

ECONOMÍA Y EDUCACIÓN

Ana Lupita Chaves Salas

Introducción

La educación ha sido considerada necesaria para aumentar el nivel de productividad del ser humano, al permitirle a éste participar con mejores condiciones dentro del mercado de trabajo y así obtener mayores ingresos para vivir mejor. Esto ha producido una presión social por educación debido al valor que se le ha dado al "credencial educativo" (Gómez, 1981) como medio de prestigio y movilidad social.

Sin embargo, a pesar de que los gobiernos invierten cada vez más en educación, no se han logrado los resultados esperados en cuanto a desarrollo económico y social. Continúa la pobreza, el desempleo, la discriminación racial y sexual en el mercado de trabajo y la desigualdad en la distribución del ingreso.

En este panorama cabe preguntarse ¿Cuál ha sido la función de la educación en la sociedad? Existen teorías que dan respuesta a esta pregunta.

En este artículo se analizarán diferentes posiciones teóricas sobre el efecto de la educación en el ingreso y productividad de los individuos, tomando en cuenta que la educación es parte del contexto económico, social y político en el cual está inmersa. Para ello se hará una revisión teórica y empírica sobre los siguientes temas: capital humano, principio de correspondencia y mercados de trabajos segmentados.

La teoría del Capital Humano postula que por medio de la educación los individuos serán más productivos y obtendrán mayores ingresos; de tal manera que democratizando el

sistema educativo se logrará una mejor distribución del ingreso.

La teoría Radical critica duramente la teoría del Capital Humano. La teoría afirma que los sistemas educativos responden a los intereses de la economía capitalista y reproducen las relaciones sociales de producción. Se considera que la educación estimula la formación de valores y conocimientos en los individuos acordes con las necesidades de la estructura económica, por lo que mediante la expansión del sistema educativo no se va a lograr la igualdad social y económica.

La teoría de Mercados de Trabajo Segmentados parte de la premisa de que el nivel educativo del trabajador se subordina a las características de la segmentación social y laboral, las cuales determinan su papel en el acceso a los diferentes segmentos del empleo. Por lo tanto, se considera que la teoría del Capital Humano es válida únicamente para los segmentos primarios del mercado de trabajo.

En las secciones siguientes se explicará de una manera más amplia cada una de estas teorías.

Teoría del capital humano

La educación ha sido considerada durante mucho tiempo como un bien que lleva al hombre a producir más. Desde la antigua Grecia, Platón señalaba lo importante de educar a los ciudadanos:

"Todo hombre que va a hacer bueno en cualquier ocupación, debe practicar esa ocupación específica desde la infancia. Aparte de esto, debe tener instrucción elemental en todos los temas necesarios; al carpintero, por ejemplo.

se le tiene que enseñar el uso de la medida y la regla". (1926:63).

Pero a pesar de estas afirmaciones, la idea de educar al hombre para hacerlo más productivo, no desempeñó un papel importante en el pensamiento económico hasta mediados del siglo XX cuando aparecen los trabajos de Edward Denison, Solow, Kuznets y Theodoro Schultz (Tedesco, 1984).

Se descubrió que la tasa de crecimiento de los países no solo se explicaba por los incrementos en el capital y trabajo - medidos por el valor del capital y de las horas-hombre trabajadas- sino que había un "factor residual" de crecimiento inexplicado (Mendiola, 1988).

La influencia de este enfoque hizo que se considerara al sistema educativo como el medio idóneo para la formación de los cuadros técnicos y administrativos necesarios para el crecimiento económico. Teóricos como Hagen (1954) argumentaban que uno de los obstáculos para el desarrollo de las naciones pobres, era el bajo nivel cognoscitivo de la población.

En relación con esta teoría, Gómez (1981) afirma:

"...el desarrollo de un país depende de su sistema educativo en cuanto proveedor de un importante factor de producción como es el nivel educativo de la fuerza laboral, el cual determina su productividad y capacidad de innovación tecnológica en el trabajo". (pag. 132).

De este modo los gastos en educación se ven como una inversión comparable con otras inversiones- capital físico-, y su rentabilidad se mide por la tasa de retorno, la cual se calcula a nivel privado y social.

Es así como se considera la inversión en recursos humanos como más rentable que la inversión en capital físico, y se asume que la educación es uno de los medios más eficientes para aumentar el producto interno bruto- PIB- es decir,

"...por cada suma de dinero que se invierta, el producto nacional bruto se incrementará aproximadamente por la tasa de retorno de la inversión en educación multiplicada por la participación de la mano de obra en el producto nacional bruto". (Mendiola, 1988:8).

