

PARTE DOS

**CAUSAS**





## **Parte dos**

# **INTRODUCCION**

Las desigualdades de ingreso de los países de América Latina se destacan como las mayores del mundo y ello se debe a las enormes brechas que hay entre las familias que pertenecen al decil de más altos ingresos y las demás. Cuatro rasgos distinguen a las familias más ricas: los mayores niveles de educación de sus jefes de hogar, el tipo de trabajo que realizan, su ubicación urbana y el reducido número de hijos. Aunque los ingresos de los hogares provienen de diversas fuentes, la concentración del ingreso total, tal como se mide a partir de las encuestas de hogares, está estrechamente relacionada con la concentración de los ingresos laborales. Estos son los hechos estilizados, que han sido descritos en el capítulo anterior. ¿Cuáles son sus causas?

Para responder esta pregunta, el presente estudio parte de las explicaciones más específicas, asociadas a la observación inmediata de las desigualdades entre individuos, y avanza hacia las explicaciones más generales, que dan cuenta del contexto económico, social e institucional en el cual operan los individuos. Aunque sólo hay un número limitado de variables que pueden observarse y medirse, su poder explicativo es elevado. Al nivel más inmediato las brechas de ingresos se explican primordialmente por diferencias de educación. Pero estas diferencias son el resultado de un proceso de decisiones que tiene lugar en las familias, en el cual intervienen las condiciones económicas, sociales y culturales de los padres. En este proceso las familias deciden no solamente cuánta educación dar a sus hijos, sino, también, si la madre puede participar o no en actividades económicas fuera del hogar, y cuántos hijos es deseable tener. Las familias que son pobres porque los padres tienen poca educación, tienden a ser más numerosas, a ofrecer menores posibilidades de participación a la mujer y educar menos a sus hijos. De esta manera, la educación y la familia son los canales a través de los cuales se reproduce la concentración del ingreso. En un tercer nivel de análisis, se encuentra el contexto en el cual ocurre ese proceso. Los padres de familia toman sus decisiones a partir de las remuneraciones relativas y las oportunidades que perciben para ellos y para sus hijos. Esas remuneracio-

nes y oportunidades dependen de la abundancia o escasez de trabajo y capital humano en relación con otros factores productivos, en particular el capital y los recursos naturales, y de otras condiciones del desarrollo económico, social e institucional de los países. Las dotaciones y características de sus recursos productivos y el estado de desarrollo son por consiguiente las dos dimensiones del contexto en el cual se reproduce y evoluciona la concentración del ingreso de los países.

### **DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES Y EDUCACION**

Dadas las múltiples manifestaciones de la concentración del ingreso, sus causas pueden explorarse a diferentes niveles. Las diferencias de ingresos laborales constituyen el nivel más inmediato de observación, y el punto de partida de este estudio. Puesto que las mayores desigualdades de ingreso se encuentran en América Latina, no es una coincidencia que allí se observen también las mayores brechas salariales del mundo entre los trabajadores con mayores niveles de calificación, que se ocupan de las tareas de dirección y administración, y los trabajadores no calificados, que se encuentran en las tareas manuales de producción.

A este nivel de observación, la principal explicación de estas diferencias de ingreso se encuentra en la educación y en el poder amplificador que tiene la experiencia sobre las brechas de ingreso de quienes tienen mucha y poca educación. Desde el punto de vista de la igualdad del ingreso, la educación en América Latina presenta varios rasgos problemáticos. El nivel promedio de educación de la fuerza de trabajo ha avanzado más lentamente que en otras regiones del mundo y a principios de los noventa no llegaba a los 5 años de escolaridad. Aunque el acceso inicial a la escuela es comparable o superior al de otras regiones, los niños de las familias de bajos estratos se retiran rápidamente, mientras que los de estratos altos perseveran en el sistema educativo, y en proporciones crecientes están llegando hasta la universidad.

Como resultado, los porcentajes de población que cuentan con alguna educación primaria son elevados, y, para los niveles de desarrollo de los países de la región, también es alta la proporción de quienes tienen estudios universitarios, mientras que es muy reducida la proporción en los niveles medios de educación. Por consiguiente, la acumulación de capital humano no es solamente débil, sino que su *distribución* es muy desigual (aunque cada vez menos para las generaciones más jóvenes). Esta situación refleja problemas de retornos y de calidad. Los *rendimientos* son bajos para los primeros años de escolaridad pero elevados para la educación universitaria, y son sustancialmente menores en el campo que en la ciudad. La *calidad* es muy inferior para quienes asisten a la escuela pública y no pueden acceder a la educación privada de mejor calidad. El resultado de este conjunto de factores es una educación profundamente estratificada que reproduce, en lugar de ayudar a corregir, las desigualdades de ingreso.

Otros factores contribuyen a ahondar las diferencias de ingreso laboral entre los trabajadores. Al margen de la educación y la experiencia, los empleadores perciben ingresos superiores a los trabajadores (dependientes) formales, y éstos ganan sustancialmente más que los informales. Aunque las mujeres latinoamericanas están alcanzando niveles de educación semejantes a los hombres, no reciben la misma remuneración, especialmente en los sectores informales, en donde están participando en proporciones crecientes.

## LA DESIGUALDAD Y LA FAMILIA

Puesto que las decisiones de educación tienen lugar en la familia, están influidas por los mismos factores que inciden sobre otras decisiones familiares como son la participación laboral de las mujeres y el número de hijos. Algunos de estos factores son internos a las propias familias. Aparte de las creencias y los valores individuales (que tienen un rol crucial en todas estas decisiones, pero no son observables) los factores internos más importantes son los niveles de educación del padre y de la madre, y las demandas del tiempo de la madre en el hogar, las cuales dependen principalmente del número de hijos, de la presencia de otros adultos en el hogar y de la disponibilidad de los servicios domiciliarios básicos. Otros factores son externos, como la remuneración que pueden lograr en su trabajo los miembros del hogar, dada su educación y experiencia, y las posibilidades que tienen de vincularse en ocupaciones formales e informales.

Como resultado de esta interacción, en las familias de los estratos bajos las mujeres participan menos

(y cuando lo hacen es sobre todo en actividades informales), el número de hijos es mayor y la educación que ellos alcanzan es más baja que en las familias de los estratos de altos ingresos. Las desigualdades se reproducirán por lo tanto en la generación siguiente, aunque no de igual manera en unos países y otros. En efecto, a partir de los resultados de un modelo de comportamiento familiar estimado para 14 países, se encuentra que dos parejas que difieran solamente en sus niveles de educación, tomarán decisiones más diferentes entre sí en los países que actualmente son más desiguales que en los países más igualitarios. Por consiguiente, la familia actúa como el canal de transmisión de la desigualdad entre generaciones y la educación como su mecanismo básico. Pero la fuerza con que opera esa transmisión de la desigualdad varía de país a país, dependiendo de los precios relativos y otras condiciones del contexto económico y social que enfrentan los individuos para tomar las decisiones claves. Remuneraciones laborales más altas y mayores facilidades para realizar las labores domésticas inducen a las mujeres a participar más en el mercado de trabajo y contribuyen a desear menos hijos. Mejores oportunidades y condiciones más flexibles de empleo facilitan la vinculación de las mujeres a ocupaciones formales, en lugar de la informalidad. Altos retornos esperados para la educación de los niños, menores costos y mayores facilidades para enviarlos a la escuela propician mayores logros educativos, que se traducen en menor desigualdad en las generaciones futuras. Todas estas señales que provienen del contexto en el cual se mueven las familias son el resultado de condiciones económicas y sociales agregadas.

