

**“Departamento de Economía - Universidad Nacional
del Sur”**

“Trabajo de Grado de la Licenciatura en Economía”

***“Educación y Oportunidades
Laborales como mecanismo de
Inclusión o Exclusión Social”***

Alumna: Rocío Paola Mendoza

Profesoras Asesoras: Dra. Silvia London

Lic. (Mg.) Maria Maria Ibanez

Diciembre, 2017

ÍNDICE

Dedicatoria

Agradecimientos

Introducción.....1

CAPÍTULO I. Fundamentos Teóricos sobre Economía de la Educación

1.1. Antecedentes sobre Economía de la Educación.....3

1.2. Principales teorías.....6

1.2.1. Teorías del Capital Humano.....6

1.2.2. Cuestionamientos a la Teoría del Capital Humano.....12

1.2.3. Teorías Alternativas.....14

CAPÍTULO II: Influencia de la educación en la oportunidades laborales y los salarios.

2.1. Relación entre educación y mercado laboral.....18

2.2. El fenómeno de la “sobreeducación”.....22

2.3. Oportunidades laborales y salarios.....24

2.4. Conclusiones.....27

CAPÍTULO III: Exclusión social.

3.1. Concepto.....29

3.2. Indicadores.....34

3.3. Percepción social de la exclusión.....36

3.4. Educación y oportunidades laborales como mecanismo de inclusión o exclusión social.....38

3.5. Conclusiones.....42

CAPÍTULO IV: Movilidad Social.

4.1. Concepto.....	43
4.2. Medición y alcances.....	46
4.3. Educación y oportunidades laborales: Su vinculación con la movilidad social.....	50
4.4. Conclusiones.....	52
CAPITULO V: Consideraciones finales.....	54
Referencias bibliográficas.....	56

Introducción

En todo intento de constituir una sociedad próspera, igualitaria e inclusiva, es fundamental prestar especial atención al sistema educativo. Éste sumado a los esfuerzos de todos los miembros de la sociedad es el camino para fortalecer el sistema productivo, generar Capital Humano de calidad y hacer un eficiente uso de los recursos. Lograr ésta articulación de factores sin duda, además de afectar positivamente la productividad y competitividad nacional, tiene una fuerte incidencia en las oportunidades de empleo y la calidad de vida.

La educación reporta importantes beneficios, directos e indirectos, a los individuos educados y a la sociedad en su conjunto. Este trabajo profundiza puntualmente sobre las implicancias de la educación en las oportunidades de empleo y los salarios. Asimismo, aborda el tema de la inclusión y exclusión social, demostrando cómo los logros educativos y las situaciones laborales condicionan las posibilidades de inclusión. Por último, se presenta conceptualmente el proceso de movilidad social y su vinculación con la educación y el empleo.

El trabajo comienza con una reseña bibliográfica sobre el inicio del tratamiento de la educación desde una perspectiva económica, se analiza la teoría que fundamenta el tema y los avances empíricos que la respaldan. Luego se exponen las principales teorías que vinculan el nivel educativo alcanzado por los agentes y sus logros en el mercado laboral. Partiendo de la Primer Teoría del Capital Humano formulada por Gary Becker en 1964, continuando con su segunda reformulación, para luego ver los principales cuestionamientos a estas teorías y por último exponer brevemente algunas teorías, alternativas a esta visión, presentes en la literatura.

En el segundo capítulo se aborda la influencia que ejerce la educación y capacitación sobre las oportunidades laborales y los salarios asociados. En principio se plantean las bases de la relación que existe entre el nivel de educación de los individuos y las oportunidades laborales a las que pueden acceder.

Al analizar la vinculación entre logro educativo y condiciones de empleabilidad se remarca la importancia de articular correctamente los campos y alcances educativos con la preparación que demandan los mercados laborales actuales.

Luego se estudia brevemente el fenómeno de la “sobreeducación”, tan presente en las economías actuales. El mismo se relaciona con un exceso de titulados y ciudadanos sobrecapacitados respecto a la posibilidad de absorción del mercado de trabajo y a la calidad de empleos disponibles.

Para finalizar este capítulo se describe la correspondencia entre las oportunidades laborales a las que pueden acceder los individuos y los salarios alcanzados, vista desde la perspectiva de los retornos a la educación.

En el tercer capítulo se parte de la conceptualización y alcance de la inclusión y exclusión social y se brindan una serie de indicadores, presentes en la literatura, con el fin de dimensionar las implicancias de dichos conceptos. Asimismo, se esboza de manera simplificada, una lectura sobre la percepción social de los procesos de exclusión y, por último, se profundiza en la manera en la que el acceso a la educación y las oportunidades de empleo determinan el grado de inclusión de los diferentes actores en el entramado social.

Para finalizar se realiza una introducción al estudio de la movilidad social, abordándola desde el cambio en los indicadores de la situación socioeconómica. En este sentido se presentan ambos tipos de movilidad, tanto intrageneracional como intergeneracional focalizando los esfuerzos en esta última. Al respecto se analiza la transmisión intergeneracional de educación y su influencia sobre los salarios y las posibilidades de verificar un proceso de movilidad social ascendente.

El objetivo central de esta tesina de grado es presentar una revisión bibliográfica que brinde una alternativa para la interpretación respecto de la vinculación entre el sistema educativo y el mundo laboral y permita responder a cuestiones como, ¿en qué sentido la educación y la inserción laboral pueden ser vistas como mecanismo de inclusión o exclusión social? ¿Y cómo interviene la educación en los procesos de movilidad social?

CAPÍTULO I. Fundamentos Teóricos sobre Economía de la Educación

1.1 Antecedentes sobre Economía de la Educación

Para comenzar es conveniente realizar una revisión de los autores que han profundizado en el estudio de la educación en términos económicos y, puntualmente, en su relación con los mercados laborales. En este sentido, resulta muy apropiado el trabajo de Lassibille y Navarro Gómez (2012), ya que resume apropiadamente los antecedentes más influyentes en la materia, y expone los principales avances en torno a la Teoría del Capital Humano, que han tenido lugar en los últimos 50 años.

Al comenzar su trabajo, Lassibille y Navarro Gómez (2012) hacen mención al primer economista clásico que sentó las bases del concepto de Capital Humano, Adam Smith (1776) y en su obra “La Riqueza de las Naciones”. En ella propuso una analogía entre los hombres y las máquinas productoras, sosteniendo que la adquisición y mantención de habilidades y conocimientos por parte de los trabajadores pueden ser empleadas para agregar valor a la producción o generar riquezas (Smith, 1776 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

Los autores además, abordan a otros teóricos que continuaron estudiando la formación de los hombres como una inversión en Capital Humano, plantando las bases del análisis moderno de la educación. El economista neoclásico Irving Fisher (1906) en su obra *The Nature of Capital and Income* elabora una teoría del capital en la que lo define como un stock de recursos que genera flujos de rentas futuras, considerando como inversión la formación de los hombres y los bienes duraderos que entran en un proceso productivo (Irving Fisher 1906 en Lassibille y Navarro Gómez 2012).

En el trabajo también se reconocen los aportes realizados por varios economistas que tomaron en consideración la relación entre educación y economía (Bentham, J. Stuart Mill, W. Petty, R. Cantillon, J. Von Thuner, A. Marshall, I. Fisher, J. M. Clark y J. Mincer) aclarando, sin embargo, que el concepto de Capital Humano no fue desarrollado en una estructura teórica sólida hasta hace poco más de cincuenta años en las obras pioneras de Jacob Mincer (1958), Theodore Schultz (1960) y Gary Becker (1964), favorecidos por el ambiente investigativo de la Universidad de Chicago.

Lassibille y Navarro Gómez (2012) sostienen que los estudios existentes hasta el momento se limitaban a considerar la importancia de las capacidades adquiridas y la instrucción como determinantes de las diferencias salariales, basándose sobre todo en los argumentos de Smith (1776). Luego, debido a que el crecimiento de capitales físicos cuantificables, sólo lograba explicar una pequeña parte del crecimiento de la renta en varios países, estudio del Capital Humano cobró mayor importancia. Será Schultz (1961), apoyándose en Fisher (1906), quien marcará el despegue de la economía de la educación con su conferencia *Investment in Human Capital*, en la que populariza el concepto de Capital Humano. Sostiene que los conocimientos y las cualificaciones se pueden asimilar a un capital y la constitución de este capital requiere una gran inversión por parte de los individuos. A partir de esta afirmación, explica que así como en un país el crecimiento del producto nacional es el resultado de una inversión previa, de la misma manera, el incremento salarial de los individuos se corresponde con sus esfuerzos en acrecentar su Capital Humano. Por su parte Becker (1964), en el libro *Human Capital*, desarrolla y formaliza la teoría de la inversión en Capital Humano y señala su efecto sobre las ganancias, el empleo y las actividades de consumo. Utilizando la misma para estimar el rendimiento de la educación en los Estados Unidos.

Las obras de ambos economistas asemejan la tenencia de educación con el usufructo de cualquier tipo de capital material, por lo que podría considerarse una inversión susceptible de cálculo de rentabilidad específica. Plantean, además, la posibilidad de obtener funciones de ingreso individuales dependientes de variables como los años de escolaridad y la experiencia profesional en el trabajo (Fisher 1906 y Becker 1964 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

Los autores mencionan, también, que a partir de estos aportes surgieron numerosos modelos alternativos, aunque con un éxito y permanencia bastante menor. Se realizaron abundantes investigaciones sobre el fenómeno de la transición de la escuela al mercado laboral, asemejando la economía de la educación a la economía laboral y numerosas publicaciones relacionadas con el valor económico de la educación. Becker y Chiswick (1966) y Mincer (1974), por ejemplo, formularon el modelo matemático que relaciona las ganancias en el mercado de trabajo con las inversiones en Capital Humano, Ben-Porath (1967) elaboró el modelo de producción de Capital Humano a lo largo del ciclo de vida.

En medio del despegue de la Economía de la Educación, se produce la publicación del primer libro dedicado exclusivamente al tema. Escrito por Blaung (1970), este ejemplar, significó un gran aporte al desarrollo de la disciplina. Luego, en 1982, se publica el primer número de *Economics of Education Review*, revista norteamericana dedicada enteramente a abordar la materia y en 1993 se crea la revista inglesa, *Education Economics*, que sirvió de base a numerosas investigaciones al respecto. Estos han sido los primeros antecedentes en cuanto a publicaciones que centran la atención en la relación entre economía y educación.

Los autores sostienen que el gran número de investigaciones teóricas sirvieron de base para varios trabajos empíricos que intentan medir el efecto de la educación y la experiencia profesional sobre los salarios. Belzil y Hansen (2002) mencionan numerosos trabajos destinados a medir el rendimiento de las inversiones educativas. Psacharopoulos (1973), por su parte, popularizó el concepto de tasa de rendimiento interno de la educación y su utilización para determinar las inversiones que tienen que realizar los países en educación. En España, Quintás y Sanmartín (1978) fueron pioneros en estimar el rendimiento de la educación a partir de la evaluación de la tasa de rendimiento interno. Para ello se valieron de una encuesta realizada en 1971 a más de 13.000 hogares, y a partir de allí calcularon la tasa de rendimiento privado y social de los diferentes niveles de enseñanza existentes. Riboud y Hernández Iglesias (1983), hicieron un primer intento de medición del beneficio, en términos laborales, de las inversiones educativas y de la experiencia profesional. Estos son sólo algunos de los tantos trabajos empíricos sobre este tema (Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

Uno de los personajes más influyentes en el mundo académico actual sobre Desarrollo Económico, Debraj Ray (1998), le da una importancia especial al Capital Humano. Sostiene que todo país debe invertir tiempo y dinero en la educación de su población, con el objetivo de generar un stock de Capital Humano con habilidades para operar maquinaria compleja y también aportar a la creación nuevas ideas y métodos en la actividad económica. Esto, sin duda, va a verse reflejado positivamente en la tasa de acumulación del PBI per-cápita (Ray, 1998 en Espinosa Acuña y Vaca González, 2012).

En los últimos años, gracias a fuentes más detalladas de información y al desarrollo de técnicas econométricas, han surgido importantes innovaciones metodológicas para la estimación de la función de ganancias y la evaluación del impacto de la educación sobre las rentas (Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

1.2. Principales teorías

1.2.1. Teorías del Capital Humano

El texto de Paulina Aronson (2007), permite analizar las coincidencias y diferencias de los dos enfoques que se le han dado a la Teoría del Capital Humano, en su versión original en los años 1950-1960 y, la versión posterior desarrollada a partir de 1980. El trabajo hace hincapié en la relación que existe entre educación, producción y trabajo, apuntando a cómo el sistema educativo se vincula a la estructura social y la organización laboral.

La autora destaca que ambos enfoques coinciden en incluir elementos concernientes a la naturaleza de la educación, a su capacidad para promover el desarrollo económico-social y especialmente a las aptitudes requeridas para un óptimo desempeño laboral. También se contemplan consideraciones sobre la actuación del Estado y la sociedad respecto de la promoción educativa y de la configuración de su demanda. Por último, ambas versiones plantean programas similares para hacer frente a los problemas derivados de la pobreza y la exclusión social. Asimismo, sostiene que las diferencias entre ambos enfoques están vinculadas mayormente a los cambios producidos por la globalización.