Se realizaron diversas investigaciones que confirmaron esta teoría, los estudios

concluyeron que la tasa de retorno de una inversión en educación es alta cuando se compara con una inversión en capital físico, algunos de estos estudios son: los trabajos de Becker (1964) para los Estados Unidos y de Carnoy (1967) para México y otros países Latinoamericanos.

La teoría del Capital Humano postula además, que la educación es un factor importante para contribuir a una mejor distribución del salario y "las diferencias en la cantidad de inversión humana pueden explicar las diferencias en los ingresos" (Schultz, 1963:137).

El nivel y tipo de educación de los individuos va a determinar su grado de productividad y, por consiguiente sus ingresos. Bajo esta concepción, las diferencias salariales son establecidas por el grado de desarrollo de capital humano. De esta manera se afirma que al aumentar el número de individuos con mayor nivel educativo en el mercado de trabajo, se equiparará la distribución del ingreso.

Estudios realizados en México (Carnoy, 1967), (Muñoz y Lobo, 1974) y los Estados Unidos (Griliches y Manson, 1972) encuentran una alta correlación entre escolaridad, ocupación e ingresos y concluyen que la escolaridad es el factor que mejor explica la desigualdad en la distribución del salario.

Como consecuencia de este planteamiento, se cree importante democratizar el sistema educativo para que un mayor número de individuos tengan acceso a la educación y por lo tanto a mejor trabajo y mayor ingreso. De esta manera se refuerza el papel de canal de movilidad social que la sociedad adjudica a la escolaridad.

Con base en esta premisa, se recomienda desarrollar programas de becas para estudio dirigidos a sectores económicamente menos favorecidos, con el propósito de reducir las diferencias en la distribución salarial (Becker, 1964).

Este enfoque teórico tuvo gran repercusión en el mundo entero. Los gobiernos se preocuparon por expandir la educación y por asignar un mayor porcentaje de sus presupuestos al sistema educativo. Así se pretendía estimular el desarrollo económico, social y cultural de las naciones.

La educación fue considerada en términos altamente optimistas y positivos; este era

el medio apropiado para lograr cohesión política e integración cultural, y la estrategia más eficiente para promover el desarrollo económico y lograr mayor igualdad social (Gómez, 1981).

Sin embargo la teoría del Capital Humano ha sido cuestionada por autores que, aunque enmarcados dentro de esta línea, consideran que a pesar de la expansión de los sistemas educativos continúa la pobreza, la desigualdad en la distribución del ingreso, la discriminación sexual y racial en el mercado de trabajo, el subempleo y el desempleo (Tedesco, 1984).

Existe evidencia empírica en la que se demuestra que a igual educación no siempre hay igual remuneración. Thurow (1972) afirma que en los Estados Unidos se ha incrementado la igualdad en la distribución de la educación, pero no así en el ingreso, donde las desigualdades tienden a aumentar.

Urrutia (1974) al realizar un estudio en Colombia sobre los determinantes en la distribución del ingreso con especial énfasis en la educación, encuentra que la composición por edad y sexo de la fuerza de trabajo afecta la distribución del ingreso dado que las mujeres y los jóvenes tienen ingresos más bajos.

Jallade (1976) analizó la repercusión del sistema tributario y de los gastos públicos en educación sobre la distribución del ingreso en Colombia, y concluye que el progreso previsto hacia una distribución de ingreso más equitativo, como resultado de un aumento en oportunidades educacionales, no se hizo evidente en el decenio de los sesenta en América Latina.

Finalmente, Pinilla (1982) afirma que los efectos de la educación sobre la distribución del salario no han tenido un impacto claro en América Latina en el último decenio, lo cual pone en duda la fuerza explicativa que poseen las hipótesis basadas en la teoría del Capital Humano.

Otra de las críticas que se le ha hecho a este enfoque es que al expandirse el sistema educativo, se incrementa la oferta de personal educado para el mercado de empleo, lo que viene a producir el aumento de requisitos educacionales para ingresar al mundo laboral.

Al respecto, Berg (1970) señala que la educación como factor de prestigio social, sirve para que los empleadores seleccionen a los

trabajadores con mayor nivel educativo. Al analizar el mercado de trabajo concluye que para un gran número de empleos se han presentado un exceso de exigencias referidas al nivel educacional, como requisito de ingreso a ellos, y señala que la consecuencia más dañina en ese exceso de exigencias educacionales es su negativo impacto sobre los grupos con menos o ninguna educación.