## COMO INFLUYE EL CONTEXTO ECONOMICO Y SOCIAL

El último nivel del análisis de las causas de la desigualdad es, por consiguiente, de carácter agregado. ¿Cuáles son los aspectos del ambiente económico y social que tienden a propiciar la desigualdad del ingreso y a facilitar su reproducción? La conclusión que surge de un análisis comparativo para economías de todas las regiones del mundo es que la desigualdad se encuentra vinculada, por un lado, con un conjunto de dimensiones del estado de desarrollo económico y social y, por otro, con condiciones más permanentes de los países, asociadas a la dotación de recursos naturales, su ubicación geográfica y otras características de los recursos productivos (que en adelante denominaremos por brevedad “dotaciones”).

El desarrollo económico está asociado con niveles decrecientes de desigualdad a través de una relación de

mutua causalidad y reforzamiento. Las dimensiones del desarrollo son múltiples y muchas de ellas actúan sobre la desigualdad en la misma dirección, al menos a partir de ciertos niveles mínimos de desarrollo. Considérese primero la acumulación de capital físico, que es esencial al proceso de desarrollo. En las etapas iniciales de acumulación, la escasez de capital da lugar a retornos muy elevados que son causa de concentración del ingreso. Pero a medida que el capital se hace abundante, su rendimiento se reduce frente al de otros factores productivos, en particular, el trabajo. Como la capacidad laboral es un activo mejor distribuido que el capital físico, tiende a mejorar la distribución del ingreso.

Un mecanismo semejante opera en el caso de la educación: niveles muy bajos de escolaridad implican rendimientos elevados para los pocos que son educados. Al avanzar el nivel educativo promedio, no sólo se reduce el rendimiento para quienes poseen educación, sino que tienden a disminuir las diferencias entre los niveles de educación de unos individuos y otros. Primero tienden a cerrarse las diferencias entre individuos de una misma generación, aunque prevalecen por varias décadas más las diferencias con las generaciones pasadas que recibieron menos educación. De esta manera, a nivel agregado se confirma el análisis micro: el progreso educativo tiende a contribuir con el paso del tiempo a la reducción de la desigualdad.

Lo mismo puede decirse de los patrones demográficos. Tasas de rápido crecimiento de la población implican una mayor heterogeneidad en el tamaño de las familias, lo cual origina una peor distribución del ingreso per cápita. En parte esto se debe simplemente a que entre las familias más numerosas el ingreso promedio de cada uno de sus miembros es menor. Pero, en adición, en las familias más numerosas la mujer participa menos y los hijos reciben menor educación. Por consiguiente, tiende a observarse que países con mayor crecimiento demográfico tienen menor participación laboral y menores logros educativos—incluso aislando el efecto del desarrollo económico sobre estas variables.

Las oportunidades económicas son menores en el campo debido a que los mercados están poco integrados, los costos de provisión y acceso a la educación son más altos, las posibilidades de empleo son limitadas y el acceso a financiamiento es muy restringido. Esto se traduce en menores niveles de ingreso, en bajos niveles de educación y familias más numerosas en el campo que en la ciudad. En las etapas iniciales del proceso de urbanización, las diferencias de ingreso entre la ciudad y el campo contribuyen a elevar la desigualdad entre los ingresos de todos los individuos. Pero cuando la mayoría de los trabajadores se establecen en las ciudades, la bre-

cha de ingresos rural-urbana afectará a solo una pequeña fracción de la población y su contribución a la desigualdad total será reducida.

Un razonamiento semejante puede hacerse para el proceso de formalización. La informalidad impide aprovechar adecuadamente las posibilidades de especialización, el mayor acceso al capital y las economías de escala de las producciones de mayor tamaño. Por consiguiente, el sector informal tiende a generar ingresos más bajos que los ofrecidos por el sector formal. En las etapas iniciales de formalización de las relaciones laborales, los privilegios de unos pocos asalariados son fuente de desigualdad, pero si el proceso logra consolidarse y continúa avanzando, se convierten en factor de equidad.

América Latina está en un punto medio de este proceso multidimensional del desarrollo, lo cual explica en parte la mala distribución del ingreso, y sugiere que las perspectivas son favorables si se adoptan las políticas conducentes al crecimiento económico y a la consolidación de los cambios para acelerar la acumulación de capital físico y la expansión de la educación, mejorar las posibilidades de participación de la mujer, enfrentar los retos de la urbanización y facilitar la formalización de las actividades productivas (véase la Parte Tres de este estudio).

Pero ésta no es toda la historia. El estado actual de desarrollo de las economías latinoamericanas sólo explica una tercera parte del exceso de desigualdad con respecto a los países desarrollados (6 puntos de la diferencia de 18 puntos entre los respectivos coeficientes de Gini). El resto corresponde a factores de carácter más permanente, que constituyen “dotaciones”, y cuya influencia en la distribución del ingreso ha ocurrido históricamente por variados canales institucionales y políticos. La abundancia de tierras agrícolas, la dependencia de exportaciones de origen primario y la ubicación geográfica de los países son tres variables interrelacionadas que reflejan características de la dotación de recursos. La alta volatilidad económica, también relacionada con estas variables, es una manifestación de la influencia de estas “dotaciones” en las instituciones económicas.

En línea con otros estudios de geografía e historia económica, el análisis estadístico a nivel mundial realizado para el presente trabajo confirma la influencia de las condiciones tropicales sobre la estructura de propiedad y explotación de los recursos naturales y el trabajo no calificado. Las instituciones coloniales de propiedad de la tierra, de vinculación del trabajo y de distribución de las rentas que prosperaron en las regiones tropicales, influidas por las mismas razones geográficas, dejaron su huella en la distribución de la tierra y otros activos y continúan pesando sobre la distribución del ingreso en América Latina.

Pero esa huella no es inmodificable. Varios países del Caribe, especialmente los de habla inglesa, superaron el legado desigualizante que dejó la esclavitud y hoy se encuentran entre los países de menor concentración del ingreso de la región. Y entre los países de herencia española o portuguesa de las zonas tropicales, se encuentran diferencias de distribución muy amplias y tenden-

cias de cambio diversas que demuestran el espacio de acción para las políticas, tanto para las favorables a una distribución más equitativa como para aquellas que pueden reforzar los mecanismos de reproducción de la desigualdad, que no han estado ausentes en la región, según veremos en la Parte Tres de este Informe.