Las dos versiones de la Teoría del Capital Humano, como bien expresa Aronson (2007), pueden vincularse a concepciones diferentes de la educación. En los años 60 la educación instrumental buscaba fomentar la especialización mediante la incorporación de conocimientos para un mundo de información lenta y escasa, estimulando aprendizajes que respondían a pautas disciplinarias, a metodologías de adecuación a instructivos y a habilidades propias de algún oficio u ocupación determinada. Contrariamente, la educación actual es de tipo expresiva, busca lograr un perfil de trabajador con habilidades de adaptación a los cambios, capacidad de aprendizaje constante, buenas aptitudes interpersonales y autodidacta. El rol social y comunicativo de la educación gana importancia en detrimento de la instrucción. Según la autora, esta transición se debe

mayormente a que el Estado ha ido perdiendo progresivamente su capacidad para equilibrar los ciclos económicos, apartándose por ello de su misión económica e interesándose por el mundo vital de los individuos incluyendo el tipo de vida que promueve el sistema educativo.

En el trabajo se menciona además que en el pasado, el capital logrado por la educación tenía un cierto grado de estabilidad que hacía que los beneficios obtenidos sean disfrutados por largos periodos, mientras que actualmente el conocimiento se devalúa ante la velocidad del cambio tecnológico y organizacional, siendo necesaria la educación y capacitación permanente. Se originan así demandas sociales diferenciales relacionadas con la competitividad internacional, la inclusión de nuevas tecnologías a la vida cotidiana y la expansión de instituciones muy influyentes en las sociedades actuales.

Aronson (2007) sostiene que en la primera concepción de la Teoría del Capital Humano se considera, a la educación como una herramienta para el desarrollo y el progreso material y, adicionalmente, como un mecanismo de movilidad social intergeneracional. Asumiendo que la educación permite adquirir posiciones más elevadas en la estructura ocupacional y social, esto resulta más relevante incluso que el aspecto netamente cuantitativo de la educación y que el propio “vocacionalismo”. Este término fue empleado en la década de 1960 para expresar los cambios generados por el proceso de expansión educativa, donde la convivencia de una gran diversidad de habilidades requería superar la “educación comprensiva” y general y centrarse en desarrollar áreas más prácticas del currículum, vinculadas a vocaciones y aptitudes diferenciales. Calificarse para acompañar la continua especialización de actividades fue vital en este proceso.

En contrapartida, la autora afirma que en la segunda etapa de la Teoría del Capital Humano, se abandona la idea de movimientos ascendentes de sucesivas generaciones, ganando protagonismo la noción de una “movilidad cognitiva y personal” que origina los medios para conservar la posición social. La “cantidad” de educación es desplazada por la “calidad”. Ya no importa tanto el número de educados, sino la magnitud de la educación y su impacto sobre la productividad de la economía. La movilidad social, asociada al esfuerzo personal y a la contribución del Estado para favorecer la adquisición de capacidades laborales, es sustituida por otra, centrada en la capacidad del individuo de

“aprender a aprender” y de encontrar los nichos de mercado más convenientes, apoyada ahora en la acción de los organismos educativos. Este nuevo perfil de trabajador, se enfrenta con el riesgo de perder el control sobre su propia trayectoria laboral, debido a la variabilidad de las competencias profesionales y a la movilidad laboral.

El modelo de sociedad organizado jerárquicamente, con roles en el sistema productivo definidos por la economía, la cultura y la política, según Aronson (2007), es desplazado por otro organizado horizontalmente. Luego de una sociedad de igualdad de oportunidades, planeada para afrontar la escasez de mano de obra calificada, viene otra que exige la posesión de cualidades para movilizarse horizontalmente, ya no para desplazarse de un estrato social a otro. Antes, la igualdad de oportunidades educativas le otorgaba a la educación el carácter de bien en sí y era entendida como el instrumento infalible para el acceso a posiciones más altas, independientemente del origen social, la clase, la pertenencia étnica u otros. Mientras las fábricas del pasado funcionaban con una minoría bien capacitada y un gran grupo menos calificado pero con posibilidades de alcanzar grados progresivos de habilidad, en la actualidad, el mercado laboral requiere trabajadores bien formados, con educación secundaria y frecuentemente con título superior, limitando a los trabajadores sin preparación a ocupaciones menos productivas y poco remuneradas.

En las décadas del '50 y del '60, modificar las currículas consistía en hacerlas más prácticas, menos académicas y más acordes a las habilidades requeridas por los oficios y profesiones. En la actualidad, en cambio, una educación de buena calidad se basa mayormente en la eficacia institucional del sistema y el desarrollo de políticas acordes. En este sentido, la segunda versión de la teoría del Capital Humano advierte que aunque cambien contenidos por competencias, no bastará, y las escuelas y universidades, deben estar preparadas para disputar en el campo del saber con nuevas agencias educadoras. Ante el surgimiento de múltiples industrias del conocimiento, ya no son las únicas con autoridad para definir qué es una buena educación. La creación de “mercados” del conocimiento y la aparición de nuevos y variados espacios de producción y distribución del saber, debilitan la soberanía de las instituciones tradicionales.

En cuanto a la demanda social, cuando la educación era concebida como la alternativa para el ascenso social, las exigencias educativas variaban en torno a las oportunidades laborales esperadas. La voluntad de educarse, en aquel momento, se extendió rápidamente a sectores antes excluidos, como las mujeres, las minorías raciales y otros grupos sociales. En la nueva etapa de la teoría del Capital Humano la demanda sufrió una gran transformación, aún vigente, entendiéndose que no existen oportunidades sin educación, independientemente de que ésta no pueda asegurar ni la movilidad social ni la eliminación de desigualdades sociales. Hoy día, la educación aún se enfrenta a cuestionamientos y definiciones encontradas, muchas veces fundadas en la primera versión de la teoría del Capital Humano. Los analistas consideran que falta producir una “verdadera movilización educativa” que comprometa a autoridades, empresas, familias e individuos. Sostienen que, principalmente las naciones subdesarrolladas, no han tomado conciencia de la importancia de reunir el conocimiento disperso en la sociedad para aplicarlo a fines productivos y sociales (Aronson, 2007).

De ambas versiones, se desprenden concepciones diferentes del individuo. La primera, lo caracteriza como un capitalista que invierte en su propia educación, una persona abocada a la adquisición de capacidades productivas y a la acumulación de conocimientos. De hecho, Becker (1964) definía el Capital Humano como el stock inmaterial imputable a una persona, una elección de carácter individual y una inversión en algo intangible pero acumulable y utilizable a futuro. Ante esta valoración estrictamente económica, su medición sólo podía realizarse ex post, en base al salario obtenido. Así es como cada individuo evaluaba su propia inversión en educación sobre la base de un cálculo de la diferencia entre los gastos iniciales y el salario a recibir en caso de ser empleado, lo que suponía una estimación de sus rentas futuras a valor actual. Así mismo, se debía elegir entre continuar empleado o seguir formándose para obtener mejores salarios futuros. En este análisis resultaba importante que se tuvieran en cuenta, por un lado los rendimientos marginales decrecientes que afectan a cualquier inversión, y por otro, el hecho de que los gastos asumidos son irrecuperables. Luego, conociendo los ingresos esperados de las diferentes calificaciones de empleo, y en base a las preferencias y aspiraciones personales, se decidía la inversión educativa más conveniente. Esa visión capitalista del individuo suponía una linealidad temporal que le permitía sentirse el autor de su propia vida y

dignificarse, aun perteneciendo a los tramos sociales más desfavorecidos. (Becker, 1964 en Aronson, 2007 y Aronson, 2007)

En medio de un clima de optimismo económico y tecnológico, la llegada de la Teoría del Capital Humano produjo un cambio de ideas que amplió las expectativas depositadas en el sistema educativo. Se planteó como objetivo central aumentar las tasas de escolarización, incrementando la intervención del Estado para asegurar el ingreso igualitario al sistema educativo. Además, con el objetivo de aumentar la productividad, se promovieron las vocaciones profesionales diferenciales. La Teoría del Capital Humano, respondió plenamente a criterios de eficacia, contribuyendo a la modificación de los patrones del gasto público y de las pautas de justicia redistributiva. Como consecuencia de las expectativas de ascendencia social, tuvo lugar una creciente demanda de formación. (Aronson, 2007).

Gary Becker (2003) ha redefinido recientemente el concepto de Capital Humano, indicando que comprende “[...] la inversión en dar conocimientos, formación e información a las personas; esta inversión permite a la gente dar un mayor rendimiento y productividad a la economía moderna”(2003: 1). No obstante, un enfoque centrado sólo en el aspecto operacional de la educación olvida cuestiones como la reflexión sobre el propio pensamiento, el entendimiento de los propósitos, las situaciones y las personas, las reglas de las disciplinas que se ejercitan y el desarrollo de una actitud escéptica, además de dificultar el diálogo con las instituciones políticas, económicas u otras. Así, en un mundo centrado en la competitividad global, las competencias tradicionales no parecen responder a las nuevas exigencias del crecimiento económico. En este contexto, la totalidad del sistema educativo se encuentra ante la desafiante tarea de hallar la armonía entre las rigideces de las disciplinas y los criterios de empleabilidad en base a habilidades y resultados (Becker, 2003 en Aronson, 2007).

1.2.2. Cuestionamientos a la Teoría del Capital Humano

La influencia de la Teoría del Capital Humano comenzó a decaer al ponerse en evidencia que los efectos esperados de la educación no se corresponden con las transformaciones reales.

Según Aronson (2007) las primeras debilidades surgieron al notar que la educación no producía los resultados esperados en el desarrollo económico y, a su vez, no se cumplía la correlación positiva proclamada entre formación y remuneraciones. Asimismo, comenzó a cuestionarse el rol de las instituciones educativas como correctivas de las disparidades de oportunidades en la sociedad. El principio meritocrático, según el cual las diferencias sociales se debían fundamentar en las diferencias de talento y motivación de los individuos, perdió sustento, quedando limitado sólo a escuelas y universidades.

En esta línea de pensamiento, Lester Thurow (1983) demostró que la duración del proceso formativo y las capacidades intelectuales no logran explicar los contrastes salariales. Éstos sólo pueden adjudicarse al funcionamiento del mercado laboral. En su trabajo estadístico de la evaluación de la educación y la economía de posguerra en Estados Unidos, concluyó que la riqueza no implica mayor equidad distributiva ni el incremento en la productividad se debe necesariamente a una mayor educación de la fuerza laboral.

Fue Thurow (1983) quien demostró la irrealidad del concepto “mercado laboral” adoptado por la Teoría del Capital Humano, cuestionando la imposibilidad de generarse en él una competencia de salarios, donde a través de la educación logren igualarse las remuneraciones de los más y menos calificados. Según él la competencia se da más por puestos de trabajo que por salarios, en un entorno de demanda educativa creciente con abundancia de graduados subocupados o desempleados. Se produce, asimismo, un fenómeno de “colas de empleo” o “listas de espera” que permiten a los empresarios un mayor conocimiento de las certificaciones de capacidades de aprendizaje de los postulantes y de los tiempos que demandaría capacitarlos.

De esta manera, el trabajo de Thurow incorporó al análisis dos cuestiones que la Teoría del Capital Humano no había incluido: la existencia del fenómeno de la sobreeducación y la discordancia entre habilidades educativas y salarios. Por lo tanto, el supuesto según el cual la educación es la variable que explica la diferenciación salarial, pierde relevancia ante las evidencias del mercado laboral, que parece vincularla más a factores extraeconómicos, tales como el sexo o la raza. Entonces, la productividad del trabajo no depende enteramente de la inversión educativa, sino que está muy ligada a la progresividad de las políticas fiscales, los controles salariales, los incentivos

empresariales y la intervención del Estado. Thurow (1983) advierte además, que la distribución de ingresos laborales, más que tender hacia la igualdad, se polariza en forma creciente. En cuanto a la relación entre educación y productividad no obtuvo evidencia suficiente para realizar ninguna afirmación (Thurow, 1983 en Aronson, 2007)

Por su parte, Raymond Boudon (1978) constató que las menores desigualdades de oportunidades educativas no se corresponden con mayores igualdades en el plano de las rentas. Dicha incongruencia, a la que denominó “paradojas de las sociedades industriales”, sirvió para fundamentar la dualidad en la educación. Por un lado, se sostiene que los individuos tienen derecho a una igualdad de oportunidades educativas, entendiendo a la educación como un “bien de consumo” y se direccionan las políticas sociales a ese objetivo; sin embargo, como “bien de inversión”, nada garantiza que la distribución igualitaria del capital educativo contribuya al objetivo de igualdad de rentas futuras. De esta manera, las políticas reformistas que buscan equiparar las posibilidades de acceso al sistema educativo no cuentan con las herramientas suficientes para reducir las desigualdades sociales. Boudon (1978) advirtió así la necesidad de revisar los principios de la Teoría del Capital Humano, considerando el hecho de que pese a su carácter meritocrático, las sociedades industriales exhiben una limitada relación entre los niveles de instrucción y la posición social, lo mismo que entre los niveles educativos, la movilidad social y los salarios. Su propuesta fue invertir el razonamiento: si a partir de la educación no se lograba corregir la desigualdad, entonces era necesario subsanar las diferencias educativas modificando las desigualdades sociales previas a través de políticas de igualdad social (Boudou, 1978 en Aronson, 2007).

