efecto es 0,75% sobre la probabilidad de que la mujer participe en la decisión sobre el ingreso del cónyuge. Además, cuando el cónyuge tiene más educación, también aumenta la probabilidad de que la mujer participe de la toma de decisión, pero en menor magnitud que la educación de la mujer; los años de educación del hombre incrementan en 0,61% - 0,40% para el modelo estándar y con lengua materna respectivamente sobre las grandes compras, y en 0,58% solo para el modelo estándar sobre el ingreso del cónyuge.

Entonces, cuando la mujer está más educada, esto repercute de mayor manera y positivamente sobre su propio empoderamiento. Asimismo, que el hombre este más educado también influye positivamente en mayor empoderamiento de la mujer. De esta manera, mayor nivel educativo en ambos miembros del matrimonio implica mayor respeto por las decisiones y preferencias de ambos miembros del hogar. Este es un hallazgo importante, ya que a través del programa Juntos, que condiciona la asistencia escolar, se puede estar influyendo en el empoderamiento de la mujer para la siguiente generación.

Como se esperaba, siguiendo el modelo de McElroy y Horney (1981) pero también de otros teóricos y empíricos (Chiappori, 1988; Bourguignon et al., 1993; Thomas, 1990; Schultz, 1990), el ingreso no laboral de la mujer, es decir, la transferencia de Juntos, tiene un efecto positivo en su poder de negociación. Sobre las grandes compras del hogar, Juntos tiene un efecto de 3,09% y de 2,22% para el modelo estándar y el de lengua materna respectivamente. Este

¹⁰ Revisar los anexos: 6, 7, 8 y 9 para revisar las tablas de los efectos marginales de cada modelo.

efecto marginal es aún mayor en cuanto a las decisiones sobre el ingreso del cónyuge: 5,32% en el modelo estándar y 4,57% cuando se incluye la variable de lengua materna.

En los hogares beneficiarios del programa, la dinámica dentro de asignación de recursos parece haber cambiado. El ingreso no laboral adicional, exclusivo a la mujer, genera que ella participe en mayor medida sobre decisiones estratégicas de los recursos del hogar; es sorprendente, particularmente, el efecto positivo que tiene el programa en la participación de la mujer sobre el ingreso que genera el cónyuge. Estos resultados refuerzan lo hallado por Adato et al. (2000) en México, donde el beneficio del programa reduce la probabilidad que el hombre decida solo; también el de Alcázar y Espinoza (2014) en Perú, en el que encuentran efecto positivo y significativo del programa a lo largo de los años sobre un índice de empoderamiento compuesto por las variables incluidas en el presente estudio como también otras adicionales, pero donde consideran una muestra de hogares más amplia, incluyendo hogares donde el hombre no vive, y variables de control no incluidas por el modelo teórico de asignación de recursos.

En esta línea, es importante resaltar el efecto que tiene en la negociación sobre recursos del hogar la variable lengua materna. En particular, el efecto que tiene ser mujer quechua-hablante se observa como uno de los principales factores para mayor poder de negociación tanto sobre las decisiones de las grandes compras como del ingreso del cónyuge. Esto es un resultado que no concuerda con lo encontrado por Adato et al. (2000) para el caso de México donde si la mujer hablaba una lengua indígena, entonces se reducía su participación en las decisiones; este caso sí ocurre con otras lenguas indígenas diferentes del

quechua y aymara. Sin embargo, estos resultados no son del todo comparables ya que hace falta información sobre la lengua materna del cónyuge, donde, en el caso de México, si el hombre hablaba una lengua indígena entonces la probabilidad de que la mujer forme parte de la toma de decisiones era mucho menor indicando sociedades más tradicionales, según las autoras. No obstante, es importante resaltar que la significancia positiva de estas dos lenguas, dan indicios del rol que puede tener la mujer en estos hogares. Haría falta otros estudios para profundizar en esto, sobre todo de corte cualitativo, para poder estudiar los tipos de relaciones que se mantienen en estos hogares.

5. CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se ha utilizado un modelo teórico acotado de asignación de recursos del hogar que especifica un conjunto de variables para cuáles de estas influyen empíricamente, y en qué magnitud, el empoderamiento de las mujeres bajo el contexto del programa Juntos. El estudio presenta una limitación al no incorporar variables que el modelo especifica, como mayor información del cónyuge y activos propios de cada uno, debido a una falta de información disponible. Se considera una definición de empoderamiento siguiendo a Kabeer (1997) donde este es un proceso mediante el cual ahora la mujer tiene la posibilidad de tomar decisiones estratégicas sobre su vida, agencia que antes era imposibilitada. En base a este concepto de empoderamiento, tomando la dimensión económica sobre toma de decisión, se

realizó el análisis en el marco de los modelos teóricos de asignación de recursos dentro del hogar de McElroy y Horney (1981) y su adaptación para Perú de Vera Tudela (2010).

Se encuentra que:

- La educación, tanto del hombre como de la mujer, es un factor importante para el empoderamiento femenino. Mayor nivel educativo conlleva mayor respeto por las decisiones y preferencias de los demás miembros del hogar. Esto puede llevar a considerar el programa Juntos como un factor importante para el empoderamiento de la mujer en el largo plazo dada la condición de asistencia escolar del programa.
- A su vez, el ingreso no laboral de la mujer, medido como el beneficio de Juntos, también es un factor importante para incrementar el poder de negociación de la mujer, encontrando que puede tener un efecto de hasta 5% mayor probabilidad que la mujer forme parte de la toma de decisión. Este resultado concuerda con lo encontrado en México (Adato et al., 2000) y con una evaluación de impacto en Perú (Alcázar y Espinoza, 2014), dando mayor fuerza a la idea que los PTC tienen un potencial de incidencia no solo en la pobreza monetaria sino también en otras dimensiones.
- El acceso a medios de comunicación, como la radio y el internet, no tiene un efecto claro en el empoderamiento de la mujer. Esto puede ser debido a que no se ve de una manera clara la calidad del acceso.
- Cuando la mujer trabaja, se incrementa su poder de negociación en la dimensión sobre decisión de grandes compras del hogar, mas no sobre el ingreso que genera su pareja. El ingreso laboral de la mujer parece

ser importante en su empoderamiento, pero muy por debajo del efecto que tiene el programa Juntos como ingreso no laboral.

Los PTC tienen un potencial de incidencia no solo en la pobreza monetaria sino también en otras dimensiones. Resultados indican que el Programa Juntos efectivamente está teniendo un rol en la toma de decisión de las mujeres con respecto a los recursos dentro del hogar. Sí hay un efecto significativo y positivo, que no está incluido como parte del marco lógico del programa, el cual se puede potenciar, pensando en otras condiciones, talleres, o charlas i.e. programas de inclusión financiera (Proyecto Capital), o en programas y talleres de educación sexual.

Por más que el efecto en el corto plazo (cuando se le da el recurso adicional a la mujer) no sea tan grande (en % de aumento), de igual manera en el largo plazo el Programa Juntos es un factor importante para el empoderamiento de la mujer. Mayor nivel educativo, tanto del hombre como de la mujer, promueve el empoderamiento de la mujer: Juntos, con la condición de asistencia a la escuela, promueve mayor educación para la siguiente generación. Haría falta comparar estos resultados no solo por nivel educativo, que revela acceso y permanencia, sino también por condición de calidad educativa.

El presente estudio representa un aporte a la evidencia sobre el empoderamiento de la mujer en Perú y sobre el Programa de Transferencia Condicionado peruano, Juntos, mostrando una relación directa entre ellos, por más que no es uno de los objetivos del programa influir en el empoderamiento.