## Capítulo 2

# LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES Y LA EDUCACION

La desigualdad del ingreso per cápita en América Latina es la mayor del mundo. El núcleo de esta desigualdad son las diferencias entre unos trabajadores y otros, que también son extremadamente elevadas en la región. En cualquier lugar del mundo los trabajadores con mayores niveles de calificación, y quienes se ocupan de las tareas de dirección y administración, reciben remuneraciones mayores que los trabajadores con poca educación, que por lo general se encuentran en las tareas manuales de producción. La globalización y las nuevas tecnologías ahoradoras de mano de obra se han encargado además de ampliar estas brechas, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. Pero en América Latina han crecido aún más rápido y actualmente son las mayores del mundo.

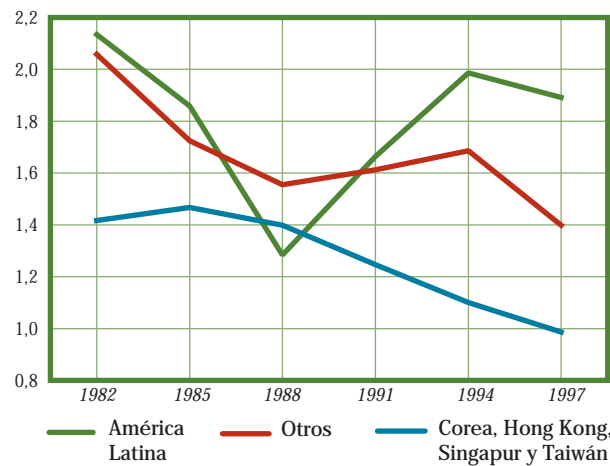
Considérese el gráfico 2.1, que se basa en información de salarios por ocupaciones a nivel mundial. Si se toma como base de comparación la brecha salarial (relativa) que tienen los salarios en los países desarrollados, se encuentra que en América Latina las brechas son el doble de grandes. En los cuatro tigres asiáticos (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán) las diferencias de salarios entre los empleados de oficina y los trabajadores manuales son similares a las de los países desarrollados, y entre otros países en desarrollo de Asia y Africa, aunque hay mayores brechas salariales relativas, son menos marcadas que en América Latina. Y mientras que los diferenciales salariales en estos grupos de países gradualmente han ido pareciéndose más a los de los países desarrollados, en América Latina se quebró esa tendencia a fines de los años ochenta, y durante los noventa han tendido a aumentar<sup>1</sup>.

Estas brechas de remuneración entre ocupaciones son ilustrativas porque en ellas confluyen los principales factores de diferenciación de los ingresos laborales. Las mayores diferencias provienen de los niveles de educación y la forma como el mercado remunera los distintos tipos de educación. Pero éste no es el único factor de diferenciación del ingreso. Quienes cuentan con mayor experiencia reciben mayores remuneraciones, los hombres

ganan más que las mujeres, y quienes están en empleos estables en empresas formales logran ingresos mayores que aquellos que trabajan en negocios informales o por cuenta propia. También hay diferencias entre el campo y la ciudad y entre sectores económicos. Y unos factores de diferenciación pueden depender de otros. Por ejemplo, aunque las mujeres ganan menos que los hombres, las diferencias se reducen en los empleos formales, pero se agrandan de manera muy apreciable en los empleos por cuenta propia.

En este capítulo analizamos las diferentes dimensiones de desigualdad de los ingresos laborales y discutimos el papel central, aunque no exclusivo, que juega la educación en explicar esas diferencias.

Gráfico 2.1. Salarios relativos: empleados calificados/obreros y operarios, 1982-97  
(Países desarrollados = 1)

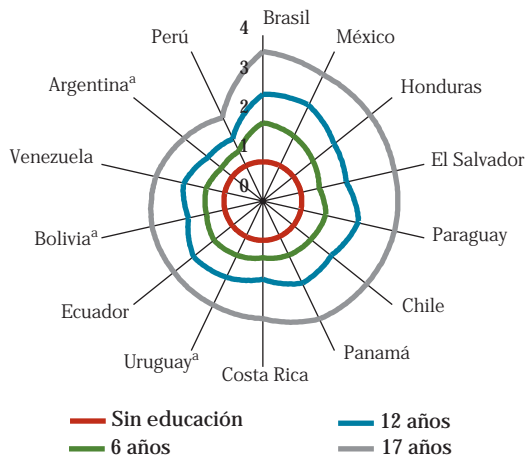


Fuente: Lora y Márquez (1998).

<sup>1</sup> Véase Lora y Márquez (1998) para el detalle de estos cálculos. En esencia, es una comparación de remuneraciones entre trabajadores con iguales características personales (educación, experiencia, edad, estado familiar) en empleos semejantes (gerente de departamento de empresa de cierto tamaño, secretaria, chofer, obrero de la construcción, etc) entre países. El método de cálculo asegura que las comparaciones no están afectadas por cambios de composición en la oferta laboral o en el empleo o por fenómenos de precios macro (inflación, variaciones de la tasa de cambio, etc).

Gráfico 2.2. Diferencias de ingreso según educación

(Trabajadores sin educación = 1)

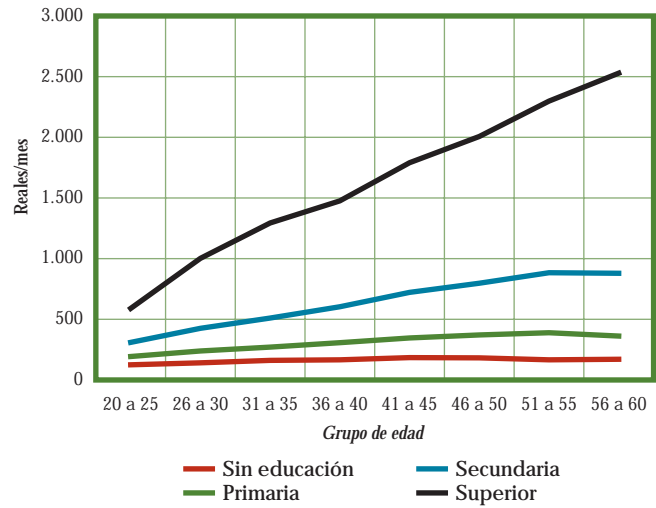


<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Nota: Regresiones de rendimiento educacional, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

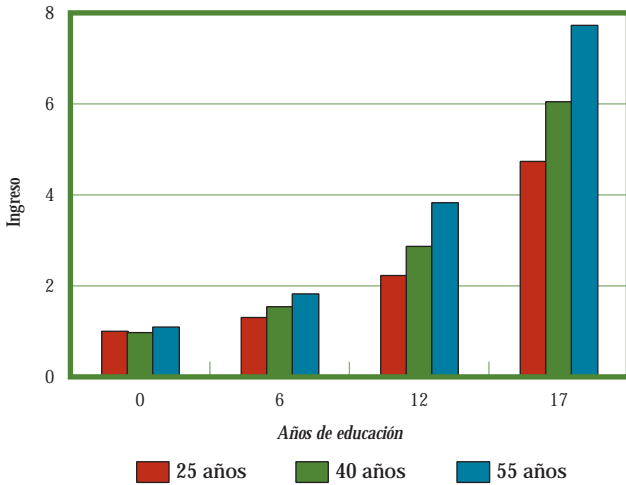
Gráfico 2.3. Ingreso promedio por edad y nivel educativo en Brasil