Los mayores cuestionamientos a la Teoría del Capital Humano se centraron en la falta de atención a la relación entre el éxito escolar y el origen social, limitando el fracaso educativo sólo a razones como bajas aspiraciones personales o variaciones del coeficiente de inteligencia. Esta reducción se debió mayormente a conceptos teóricos insuficientes que acabaron en un análisis estático y carente de datos cuantificables, por razones de simplificación. El resultado fue una imposibilidad de distinción entre lo culturalmente heredado y lo que podía lograrse por medio del esfuerzo y el talento (Karabel y Halsey, 1977). Por último, centrar la atención en los inputs del sistema educativo, es decir, en el gasto por estudiante, el equipamiento y la relación alumno-maestro, hizo que se omita la

desigualdad producida por el propio sistema, originada en los procesos de selección y refuerzo. Los sociólogos llaman a hecho “transmisión de la interiorización del fracaso educativo”. Entre las fallas más importantes atribuidas a la Teoría del Capital Humano, se destaca la omisión de las diferentes lógicas que estructuran la estratificación educativa y social (Aronson, 2007).

1.2.3 Teorías Alternativas

La Teoría del Capital Humano ha sufrido numerosas críticas a sus fundamentos teóricos, mayormente de la escuela radical norteamericana. El aspecto más cuestionado fue la postura respecto a que la inversión educativa contribuye al incremento de la productividad mercantil de los individuos. Los debates en torno a esta concepción tuvieron como resultado el surgimiento de teorías alternativas como la del filtro y la de la segmentación (Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

Estas nuevas corrientes de pensamiento han renovado el análisis de los efectos externos de la educación, brindando nuevas líneas de estudio, pero aún son débiles en cuanto a la contrastación empírica.

La hipótesis del filtro (Arrow y Spence, 1973) se apoya en los fundamentos de la teoría de la información, sosteniendo que la educación no tiene como finalidad el aumento de la productividad de las personas, sino filtrar a los individuos más aptos y brindar información a los empleadores acerca de las cualidades de sus futuros trabajadores. Si bien la literatura económica ofrece numerosos ejemplos de verificación empírica de la teoría del filtro frente a la del Capital Humano, los tests disponibles actualmente son contradictorios. Autores como Layard y Psacharopoulos (1974), Wolpin (1977), Cohn, Kicker y Oliveira (1987), Clark (2000) y Lassibille (1995) han hecho trabajos al respecto, llegando a resultados tan diferentes que no permiten conclusiones claras (Arrow y Spence, 1973 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

A mediados de los años 80, economistas como Barro, Lucas, Rebelo, Romer y otros, comenzaron a ocuparse en el diseño de modelos macroeconómicos que explicaran el crecimiento de largo plazo sin depender de variables exógenas como el progreso técnico y la tecnología. En esta línea, el trabajo de Lucas (1989) modela la eficiencia del sistema

educativo para determinar si el Capital Humano aporta al crecimiento económico, observando su efecto indirecto sobre la calidad y cobertura del sistema educativo. El autor propone un modelo, enmarcado en la Teoría del Crecimiento Endógeno, en que el Capital Humano es acumulado por los agentes de acuerdo a su valoración. Con lo cual, no sólo el aumento poblacional o del progreso técnico hacen posible que la sociedad crezca, sino que la tasa de ahorro e inversión en Capital Humano producen efectos en la tasa de crecimiento del PBI per-cápita ¹, permitiendo que el ritmo de acumulación sea determinado dentro del modelo y no se limite a variables exógenas.

En el modelo de Lucas (1989) los individuos pueden ahorrar de dos maneras: i) en tenencias de capital físico (o rentabilidad que éste genera) y ii) Ahorro (“inversión”) en educación, que aumenta el valor del trabajo (su salario) que se puede ofrecer a futuro. La incorporación del Capital Humano en un modelo de crecimiento económico permite explicar por qué las tasas de rendimiento del capital físico pueden ser reducidas en los países con PBI per-cápita bajo, como predice la teoría clásica del crecimiento. Al existir poco trabajo calificado en los países pobres, se reduce la tasa de rendimiento de su capital físico. Contrariamente, si se tienen agentes con gran Capital Humano y capacitación intelectual, el PBI per-cápita puede tener rendimientos marginales positivos en aumento. El aporte más importante del Modelo de Lucas (1989), desde la perspectiva del crecimiento endógeno, es demostrar que el aumento del Capital Humano reduce la caída de la tasa de rendimiento del capital físico, permitiendo un crecimiento sostenido en el largo plazo. Además, un acrecentamiento en el stock de Capital Humano, se refleja en el incremento del progreso técnico, es decir, la tasa a la que aumenta la productividad de los factores en una economía, ya que permite aumentar la tasa de crecimiento del PBI per-cápita de manera sostenible (Lucas, 1989 en Espinosa Acuña y Vaca González, 2012).

Desde un punto de vista microeconómico, la inversión en educación, ciencia y tecnología por parte del empleador, para sus trabajadores y equipos de investigación, genera nuevos

¹ Contrariamente a lo que sostenía en modelo clásico de Solow que sólo consideraba el nivel de renta.

conocimientos que pueden motivar la creación de productos o la incorporación de nuevos métodos de producción o fabricación que permitan aumentar la productividad y por ende la rentabilidad del negocio. Esta inversión en Capital Humano también puede promover la difusión de tecnologías a partir de ideas innovadoras ya materializadas, de manera que esta nueva tecnología podría beneficiar a terceros, o sentar precedentes para posteriores actividades productivas, tomando a la innovación como la aplicación del saber científico e investigativo en la creación de nuevas tecnologías con el propósito de lograr un rédito (Espinosa Acuña y Vaca González, 2012).

El objetivo de este apartado es exponer, a través de un recorrido por diversos trabajos, los principios que han llevado a estudiar la economía de la educación, ligando sobre todo la educación al mercado de trabajo. Luego se aborda la Teoría del Capital Humano, puntualizando en la educación como vehículo para lograr el desarrollo económico-social, y como generador de atributos para desempeñarse en el mercado laboral. Se esbozan, además, una serie de teorías alternativas a la del Capital Humano, como la Hipótesis del Filtro o la Teoría del Crecimiento Endógeno, que permiten tener una variante en cuanto a la visión de la relación entre educación y mercado de trabajo.

CAPÍTULO II. Influencia de la educación en la oportunidades laborales y los salarios

2.1. Relación entre educación y mercado laboral

La educación es clave para construir una fuerza laboral altamente calificada y flexible, que es la base de una economía dinámica y competitiva. Además, es un indicador de los conocimientos, aptitudes y habilidades cognitivas de las personas. La estructura del sistema educativo sienta las bases de orientación, formación, instrucción y conocimiento, permitiendo que las actividades de generación de valor agregado aumenten debido al esfuerzo técnico y a la mejora productiva de las tareas. “La formación de la persona, el descubrimiento de nuevos inventos, la mejora de los bienes y servicios existentes, las innovaciones en los procesos de producción y la creación de nuevas tecnologías que permiten aumentar la productividad laboral de los trabajadores, es consecuencia de la formación educativa que recibe el ser humano.” (Espinosa Acuña y Vaca González, 2012, p. 5) Por ello, la educación es un requisito fundamental para obtener un crecimiento económico sostenible y es una constante generadora de oportunidades (Espinosa Acuña y Vaca González, 2012).

Sin embargo, a pesar de la innegable correlación positiva que existe entre la educación y los mercados de trabajo, esta no es causa directa ni de efecto inmediato y no resulta sencillo definir y cuantificar su magnitud.

En la actualidad, la mayor parte del Capital Humano se forma con la educación institucionalizada, tanto pública como privada, o la capacitación, a diferencia de otras épocas en que los conocimientos eran transmitidos por las familias o en los talleres a través de la relación maestro–aprendiz. La educación escolarizada es sin duda el mecanismo más efectivo de transmisión de conocimientos y de continuación de una cultura. Sin embargo no es la única vía de formación, las empresas también invierten en la capacitación de sus empleados porque esperan recuperar su inversión a través de un trabajo mejor realizado y de mayores ganancias al aumentar la productividad (Villalobos García y Ponce Talancón, 2008).

Los constantes cambios en los sistemas de producción y diferentes mercados generan importantes alteraciones en las condiciones y requerimientos del factor trabajo. En este sentido, lo importante es direccionar los conocimientos transmitidos a través del sistema de formaciones coherentemente con las necesidades demandadas por los sectores productivos. Se requiere, entonces, adaptar la educación y capacitación para mantener la “empleabilidad” en este contexto cambiante (Mayoral, 2006).

Así es como la experiencia, capacitación y formación profesional deben conjugarse para formar el Capital Humano necesario en la producción, teniendo presente que no sólo la educación formal influye sino también el entorno familiar, las normas culturales y la salud. La educación formal, además, es sólo uno de los mecanismos disponibles para crear una fuerza de trabajo cualificada. Puede que el aprendizaje y la formación en el puesto de trabajo, como métodos alternativos para especializar a los trabajadores, resulten más relevantes aún, en algunos casos.

Debido a la fuerte incidencia que tiene la globalización en los mercados internos de trabajo, resulta cada vez más necesario obtener más y mejor educación para poder sobrevivir a los shocks internacionales que afectan el empleo. Esta capacitación es necesaria no sólo para adquirir y mantener un empleo sino también para reinsertarse con mayor rapidez en caso de despidos, adaptándose a las demandas cambiantes de los empleadores por las nuevas tecnologías de información y comunicaciones (Carlson, 2002).

El poder redistributivo de la educación dependerá de la oferta educativa de los individuos, la estructura del mercado laboral y la economía en su conjunto. En determinados países, sobre todo subdesarrollados, es posible encontrar personas que habiendo alcanzado el nivel de la educación básica, es decir secundaria completa, no hayan logrado superar situaciones de pobreza, por la presencia de elementos adversos derivados de las condiciones políticas, sociales e incluso geográficas, como la carencia de espacios y oportunidades. En estos casos la inversión en educación resulta insuficiente. Aun así, siempre será conveniente tratar de aspirar a un mayor logro educativo, porque pese a no poder asegurar las oportunidades laborales, siempre la educación reporta beneficios en

cuanto a competencias y herramientas personales, sociales, etc (Villalobos García y Ponce Talancón, 2008).

En el trabajo de Paz (2005) se aborda la relación entre educación y performance del mercado laboral examinando ciertos hechos estilizados para los principales centros urbanos de Argentina. Empíricamente, la educación se evalúa a través del logro educativo alcanzado por los agentes económicos y en el mercado laboral por criterios tales como remuneraciones, probabilidades de estar ocupado o desempleado, probabilidad de acceder a mejores puestos de trabajo, etc. Actualmente, en una sociedad estructurada en torno a las tecnologías de la información, el capital y el trabajo pierden relevancia, y el crecimiento económico y la productividad están condicionados por el control y aplicación de la información. En este contexto, el capital financiero prevalece sobre el industrial, el aumento de importancia del nivel cognitivo-intelectual supera al material, la especialización rígida es sustituida por la flexibilidad.

Este autor relaciona la educación a un mayor bienestar material, partiendo de la necesidad de definir claramente qué condiciones le generan al individuo ese mayor bienestar. Pudiendo ser entendido simplemente como mayores ingresos, o relacionado más con la inserción laboral o la calidad del empleo.

En su análisis expone las principales hipótesis presentes en la literatura, sobre la relación entre educación y empleo. Considera fundamental la idea de diferenciación, tanto de productividad como de remuneraciones, entre el puesto y el trabajador que lo ocupa, planteada por Piore (1973) y Knight (1979). La misma sostiene la coexistencia en la economía de puestos laborales con sensibilidad productiva diferente, basada en la heterogeneidad del Capital Humano y la existencia de una estructura del mercado laboral, independiente de las decisiones del trabajador, en la que educación aparece sólo como un insumo requerido para acceder a ciertos puestos o para escalar posiciones. Si la relación entre la educación y las remuneraciones está mediada por el puesto laboral, entonces puede decirse que la misma es usada por los empleadores para realizar la correspondencia entre los puestos disponibles y los diversos candidatos a cada uno de ellos. Este análisis es parcial en tanto se limita a considerar el efecto que la educación ejerce sobre el nivel de remuneraciones.

Si el objetivo, en cambio, es evaluar la incidencia de la educación en las decisiones laborales individuales, las conclusiones pueden variar. Más aún si los retornos contemplan atributos no monetarios de los puestos laborales, tales como, la participación en la actividad económica, la probabilidad de estar ocupado, de no estar desempleado o de conseguir un mejor puesto laboral.