Esta es una investigación cuantitativa, de corte transversal, acotada al modelo económico lo cual limita el alcance de los resultados. No obstante, queda abierta la posibilidad para futuras investigaciones para identificar otros ámbitos

del empoderamiento para identificar los canales adecuados para promover el empoderamiento femenino, o cómo el empoderamiento económico de la mujer influencia el bienestar de la familia; como también para utilizar otras metodologías, como metodologías experimentales, cualitativas, o mixtas.

Asimismo, se recomienda incluir en la ENDES información sobre los hombres dado que es relevante saber su condición salud. Esto es importante ya que podría complementar muchos estudios que utilizan esta fuente de datos.

Finalmente, teniendo en cuenta los Objetivos del Milenio y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, hace falta iniciativas para promover el empoderamiento económico de las mujeres. Lo hallado revela potencial del programa para incidir en el empoderamiento de la mujer de manera directa y, así, reforzar el efecto que busca tener en el bienestar, y en la reducción de la pobreza intergeneracional, vía este efecto.

6. BIBLIOGRAFÍA

Adato, M. et al. (2000). *The Impact of PROGRESA on Women's Status and Intrahousehold Relations*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

Alcazar, L. y Espinoza, K. (2014). *Impactos del programa Juntos sobre el empoderamiento de la mujer*. Avances de Investigación 19. Lima: GRADE.

Barth, F. (1976). *Los grupos étnicos y sus fronteras* (Vol. 197, No. 6). México: Fondo de cultura económica.

Becker, G. (1956). A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*, 75 (299), 493-517.

----- (1981). *A treatise on the family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bourguignon, F., Browning, M., Chiappori, P. y Lechene, V. (1993). Intra Household Allocation of Consumption: a Model and some Evidence from French Data. *Annales d'économie et de statistique*, 29, 137-156.

Chen, Z. y Woolley, F. (2001). A Cournot-Nash Model of Family Decision Making. *The Economic Journal*, 111(474), 722-48, October.

Chiappori, P. (1988). Rational Household Labor Supply. *Econometrica*, 56 (1), 63-90.

Correa, N. y Roopnaraire, T. (2014). *Pueblos indígenas y programas de transferencias condicionadas: estudio etnográfico sobre la implementación y los efectos socioculturales del Programa Juntos en seis comunidades andinas y amazónicas del Perú*. Lima: BID, PUCP, IFPRI.

Deaton, A. (1997). *The Analysis of Household Surveys: A Microeconomic Approach to Development Policy*. The World Bank / Johns Hopkins University Press.

Garavito, C. (2015). Educación y trabajo juvenil en el Perú urbano. *Economía*, volumen XXXVIII, N°76, pp. 117-148

----- (2010) Vulnerabilidad en el empleo, género y etnicidad en el Perú. *Economía*, 23(66), semestre julio-diciembre 2010, pp. 89-127

García, L. (2015). *The consumption of household goods, bargaining power, and their relationship with conditional cash transfer program in Perú*. Documento de trabajo N° 397. Lima: Departamento de Economía PUCP. Disponible en: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD397pdf>. Fecha de consulta 20 de mayo de 2015.

Gitter, S. Y Barham, B. (2007). *Women's power, conditional cash transfers, and schooling in Nicaragua*. Documento de trabajo N° 517. Madison, WI: Universidad de Madison-Wisconsin, department of agricultural and applied economics. Disponible en: <https://www.aae.wisc.edu/pubs/sps/pdf/stpap517.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2015). Evolución de la pobreza monetaria 2009-2014. Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/cifras_de_pobreza/informetecnico_pobreza2014.pdf

Kabeer, N. (1999). Resources, agency, achievements: reflections on the measurements of women's empowerment. *Development and Change*, 30 (3), 435-464.

Lundberg, S. y Pollak, R. (1993). Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market. *The Journal of Political Economy*, 101(6), 988-1010.

Manser, M. y Brown, M. (1980). Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis. *International Economic Review*, 21(1), pp 31-44.

