

HIPOTESIS

Las hipótesis planteadas en el estudio se relacionan específicamente con el efecto esperado de las tres variables (Edad, Educación y Ocupación) sobre el ingreso.

Primero, los niveles de ingreso para el hombre se anticipa generalmente que son más altos que para las mujeres. El aspecto de remuneración, estrechamente ligado a los tipos de trabajo que la mujer desempeña, constituye una dimensión importantísima de la participación femenina en el mercado de trabajo. Siendo hombres y mujeres, en la mayoría de las ocupaciones, grupos competidores, es de esperarse que el precio de la mano de obra difiera si las condiciones de oferta y demanda de cada grupo son diversas a las del otro.

La oferta de la fuerza de trabajo femenino y su decisión de incorporarse al mercado de trabajo es más compleja en el caso de la mujer que en el hombre. En efecto, si bien obedece a factores que lo mismo afectan la actividad económica de los hombres (estructura de edad, demanda de fuerza de trabajo, educación, etc.) está además vinculada a factores tales como: estado civil, número de hijos, edad de los mismos, nivel de ingreso familiar, etc. y expectativas de consumo.^{10/}

^{10/} Teóricamente se menciona que la oferta de mano de obra femenina tiende a variar inversamente con los ingresos familiares y directamente con el número de jóvenes solteras. Además, está el hecho de que su curva de oferta, al pasar un cierto punto, se vuelve inelástica, en el sentido de que tendría que ofrecerse un precio constantemente superior para atraer al mercado nuevas cantidades de mano de obra femenina; - pues en un momento dado "ceteris paribus" existe un número bastante fijo de mujeres que deciden aceptar una ocupación.

Además de lo anterior, afectan al tipo de trabajo a que la mujer aspira: acceso a la información sobre mercado de trabajo, nivel educativo alcanzado, la presencia física de la mujer (discriminación de sexo) y la probabilidad de conseguirlo. En este sentido, la demanda de mano de obra femenina restringe la participación de la mujer, así como las formas específicas que esta participación asume y que están estrechamente ligadas con el salario que percibe. Sin embargo, la información de que se dispone no permite precisar cuantitativamente la importancia de este factor, por lo cual sólo se pueden exponer juicios "a priori" del mismo.^{11/}

Segundo, la variación de ingresos sobre el ciclo de vida es una fuente importante de desigualdad de ingreso. El hecho de que los perfiles de ingreso por edad tengan una pendiente positiva sobre un gran tramo del ciclo de vida, es una consecuencia de la tendencia a invertir en capital humano en las edades jóvenes. En cualquier tipo de ocupación, el perfil de ingresos muestra una parte creciente asociada con las edades jóvenes (a partir de la edad en que se ingresa a la fuerza de trabajo), y otra parte decreciente relacionada a su vez con las edades tardías en que el individuo se acerca a la edad del retiro o jubilación. La sección creciente del ingreso se atribuye a la habilidad, fortaleza física y la experiencia derivada del entrenamiento en una ocupación específica. La sección decreciente se asocia con bajos niveles de competencia (en relación al trabajo de la gente joven que en un momento dado se incorpora a la fuerza de tra-

^{11/} Puede haber menor número de ocupaciones remunerativas para las cuales la mujer sea tan apta como los hombres, de hecho existen estereotipos sobre lo que son trabajos "masculinos" y trabajos "femeninos" que gozan de distinto prestigio y posibilidades de liderazgo organizacional.

bajo) y como el ingreso personal depende de la oferta de trabajo y la tasa de salarios prevalecientes en el mercado; así como la cantidad (intensidad, tiempo) de trabajo desarrollado, a medida que se avanza en edad, la fase del ingreso comienza a descender. La amplitud de ambos segmentos dependerán, obviamente, de la naturaleza del trabajo.^{12/}

Tercero, el nivel educativo alcanzado se sugiere que es un determinante altamente significativo del nivel de ingreso. En particular, se pueden esperar ingresos diferenciales significativos entre población con grado universitario y la que tiene nivel primario o secundario. En las dos últimas décadas, economistas como Shultz, Becker, Mincer y Chiswick, entre otros, han desarrollado teórica y empíricamente modelos acerca de la distribución del ingreso proveniente del trabajo dentro del enfoque de capital humano, con especial referencia a la educación. Esos estudios han sido aplicados a la experiencia de Estados Unidos desde diferentes puntos de vista (cobertura geográfica, grupos de población seleccionados, etc.), los hallazgos más generales de esas investigaciones muestran que la dispersión en la distribución de escolaridad, es un factor significativo que explica las diferencias en la desigualdad del ingreso por trabajo dentro de una amplia capa de la población. Más específicamente, el modelo de Mincer toma la cantidad de entrenamiento, (medida en el tiempo dedicado a obtener un grado de educación formal) como fuente básica de heterogeneidad de ingreso

^{12/} Stigler, George J. "Determinants of Distribution of Labor Incomes", en Edward C. Budd: Inequality an Poverty; An Introduction to a current issue of public policy, W.W. Norton S. Company, Inc., New York, 1967.

por trabajo, ya que según el autor, el entrenamiento aumenta la productividad.^{13/}

Cuarto, altos grados de habilidad mecánica o mental, requeridos en una cierta ocupación generan expectativas de ingreso más altas. En otras palabras, se plantea que los grupos de "obreros y artesanos" en la industria, así como los englobados en las categorías "otros servicios" tengan ingresos más bajos que los "profesionales" y "gerentes"... Las diferencias en cuanto al pago por tipo de ocupación, son causadas teóricamente, por la existencia de "grupos no competidores", en el sentido de que no es posible pasar de un grupo a otro, la oferta, por ejemplo de profesionales (médicos, economistas, etc...) es particularmente limitada a causa de un restringido ingreso de personas de afuera. Y puesto que el número de personas disponibles para estos grupos de ocupación es limitado, el precio que sus servicios puede reclamar, tiende a subir. El caso extremo lo forman personas con dotes excepcionales: deportistas y artistas, entre otros.^{14/}

El concepto de diferencias de categorías o compensadoras, también contribuye a explicar los diferenciales de salario entre ocupaciones, es

^{13/} Mincer, Jacob. "The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Capital Approach". *Journal of Economics Literature*. Mar. 1970, 8, pp. 1-26.

^{14/} La doctrina de Mill y Cairnes de "grupos no competidores" proclamaba, en efecto, la ausencia de movilidad en el trabajo y como resultado diferencias de ingreso que se producían y perpetuaban por obstáculos sociales, legales y culturales impuestos, y heredados por la estratificación de clases. Actualmente esta doctrina es raramente aceptada en esta forma extrema de enunciación, aunque se reconoce la importancia de aspectos "institucionales" determinantes de una desigualdad de oportunidades de acceso a ciertas ocupaciones. En otro aspecto, el concepto de grupos no competidores es flexible, puede aplicarse a diversos sub-grupos e incluso a ciertos individuos de un determinado grupo.

decir, salarios que compensan el riesgo físico, condiciones de ambiente, - etc., entre distintos empleos para los cuales están igualmente capacitados trabajadores del mismo grupo no competidor. Por último, están las imperfecciones del mercado (geográficas, artificiales y sociológicas) para explicar las diferencias de salarios en trabajos idénticos.^{15/}

15/ Dobb, Maurice. Salarios, Fondo de Cultura Económica, 1973 p.p. 118-133.