El autor afirma que los dos primeros efectos apuntan más a las decisiones del individuo, mientras que los dos últimos influyen en la estructura del mercado de trabajo, afectando las condiciones de la inserción.

En cuanto a la incorporación al mercado de trabajo, niveles educativos más elevados facilitan la entrada al sistema. En un contexto de información imperfecta, la credencial educativa cumple un rol fundamental para los empleadores al momento de tomar decisiones.

Por otro lado, la probabilidad de mantenerse empleado, es esperable que la educación proteja al trabajador de las variaciones de corto plazo de la actividad económica. De esta manera, el Capital Humano incorporado en los trabajadores en forma de capacitación específica, los hace menos vulnerables a perder el empleo en épocas de caída de la demanda de bienes y retracción laboral. El individuo puede desear adquirir capacitación sólo para asegurarse contra épocas malas de la economía.

Por último el autor afirma que la mayor educación disminuye la probabilidad de renuncia y la rotación por parte de los trabajadores, debido a la acumulación de Capital Humano.

En su trabajo Paz (2005) estudia empíricamente la relación entre el logro educativo y el mercado laboral en base a información de las principales ciudades Argentinas, de acuerdo a datos brindados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), relevada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

En su análisis de los datos, observa que la probabilidad de estar ocupado en Argentina se acrecienta conforme aumenta el nivel educativo, más aún para las mujeres. Por otro lado, las posibilidades de estar desempleado disminuyen conforme aumenta el nivel educativo, siendo monótonamente decrecientes entre los hombres, sin un patrón claro entre las mujeres. La brecha entre los niveles educativos diferentes aumentó notablemente a lo

largo del tiempo en la Argentina y, aún más, para la población masculina. La desocupación más elevada en los niveles educativos intermedios podría reflejar una asimetría entre calificaciones requeridas por el mercado y la oferta laboral de los agentes económicos. En especial entre las mujeres parece observarse que los puestos de trabajo demandados, difieren de los ofrecidos por los empleadores (Paz, 2005 y Piore, 1973 y Knight, 1979 en Paz, 2005)

A pesar de las innegables ventajas que supone alcanzar un mayor logro educativo y al hecho de que las empresas recurren habitualmente a este parámetro como uno de los criterios principales de selección para la cobertura de las vacantes laborales, finalmente puede observarse que puestos de trabajo con similares requisitos de calificación son ocupados por trabajadores con diferentes niveles educativos, demostrando que los requisitos de ingreso fijados muchas veces superan a los requerimientos reales del puesto (Groisman y Marshall, 2015).

Existen numerosos estudios sobre los beneficios no monetarios que procura la educación en el mercado laboral. Los individuos con mayor nivel educativo tienen una menor probabilidad de estar desocupados y en caso de estarlo, tardan significativamente menos en encontrar un nuevo empleo. Otros estudios han demostrado que la educación permite acceder a puestos de trabajos mejor valorados socialmente, lo que reporta un mayor estatus social y más prestigio (Ridell y Song, 2008 y Oreopoulos y Salvanes, 2011 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

2.2. El fenómeno de la “sobreeducación”

Lassibille y Navarro Gómez (2012) analizan esta tendencia educativa siguiendo los aportes de Richard Freeman (1976), quien fue el primero en interesarse por el fenómeno de la sobreeducación. Analizando la evolución de la demanda de educación superior en Estados Unidos durante el período 1950-1960 constató que la matrícula había crecido de manera significativa. Si bien en esa época los titulados de la enseñanza superior no tenían ninguna dificultad para encontrar un trabajo bien remunerado, la situación cambió por completo en la mitad de los años setenta. Sus salarios reales bajaron considerablemente, hasta llegar en 1975 al nivel que tenían quince años atrás. Las oportunidades de empleo

de los diplomados se deterioraron bruscamente y, por primera vez, una gran proporción de jóvenes se vio obligada a aceptar empleos que no se correspondían con su nivel académico. Así, según Freeman (1976), la política seguida por Estados Unidos en este periodo había conducido al país a generar un exceso de titulados y ciudadanos sobreeducados respecto a la capacidad de absorción del mercado laboral (Freeman, 1976 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

Inspirados en los aportes de Freeman, surgieron múltiples trabajos sobre la incidencia de la sobreeducación en la población activa. Estudios empíricos midieron las diferencias salariales entre individuos sobreeducados e infraeducados. Otros, en cambio, intentaron medir la incidencia del desajuste educativo sobre la movilidad laboral, fundamentados en la teoría de la trayectoria ocupacional de Sicherman y Galor (1990), que ve a la sobreeducación como un fenómeno de desajuste de corto plazo de las competencias y predice que individuos con un nivel de formación superior al que requiere su empleo tienen una movilidad laboral mayor. Existen también estudios que han valorado el efecto de la sobreeducación sobre la satisfacción en el puesto de trabajo. Las investigaciones realizadas, basadas en el modelo de Clark y Oswald (1996) muestran que la infrautilización de las capacidades de los individuos genera un grado de satisfacción significativamente mayor (Sicherman y Galor, 1990 y Clark y Oswald, 1996 en Lassibille y Navarro Gómez, 2012).

El fenómeno de la sobreeducación está sumamente presente en las economías actuales, y puede apreciarse con claridad en situaciones en las que los mismos puestos de trabajo están siendo ahora ocupados por personas con un nivel educativo comparativamente más elevado. Esto puede deberse a las señales emitidas por el sistema educativo al mercado laboral. Al extenderse y universalizarse un nivel, el diploma obtenido ya no es un elemento diferenciador entre los más y los menos hábiles, como en el modelo de Spence (1973). Seguramente, las condiciones del mercado han favorecido esta situación dado que, en muchos casos, ante la falta de oportunidades laborales, muchas personas han decidido apostar a extender su nivel educativo en busca de lograr una diferenciación (Paz, 2005).

En las últimas décadas en América Latina, en general, se ha producido una reducción en

la brecha salarial para los diferentes niveles educativos. Esto puede deberse justamente a que la demanda de niveles elevados de educación no ha crecido lo suficiente para absorber la oferta cada vez mayor de profesionales o mano de obra capacitada. Esto produce una importante presión a la baja de los salarios en las actividades de mayor calificación. En Argentina, por ejemplo, si bien durante el periodo 2003-2011 se ha incrementado la ocupación de personas con niveles de educación media alta, sus salarios relativos han disminuido en relación al personal menos calificado. Una de las razones es que la demanda de especialización ha bajado, debido a la escasa innovación y modernización en sectores como el industrial (BID, 2008).

2.3. Oportunidades laborales y salarios

Al abordar la vinculación del nivel educativo con las oportunidades laborales y los salarios, se tendrá en cuenta los atributos propios de los trabajadores, dejando a un lado las características de las empresas empleadoras y los múltiples determinantes de sus políticas salariales.

Al hablar de retornos a la educación se está reconociendo a la misma como una inversión, dado que el Capital Humano se puede incrementar invirtiendo en educación y capacitación laboral.

En su trabajo “Pobreza, Educación y Salarios en América Latina”, Borraz, Cabrera, Cid, Ferrés y Miles (2010) afirman que la mayoría de los individuos están dispuestos a invertir tiempo y esfuerzo en prepararse si esto les permitirá acceder a mejores ingresos. Sin embargo, para asegurar adecuados retornos a la educación se requiere de un esquema organizado donde los recursos educativos se orienten debidamente a la demanda del mercado. Es fundamental reformular el sistema educativo de manera tal de incorporar incentivos de corto y mediano plazo, para lograr el ingreso y permanencia de los menores a la educación formal. Esto requiere fortalecer las redes sociales, mediante el trabajo conjunto con las familias.

Los autores analizan los retornos a la educación formal en seis países latinoamericanos: Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Colombia y Perú. Para ello consideran como población de estudio a hombres y mujeres, empleados dependientes, públicos o privados,

que se encuentren al momento de la entrevista en el rango de edad entre 21 y 44 años. La información empleada es la brindada por las Encuestas Continuas de Hogares producidas por los institutos nacionales de estadística de cada país, para los años 2006- 2007.

El objetivo del estudio es determinar en qué medida los diferentes sistemas de educación aseguran mejoras en el bienestar laboral para los individuos afectados. El trabajo fue motivado por la existencia de información empírica sobre el incremento en el acceso a la educación en los últimos años y el persistente aumento en los índices de pobreza y desigualdad del ingreso. De acuerdo a los resultados obtenidos, los autores infieren que los retornos percibidos son muy diferentes entre los mencionados países, siendo considerablemente superior en Brasil y bastante inferior en Paraguay. Las diferencias percibidas pueden deberse a factores institucionales, culturales y hasta geográficos. En el caso de Brasil, los elevados retornos a la educación se dan tanto a nivel secundario como universitarios, lo cual es muy favorable como generador de oportunidades para los sectores menos favorecidos. En Colombia, se da un elevado retorno a la educación, aunque sólo para el nivel universitario. Esto es favorable porque inserta personal calificado al mercado laboral, pero afectando a un proporción menor de la sociedad. En los casos de Uruguay y Argentina, se dan niveles elevados de retorno a la educación secundaria, no representando un incremento significativo el hecho de obtener un estudio terciario. Esto, como se mencionó anteriormente, favorece las oportunidades para sectores más vulnerables. En los resultados de Perú, los autores encuentran valores cercanos a los de Argentina y Uruguay, salvo que estos, al igual que en Colombia, se reservan casi totalmente para la población que alcanza niveles universitarios de estudio. El caso de Paraguay es particularmente pobre en cuanto a los retornos a la educación, y esto empeora aún más debido a que se concentran en el sector de educación terciaria o universitaria.

Una interesante conclusión del trabajo es que debido a que hay mayor acceso a la educación secundaria que a la superior, en la medida que los mayores beneficios de la trayectoria educativa estén concentrados en la educación terciaria, mayor será la proporción de la población que quede excluida de estos (Borraz, Cabrera, Cid, Ferrés y Miles, 2010).

Gutiérrez Limón (2004) en su trabajo analiza la situación de América Latina, donde debido a una preparación académica no vinculada correctamente a las demandas empresariales, se presentan casos de profesionales trabajando de taxistas, por falta de oportunidades laborales. Es por ello sumamente necesario adecuar las carreras que se ofertan al mercado laboral, para así lograr los retornos adecuados, que servirán de motivación al estudiante a prepararse (Gutiérrez Limón, 2004).

Paz (2005) en su trabajo confirma una influencia positiva de la educación sobre los salarios y esboza una serie de conclusiones empíricas sobre retornos a la inversión en educación, basadas íntegramente en rendimientos monetarios.

1. La educación primaria es la que exhibe mayores rendimientos sociales. La rentabilidad más baja corresponde a la educación superior, debido principalmente al costo de oportunidad del capital.
2. Existe una relación inversa entre los retornos (privado y social) y el ingreso per cápita de los países. Reflejo de la ley de los rendimientos decrecientes aplicada a la formación de Capital Humano.
3. Los retornos declinan a lo largo del tiempo, pero se aprecia un leve aumento para los que tienen título universitario.
4. Los retornos femeninos son mayores que los masculinos. Independientemente de la decisión previa de participar o no en el mercado laboral.
5. Los retornos del currículum académico general son más elevados que los del tipo técnico/vocacional.
6. Hay una gran variabilidad en los retornos entre las distintas carreras universitarias. Los retornos privados más elevados se aprecian para las ingenierías, las leyes y la economía. Los retornos sociales más bajos para la física y la agronomía.
7. Los retornos son más elevados para los que trabajan en el sector privado que en el sector público, siendo superiores para los empleados que para los trabajadores independientes.

2.4. Conclusiones

La educación y la capacitación, sumadas a las habilidades y destrezas innatas de los seres humanos son fundamentales para construir una fuerza laboral calificada y productiva, que revalorice los mercados de trabajo.

Si bien los beneficios de una mayor educación sobre el mundo laboral son múltiples e incuestionables, lograr una correcta medición y cuantificación de esta relación resulta complejo.

Pese a que, en la mayoría de los casos, una mayor educación no garantiza mejores salarios, si permite obtener mejores oportunidades y condiciones laborales y mayor estabilidad. Los retornos a la educación insuficientes, ponen en duda la conveniencia de dedicar tantos recursos a incrementar el Capital Humano. En relación a esto, surge el fenómeno de la sobreeducación, caracterizado por trabajadores con un exceso de capacitación muy por encima de las características del empleo en particular o de las necesidades del mercado. En consecuencia, los mismos empleos son ocupados por personal cada vez más capacitado, generalmente profesionales sobrecalificados para el puesto y percibiendo salarios muy por debajo del adecuado para su perfil.