McElroy, M. y Horney, M. (1981). Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand. *International Economic Review*, 22 (2), 333-348

Monge, A. (2007). Unitary or Collective Models? Theoretical Insights and Preliminary Evidence from Peru. *Apuntes. Revista de ciencias sociales*, 55.

Perova, E. y Vakis, R. (2012). "5 Years in Juntos: New Evidence on the Program's Short and Long-Term Impacts". *Economía*, 35 (69), 53-82.

Rowlands, J. (1995). Empowerment examined. *Development in practice*, 5(2), 101-107.

Schultz, P. (1990). Testing the Neoclassical Model of Family Labor Supply and Fertility. *The Journal of Human Resources*, 25 (4), 599-634.

Schuler, M. (1997). Los derechos de las mujeres son derechos humanos: la agenda internacional del empoderamiento. En Magdalena León (Ed.). *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 29-54). Bogotá: TM editores.

Strueli, N. (2012). *Children's Experiences of Juntos, a Conditional Cash Transfer Scheme in Perú*. Documento de trabajo N° 78. Oxford: Young Lives.

Thomas, D. (1990). Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach. *The Journal of Human Resources*, 25 (4), 635-664.

Valdivia, M. (2011). Etnicidad como determinante de la inequidad en salud materno-infantil en el Perú. *Protección social en salud en América Latina y el Caribe: investigación y políticas*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 121-158.

Vargas, R. (2011). *Impacto de los programas de transferencia condicionada sobre el empoderamiento de las mujeres, un análisis de género al programa Juntos en Perú*. Lima: CARE Perú.

Vera Tudela, D. (2010). *Impacto económico del empoderamiento de la mujer en el hogar: una aplicación al caso peruano – Informe Final*. Lima: CIES. 169p.



7. ANEXOS

Anexo 1. Promedio de las variables dependientes para el análisis multivariado

Variables	Promedio
Decide sobre grandes compras del hogar	74%
Decide sobre compras diarias	88%
Decide sobre el ingreso del conyuge	77%

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 2. Promedio de las variables independientes para el análisis multivariado

Variables	Promedio	Desviación estándar
Años de educación	7	4.3
Años de educación del conyuge	8	3.7
Edad	34.5	8.5
Trabaja	67%	
Trabaja el cónyuge	100%	
Juntos	40%	
Radio	77%	
Internet	6%	
Características del hogar	56%	
Lengua materna español	61%	
Lengua materna quechua	32%	
Lengua materna aymara	3%	
Lengua materna otra vernácula	3%	
Lengua materna extranjera	0%	

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 3. Resultados de las estimaciones sobre las decisiones de las grandes compras del hogar

Decide sobre las grandes compras del hogar	Modelo estandar	Modelo estandar agregando categorías de lengua materna	Modelo sin incluir acceso a internet	Modelo sin incluir acceso a internet ni trabajo del conyuge
Años de educación	0.0567*** (0.00662)	0.0648*** (0.00662)	0.0575*** (0.00664)	0.0572*** (0.00660)
Años de educación del conyuge	0.0200*** (0.00712)	0.0133* (0.00711)	0.0203*** (0.00710)	0.0200*** (0.00708)
Trabaja	0.153*** (0.0480)	0.0993** (0.0475)	0.153*** (0.0481)	0.158*** (0.0480)
Trabaja el conyuge	-0.150 (0.374)	0.0888 (0.354)	-0.144 (0.376)	
Juntos	0.102** (0.0511)	0.0745 (0.0524)	0.101** (0.0512)	0.104** (0.0512)
Acceso a radio	0.100* (0.0515)	0.0405 (0.0508)	0.103** (0.0513)	0.102** (0.0512)
Acceso a internet	0.0825 (0.108)	0.0995 (0.108)		
Edad	0.00825*** (0.00271)	0.00769*** (0.00271)	0.00846*** (0.00270)	0.00855*** (0.00270)
Características del hogar	-0.107*** (0.0290)	-0.136*** (0.0285)	-0.110*** (0.0282)	-0.111*** (0.0281)
Lengua materna quechua		0.443*** (0.0648)		
Lengua materna aymara		0.0222 (0.121)		
Lengua materna otra vernácula		-0.344*** (0.122)		
Lengua materna extranjera		-0.108 (0.887)		
Constante	-0.204 (0.396)	-0.432 (0.379)	-0.220 (0.398)	-0.365** (0.142)
Observaciones	6,005	6,005	6,005	6,025

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Errores estándar entre paréntesis, ajustados por conglomerados.