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.4. Perfiles de ingreso según educación

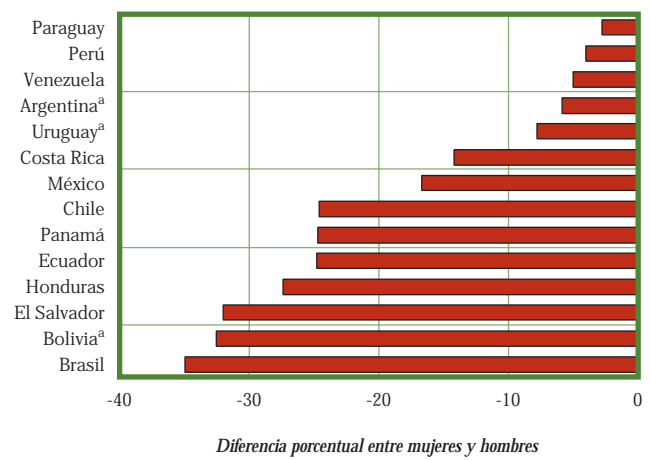
(Trabajador de 25 años no educado = 1)



Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de educación por nivel.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.5. Brecha de ingresos por género (Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Nota: Aislando el efecto de la educación, experiencia y experiencia al cuadrado.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

## LAS DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES

### Grandes diferencias por nivel educativo

Un trabajador que ha alcanzado seis años de educación (que equivalen a primaria completa en la mayoría de los países de la región) y consigue por primera vez un empleo, logra un ingreso por hora 50% más elevado que quien no ha asistido a la escuela. La brecha se amplía al 120% si se trata de un trabajador que ha alcanzado 12 años de educación (que suele corresponder a secundaria completa), y supera el 200% si ha alcanzado 17 años de educación (universitaria completa).

Alrededor de estas brechas promedio, calculadas para 14 países en los años noventa, se encuentran diferencias de importancia (gráfico 2.2). En Brasil y México los trabajadores con 6 años de educación reciben casi el doble de ingresos de quienes no tienen estudios, mientras que en Perú la brecha se reduce a 40% y en la zona urbana de Argentina a 35%. A los 12 años de educación, las diferencias de ingreso con respecto a quienes no tienen educación alcanzan 170% en los dos primeros países, mientras que en Perú y Argentina llegan tan sólo a cerca del 80%. Y a los 17 años de educación, las brechas son 280% en Brasil y 260% en México, frente a cifras del orden de 160% y 145% en Argentina y Perú, respectivamente.

Por consiguiente, las brechas de ingreso por nivel educativo son significativas y difieren en magnitudes muy apreciables entre los países. Como veremos, esto implica que la desigualdad del ingreso se debe no solamente a la forma como está distribuida la educación, sino también a la manera como el mercado laboral remunera la educación en cada país, y dentro de cada país según a otras características de los individuos y de la forma como se insertan en dicho mercado.

### ...que se amplían con la edad

Las brechas de ingreso entre el trabajador educado y el no educado que consigue su primer empleo tienden además a ampliarse con la edad. El capital humano adquirido con la educación formal puede enriquecerse con la experiencia, y esto ocurre a diferentes ritmos entre quienes tienen más y menos educación. Para entender este importante punto considérese lo que ocurre tras el paso del tiempo con las remuneraciones de dos individuos, uno de los cuales es analfabeto, mientras que el otro cuenta con estudios universitarios completos. A los 25 años, la diferencia de ingreso entre ambos no superará

una relación de cuatro a uno, según indica la evidencia tomada del caso brasileño (gráfico 2.3). Al acumular años de experiencia, el ingreso del individuo calificado aumentará continuamente, mientras que el del trabajador sin educación casi no cambiará. De esta manera, a los 40 años de edad, la diferencia de ingreso será de seis a uno y a los 55 años será mayor de 10 veces. Brasil es el país donde las diferencias de ingresos por niveles educativos se acentúan más con la edad. Sin embargo, los perfiles por edades para el promedio de América Latina muestran que a los 25 años, las diferencias de ingreso debidas a educación se mueven en un rango de cinco a uno, mientras que a los 55 años son de ocho a uno (para un trabajador de 17 años de educación comparado con uno sin educación, véase el gráfico 2.4).

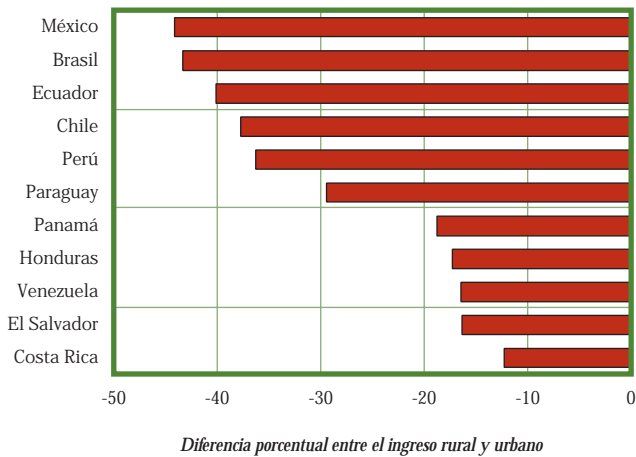
### Las mujeres reciben menores ingresos

Al margen de las diferencias en edad y en educación entre hombres y mujeres, éstas reciben remuneraciones por hora de trabajo que son significativamente menores a las de los hombres. La brecha promedio para los 14 países considerados es 14%, pero supera el 30% en Brasil, Bolivia y El Salvador, y es menor del 10% en (orden ascendente) Paraguay, Perú, Venezuela, Argentina y Uruguay (gráfico 2.5)<sup>2</sup>. Estas diferencias podrían interpretarse como el máximo efecto de la discriminación en contra de la mujer, dadas sus características y las ocupaciones que tienen. En efecto, en la medida en que las mujeres tiendan a concentrarse en ocupaciones que son mal remuneradas para cualquiera que las ocupe, ello se reflejará en remuneraciones menores para las mujeres, que aparentemente no reflejarían segmentación. Además, la menor remuneración que reciben las mujeres se debe en parte al hecho de que las mujeres acumulan menos experiencia laboral que los hombres porque su participación es menos continuada debido a las exigencias de la maternidad y el trabajo doméstico, que la sociedad tradicionalmente les ha asignado<sup>3</sup>. Todo esto sugeriría que el efecto de la discriminación es muy modesto. Sin embargo, la discriminación puede ser muy sustancial en actividades específicas y en ciertos tipos de empleo, como veremos más adelante. La discriminación puede además inducir a muchas mujeres a abandonar prematuramente los estudios o a no participar

<sup>2</sup> Un estudio anterior encontró una brecha promedio de aproximadamente 25%, descontando las diferencias de educación y experiencia. Véase Psacharopoulos y Tzannatos (1992).

<sup>3</sup> Esto se debe a que la variable que se utiliza para controlar el efecto de la experiencia no es el número de años efectivamente trabajados por cada persona, sobre lo cual no hay información, sino una variable de "experiencia aparente" que es el resultado de restar a la edad de cada persona seis años (de vida preescolar) y el número de años de escolaridad alcanzados.