Jencks (1972) afirma que la educación no es el único determinante de las diferencias salariales sino que también interviene la aptitud para el trabajo y la suerte.

A la vez se han planteado serias dudas en relación con el principio de que la educación aumenta la productividad:

"El desarrollo educativo puede sin duda incrementar las capacidades técnicas, intelectuales, etc. de la fuerza de trabajo, pero no es responsable ni de la creación de puestos ni de la utilización de dichas capacidades en el proceso productivo" (UNESCO, 1981: III-5)

Thurow (1978) muestra que la educación formal y la instrucción no determinan el aumento de la productividad potencial del individuo, sino que la productividad es una característica de los puestos. Lo que los empleadores buscan al contratar un trabajador es la capacidad de ser entrenados en los puestos que ocupen, para lo cual, le dan importancia a los valores y normas no cognoscitivas que se adquieren en la educación formal.

Al mismo tiempo, González (1975) encuentra que los requerimientos educacionales exigidos para el empleo reflejan el interés de los patronos en adquirir respetables y bien socializados empleados; su interés por la provisión de capacidades técnicas se refleja en un grado mucho menor.

Para éstos autores la educación no contribuye directamente al crecimiento económico y consideran que el nivel educativo no representa para los empleadores un requisito indispensable para determinar la productividad de los individuos, sino que es necesario para asegurarse empleados adecuadamente socializados en los valores y conductas deseables y que han logrado algún grado de desarrollo cognoscitivo, que les permitirá ser entrenados para desempeñarse en los respectivos puestos de trabajo y de acuerdo a los cuales se le asigna el salario.

Teoría radical

Este enfoque parte del materialismo histórico para el análisis de la relación entre el sistema educativo y la estructura productiva. Para sus proponentes esta relación es el resultado del largo proceso histórico en que se han desarrollado las relaciones sociales de producción.

En esta línea se deben citar a Bowles y Gintis (1981) y Carnoy (1977) dentro de los estudiosos norteamericanos y a Labarca (1980) entre los sudamericanos.

Estos teóricos critican duramente a la teoría del Capital Humano. Para ellos el fracaso de este enfoque y de la crítica dentro de él,

...reside en enfatizar las relaciones técnicas en lugar de las relaciones sociales de producción y en presentar el rol económico de la educación fundamentalmente como la producción de destrezas para el trabajo" (Mendiola, 1988: 10).

De acuerdo con el análisis histórico que realizan éstos autores, la estructura y el funcionamiento de la economía capitalista es la responsable de las desigualdades en la sociedad, y la escuela como parte esencial de ésta contribuye a mantenerlas.

Bowles y Gintis (1981) hacen un análisis del capitalismo estadounidense y afirman que éste se interesa en la "capacitación y producción" de personas, pensando en términos de ganancias y dominación y no en términos de igualdad económica.

El problema radica en la desigual posesión de los recursos productivos y financieros de las sociedades capitalistas, lo que contribuye a afianzar las relaciones de dominación y subordinación. De esta manera las relaciones de poder se mantienen del dueño de la propiedad sobre el asalariado. Esta situación se agrava al existir excedente de oferta de mano de obra que ha preparado la escuela.

La educación a la vez, "sirve - mediante la correspondencia de sus relaciones con las de vida económica- para reproducir la desigualdad económica y para distorsionar el desarrollo personal" (Bowles y Gintis, 1981: 70).

Para estos autores, el sistema educativo reproduce la ideología dominante contribuyendo de este modo a legitimar el orden establecido y la estructura de relaciones sociales.

Para Carnoy (1974):

"...es una ingenuidad suponer que las escuelas son tan solo lugares para crear destrezas vocacionales. No es ésta la única, ni siquiera la principal función de las escuelas. Las escuelas transmiten cultura y valores y pueden canalizar a los niños hacia diversos papeles sociales. Contribuyen a mantener el orden social. Es difícil concebir la eliminación de la escuela en la distribución de papeles sin cambios drásticos en la misma estructura económica y social" (pag. 21).