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 4. Resultados de las estimaciones sobre las decisiones del ingreso del cónyuge

Decide sobre el ingreso de la pareja	Modelo estandar	Modelo estandar agregando categorías de lengua materna	Modelo sin incluir acceso a internet
Años de educación	0.0240*** (0.00691)	0.0332*** (0.00701)	0.0226*** (0.00675)
Años de educación del cónyuge	0.0186** (0.00746)	0.0104 (0.00761)	0.0182** (0.00738)
Trabaja	0.0153 (0.0455)	-0.0586 (0.0454)	0.0131 (0.0454)
Juntos	0.173*** (0.0485)	0.151*** (0.0492)	0.170*** (0.0484)
Acceso a radio	0.0920* (0.0525)	0.0321 (0.0520)	0.0847 (0.0527)
Acceso a internet	-0.134 (0.112)	-0.102 (0.112)	
Edad	0.00441 (0.00303)	0.00383 (0.00295)	0.00403 (0.00297)
Características del hogar	-0.0548* (0.0289)	-0.0789*** (0.0283)	-0.0490* (0.0285)
Lengua materna quechua		0.461*** (0.0621)	
Lengua materna aymara		0.481*** (0.139)	
Lengua materna otra vernácula		-0.192 (0.182)	
Lengua materna extranjera			
Constante	0.0952 (0.153)	0.0972 (0.146)	0.118 (0.150)
Observaciones	6,006	6,006	6,029

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Errores estándar entre paréntesis, ajustados por conglomerados.

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 5. Estadísticos de las regresiones

	Decisión sobre grandes compras del hogar			Decisión sobre uso del salario del cónyuge		
	Modelo estándar	Modelo estándar con lengua materna	Diferencia	Modelo estándar	Modelo estándar con lengua materna	Diferencia
McFadden's Adj R2:	0.05	0.067	-0.017	0.008	0.026	-0.018
Maximum Likelihood R2:	0.05	0.065	-0.016	0.012	0.029	-0.017
AIC:	0.859	0.844	0.015	0.875	0.86	0.016
BIC:	-227.01	-292.007	65.001	-0.443	-79.451	79.008

La diferencia en los BIC indica un mejor ajuste (en ambas variables dependiente) del modelo que incluye lengua materna.

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 6. Efectos marginales de la regresión para las grandes compras del hogar, modelo estándar

Variable	dy/dx		Error estándar	Método delta		Intervalo de confianza al 95%	
				z	P> z		
Años de educación	1.74%	***	0.0020377	8.52	0.000	0.0133636	0.0213512
Años de educación del cónyuge	0.61%	***	0.0021779	2.81	0.005	0.0018429	0.0103802
Trabaja	4.76%	***	0.0151571	3.14	0.002	0.0178553	0.0772699
Trabaja el cónyuge	-4.38%		0.1037162	-0.42	0.673	-0.247045	0.1595152
Juntos	3.09%	**	0.0153719	2.01	0.045	0.0007517	0.0610082
Radio	3.12%	*	0.0162911	1.91	0.056	-0.0007612	0.0630988
Internet	2.47%		0.0315973	0.78	0.434	-0.0372138	0.0866452
Edad	0.25%	***	0.0008329	3.03	0.002	0.0008949	0.0041598
Características del hogar	-3.28%	***	0.0088073	-3.73	0.000	-0.0500761	-0.0155522