CAPÍTULO III: Exclusión social

3.1. Concepto

Al abordar la problemática de la *exclusión social* no existe una definición precisa y unívoca, por ello resulta complicado delimitar su alcance. Es un concepto complejo, que va más allá de las antiguas clases sociales y abarca múltiples dimensiones de la vida social, económica, política y cultural. Cuando hablamos de exclusión, nos referimos a más que pobreza, desigualdades en la pirámide social y discriminación. Si bien la exclusión participa de estas realidades, implica mucho más, dando lugar a una nueva realidad social. Ser excluido supone hallarse fuera del entramado social, y ser víctima de la agresividad y violencia que ello significa. Al ser un tema cada vez más abordado por muchos autores, se está reconociendo implícitamente que en las sociedades actuales conviven dos realidades o dos sectores, los incluidos en el sistema y los otros, un grupo marginal, excluido de muchos derechos y libertades.

En cuanto a la falta de precisión de su definición son oportunas las palabras de Rubio Martín: “a pesar de la rápida divulgación del término, frecuentemente empleado tanto en el marco académico-científico como el político-institucional, lo cierto es que ni existe un consenso sobre su definición, ni se trata de un concepto radicalmente nuevo, aunque sí presenta unas características singulares” (Rubio Martín, 2002).

Los orígenes del término “*Exclusión social*” comenzaron a debatirse en Francia en la década de 1960, en alusión al reducido sector de la sociedad que no formaban parte de la prosperidad reinante. Sin embargo, con el transcurso del tiempo los alcances del mismo fueron modificándose, para alcanzar cada vez a más sectores de la sociedad y a un número mayor de problemáticas, entre ellas, desempleo, precariedad laboral, falta de vivienda, y carencias del sistema educativo.

El nuevo sistema económico político implementado a partir de los años 80, inicialmente en EEUU y Gran Bretaña y luego en la mayoría de los países occidentales, cambió radicalmente el escenario tecnológico, financiero y productivo. La desregulación laboral requerida por el sistema, generó trabajo precario y vulnerabilidad de las clases medias, profundizando el proceso de dualización social que se venía gestando. A estas

transformaciones económicas, tecnológicas y laborales de la sociedad postindustrial se sumaron las de carácter ideológico que llevaron al abandono o deterioro de varias prestaciones sociales. Todos estos factores conducen a un panorama de vulnerabilidad social e inseguridad que dan lugar a una “nueva pobreza” que excede la tradicional por causas económicas, llamada actualmente *exclusión social* (BID, 2008 y Sánchez Alías y Jiménez Sánchez, 2013).

Seguramente la forma más simple de poder dimensionar los alcances del término exclusión es analizando el significado de su antónimo directo, inclusión o integración social. La integración, relacionada con la ciudadanía social, implica el goce de derechos y libertades básicas de las personas, que hacen a su bienestar (trabajo, salud, educación, formación, vivienda, calidad de vida, etc.). Luego, la falta o limitación de alguna de estas condiciones entraña procesos de exclusión.

Al igual que el término exclusión, la noción de integración surge en Francia, a finales de los años 70, en referencia a las medidas políticas adoptadas para incorporar al mercado de trabajo, a través de formación, al gran número de desempleados generado por la crisis económica. Al intentar ampliar este concepto, refiriéndose no sólo al ámbito laboral sino también a otras facetas del desarrollo humano, surge el término de inclusión social. El abordaje de este último requiere de un conjunto de medidas más complejas e integrales. Para ello, es preciso tener en claro que el objetivo de inclusión social no se logrará naturalmente como consecuencia del crecimiento económico o la modernización institucional, sino que requiere un cambio en la forma en que se toman las decisiones políticas, económicas y sociales, y en la que se asignan los recursos y todo esto requiere tiempo (Sánchez Alías y Jiménez Sánchez, 2013).

El concepto de exclusión enfatiza en la diferencia entre aquellos que están dentro del sistema y los quedaron fuera. Es importante resaltar que no se trata de una situación sino más bien de un proceso, en el que los individuos van perdiendo el sentimiento de pertenencia a la sociedad a medida que aumenta su vulnerabilidad. La exclusión en este sentido, estaría estructurada en base a dos ejes fundamentales: la inserción ocupacional y las relaciones sociales de familia, comunidad, y trabajo.

En palabras de Joan Subirats “la exclusión social se define por la imposibilidad o

dificultad intensa de acceder a los mecanismos de desarrollo personal e inserción socio-comunitaria y a los sistemas preestablecidos de protección.”

Dinámica, multifactorial y multidimensional son algunas de las características que el autor atribuye a la exclusión social (Subirats, 1999).

Bell Adel (2002) por su parte afirma: “La Exclusión hoy es un fenómeno social y una cuestión política, económicamente mala, socialmente corrosiva y políticamente explosiva.” (Bell Adel, 2002).

Debido a que la exclusión es un proceso dinámico y cambiante, en sociedades que han sufrido fuertes transformaciones a nivel cultural, económico, político y social, los excluidos ya no son aquellos individuos incapaces para realizar determinados trabajos sino que son seres que, aun siendo capaces, no encuentran lugar para su desarrollo. Por ello sería conveniente dirigir las políticas hacia los excluidos pero mayormente ocuparse de los excluyentes y las condiciones que le permiten su accionar. Esto implicaría pasar de medidas asistenciales y paliativas, que no hacen más que legitimar las desigualdades y fomentar la exclusión, a un plan de acción integral y que apunte a cambios estructurales del entramado social.

El informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) del año 2008 realiza un interesante análisis sobre la exclusión en América Latina, en base a los datos aportados por las Encuestas a Hogares, censos y las encuestas de opinión como las que ofrece el Latinobarómetro o el Eurobarómetro. En él se sostiene que tradicionalmente la falta de inclusión recae mayormente sobre individuos o grupos con características distintivas observables, tales como raza, etnia, género o alguna incapacidad determinada. sin embargo en la actualidad la exclusión está más ligada a factores económicos y sociales y, por ello, afecta a sectores más diversos y cambiantes de la población. Aun así, las mujeres, los grupos indígenas y los afrodescendientes continúan siendo los más afectados por la exclusión socio-económica. Las mujeres reciben salarios inferiores a los de sus compañeros varones por el mismo trabajo, tienen una mayor presencia en la economía informal y se enfrentan a una doble carga de trabajo. Esto supone que muchas mujeres no pueden beneficiarse de la seguridad social, se enfrentan a una mayor vulnerabilidad, son más propensas a perder su trabajo, experimentan una mayor volatilidad salarial y, a

menudo, poseen menos bienes. Los grupos indígenas y afrodescendientes, que representan cerca del 33 por ciento de la población, tienden a vivir en zonas rurales, donde el acceso a la sanidad, la educación y otras infraestructuras son limitadas, y más de un tercio trabaja en el sector primario, que se caracteriza por una baja productividad y escasos beneficios sociales .

Aun así, el mismo informe esboza que en las últimas décadas, ha habido avances en la inclusión de algunos grupos, pero también ha habido regresiones que han profundizado la exclusión. Por ejemplo, mientras la mujer ha sido incluida en ciertos ámbitos (representación política formal y educación), sigue segregada laboralmente frente el varón. Además, hay sectores enteros de la población excluidos del mercado laboral formal, debido mayormente a la lentitud del crecimiento y al desempleo.

En el trabajo también se señala la importancia de tener presente el carácter multidimensional que adquiere la exclusión. Esto implica que puede comenzar, y generalmente ocurre, en forma de privaciones o carencias materiales pero inmediatamente estas privaciones se trasladan a cuestiones tales como acceso a la justicia, seguridad, educación de calidad, oportunidades de empleo, participación política, etc., alimentando un circuito generador de exclusión del que resulta muy difícil salir (BID, 2008).

Para intentar contextualizar el concepto de exclusión, y siguiendo a Bell Adel (2012), resulta útil identificar los factores que la generan, estructurales, sociales y subjetivos.

1. Factores estructurales: La persistente y creciente desigualdad social en cuanto a insuficiencia de recursos básicos, caracterizada por el conflicto capital-trabajo, desemboca en exclusión bajo la forma de desempleo o empleo precario.
2. Contextos sociales: La fragmentación social y el desarraigo vulneran el tejido social generando situaciones de marginación. Esto generalmente es causa de la movilidad social descendente y de las transformaciones demográficas inducidas, y deriva en el debilitamiento de los lazos familiares. Por causa de este cambio en la estructura demográfica, será cada vez mayor el número de personas mayores que dependen de un menor número de personas activas.

3. La subjetividad: Conjunto de elementos subjetivos, propios de la personalidad y las vivencias, que debilitan y fracturan los dinamismos vitales de afectividad, confianza, identidad, reciprocidad, autoestima, etc. Estas subjetividades negativas se proyectan en la ausencia de expectativas y planes a futuro, lo que genera y acentúa la anomia, la pasividad, el abandono de intentos de superación, y el desencanche de los procesos de socialización. La desestructuración personal, se expresa en la más profunda impotencia personal del individuo para desarrollar su potencial productivo (Bell Adel, 2002).

Los itinerarios de exclusión son personales, familiares, pero su origen es básicamente estructural. La exclusión es una producción social causada tanto por los mecanismos generales de la sociedad como por el funcionamiento de las instituciones; por lo que es necesaria una intervención que, a la par que transforma los aspectos estructurales, intervenga de manera personalizada (Jiménez Ramírez, 2008).

El carácter de cierta irreversibilidad y la incapacidad del sujeto por sí solo para combatir y salir de la exclusión, requiere apoyos externos y bien planificados.

En el caso de América Latina, la exclusión social y desigualdad podrían deberse a distintos factores. El primero, es que los mercados laborales de la región se caracterizan por la informalidad y una cobertura social limitada. Según un reciente estudio del Banco Mundial, el 56 por ciento de los empleos de áreas urbanas son informales. El Informe de la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres (CLEP) del año 2008 también se refiere a un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo sobre 12 países de América Latina y en él que se destaca que sólo el 8 por ciento de todas las empresas están registradas legalmente, y que cerca de 23 millones de empresas operan informalmente.

Como se expresa en el informe, al hablar de desigualdad es importante tener presente que no solo se refleja en grandes disparidades de ingresos. También afecta el acceso a bienes públicos y a derechos humanos fundamentales, como sanidad, educación y agua potable, y comprende además el goce equitativo de los beneficios del desarrollo. Por otra parte, las posibilidades de acceder a créditos, tan desiguales en las sociedades actuales, es un claro indicador de disparidad social. En cuanto al acceso a la tecnología, la desigualdad se profundiza en América Latina, sólo el 3 por ciento de la población está conectado a

Internet, en comparación al 20 por ciento de España y al 40 por ciento de los Estados Unidos (CLEP, 2008 en PNUD, 2013 y PNUD, 2013).

3.2. Indicadores

Luego de desarrollar los principales aspectos del concepto de “exclusión”, en este apartado se exponen una serie de indicadores presentados en el trabajo de Subirats (2005) que resultan útiles para completar la interpretación.

La exclusión, como fue mencionado anteriormente, se trata un proceso dinámico, multidimensional, que se genera desde distintos parámetros y se concreta en diferentes ámbitos o esferas de la vida, lo cual dificulta enormemente su medición, siendo imposible definirla a través de indicadores estáticos y unidimensionales. En este sentido, además, es necesario tener presente que un proceso de exclusión es más que la suma lineal de indicadores de exclusión.

En su trabajo “Análisis de factores de Exclusión Social” Subirats (2005), identifica ocho ámbitos de exclusión: el ámbito económico, el laboral, el formativo, el socio-sanitario, de la vivienda, relacional, político y, finalmente, el contexto espacial. Para cada uno de ellos ha identificado unos espacios de exclusión y, dentro de éstos, algunos de los factores generadores de exclusión. A su vez, estos factores combinados con circunstancias de origen estructural, intensificadoras de la marginación, conforman una matriz de la exclusión social.

En este contexto, según el autor, la dificultad radica justamente en lograr diseñar los indicadores que nos permitan medir la exclusión generada por los distintos factores identificados. Sin embargo, pese a los inconvenientes derivados de la complejidad del concepto y la escasez de datos, se ha logrado construir una matriz de indicadores muy interesantes, sobre todo para identificar los riesgos de exclusión y, en cierta medida, los colectivos más vulnerables a sufrir dichos procesos.

Dado los alcances de este trabajo, resultan principalmente importantes los ámbitos económico, laboral y formativo. En el ámbito Económico se incluyen indicadores que permiten medir nivel de renta, líneas de pobreza, y dependencias económicas. Dentro del

Ámbito Laboral, el autor ofrece alternativas de medición sobre las posibilidades de acceso al mercado, la durabilidad y tipo de desempleo, y dificultades en el desempeño laboral. Por último, en el Ámbito formativo, se esbozan indicadores de ingreso y abandono del sistema educativo, de nivel de escolaridad, y de barreras lingüísticas.

Sin dudas, poder obtener una valoración de estos indicadores resulta una herramienta muy valiosa para conocer la situación socioeconómica de un agregado social (Subirats, 2005).

3.3. Percepción social de la exclusión

La discriminación es, sin duda, uno de los pilares fundamentales de la exclusión social y es por ello muy útil estudiarla para conocer mejor este proceso.