Es así como la escuela actúa como agente diferenciador, ofreciendo al mercado una fuerza laboral ya estratificada de acuerdo a su nivel educativo, esto produce una correspondencia directa entre la educación y el puesto por desempeñar dentro del mercado de trabajo, la diferenciación interna del sistema educativo en modalidades, orientaciones, carreras, etc, se corresponde con determinados destinatarios sociales y ocupacionales. Al respecto "son bien conocidas las evidencias que prueban la concentración de alumnos de origen popular en determinado tipo de modalidad o carrera" (Tedesco, 1984: 60).

Es decir, el funcionamiento interno del sistema educativo reproduciría la diferenciación proveniente de la organización del proceso de producción y contaría, a la vez, con la legitimidad de la escolaridad, de esta manera las diferencias sociales se justificarían por las diferencias educativas (Ibid).

Para esta teoría la organización del proceso de producción de una sociedad capitalista se encarga de diferenciar a los trabajadores de acuerdo a su status social, características personales, nivel educativo, etc, con el fin de reproducir las relaciones sociales de producción. De esta manera los dueños del capital establecen determinados requisitos educativos y adscriptivos para distribuir a los individuos de acuerdo a la división jerárquica del mundo laboral.

La escuela del mismo modo contribuye a la formación de los valores, actitudes y comportamiento acordes con las necesidades de los puestos de trabajo, y crea una fuerza laboral enajenada y estratificada. Sin embargo, este principio de correspondencia entre el sistema educativo y las relaciones sociales de producción, no escapa a contradicciones. Esto se debe a que la escuela forma además personas críticas que cuestionan el nivel establecido,

...los estudiantes, los trabajadores, los padres y otros han intentado usar la educación para obtener mayor parte de la riqueza social, para desarrollar capacidades genuinamente críticas, para lograr seguridad material, en resumen para perseguir objetivos diferentes - y muchas veces diametralmente opuestos- de los del capital" (Bowles y Gintis, 1981: 24).

Este hecho pone en peligro la relación de correspondencia entre el sistema educativo y el económico.

En este enfoque se afirma además, que la única forma de lograr la igualdad económica y la formación personal completa- libre de discriminaciones- es mediante una transformación económica revolucionaria de largo alcance (Ibid:26). De este modo se rechaza que las reformas educativas favorezcan la igualdad de oportunidades educativas y laborales para todos los sectores sociales, debido a que se dan sin cuestionar la organización del proceso productivo de la economía capitalista (Carnoy, 1974; Bowles y Gintis, 1981).

Este enfoque ha sido criticado por sus mismos proponentes. Otros autores como Apple (1979; 1982) y Giroux (1981; 1983) consideran que en la escuela, la ideología dominante es analizada y discutida, y no simplemente aceptada y reproducida. Piensan que la ideología no es consecuencia de la estructura, sino que está presente en las personas y en la cultura en general. De esta manera le asignan un papel más independiente a la escuela en relación con la reproducción de ideología.

Sin embargo a pesar de las críticas a la teoría radical, ésta jugó un papel preponderante al poner de manifiesto la importancia de las variables sociales y políticas en la determinación de las estructuras jerárquicas del mercado de trabajo y de los ingresos (Tedesco, 1984:60).

Teoría de mercados de trabajos segmentados

Algunos de sus teóricos son: Edwards, Reich, Gordon (1975) y Carnoy (1978).

En esta teoría la unidad de análisis no es, como en las teorías neoclásicas el trabajador, sino el grupo de trabajadores (Mendiola, 1988).

El principal planteamiento de este enfoque es que la teoría del Capital Humano es

válida únicamente para ciertos segmentos de la fuerza laboral. Para las minorías y los pobres, la teoría del Capital Humano no tiene aplicación (Ibid).

Esto se da como consecuencia de la división del mercado laboral en diferentes segmentos altamente diferenciados entre sí, cada uno de ellos se asocia a determinadas ocupaciones que conforman los diferentes niveles en que se divide jerárquicamente la estructura ocupacional: nivel de concepción y gestión de la producción -trabajo intelectual-, nivel técnico administrativo, y nivel de ejecución de la producción -trabajo manual-. De esta manera el mercado laboral no está regido por leyes objetivas y eficientes, tales como la búsqueda de equilibrio competitivo y la remuneración según la productividad marginal.

El mercado de trabajo no funciona de manera homogénea para todos los individuos ya que está estructuralmente dividido en varios mercados laborales desiguales y segmentados entre sí (Gómez, 1981).