Gráfico 2.6. Brechas del ingreso laboral entre las zonas rurales y urbanas



Nota: aislando el efecto de la educación, experiencia, experiencia al cuadrado y género.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

laboralmente. Estos posibles efectos de la discriminación no quedan reflejados en los anteriores estimativos de diferenciales de ingresos.

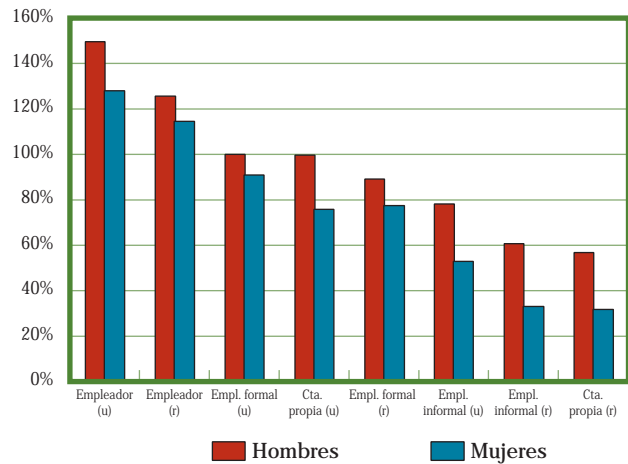
### ...y en el campo todos ganan menos

La brecha entre el campo y la ciudad es una dimensión significativa de la desigualdad en América Latina. Como observamos en el capítulo 1, debido a que los niveles de ingreso promedio en una y otra zona son tan diferentes, la desigualdad de los ingresos a nivel nacional es mayor que en el campo o en la ciudad tomados individualmente. Parte de las diferencias de ingreso per cápita se debe a que las familias son más grandes en las zonas rurales (véase el capítulo 3), y parte a que los trabajadores del campo tienen menores niveles de educación. Pero, al margen de estas diferencias, trabajadores de características semejantes en términos de su educación, experiencia y género, ganan en promedio 28% menos (por hora) en el campo que en la ciudad. Las diferencias van desde 12% en el caso de Costa Rica hasta 44% en México (gráfico 2.6).

### Diferencias por tipos de empleo

Aparte de que las remuneraciones de los trabajadores difieren entre el campo y la ciudad, en cada área se encuentran diferencias muy importantes según el tipo de empleo. Si se toma como base de comparación al hombre asalariado que trabaja en una empresa "formal" de

Gráfico 2.7. Ingresos por ocupación y género (Empleado formal urbano hombre = 100)



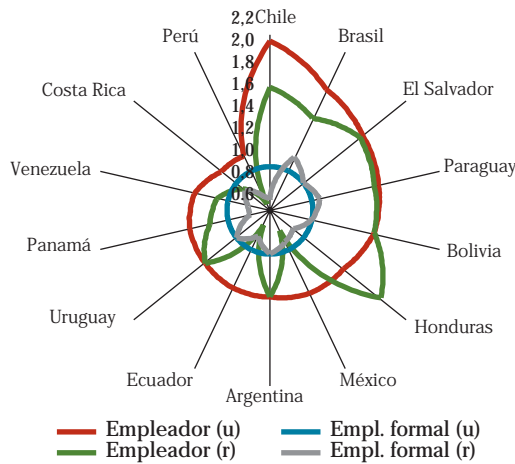
Nota: Aislando el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de educación por nivel. (u) = urbano y (r)=rural.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

10 o más empleados<sup>4</sup> (y se controlan las diferencias por educación y por experiencia), pueden observarse los siguientes rasgos de diferenciación en las remuneraciones laborales por hora y tipos de empleo que reciben los hombres (gráfico 2.7):

- los empleadores, tanto en el campo como en la ciudad, reciben remuneraciones superiores entre 25% y 50% en promedio;
- los trabajadores por cuenta propia (que forman parte del sector informal, junto con los trabajadores de pequeñas empresas) reciben remuneraciones que no difieren en forma sistemática de la de sus contrapartes en el sector formal (aunque, según veremos, puede haber diferencias en una u otra dirección dependiendo del país);
- en las zonas rurales, los empleados de empresas formales reciben salarios un 10% inferiores a los de las zonas urbanas;
- en el sector urbano, las empresas pequeñas (de menos de 10 trabajadores), que se consideran parte del sector "informal", pagan a sus trabajadores remuneraciones 20% inferiores a las de las empresas que hemos denominado como formales;
- en el sector rural, los trabajadores informales, tanto si trabajan por cuenta propia, como si son asalariados de empresas pequeñas, reciben remuneraciones inferiores en 40% aproximadamente a las de los trabajadores formales urbanos.

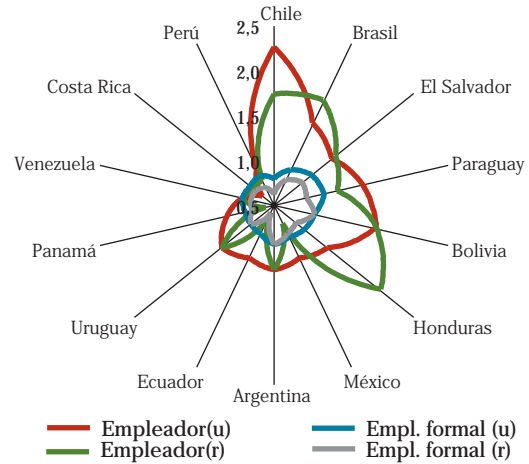
<sup>4</sup> En algunos países se utiliza un número distinto para definir empresa "formal".

Gráfico 2.8a. Ingresos por ocupaciones formales-hombres  
(Empl. formal urbano hombre =1)



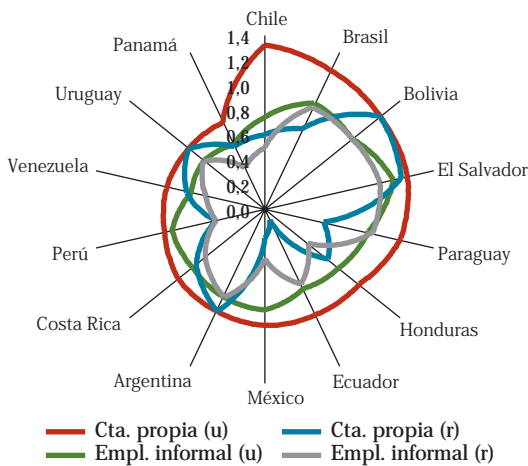
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8b. Ingresos en las ocupaciones formales-mujeres  
(Empl. formal urbano hombre =1)