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 7. Efectos marginales de la regresión para las grandes compras del hogar, modelo estándar incluyendo lengua materna

Variable	dy/dx		Error estándar	Método delta		Intervalo de confianza al 95%	
				z	P> z		
Años de educación	1.95%	***	0.0019662	9.9	0.000	0.0156107	0.023318
Años de educación del cónyuge	0.40%	*	0.0021306	1.88	0.060	-0.0001722	0.0081795
Trabaja	3.01%	**	0.0145703	2.07	0.039	0.0015786	0.0586931
Trabaja el cónyuge	2.73%		0.1113765	0.25	0.806	-0.1909554	0.2456327
Juntos	2.22%		0.0155296	1.43	0.152	-0.0082168	0.052658
Radio	1.22%		0.0154692	0.79	0.429	-0.018082	0.0425562
Internet	2.91%		0.0306951	0.95	0.343	-0.0310369	0.0892857
Edad	0.23%	***	0.0008131	2.84	0.004	0.0007164	0.0039035
Características del hogar	-4.08%	***	0.0084407	-4.84	0.000	-0.0573802	-0.0242932
Lengua materna							
Quechua	12.56%	***	0.0170887	7.35	0.000	0.0920714	0.1590577
Aymara	0.71%		0.0387032	0.18	0.854	-0.0687106	0.0830031
Otras lenguas vernáculas	-11.90%	***	0.0441419	-2.7	0.007	-0.2055542	-0.0325211
Lengua extranjera	-3.58%		0.3008243	-0.12	0.905	-0.6253933	0.5538163

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 8. Efectos marginales de la regresión para el ingreso del cónyuge, modelo estándar

	dy/dx		Método delta				
			Error estándar	z	P> z	Intervalo de confianza al 95%	
Años de educación	0.75%	***	0.0021544	3.47	0.001	0.0032601	0.011705
Años de educación del cónyuge	0.58%	**	0.0023273	2.49	0.013	0.0012293	0.0103524
Trabaja	0.48%		0.0142381	0.34	0.736	-0.0231122	0.0327001
Juntos	5.32%	***	0.0147171	3.61	0.000	0.0243092	0.0819992
Radio	2.92%	*	0.0169686	1.72	0.085	-0.0040311	0.0624845
Internet	-4.33%		0.0374297	-1.16	0.247	-0.1166937	0.0300281
Edad	0.14%		0.0009451	1.46	0.146	-0.0004768	0.0032278
Características del hogar	-1.71%	*	0.0090335	-1.89	0.058	-0.0348103	0.0006004

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia

Anexo 9. Efectos marginales de la regresión para el ingreso del cónyuge, modelo estándar incluyendo lengua materna

	dy/dx		Método delta				
			Error estándar	z	P> z	Intervalo de confianza al 95%	
Años de educación	1.01%		0.0021263	4.77	0.000	0.0059738	0.0143087
Años de educación del cónyuge	0.32%		0.0023252	1.37	0.171	-0.0013765	0.007738
Trabaja	-1.78%		0.0136908	-1.3	0.194	-0.0446203	0.0090467
Juntos	4.57%		0.0146675	3.11	0.002	0.0169045	0.0744001
Radio	0.99%		0.016106	0.61	0.540	-0.0216942	0.04144
Internet	-3.19%		0.0360264	-0.89	0.376	-0.1025287	0.0386923
Edad	0.12%		0.0009021	1.3	0.195	-0.0005984	0.0029378
Características del hogar	-2.41%		0.0086407	-2.79	0.005	-0.0410406	-0.0071696
Lengua materna							
Quechua	13.34%		0.0166062	8.03	0.000	0.1008447	0.16594
Aymara	13.81%		0.0331218	4.17	0.000	0.0732092	0.2030443
Otras lenguas vernáculas	-6.78%		0.0666868	-1.02	0.309	-0.1985173	0.0628902

Fuente: ENDES 2014. Elaboración propia