Al dividirse el mercado laboral, se crean diferencias en salarios, condiciones de trabajo, nivel de autonomía, responsabilidad, requisitos educativos y adscriptivos, lo que provoca dificultades para la movilidad de la fuerza laboral entre los diferentes segmentos ocupacionales. A la vez, la movilidad se dificulta aún más, debido a la organización de los mercados internos de cada nivel que limitan y controlan el ingreso a estos trabajos para proteger el ascenso interno. Todo esto refuerza la segmentación del mercado de trabajo y la poca movilidad entre segmentos (Edwards, Reich y Gordon, 1975).

Esta teoría postula además, que la estructura de salarios se determina por diferentes variables que no controla el individuo, como son: la discriminación social, sexual y racial en el mercado de trabajo, el nivel de productividad y rentabilidad de las empresas, los segmentos ocupacionales en que ha sido fragmentada la fuerza laboral, el poder de los sindicatos en la negociación salarial, las altas tasas de desempleo y subempleo, etc. (Carnoy, 1978).

Por lo tanto, la relación entre escolaridad e ingresos no está determinada por el nivel educativo de la fuerza de trabajo sino por el segmento del mercado laboral donde se

ubiquen los trabajadores. "Por tanto el aumento del perfil educativo de la fuerza laboral no contribuye a un mejoramiento del ingreso de los trabajadores ubicados en los segmentos ocupacionales más explotados y desprotegidos" (Ibid: 969).

De este modo, el nivel educativo de la fuerza laboral es utilizado por los empleadores como indicador de una adecuada socialización en los valores y conductas necesarias para las diversas ocupaciones de la estructura laboral (Ibid).

Diferentes estudios demuestran que los patronos utilizan el perfil educativo de los trabajadores sobre todo como garantía de formación de valores como responsabilidad, civismo, ética, etc., y en segundo término por el aprendizaje de conocimientos y habilidades específicas necesarias para la producción (Hallak y Caillods, 1980).

Para la teoría de Mercados de Trabajo Segmentados, las políticas estatales sobre los ingresos del trabajador son más eficaces para mejorar la distribución del ingreso que las políticas educativas. Del mismo modo, en cuanto al problema del empleo este enfoque afirma que en la reducción de las altas tasas de desempleo y subempleo de los países subdesarrollados, son determinantes las decisiones del Estado en cuanto a aumentar la oferta de trabajo en los sectores de alto desempleo (Gómez, 1982: 969).

Cada uno de los autores que proponen esta teoría divide de manera diferente los segmentos del mercado laboral. Sin embargo, en esencia pueden resumirse dos niveles: segmentos primarios y secundarios. En los primarios la fuerza laboral disfruta de salarios altos, estabilidad, seguridad, movilidad ocupacional, etc. En los secundarios se concentra el trabajo manual, se caracteriza por bajos ingresos, poco estímulo e inestabilidad y muy poca movilidad ocupacional (Mendiola, 1988).

En este artículo se describen a continuación los segmentos del mercado de trabajo formulados por Edwards, Reich y Gordon (1975).

Estos autores plantean tres segmentos; el primario independiente, el primario subordinado y el secundario.

El segmento primario independiente lo constituyen las ocupaciones gerenciales,

administrativas de alto nivel, las científicas y algunas profesiones liberales.

Requieren de altos niveles de educación, existen en todos los sectores de la economía y están muy bien remunerados. Este segmento comprende ocupaciones de una amplia autonomía y responsabilidad. De acuerdo a Carnoy (1978), el acceso a este segmento está limitado a los individuos de alto nivel educativo que reúnan ciertos requisitos que sean valorados por los patronos.

Además, este autor afirma que al existir desigualdad en la distribución de oportunidades educativas de acuerdo a las clases sociales y al otorgar los empleadores diferente valor a la acreditación de acuerdo a los diversos tipos de institución educativa, este segmento ocupacional lo conforman, en Norteamérica hombres de clase media y alta en su mayoría.

El segmento primario subordinado está formado por ocupaciones que se subordinan a las del segmento primario independiente. Se ubican los trabajos de administración y supervisión que se caracterizan por el cumplimiento de tareas específicas y limitadas.

Para este segmento se requiere personal con una actitud de respeto a la jerarquía y al conocimiento superior. Dentro de él se ubican las actividades del sector servicios y de instituciones burocráticas del sector público.

Para Carnoy y Carter (1980), este segmento se ha dividido con el transcurso del tiempo en dos: en los organizados y no organizados.

El primero de estos se guía por normas establecidas que rigen las relaciones laborales, con el propósito de proteger y mejorar las condiciones de los trabajadores sindicalizados. Esto contribuye a segmentar cada vez más la fuerza laboral.