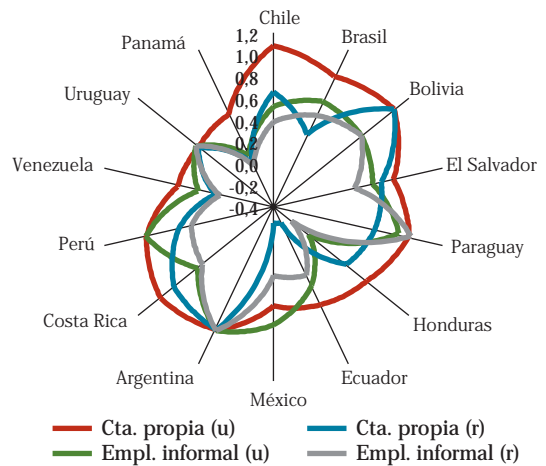
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8c. Ingresos de los empleados informales-hombres  
(Empl. formal urbano hombre =1)



Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.8d. Ingresos de las empleadas informales-mujeres  
(Empl. formal urbano hombre =1)



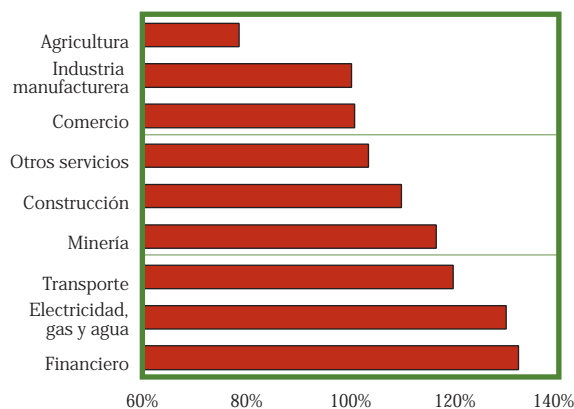
Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado y años de escolaridad.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

En cualquiera de las categorías de empleo, en el campo o en la ciudad, las mujeres reciben remuneraciones inferiores. Las mayores diferencias se encuentran en los empleos informales (ocupaciones por cuenta propia y empleados de pequeñas empresas) tanto rurales como urbanos. En las ocupaciones informales las mujeres reciben 25% menos por hora trabajada que los hombres de igual nivel de educación y edad. En las ocupaciones formales, la discriminación aparente contra las mujeres es menos pronunciada. Las empleadoras en los sectores urbanos reciben remuneraciones 20% inferiores, pero en

las demás ocupaciones formales (como empleadoras rurales o como empleadas de empresas formales del campo o la ciudad), las mujeres reciben remuneraciones que difieren sólo 10% de las de los hombres. Puesto que, como hemos observado, la experiencia laboral efectiva de las mujeres es menor que la de los hombres, las diferencias de remuneración de las mujeres en los sectores formales aparentemente no son significativas.

Las diferencias de ingresos por tipo de empleo no son homogéneas entre países, ni siquiera entre algunas de las ocupaciones formales (gráficos 2.8a a 2.8d). Los

Gráfico 2.9. Diferencias de ingreso laboral por sector  
(Industria manufacturera = 100)



*Nota: Aislado el efecto de la experiencia, experiencia al cuadrado, educación, género, y tipo de empleo.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.*

empleadores urbanos (tanto hombres como mujeres) en Chile ganan más de 2 veces de lo que ganan sus contrapartes asalariados en empresas formales. Esa relación es mucho mayor que la que se observa en la mayoría de países, con la excepción de Brasil, donde es 1,8 veces para los empleadores. En Costa Rica y Perú, los empleadores urbanos (hombres) ganan tan sólo 1,2 veces lo que los asalariados formales, y los empleadores rurales ganan menos. Las remuneraciones que reciben los trabajadores formales del campo (hombres) son mucho más similares a las de trabajadores de características semejantes de la ciudad (la mayor diferencia se encuentra en el caso de Chile, donde es del 30%).

Las brechas de ingreso por género son moderadas en los empleos formales, pero muy pronunciadas en los informales. En las actividades informales, solamente las mujeres chilenas en las zonas urbanas y las bolivianas que trabajan por cuenta propia logran remuneraciones comparables a las de los empleados formales—hombres. Las remuneraciones de las demás mujeres que trabajan en este sector son sustancialmente menores. Los casos de mayor discriminación aparente contra las mujeres en el sector informal se encuentran en El Salvador, Honduras, Panamá y Venezuela.

### ...y por sectores económicos

La industria utiliza más empleo formal que la agricultura, el comercio emplea a más mujeres que el sector de transporte y el sector financiero tiene exigencias muy al-

tas de educación comparado con cualquier otro sector. Por consiguiente, es de esperar que las remuneraciones que logra un trabajador típico de cada uno de estos sectores refleje estas condiciones. Pero, incluso después de que se tienen en cuenta todas las diferencias de remuneración que pueden deberse a la educación, la experiencia, el género y el tipo de ocupación, diferentes sectores no remuneran por igual a sus trabajadores. Un mismo individuo empleado como trabajador formal en el sector agrícola recibiría 20% menos que en la industria o el comercio, mientras que en los sectores de transporte, en los servicios públicos o en el sector financiero podría lograr remuneraciones superiores en 20% o más que en la industria (gráfico 2.9).

Es difícil, sin embargo, que un individuo cualquiera tenga tal versatilidad. Es posible que cada sector reconozca y remunere diferente unas habilidades y otras, y hay abundante evidencia de que las empresas más grandes en cualquier país tienden a pagar mejor a sus trabajadores para propiciar incentivos de trabajo y reducir los costos de supervisión, para reconocer la inversión del individuo en aprendizaje específico a la empresa, o por muchas otras razones<sup>5</sup>. Por consiguiente, sectores donde se requieren habilidades más específicas y donde operan empresas más grandes tienden a pagar remuneraciones más altas a trabajadores que, por sus años de educación, experiencia y género, son aparentemente semejantes desde el punto de vista estadístico. En cualquier caso, las diferencias por sectores son una dimensión adicional de las desigualdades del ingreso laboral.

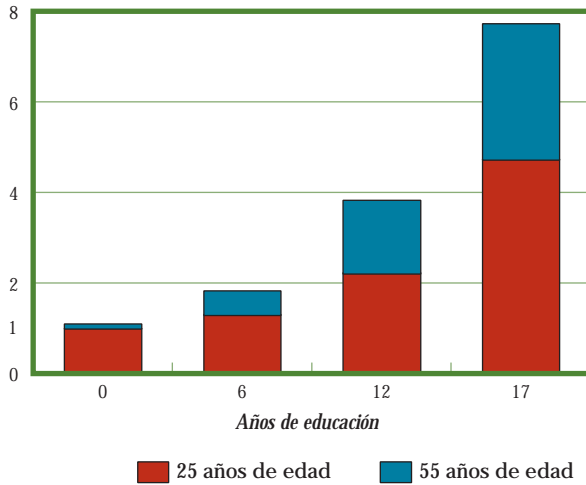
El comportamiento de remuneraciones sectoriales del gráfico 2.9 es un promedio, del cual se apartan algunos países en forma apreciable. Aunque en todos los países los sectores agrícolas remuneran menos a los trabajadores que el sector industrial, la diferencia es muy poco apreciable en Panamá, es menor del 10% en Honduras, pero en cambio supera el 40% en Perú y México. En el otro extremo de la escala, el sector financiero y los servicios de electricidad, gas y agua compiten como los sectores de mayores remuneraciones. Estos servicios ofrecen los mejores empleos en Bolivia y Paraguay, con remuneraciones que superan en 40% y 70%, respectivamente, a las de los sectores industriales de esos mismos países. En cambio, en Chile, México y Venezuela los servicios públicos ofrecen remuneraciones que superan a las de la industria en cifras más modestas, entre 3% y 10%. Brasil, Ecuador, México y Uruguay ofrecen las remuneraciones más altas en el sector financiero, con premios respecto a la industria en torno al 50%.