El Latinobarómetro (2001), uno de los más importantes sondeos de opinión pública, analiza las percepciones de la sociedad sobre la discriminación de la región en base a encuestas realizadas en 18 países representativos. En los resultados del 2001, se señalaba como principal factor de discriminación a la pobreza, seguido por factores étnicos, como el de pertenecer a grupos indígenas o afrodescendientes. Los resultados en 2004, mantiene la preponderancia de la pobreza como principal causa de discriminación pero seguida ahora por la educación y la falta de conexiones. Esto refleja claramente que cada vez es mayor la importancia de los factores “económicos” sobre los factores “sociales” para los latinoamericanos (Latinobarómetro 2001 y 2004 en BID, 2008).

En Europa, en cambio, a través del Eurobarómetro (2007) se pudo saber que para la población en general son más importantes las razones “sociales” que las “económicas” para definir la discriminación. Los encuestados señalaron como más desfavorecidos a las personas con discapacidades, a la población Rom (gitanos), a los mayores de 50 años y las personas de alguna etnia diferente a la de la mayoría de la población (Eurobarómetro 2007 en BID, 2008).

En base a los resultados obtenidos puede afirmarse que la percepción de la discriminación por motivos de pobreza es más acentuada en las economías más pobres. De todas maneras, al analizar la discriminación desde una perspectiva económica las percepciones individuales sólo tiene importancia en la medida en que afecten las decisiones, acciones

y los resultados individuales en el plano económico. En este sentido. Es relevante la definición brindada por Altonji y Blank (1999) en cuanto a la discriminación aplicable a los mercados laborales:

“... situación en la cual personas que prestan servicios en los mercados de trabajo y que son igualmente productivas en el sentido físico o material son tratadas de forma desigual como consecuencia de una característica observable tal como raza, origen étnico o género”. (Altonji y Blank, 1999 en BID, 2008).

De hecho algunas características son más difíciles de observar que otras, y la dificultad radica en definir e identificar las menos observables. Algunos ejemplos de esas características no observables serían la calidad de la educación, las actitudes empresariales, la motivación, la ética de trabajo, el compromiso y la seguridad en uno mismo. Lógicamente éstas características no pueden percibirse en una encuesta (por ello se definen como “no observables”), pero sí y muy rápidamente son apreciables por los actores en el mercado laboral.

En la bibliografía especializada se han llevado a cabo diversos intentos de “observar las características no observables”, es decir: tratar de captar, por medio de distintos métodos de investigación, la mayor cantidad de información posible a la cual tienen acceso los actores en los mercados para tomar decisiones.

Los estudios empíricos dan testimonio de que en el caso de América Latina la discriminación se ve fuertemente afectada por la influencia de estereotipos que generan un perjuicio (BID, 2008).

3.4. Educación y oportunidades laborales como mecanismo de inclusión o exclusión social

Al trabajar sobre la relación entre la educación y los mercados laborales es apropiado incorporar un análisis de la inclusión social porque son conceptos estrechamente ligados. En muchos casos, la educación y capacitación resultan ser el mayor mecanismo social para romper procesos exclusorios, y a su vez el mercado laboral es también el mejor escenario donde se reflejan esos procesos.

En el Informe del BID (2008) se afirma que en el sistema educativo las carencias formativas que cada vez afectan a un número mayor de jóvenes, así como las dificultades para acceder a una educación de calidad y en muchos casos, la falta de interés por el aprendizaje, los condena inexorablemente a empleos eventuales, precarios y no generadores de sentido de pertenencia, siendo condiciones propicias para un nuevo espacio de exclusión social juvenil.

Así mismo se sostiene que el costo de oportunidad que representa para las familias de bajos ingresos enviar a los hijos a la escuela podría impedirles invertir en su escolarización y condenar a esos niños y jóvenes a trabajos de poca productividad, de salarios bajos y de mala calidad en el futuro. En este sentido las carencias económicas condicionan la calidad educativas de las familias, y a su vez esta baja educación, limita las posibilidades de obtener mejores ingresos futuros. Produciéndose así un círculo vicioso del que resulta muy difícil salir. Los retornos de la educación, en forma de diferencias en las oportunidades laborales, son el principal mecanismo de transmisión que perpetúa las diferencias en la educación y los ingresos. En estos casos, los puntos de transacción en los que distintos integrantes de la sociedad quedan expuestos a la exclusión, son el sistema escolar y el mercado laboral.

Al hablar de educación como mecanismo de inclusión en el Informe se considera que, a pesar de las dificultades, un individuo con condiciones iniciales desfavorables, en muchos casos sólo puede pensar en mejorar sus condiciones sociales a través de la educación. En este sentido, resulta de fundamental importancia el sistema público de educación, su calidad y fácil acceso para lograr reducir las disparidades salariales. Sin embargo, eso no bastará si el retorno de la educación varía de un grupo a otro. Varios estudios demuestran que las barreras idiomáticas parecen ser un factor importante que influye en la exclusión social persistente. Los alumnos que tiene acceso a educación bilingüe presentan una considerable ventaja futura.

El informe además plantea que los mercados laborales funcionan como cajas de resonancia de las desigualdades o de los mecanismos de exclusión que actúan en otras esferas sociales. Es precisamente a través del mercado laboral que se consolidan las diferencias en los niveles de ingresos y estas se traducen en diferencias el acceso a los

servicios de salud, la calidad de la educación y las condiciones básicas de vida. Si bien no puede responsabilizarse al mercado laboral de la exclusión, si es cierto que los procesos discriminatorios se ven fuertemente reflejados en este ámbito.

Así es como el mercado de trabajo es una herramienta fundamental para lograr la inclusión y paradójicamente, en la actualidad, es uno de los ámbitos donde más se ha profundizado el impacto de la exclusión social. Las fuerzas modernas de exclusión, sobre todo aquellas vinculadas a lo económico y social, se han ampliado y diversificado enormemente en los últimos años.

El panorama mundial que caracterizó a la economía posindustrial trajo aparejados profundos cambios en el mercado laboral, el empleo y las condiciones del trabajo. Si bien para algunos sectores de la sociedad, el cambio económico generó un abanico de nuevas oportunidades, para muchos otros, perdedores históricos, significó ser empujados irremediabilmente hacia procesos de exclusión. Laboralmente esto se traduce en, desempleo juvenil, estructural y adulto de larga duración, trabajos de baja calidad sin vertiente formativa, y empleos de salario muy bajo y sin cobertura de convenios colectivos.

Como se muestra en este trabajo, el desempleo o la precariedad laboral, no sólo tienen efectos por falta de ingresos, sino que además exponen al trabajador y a su familia a una extrema situación de vulnerabilidad por la carencia de todo un conjunto de beneficios y seguridades sociales que exceden el ingreso en cuestión. En este contexto, las instituciones y las normativas de la seguridad social suelen empeorar la situación, dado que los elevados costos fomentan la evasión y la precariedad laboral. Si bien la mala calidad del empleo y la pobreza son dos fenómenos diferentes, en general, afectan a los mismos grupos de riesgo. La precariedad laboral, por otra parte, impide a los individuos participar contributivamente con la sociedad, lo que también los introduce en procesos discriminatorios.

El crecimiento de los llamados “malos empleos” parece deberse al incremento del desempleo, el escaso crecimiento de PBI y a una mayor demanda de trabajadores con elevados niveles de educación (BID, 2008).

La Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, patrocinada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2004), brindó un interesante punto de partida para analizar la idea de los “malos empleos” al afirmar que la pobreza en los países en desarrollo no está asociada a la falta de empleo, sino a la baja productividad del empleo. De hecho fue precisamente esa la causa de la desaceleración en la tasa de reducción de la pobreza durante los años noventa (OIT, 2004 en BID, 2008).

Existen dos enfoques alternativos para definir un mal empleo. El primero, hace hincapié en los empleos que, por sus características, generan pobreza y crecimiento insuficiente de los salarios. El segundo enfoque, centrado en las características de los trabajadores (o posibles trabajadores), tiene en cuenta el género, los niveles de educación y la situación de pobreza de sus hogares, entre otros factores. Comúnmente, se asume el supuesto de que los salarios reflejan la productividad del trabajador.

El lento crecimiento de PBI en América Latina en los últimos años, sumado al crecimiento de la fuerza de trabajo y de la brecha salarial, ha profundizado el deterioro del mercado laboral.

Dentro de los múltiples fenómenos de alto impacto social, la democratización, la estabilización macroeconómica y la globalización, son sin lugar a dudas determinantes claves en los mecanismos de inclusión y exclusión social, política y económica en esta región.

Los cambios introducidos por estos fenómenos han reducido enormemente el empleo en el sector público y con ellos la formalidad, sin ofrecer alternativas en el ámbito privado. Las escasas oportunidades, en general, son en empleos malos, carentes de formalidad y con salarios insuficientes.

No basta contar con un empleo para escapar de la exclusión sino que los trabajos de mala calidad, baja productividad o informales también generan posibilidad de quedar al margen, ya sea de determinados consumos o de la seguridad social (BID, 2008).

3.5. Conclusiones

En base a la literatura consultada se puede concluir que la exclusión social es un concepto amplio del cual no se tiene una definición unívoca y generalizada. Sin embargo, existe coincidencia en definirlo como un fenómeno estructural, relacional, dinámico, multifactorial y multidimensional. La exclusión implica más que pobreza, desigualdad y discriminación, alcanza múltiples dimensiones de la vida económica, cultural, política y social. Además, los grupos vulnerables a sentirse excluidos van cambiando y ampliándose con el tiempo. Aunque persisten los factores tradicionales de exclusión, se suman nuevos condicionantes.

En cuanto a los indicadores enunciados de acuerdo a los distintos espacios y los factores generadores de exclusión social, confluyen en una tipología de excluidos o de agentes vulnerables a serlo.

También se muestra como la percepción que existe en la sociedad acerca de los grupos de mayor vulnerabilidad y las principales características que llevan a sentirse excluido, varían de una sociedad a otra.

Por último, se analiza la relación de este fenómeno social con la educación y las oportunidades laborales. Como vimos, la educación es esencial en los procesos de inclusión y exclusión, porque es precisamente el sistema educativo el encargado de homogeneizar culturalmente a la sociedad y propender a la igualdad de oportunidades. Y es, en muchos casos, la única vía posible de inclusión para un gran número de personas. Sin embargo, cuando no cumple satisfactoriamente esta función, es responsable también de que se lleven a cabo procesos discriminatorios o de exclusión.

Cuando analizamos la exclusión en relación al mercado laboral, nos referimos sobre todo a la dimensión estructural de la exclusión, porque es precisamente la estructura del propio sistema la responsable de ir desplazando a gran parte de la población, en condiciones de desempleo, de economía informal o de empleo precario.

CAPÍTULO IV: Movilidad Social

4.1. Concepto

Para completar el estudio sobre exclusión social realizado en el capítulo anterior resulta muy importante analizar el concepto de movilidad en una sociedad, dado que el grado de movilidad existente va a determinar la posibilidad de poner fin a un proceso de exclusión, o de perpetuarse en él.

Behrman (1999) ha brindado una definición clara de la movilidad social refiriéndose a movimientos en los indicadores del estatus socioeconómico de entidades específicas (personas, familias o grupos demográficos) en distintos períodos (Behrman, 1999 en BID, 2008).

En el informe se define la movilidad social como la manera en que las personas o los grupos suben o bajan de un estatus o posición de clase a otra dentro de la jerarquía social. En este sentido suele considerarse a la movilidad en términos de desplazamientos entre clases sociales o grupos ocupacionales. Sin embargo, la movilidad social va más allá de las mediciones tradicionales para incorporar una serie de factores de difícil medición pero que alteran significativamente la realidad, como los recuerdos, las esperanzas y las expectativas de las personas y de las familias a lo largo del tiempo. Dos sociedades con distribuciones similares de ingreso, pueden tener diferentes niveles de bienestar según el grado de movilidad social, dado que la pobreza y cualquier otra manifestación de exclusión es más soportable cuando las personas tienen una expectativa favorable en cuanto a su propio futuro o el de sus hijos.

El análisis económico de la movilidad social tiene por objetivo estudiar la evolución de la distribución del ingreso a lo largo del tiempo, es decir, de las personas a lo largo de su vida (movilidad intrageneracional) y de las familias a lo largo de distintas generaciones (movilidad social intergeneracional). (BID, 2008)

En este capítulo se profundiza sobre todo en la movilidad intergeneracional, es decir el cambio de situación socioeconómica de los hijos, con respecto a sus padres. Este tipo de

movilidad social está determinado por diversos factores. Entre los que sobresalen los siguientes:

- *Varianza del esfuerzo.* Algunas personas se esfuerzan más en trabajar, trabajan más horas o son más eficientes que los demás. No obstante, el esfuerzo puede verse afectado por muchos otros factores y su medición contiene un componente subjetivo.
- *Grado de aptitud heredada.* Es muy difícil separar la aptitud heredada de otros factores, pero sin duda es decisiva en ámbitos como la música y los deportes, y cabe esperar que aptitudes heredadas, menos obvias, también influyan en otras actividades.
- *Importancia de los antecedentes familiares.* En los antecedentes familiares entran en juego una diversidad de factores, como la educación de los padres, el ingreso familiar y los antecedentes culturales. Además esto suele reforzarse por situaciones de “afinidad entre pares” (es decir, el matrimonio entre personas de la misma clase social o el mismo nivel de ingresos). Estos factores pueden influir en las aptitudes cognitivas y no cognitivas, la acumulación de Capital Humano y las oportunidades de empleo. Los medios para transferir las ventajas y desventajas entre las generaciones abarcan múltiples factores, como la nutrición prenatal e infantil, el entorno del hogar y la educación, y el acceso o la falta de acceso a las redes sociales.
- *Fallas del mercado.* Incluyendo aquí las limitaciones en el mercado financiero y al acceso a créditos. Las familias cuyos integrantes no pueden obtener préstamos para financiar la educación, iniciar o ampliar un negocio, o adquirir una vivienda siguen estancadas de una generación a la siguiente en un equilibrio subóptimo de bajos ingresos e inversiones.
- *Exclusión de los servicios básicos y del acceso a los mercados.* Las familias sujetas al aislamiento geográfico o a varias formas de discriminación seguramente tengan acceso limitado, en cantidad y calidad, a servicios tales como educación e infraestructura básica, así como a los mercados laborales y a otros.