El segundo está constituido por trabajadores no organizados de empresas pequeñas o medianas.

Debido al progreso tecnológico, las ocupaciones del segmento primario subordinado están en continuo proceso de simplificación, fragmentación y rutinización, lo que implica que estos trabajos no necesitan niveles de calificación altos ni especializados.

Por lo tanto, los requisitos educativos sirven únicamente como criterio burocrático o de "legitimación institucional para la selección o la promoción ocupacional.

ubiquen los trabajadores. "Por tanto el aumento del perfil educativo de la fuerza laboral no contribuye a un mejoramiento del ingreso de los trabajadores ubicados en los segmentos ocupacionales más explotados y desprotegidos" (Ibid: 969).

De este modo, el nivel educativo de la fuerza laboral es utilizado por los empleadores como indicador de una adecuada socialización en los valores y conductas necesarias para las diversas ocupaciones de la estructura laboral (Ibid).

Diferentes estudios demuestran que los patronos utilizan el perfil educativo de los trabajadores sobre todo como garantía de formación de valores como responsabilidad, civismo, ética, etc., y en segundo término por el aprendizaje de conocimientos y habilidades específicas necesarias para la producción (Hallak y Caillods, 1980).

Para la teoría de Mercados de Trabajo Segmentados, las políticas estatales sobre los ingresos del trabajador son más eficaces para mejorar la distribución del ingreso que las políticas educativas. Del mismo modo, en cuanto al problema del empleo este enfoque afirma que en la reducción de las altas tasas de desempleo y subempleo de los países subdesarrollados, son determinantes las decisiones del Estado en cuanto a aumentar la oferta de trabajo en los sectores de alto desempleo (Gómez, 1982: 969).

Cada uno de los autores que proponen esta teoría divide de manera diferente los segmentos del mercado laboral. Sin embargo, en esencia pueden resumirse dos niveles: segmentos primarios y secundarios. En los primarios la fuerza laboral disfruta de salarios altos, estabilidad, seguridad, movilidad ocupacional, etc. En los secundarios se concentra el trabajo manual, se caracteriza por bajos ingresos, poco estímulo e inestabilidad y muy poca movilidad ocupacional (Mendiola, 1988).

En este artículo se describen a continuación los segmentos del mercado de trabajo formulados por Edwards, Reich y Gordon (1975).

Estos autores plantean tres segmentos; el primario independiente, el primario subordinado y el secundario.

El segmento primario independiente lo constituyen las ocupaciones gerenciales,

administrativas de alto nivel, las científicas y algunas profesiones liberales.

Requieren de altos niveles de educación, existen en todos los sectores de la economía y están muy bien remunerados. Este segmento comprende ocupaciones de una amplia autonomía y responsabilidad. De acuerdo a Carnoy (1978), el acceso a este segmento está limitado a los individuos de alto nivel educativo que reúnan ciertos requisitos que sean valorados por los patronos.

Además, este autor afirma que al existir desigualdad en la distribución de oportunidades educativas de acuerdo a las clases sociales y al otorgar los empleadores diferente valor a la acreditación de acuerdo a los diversos tipos de institución educativa, este segmento ocupacional lo conforman, en Norteamérica hombres de clase media y alta en su mayoría.

El segmento primario subordinado está formado por ocupaciones que se subordinan a las del segmento primario independiente. Se ubican los trabajos de administración y supervisión que se caracterizan por el cumplimiento de tareas específicas y limitadas.

Para este segmento se requiere personal con una actitud de respeto a la jerarquía y al conocimiento superior. Dentro de él se ubican las actividades del sector servicios y de instituciones burocráticas del sector público.

Para Carnoy y Carter (1980), este segmento se ha dividido con el transcurso del tiempo en dos: en los organizados y no organizados.

El primero de estos se guía por normas establecidas que rigen las relaciones laborales, con el propósito de proteger y mejorar las condiciones de los trabajadores sindicalizados. Esto contribuye a segmentar cada vez más la fuerza laboral.

El segundo está constituido por trabajadores no organizados de empresas pequeñas o medianas.

Debido al progreso tecnológico, las ocupaciones del segmento primario subordinado están en continuo proceso de simplificación, fragmentación y rutinización, lo que implica que estos trabajos no necesitan niveles de calificación altos ni especializados.

Por lo tanto, los requisitos educativos sirven únicamente como criterio burocrático o de "legitimación institucional para la selección o la promoción ocupacional.