<sup>5</sup> Véanse Krueger y Summers (1988), Hamermesh (1998), Raj Mehta (1998).

Gráfico 2.10. Dimensiones de la desigualdad laboral

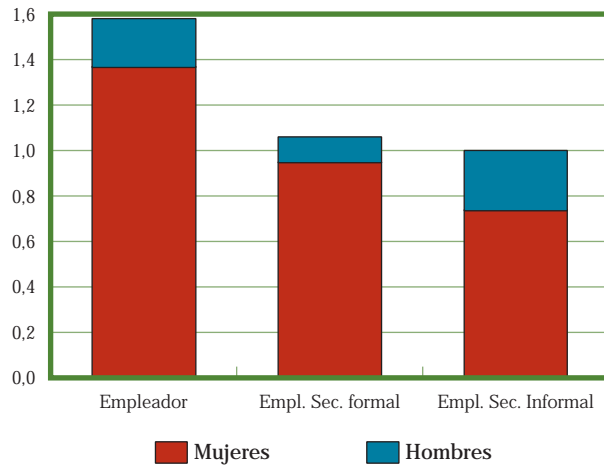
**a. Entre trabajadores con diferentes niveles de educación y edades**

(Trabajador de 25 años sin educación =1)



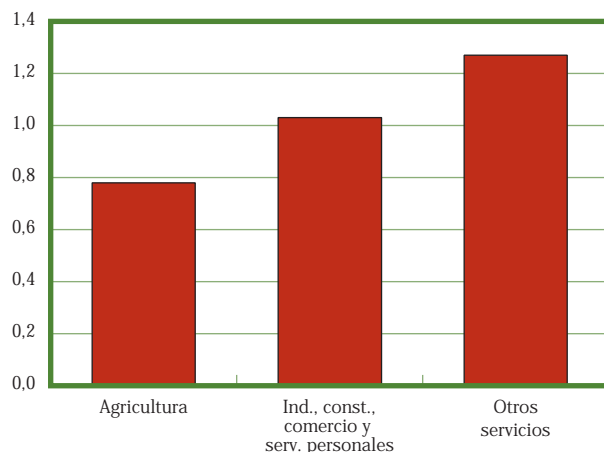
**b. Entre trabajadores con diferentes empleos por género**

(Trabajador hombre de 25 años sin educación =1)



**c. Entre sectores**

(Industria =1)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

**Diferencias grandes y pequeñas**

Hemos descrito las diferencias de ingreso que se encuentran relacionadas con diversas características individuales y laborales de los trabajadores. Es conveniente destacar cuál es su dimensión relativa con las principales cifras aproximadas para el promedio de América Latina (gráfico 2.10). De todos los ángulos de la desigualdad considerados, los asociados a la educación son los más importantes. Un trabajador de 25 años con educación universitaria gana cuatro veces más que el trabajador que sólo cuenta con educación primaria, y cinco veces más que el trabajador analfabeto. Y las brechas se amplían con la experiencia, que es una forma diferida de influencia de la educación en los ingresos. A los 55 años de edad, el trabajador con formación universitaria ganará 4,5 veces más que el trabajador con educación primaria y ocho veces más que un analfabeto de esa edad. Debido al efecto de la educación a través de la experiencia, también hay una dimensión generacional de desigualdad: las generaciones mayores (en edad productiva) tienen más ingresos que las generaciones jóvenes y estas brechas son mayores cuanto más elevados sean los niveles educativos.

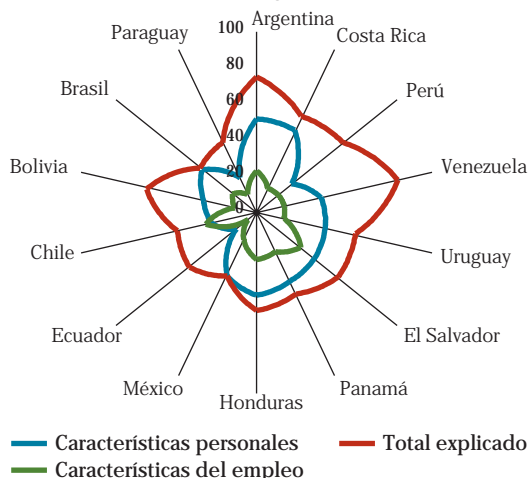
En comparación con las desigualdades asociadas a la educación y la experiencia, las demás son de magnitudes menores, aunque no por ello despreciables. Las diferencias entre los patrones y los empleados son del orden del 40%, y entre éstos y los trabajadores del sector informal (empleados y trabajadores por cuenta propia) son del 20% para los hombres y cercanas al 40% para las mujeres. En el sector informal se concentra la discriminación aparente contra las mujeres, que puede en parte deberse a menores ritmos de acumulación de experiencia, pero que refleja las mayores dificultades de acceso de las mujeres a las ocupaciones formales, debido a las exigencias propias de estos empleos y la rigidez impuesta por la legislación laboral, según veremos en los capítulos 3 y 6.

Las diferencias de remuneración entre sectores económicos para trabajadores de similares características con tipos de empleo semejantes son de un 25% entre la agricultura y la industria (o la construcción, el comercio o los servicios personales). Entre la industria y los sectores de servicios de transporte, electricidad, gas, agua y actividades financieras hay, aproximadamente otro 25% de diferencia.

**¿Qué tanto explican estas diferencias?**

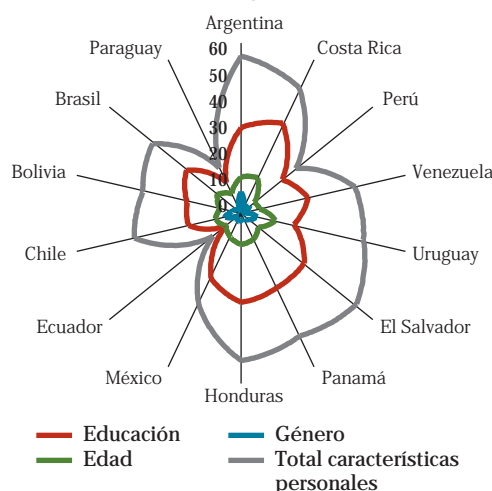
El conjunto de todos estos factores de diferenciación dan cuenta del 55% de la concentración del ingreso laboral en el país latinoamericano típico. Las proporciones son

Gráfico 2.11. Fuentes de desigualdad (% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.  
Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

Gráfico 2.12. Desigualdad atribuible a características personales (% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.  
Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

mayores en Venezuela y Argentina, donde explican más de tres cuartas partes de la concentración. En Brasil, Chile, Ecuador, México y Paraguay explican algo menos de la mitad (gráfico 2.11). La parte no explicada de la concentración del ingreso es atribuible a diferencias individuales de talento, calidad de la educación u otras condiciones personales, o a diferencias en las condiciones de productividad y en la forma como las empresas y negocios remuneran a sus trabajadores dentro de cada sector<sup>6</sup>.