- *Segmentación en la creación de empleos en cada estrato ocupacional.* La segmentación del mercado laboral puede reducir la movilidad, porque las personas excluidas tienen menos acceso a las clases de empleos que se caracterizan por una mayor calidad del trabajo, ganancias, prestaciones y cobertura sindical.

- *Falta de redes de protección social y programas de compensación.* Las familias que carecen de la protección del seguro de desempleo y de mecanismos de seguridad social tienden a restringir su consumo y su inversión en respuesta a shocks como el desempleo, las enfermedades y los desastres naturales. Como resultado de ello, se pierden oportunidades de educación, ahorro e inversión, y esto tiene efectos de arrastre que pueden extenderse por generaciones. (BID, 2008)

La *movilidad social intergeneracional* de un país está estrechamente relacionada con el grado de igualdad de oportunidades que exista en él. Cuanto mayor sea la *movilidad intergeneracional* es menos probable que los antecedentes socioeconómicos puedan influir negativamente sobre los logros económicos en la vida adulta. En este sentido, la desigualdad del ingreso es socialmente mucho más preocupante en un sistema rígido en el cual las familias se mantienen en la misma posición generación tras generación que en las sociedades que, con el mismo grado de desigualdad inicial, tienen mayor movilidad, igualdad de oportunidades y cambios dinámicos.

En una sociedad con escasa movilidad es poco probable que las personas que se ubican en la parte inferior de la distribución del ingreso logren mejoras significativas en su posición social o en la de sus hijos, sin importar su esfuerzo ni su capacidad. Y a su vez, los pocos afortunados de los niveles superiores de la distribución del ingreso tienen poca movilidad descendente, independientemente (también en este caso) de su esfuerzo y de su capacidad.

En regiones como América Latina y el Caribe, donde se registra la mayor desigualdad de ingresos del mundo, los conceptos de exclusión y movilidad social resultan en especial relevantes. Existen pruebas más que suficientes sobre la reproducción de la pobreza y la desigualdad intergeneracional en estas sociedades. Según el Informe sobre Desarrollo

Humano 2010 para América Latina y el Caribe (ALC): “la evidencia muestra que la pobreza en hogares cuyo jefe o jefa tienen un bajo nivel de escolaridad se correlaciona con menores niveles de escolaridad alcanzados por los hijos. Por lo tanto, los ingresos laborales de los hijos en la edad adulta también serán bajos, y la desigualdad encontrará así un mecanismo para transmitirse de una generación a otra. En esta región, la educación y el ingreso de una generación tienen una alta influencia sobre las condiciones de vida que podrá alcanzar la generación siguiente.”(ALC, 2010 en PNUD, 2010)

4.2. Medición y alcances

Al no existir una definición generalmente aceptada para la movilidad social, el Informe del BID (2008) considera para su medición el cambio en el status socioeconómico en dos periodos de tiempo. Para el caso de la *movilidad intrageneracional* se suele analizar el status de una persona en intervalos de cinco años. La *movilidad intergeneracional*, por su parte, considera a las familias por más de una generación. El análisis se hace en base a un seguimiento de los indicadores sociales del padre y del hijo. Se utilizan diferentes períodos e indicadores sociales, según el aspecto de la movilidad que sea pretenda estudiar.

Al momento de armar los indicadores del estatus socioeconómico, suelen combinarse variables continuas (ingresos, ganancias, consumos) con variables discretas (años de escolaridad) y categóricas (ocupación y estado civil). En algunos casos, en lugar de considerar los ingresos o las riquezas, el indicador escogido es un combinado que incluye el consumo de bienes durables y el logro educativo. Existe un fuerte vínculo entre las entidades que se analizan (personas o familias), los períodos de comparación y la selección del indicador del estatus socioeconómico.

En el trabajo también se explica que los cambios que trae consigo la movilidad social pueden ser absolutos o relativos dependiendo de si afectan igualmente a todas las entidades involucradas o si por el contrario, significan un cambio relativo de alguna de ellas en relación al resto. Los cambios relativos son aquellos que producen variaciones de fracción y de posición de cada persona en la distribución del ingreso. En este sentido es importante notar que la movilidad intergeneracional total o absoluta puede reducir la

pobreza aún sin que se produzcan variaciones en la posición relativa de cada individuo en la distribución del ingreso.

La movilidad social intergeneracional se mide según la magnitud de la diferencia (elasticidad) entre los ingresos permanentes de la generación de los padres que persiste en los ingresos de sus hijos en la vida adulta.

Los estudios sobre movilidad del ingreso intergeneracional, además, suelen centrarse en la relación entre los ingresos de los padres y de los hijos varones. Esto se debe a que el ingreso de la mujer puede estar sesgado debido a cuestiones relacionadas con su participación en la fuerza laboral, y con su entrada y salida del mercado laboral debido a la maternidad y a otros factores del ciclo de vida, como cuidar de un padre anciano o de un familiar enfermo. Cuestiones que, en general, recaen mayormente en las mujeres.

Los niveles de movilidad en una sociedad varían en los distintos grupos de ingresos. En el Informe se ve que mientras en los rangos medios de las distribuciones del ingreso, la movilidad social ascendente y descendente es más significativa, en los extremos, es decir, en los grupos más ricos y más pobres, es casi nula. La falta de movilidad ascendente entre los más pobres, se relaciona en muchos casos con las trampas de la pobreza, y se potencia cuando afecta a poblaciones excluidas o ubicadas en las regiones más desfavorables. Esa inmovilidad social puede vincularse con falta de acceso los servicios básicos o con la exclusión de los mercados, ya sea por aislamiento geográfico, segregación o discriminación en el mercado laboral. Ante esta situación, la falta de recursos y de acceso a créditos por parte de las familias, dificulta la inversión en la mantención y educación de los hijos y profundiza más está inmovilidad. Por otra parte, en los segmentos más ricos de la sociedad, se da la situación inversa, donde la pertenencia a un grupo racial o étnico históricamente privilegiado, residir en regiones más desarrolladas, tener acceso a trabajos mejor remunerados por mayor educación, entre otras razones, permite evitar la movilidad descendente.

Por otra parte, es preciso tener en cuenta que los países difieren significativamente entre sí, en el grado en que el estatus económico de la familia se relaciona con los resultados del mercado laboral de sus hijos. Sin embargo, la relación entre los resultados del mercado

de trabajo de los padres y de los hijos proporciona un indicador útil de la persistencia de la exclusión social dentro de un determinado país.

Si bien son pocos los datos sobre movilidad intergeneracional en América Latina y el Caribe, la escasa información existente sobre Brasil, Chile y Perú, permite afirmar que es muy inferior a la de los países desarrollados, y que está muy lejos de tender hacia la igualación de oportunidades.

En base a los datos de Perú y Brasil, el Informe del BID (2008) advierte una escasa movilidad en los rangos extremos de la distribución del ingreso. La mayoría de la población de la región percibe que es poco probable que vea mejoras significativas en su ingreso o posición social, o los de sus hijos, independientemente de su aptitud o de los esfuerzos que realice. En este contexto, no es de extrañar que tengan pocos incentivos para trabajar, adquirir destrezas y participar plenamente en las actividades sociales y políticas. En cambio, los hijos de los grupos más favorecidos es muy probable que continúen con sus privilegios socioeconómicos, similares a la de los países desarrollados, y por ello tengan menos incentivos para la innovación y la osadía. En este contexto, aunque escasa, hay mayor posibilidad de encontrar movilidad ascendente desde la parte inferior de la distribución de ingresos a que ocurra una movilidad descendente desde la parte superior. Esto se debe a que es más probable, en términos generales, que una persona pobre se vuelva más rica a que una persona rica se vuelva más pobre.

Teniendo en cuenta que las mediciones de movilidad en general se hacen en base a ingresos, en el trabajo se señala que no es necesariamente deseable que exista una elevada movilidad intergeneracional, porque la misma se asociaría a altos riesgos y variabilidad en la renta laboral. Asimismo, una movilidad extremadamente baja, podría estar asociada, con las trampas de la pobreza, lo cual lógicamente tampoco es deseable.

Se señalan además otra serie de factores a tener en cuenta al considerar las posibilidades de movilidad intergeneracional. En principio debe considerarse el contexto macroeconómico, dado que éste condiciona la situación en última instancia, independientemente de los intentos personales o del entorno familiar. Además, es cierto que, difícilmente, los adultos continúen acumulando Capital Humano a través del tiempo. Por otro lado, influye también, el hecho de que las personas con mayor capital físico y

humano, tienen generalmente mayor acceso a conexiones políticas y sociales, y a oportunidades crediticias, mientras que, las de menores niveles de educación son vulnerables a las trampas de la pobreza, que perpetúan los bajos niveles sociales de origen. Por último, en un mundo globalizado y dependiente de la tecnología, la demanda de trabajadores altamente calificados es mayor, lo que puede incrementar las oportunidades para algunos miembros de la población pero intensificar la exclusión de otros.

No existe una relación clara entre la movilidad social y la desigualdad. Sin embargo, Brasil, Colombia, Ecuador y Guatemala se encuentran entre los países más “injustos”, con alta desigualdad y baja movilidad. Por ello, no es sorprendente que los latinoamericanos se muestran en general pesimistas en cuanto a sus perspectivas de movilidad y crean que sus sociedades son poco meritocráticas (BID, 2008).

4.3. Educación y oportunidades laborales: Su vinculación con la movilidad social

Sin duda la movilidad social se encuentra fuertemente relacionada con el nivel educativo y con las oportunidades laborales.

Considerando la movilidad intrageneracional, es decir, la lograda por el individuo durante toda su vida, es claro que, además de las condiciones que le brinde su entorno, la inversión que realice en su educación y las oportunidades de empleo que se le presenten, serán fundamentales para lograr un ascenso socioeconómico. Asimismo, las posibilidades de movilidad social condicionan las predisposiciones a estudiar y trabajar.

En cuanto a la movilidad intergeneracional, el nivel educativo de los padres influye significativamente en la educación de los hijos. El concepto de movilidad educativa brinda una medida de la correlación educativa, considerando una generación en relación a la anterior. Es decir, que existe movilidad educativa intergeneracional cuando los hijos han logrado una mayor educación comparativa, con respecto a sus padres. En este sentido, se debe tener en cuenta el sistema educativo vigente, los años de educación obligatoria, los avances en cuanto a prohibición del trabajo infantil, el acceso a un sistema de educación público y las oportunidades laborales, entre otros.

El trabajo de Nina y Grillo (2000) advierte que el entorno familiar, el nivel de ingresos y el logro educativo de los padres, influyen directamente en la valoración de los costos y beneficios privados de la inversión en educación. Parecería obvio que la mejor manera de lograr movilidad social es a través de un sistema educativo de alta calidad, sin embargo, aun cuando pudiese asegurarse el acceso a la educación a cualquier adolescente independientemente de las condiciones socioeconómicas de origen, su valoración de la educación puede estar distorsionado negativamente por su entorno familiar. Esto puede verse influido por: La educación de los padres, el número de hijos, la estabilidad del hogar y hasta la ubicación geográfica del mismo.

En el mismo trabajo se señala que en un mundo donde casi todo responde a incentivos, las percepciones de la movilidad social y la “meritocracia” resultan fundamentales para las perspectivas a largo plazo de las economías y las sociedades. Las personas racionales tendrán pocos incentivos para trabajar arduamente e invertir, tanto en Capital Humano como físico, si dudan de que existan buenas probabilidades de ascender socialmente. Asimismo, quienes se encuentran en situaciones de vulnerabilidad y sin expectativas de mejoría tienen una alta probabilidad de cometer actos delictivos o disfuncionales, porque tienen poco o nada que perder. Pero al mismo tiempo, sin inversión en Capital Humano y sin trabajo arduo, no existen probabilidades de que estas personas asciendan en la escala social, lo que significa que los pobres seguirán siendo pobres.