Esta situación plantea una profunda contradicción entre la tendencia hacia la descalificación cognoscitiva derivada de la simplicación y la parcialización de los conocimientos y las habilidades, y los altos niveles relativos de escolaridad comúnmente requeridos para el acceso a muchas de estas ocupaciones. (Gómez, 1982: 964).

El segmento secundario del mercado de trabajo de acuerdo a Edwards, Reich y Gordon (1975), está formado por ocupaciones manuales, no calificados y rutinarios. Para laborar en este segmento no se requiere de muchas habilidades ni conocimiento ya que el trabajo no calificado se adquiere rápidamente en la práctica. Los empleadores al contratar personal para este nivel buscan trabajadores con disciplina, puntualidad, respeto, etc. El segmento secundario se caracteriza por bajos salarios y poca estabilidad laboral.

En síntesis, para la teoría de Mercados de Trabajo Segmentados el problema del empleo y su relación con la escolaridad está determinado por la división del mercado laboral, y se considera que no existe una asociación significativa entre productividad laboral y determinados tipos y niveles de escolaridad como lo postula la teoría del Capital Humano (Gómez, 1982).

Este enfoque ha sido cuestionado por Ibarrola (1984) que aunque lo comparte, considera que es necesario una mayor caracterización de la forma en que se delimitan y, sobre todo, se interrelacionan los diferentes sectores de la estructura económica, y en particular de las dinámicas diferentes pero dependientes de acceso al trabajo que generan y median la ley de la oferta y la demanda.

Conclusión

La relación entre economía y educación es un tema de interés para la sociedad. Las teorías del "Capital Humano", la "Radical" y la de "Mercados de Trabajo Segmentados" muestran puntos de vista que difieren en cuanto a la relación entre educación y empleo. La primera de ellas menciona que la educación es un factor determinante en el ingreso y productividad de las personas, por lo tanto a mayor educación mayor ingreso, por lo que el Estado debe ampliar y mejorar los servicios educativos a todos los ciudadanos.

La teoría Radical parte de un análisis histórico de la relación entre educación y estructura económica, e indica que mediante las reformas educativas no se va a lograr la igualdad social ni económica ya que la escuela reproduce el sistema social y político: los autores que defienden esta teoría creen que estos cambios solo se podrían dar mediante reformas revolucionarias en el campo económico y social.

La teoría de Mercados de Trabajo Segmentados considera que el salario de las personas es determinado por aspectos externos a ellas, como son: las decisiones del Estado en cuanto a aumentar las fuentes de trabajo, la división del mercado de trabajo, la productividad de las empresas, el poder de los sindicatos en la negociación del salario, etc.; por lo que no se le puede dar a la educación un papel determinante en la movilidad social de los ciudadanos.

Las teorías del "Capital Humano" y la "Radical" ofrecen explicaciones interesantes sobre la relación entre la educación y el empleo, sin embargo se excluye del análisis el papel que juegan el estado y los movimientos sociales en la implementación de reformas en el campo económico y social. En el caso de nuestro país, que es un estado democrático, capitalista dependiente, se presentan grupos de presión (sindicatos, cámaras patronales, entre otros) que de una u otra forma influyen en las decisiones que toma el Estado en esos campos. Al respecto Mendiola (1988) afirma: "...en los periodos históricos en que los movimientos sociales logran una cuota importante de poder, el sistema educativo podría ser disfuncional al sistema capitalista" (pág. 12). Por lo tanto, la relación entre educación, trabajo y movilidad social no es directa como lo afirma la teoría de "Mercados de Trabajo Segmentados"

Es claro que se presentan grandes diferencias entre los países con un gran desarrollo económico y los países en vías de obtenerlo. De tal manera es necesario, además, analizar el impacto de los modelos de desarrollo económico impuesto por organismos internacionales a los países del Tercer Mundo, en cuanto a crecimiento de la industria, la tecnología; y la relación con el presupuesto destinado al sistema educativo y con las

opciones educativas que se fortalecen dentro de dichas sociedades.

En síntesis, para analizar la función de la educación en la sociedad, y específicamente en la distribución del ingreso, es preciso realizar un estudio del contexto histórico y de los conflictos sociales con el propósito de comprender y analizar el papel del Estado como protagonista en la implementación de políticas tanto educativas como de desarrollo económico y social.

Bibliografía

- Apple, Michael (1979). *Ideology and curriculum*. Boston: Routledge and Keagan Paul.
- Apple, Michael (1982). *Education and power*. Boston: Routledge and Keagan Paul.
- Becker, Gary (1964) *Human Capital*. New York: Praeger Publishers.
- Berg, Ivan (1970) *Education and jobs: The Great Training Robbery*. New York: Praeger Publishers.
- Bowles, Samuel y Gintis, H (1981). *La instrucción escolar en la América Capitalista* México: Siglo Veintiuno.
- Carnoy, M. (1967) "Earning and schooling in Latin America". *Development and Cultural Change*. 15 (julio).
- Carnoy, M. (1977) *La educación como imperialismo cultural*. México: Siglo Veintiuno.
- Carnoy, M. (1978) "Segment Labor Markets" Review of the theoretical and empirical Literature and its Implication for Educational Planning. París: *IIEP- UNESCO*, 1978.
- Carnoy, M. y Carter. (1980) "Segmentation models of Labour markets. *Education, work and Employment*. Paris: II EP- UNESCO.
- Edwards, R., Reich, M., Gordon, D (1975) *Labour Market Segmentation*. Cambridge: D.C. Heath and Company.
- Giroux, Henri (1981) *Ideology, Culture and the Process of Schooling*. Philadelphia Temple University Press.
- Giroux, Henri (1983). *Theory and resistance in education: A pedagogy for the oposition*. South Hadley, Massachussets: Bergin and Garvey.
- Gómez, Víctor (1981) Expansión, crisis y prospectiva de la educación en América Latina. *El trimestre económico*. Vol. XLVIII. México, (Enero / marzo).
- Gómez, Víctor (1982) "Relaciones entre Educación y Estructura Económica: dos grandes marcos de interpretación. *El trimestre económico*. Vol. XLIX, México.
- González, Jaime (1975) *La oferta y la demanda de trabajadores con la educación formal*. ICEFES, Documentos de divulgación No. 27, Bogotá.
- Griliches y Manson (1972) "Education, Income and Ability" *Journal of Political Economy* 80, supl. (mayo-junio).
- Hagen, Everett. (1954) "The theory of economic development. *Economic Development and Cultural Change*. Abril.
- Hallack J. Y Caillods, F (1980) "Education, training and access to the labour market *Education, Work and Employment*". París: UNESCO - II EP.
- Ibarrola, María de. (1984) "Estructura de producción, mercado de trabajo y escolaridad en México" *Revista Universidades*. Nº. 98. México: Unión de Universidades de América Latina (octubre-diciembre).
- Jallade, J. (1976) "Los gastos públicos en educación y la distribución de los ingresos en Colombia". *Revista Planificación y Desarrollo*. Vol. VII, No. 3, Bogotá.
- Jencks, Cristopher (1972) *Inequality*. New York: Basic Book.

- Labarca y otros (1980). *Economía Política de la Educación*. México: Nueva Imagen.
- Mendiola, Haydeé. (1988) "Educación y Desarrollo Económico: Perspectiva Teórica". *Revista Educación*. Vol. 12 No. 1, San José: Edit. Universidad de Costa Rica.
- Muñoz y Lobo (1974). "Expansión Escolar, mercado de trabajo y distribución del ingreso en México". *Revista del Centro de Estudio Educativo* Vol. IV, No. 1. México.
- Pinilla P. I Cáceres, I. (1982). "Rendimiento económico de la educación Superior" *Revista Educación Superior y Desarrollo*. Vol. 1, No. 3. Bogotá: Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior.
- Platón. (1926) *The Laebe Classic Library Series*. Cambridge, Harvard University Press.
- Schultz, T. (1963) *Valor Económico de la Educación*. México: Ed. UTEHA.
- Tedesco, J. C. (1984) "Educación y Empleo: un vínculo en crisis" *Revista Planiuc*. Año 3, No. 5, Venezuela. (enero-junio).
- Tedesco, J.C. (1986) "Crisis económica, educación y futuro en América Latina". *Revista Nueva Sociedad*. No. 84, Caracas. (julio-agosto).
- Thurow, L. (1972) "Education and Economic Inequality". *Public Interest*. No. 28.
- Thurow, L. (1978) *Inversión en Capital Humano*. México: Edit. Trillas.
- UNESCO (1981). *Evolución reciente de la educación en América Latina*. México: Setenta y una.
- Urrutia, Miguel (1974) "La distribución del ingreso y la educación en Colombia". *Revista B. República*. Bogotá, julio.