Además, en muchos casos, los niños que nacen en una familia pobre son víctimas de enfermedades infecciosas y deficiencias nutricionales que reducen sus capacidades y oportunidades de desarrollo. Sumado a esto, la situación económica familiar frecuentemente induce a que los niños y jóvenes abandonen tempranamente sus estudios, para comenzar a trabajar y contribuir al mantenimiento del hogar. Como consecuencia, en su madurez, debido a la escasa educación y capacitación, acabarán realizando tareas de reducida productividad y baja remuneración. Este ciclo conduce a que se perpetúe la pobreza entre generaciones.

Los autores aseguran que en ausencia de movilidad intergeneracional entre ricos y pobres, la distribución de ricos y pobres en el momento cero y las tasas de fertilidad de ambos

grupos (entre otras variables) determinarán la distribución del ingreso futuro (Nina y Grillo, 2000).

En el trabajo del BID (2008) se muestra que a pesar de que los datos sobre América Latina y el Caribe son escasos, algunos investigadores han tratado de estudiar la movilidad social utilizando indicadores educativos. Dado que el nivel educativo de los padres, condiciona en gran medida la educación alcanzada por las nuevas generaciones, podría relacionarse la baja movilidad intergeneracional con la incapacidad de ofrecer oportunidades de mayor educación, dados los antecedentes familiares. Aun cuando la movilidad educativa es sólo uno de los canales a través de los cuales se transmite la movilidad del ingreso en las distintas generaciones, constituye uno de los principales factores determinantes de la movilidad social en las sociedades meritocráticas.

Un factor importante analizado en este trabajo y que afecta las posibilidades de movilidad mediante el acceso a la educación y a las oportunidades en el mercado laboral, es el nivel de urbanización. En aquellos países de mayor concentración urbana resulta más fácil brindar educación a los niños y oportunidades de empleo a los trabajadores. Los trabajadores que emigran hacia los centros urbanos, sobre todo desde zonas rurales aisladas, tienden a encontrarse con mayores oportunidades económicas y de Capital Humano que sus padres, lo que debería traducirse en una movilidad social ascendente. Sin embargo, la urbanización puede también fomentar procesos de exclusión.

Podemos concluir que el factor determinante clave de la movilidad social es el Capital Humano que las personas aportan al mercado de trabajo. A su vez, la dinámica de dicho mercado también puede producir alteraciones en la movilidad social, ya que el rendimiento del Capital Humano varía cuando cambian las condiciones del mercado laboral. Además, la discriminación y la segmentación del mercado de trabajo pueden reducir la movilidad social, incluso en países con amplio acceso a la educación, al reducir la renta del trabajo de grupos que, aun teniendo educación, resultan excluidos (BID, 2008).

4.4. Conclusiones

Como vimos, la idea de movilidad social se relaciona con la posibilidad que tienen los individuos o familias de avanzar entre clases o estratos sociales. Se utilizan para poder dimensionarla los movimientos en los diferentes indicadores socioeconómicos.

La movilidad como tal, se puede estudiar considerando al individuo durante su ciclo de vida, es decir, intrageneracional o por el contrario, analizar la movilidad intergeneracional, que es aquella alcanzada por los hijos en relación a la situación de las generaciones previas.

Independientemente del grado de movilidad de la sociedad, siempre es más probable encontrar situaciones de movilidad ascendente hacia una mejor posición, y por lo general, esto no guarda relación con el esfuerzo y habilidades de los individuos. Esto quiere decir que siempre es más probable que un pobre adquiere más riqueza a que un rico se vuelva pobre, con independencia de la dedicación y esmero que cada uno ponga.

Sin dudas, para muchas personas la única posibilidad de procurarse una mejora en el status social es invirtiendo sus recursos y esfuerzo en mejorar su educación y acceder así a mejores oportunidades en el mercado laboral.

Por último podemos afirmar que, a pesar de las condiciones iniciales de una sociedad o familia en particular, la situación puede variar profundamente si en ella existen expectativas favorables de movilidad. Esto quiere decir que sociedades con distribuciones similares de ingreso, pueden tener diferentes niveles de bienestar según el grado de movilidad social, dado que la pobreza y cualquier otra manifestación de exclusión es más soportable cuando las personas tienen una expectativa favorable en cuanto a su propio futuro o el de sus hijos. En cambio, en sociedades con muy baja movilidad, la familia en la que uno nace y la educación de los padres son más importantes que el esfuerzo propio para determinar el ingreso y el bienestar actuales y de los descendientes, y por ello es bastante probable que las personas tengan poco incentivo a esforzarse e invertir en educación. En este sentido, las percepciones de movilidad social y meritocracia son fundamentales para las perspectivas a largo plazo de economías, sociedades y familias.

CAPITULO V: Consideraciones finales

En este trabajo se abordan los beneficios que genera la educación, tanto para el individuo como para su entorno y la sociedad a la que pertenece, focalizando sobre todo en su impacto en el ámbito laboral. En este sentido, se ha intentado ofrecer una perspectiva de la relación entre la educación y las oportunidades laborales y a su vez, cómo incide esta sobre el nivel de salarios.

Asumiendo que la relación entre educación y salarios no es para nada directa ni predecible, se observa que, en la mayoría de los casos, niveles más elevados de formación y capacitación brindan la posibilidad de acceder a trabajos más calificados, en mejores condiciones, aportando mayor estabilidad y mejores posibilidades de ingreso y reinserción al mercado.

En la situación económica y social actual, es cada vez más habitual encontrar situaciones de sobrecapacitación de la fuerza de trabajo. Esto se debe, por un lado, a que ante la falta de empleo, muchas personas deciden invertir tiempo y recursos en capacitarse para intentar obtener así, ventajas comparativas de Capital Humano. Al mismo tiempo, la falta de oportunidades lleva también a aceptar puestos que están muy por debajo de las calificaciones. La consecuencia directa de esta situación es que los mismos puestos sean ocupados cada vez por personas más capacitadas, percibiendo salarios muy por debajo de su preparación y generando una desocupación masiva de las personas que tradicionalmente ocupaban estos lugares.

En el trabajo se desarrolla además el enfoque de la educación y las oportunidades de empleo como mecanismo para alcanzar la inserción social. En este sentido, teniendo en cuenta que el concepto de exclusión no tiene una definición generalmente aceptada e involucra un gran número de factores, se adopta la idea de la gran mayoría de los autores especializados que coinciden en que la educación y el trabajo son los mayores determinantes en los procesos de exclusión. Es principalmente mediante el sistema educativo, que los individuos logran herramientas para formar parte del sistema e insertarse en el mercado laboral. En el trabajo se muestra también la situación contraria, donde una educación deficiente y escasas oportunidades de empleo condicionan las posibilidades de desarrollo del individuo, iniciando así procesos de exclusión social.

En relación a la exclusión, los procesos de movilidad social se relacionan a la educación y el empleo porque es justamente la persecución de esta movilidad lo que incentiva la inversión en educación. Además la movilidad educativa puede, para algunas personas, ser la única alternativa para lograr movilidad social.

Por último se estudian los procesos de movilidad social, tanto intrageneracional como intergeneracional, que permiten al individuo, familia o grupo, lograr mejoras en su posición socioeconómica, a través del tiempo o en relación a sus antecesores, según corresponda. Como vimos, esto es posible mediante una movilidad educativa o laboral en las familias.

El grado de movilidad va a depender de las características de cada sociedad, sin embargo, es más probable encontrar situaciones de movilidad ascendente, independientemente del esfuerzo y dedicación de los individuos.

El objetivo principal de este trabajo es estudiar la importancia de la educación para el individuo y para su comportamiento e integración social, y servir de base para futuras investigaciones y valoraciones empíricas.

Referencias bibliográficas

- Angulo Pico G. M., Quejada Pérez R. y Contreras M. Y. (2012). *Educación, mercado de trabajo y satisfacción laboral: El problema de las Teorías del Capital Humano y señalización de mercado*. Revista de la Educación Superior. Vol. XLI (3) N°163, pp. 51-66.
- Aronson P. P. (2007). *El Retorno de la Teoría del Capital Humano*. Fundamentos en Humanidades. Universidad Nacional de San Luis – Argentina. Año VIII – Número II (16/2007), pp. 9-26.
- Baena M. D. (1999). *El papel de la Educación Superior en el crecimiento y Desarrollo de los países Iberoamericanos*. Scripta Nova. N°45 (39), pp. 1-18.
- BID. (2007) ¿Los de afuera? La exclusión social en América Latina. IDEA Ideas para el Desarrollo en las Américas. Vol. 14.
- Borraz F., Cabrera J. M., Cid A., Ferrés D. y Miles D. (2010). *Pobreza, Educación y Salarios en América Latina*. Series Avances de Investigación N° 43. Madrid, España: Fundación Carolina.
- Boudon, R. (1978). *Educación e Igualdad*. En Política, Igualdad Social y Educación. Textos seleccionados de Sociología de la Educación, volumen I. Madrid: Libros de Bolsillo de la Revista de Educación, Ministerios de Educación y Ciencia y Secretaría General Técnica.
- Carlson, B. A. (ed.) (1999). *Educación y mercado de trabajo en América Latina frente a la globalización*. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL. N° 77, pp. 123-141.
- Delich A., Laies G., Karpf L. y Ruibal J. (2004). *Relaciones entre Sistema educativo y mercado laboral: La perspectiva de los responsables de RRHH de las grandes corporaciones*. Buenos Aires, Argentina. Organización de Estados Iberoamericanos.

- Espinosa Acuña O. A. y Vaca González P. A. (2012). *La educación como motor de desarrollo integral: La importancia del Capital Humano en el Crecimiento Económico y Social de largo plazo*. Econografos Escuela de Economía N°18. Universidad Nacional de Colombia.
- García de Fanelli A. M. (2005). *Acceso, abandono y graduación en la educación superior argentina*. Sistema de Información de Tendencias Educativas en América latina. Debate N°5. Argentina.
- Groisman F. y Marshall A. (2015). Educación, demanda de calificaciones y salarios relativos: El caso argentino, 2004-2011. *Desarrollo Económico*. Vol. 55. N°216, pp. 227-243.
- Gutiérrez Limón A. (2004) *Educación y Desarrollo Económico*. Tesis de Doctorado. Atlantic International University.
- Jiménez Ramírez M. (2008). *Aproximación teórica de la Exclusión Social*. Estudios Pedagógicos XXXIV, N°1, pp. 173-186.
- Lassibille G. y Navarro Gómez M. L. (2012). *Un compendio de investigaciones en Economía de la Educación*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- London S. y Formichella M. M. (2012). *Empleabilidad, Educación y Equidad social*. Proyecto de investigación “Salud y educación en los procesos de crecimiento y desarrollo. Análisis micro y macroeconómico.” Universidad Nacional del Sur, Argentina.
- Moreno-Brid J. C. y Ruiz-Nápoles P. (2009). *La educación superior y el Desarrollo Económico en América Latina*. CEPAL. Serie Estudios y perspectivas N°156. México.
- Nina E. y Grillo S. (2000). *Educación, movilidad social y "trampa de pobreza"*. Coyuntura Social, pp.101-119.

- Paz J. A. (2005). *Educación y Mercado Laboral. Revisión de la literatura y algunos hechos para la Argentina*. Buenos Aires, Argentina: CEMA, Documento de trabajo N° 311.
- Paz J. A. (2007). *Retornos Laborales a la educación en la Argentina. Evolución y estructura actual*. Buenos Aires, Argentina: CEMA, Documento de trabajo N° 355.
- Pontoni G.A. y Radiciotti L. (2010). *Reinserción laboral en La Matanza: Desafíos para las políticas públicas de empleo*. Revista RINCE. Universidad Nacional de La Matanza. Vol 2 N°4.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2010). *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010*. Costa Rica.
- Raya Diez E. (2007). *Exclusión social: Indicadores para su estudio y aplicación para el trabajo social*. Revista del Ministerio de Trabajo y asuntos sociales. N°70, pp. 156-172.
- Rubio Martín, Ma José, Silvina Monteros Obelar (2002). *La exclusión social. Teoría y práctica de la intervención*. Madrid: Editorial CCS.
- Rubio Mayoral J. L. (2006). *Desarrollo Económico y Educación. Indicios históricos en las primeras Revoluciones Industriales*. Revista Educación XX1. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Vol. 9, pp. 35-55.
- Sánchez Alías A. y Jiménez Sánchez M. (2013). *Exclusión social: Fundamentos teóricos y de la intervención*. Trabajo Social Global. 3(4), pp. 133-156.
- Subirats i Humet J., Gomá Carmona R. y Brugué Torruella J. (2005). *Análisis de los factores de exclusión social*. Bilbao, España: Fundación BBVA.
- Thurow, L. (1983) *Educación e Igualdad Económica*. Educación y Sociedad, volumen 2.
- Villalobos García L. y Ponce Talancón H. (2008). *La Educación como factor del Desarrollo Integral Socioeconómico*. Contribuciones a las Ciencias Sociales Julio 2008.

- **Bases de datos consultadas**

- SITEAL: Sistema de información de tendencias educativas en América Latina.