**¿Las diferencias responden a las características del individuo o las de su empleo?**

La educación de cada individuo, su experiencia laboral y su género son características que, como hemos visto, están asociadas a importantes diferencias de ingreso laboral. En su conjunto estos factores individuales explican 35% de la concentración del ingreso laboral en promedio en la región, y cerca de la mitad en los casos de Argentina, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Honduras (gráfico 2.11). Pero no son los individuos quienes generan esta desigualdad, sino la forma como el mercado laboral remunera sus características y los diferencia de acuerdo con sus condiciones individuales y sus posibilidades de inserción en el mercado laboral. Dos individuos con niveles de educación diferentes pueden tener ingresos mucho más desiguales en una sociedad donde hay poca gente educada que en otra donde el

promedio educativo es elevado (véase el capítulo siguiente).

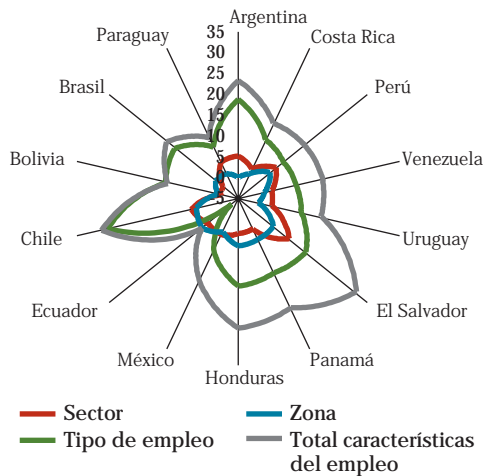
Entre los factores individuales, las diferencias de educación constituyen el factor más importante de desigualdad, que explica en promedio una cuarta parte de la concentración de los ingresos laborales, y alrededor de una tercera parte en los casos de Argentina, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Honduras. Las diferencias de experiencia que, como hemos visto, son un canal de ampliación de las diferencias educativas, explican 10% de la concentración de los ingresos laborales, y las diferencias por género un 4%<sup>7</sup> (gráfico 2.12).

Por su parte, la capacidad explicativa de las diferencias de remuneración por tipos de empleo, por zona y por sector de actividad es en promedio del 18% para los 14 países considerados, con porcentajes superiores al 10% en todos los casos y cercanos a 30% en El Salvador y Chile. Esta concentración se origina por el hecho de que trabajadores con condiciones personales semejantes reciben remuneraciones distintas. Como se observa, aunque la capacidad explicativa de las condiciones laborales es menor que la de las características personales, dista de ser despreciable. Las diferencias de remuneración asociadas a las

<sup>6</sup> Adviértase, sin embargo, que los errores de medición de ingresos y los problemas de definición de las características observables también se reflejan en la desigualdad no explicada.

<sup>7</sup> Obsérvese que la suma de estos factores no corresponde al 35% del conjunto de factores citado en el párrafo anterior, debido a que esta última cifra tiene en cuenta la influencia de las interacciones entre los factores.

Gráfico 2.13. Desigualdad atribuible a características del empleo  
(% del coeficiente de Gini de ingresos laborales)



Nota: Regresiones de ingresos que combinan todas las características personales y del empleo.

Fuentes: BID a partir de encuestas de hogares; Barros, Duryea y Székely (1998).

condiciones laborales reflejan diversos factores de segmentación que generan desigualdad. En mercados laborales segmentados por dificultades de transporte, por rigideces institucionales o culturales, un mismo conjunto de individuos experimentará, necesariamente, desigualdades de ingreso mayores que en una sociedad homogénea, integrada y con mercados laborales flexibles. Como veremos en el capítulo 6, en América Latina, las ambiciosas normas de protección laboral y de estabilidad del empleo en el sector formal han sido un factor de desigualdad, puesto que han limitado la movilidad de los trabajadores y han reforzado las diferencias de ingreso (y de protección social y estabilidad) entre los trabajadores cubiertos y los no cubiertos por la legislación.

Las mayores desigualdades asociadas a condiciones laborales se originan en las diferencias de remuneración por tipos de empleo (entre empleadores, empleados del sector formal y trabajadores del sector informal). Estas diferencias dan cuenta en promedio del 13% de la desigualdad del ingreso laboral en América Latina. Chile es el caso de mayor desigualdad por tipo de empleo: allí se genera el 27% de la concentración. Las diferencias de remuneración por sector de actividad explican en promedio el 5% de la concentración, con un máximo de 11% en El Salvador, y las diferencias por zona alrededor del 3%. Las mayores segmentaciones entre el campo y la ciudad se observan en Ecuador, El Salvador, Chile, Honduras, Panamá y Perú, donde explican entre 5 y 6% de la concentración (gráfico 2.13).

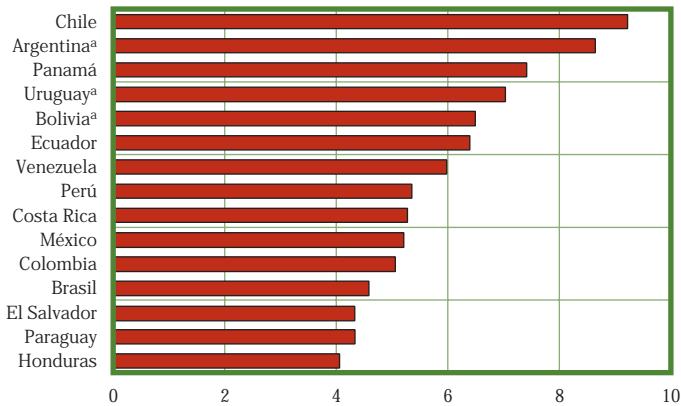
## LAS DESIGUALDADES EDUCATIVAS

Hemos visto que las diferencias de educación son el factor más importante de desigualdad en los ingresos laborales en América Latina. Esto justifica un examen más detallado del estado de la educación en América Latina y la forma como influye en la desigualdad de las remuneraciones.

El nivel promedio de educación alcanzado por la población es el indicador más importante de la cantidad de "capital humano" de que disponen los trabajadores de un país. Pero ésta es sólo una dimensión del estado de la educación, que no basta para explicar las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores. Es necesario considerar además cómo se encuentra distribuido ese capital educativo entre la población. Sociedades donde los niveles educativos difieren mucho entre unas personas y otras es probable que tengan una mayor concentración del ingreso laboral que sociedades donde estas diferencias no son muy pronunciadas. Pero la dispersión de la educación tampoco basta para explicar las diferencias de ingreso. Su impacto dependerá de las brechas de remuneración que existan entre quienes tienen mucha y poca educación. Finalmente, también existirán diferencias de remuneración entre quienes tienen un mismo número de años de educación, que en parte serán el resultado de diferencias en la calidad o en las características de la educación.

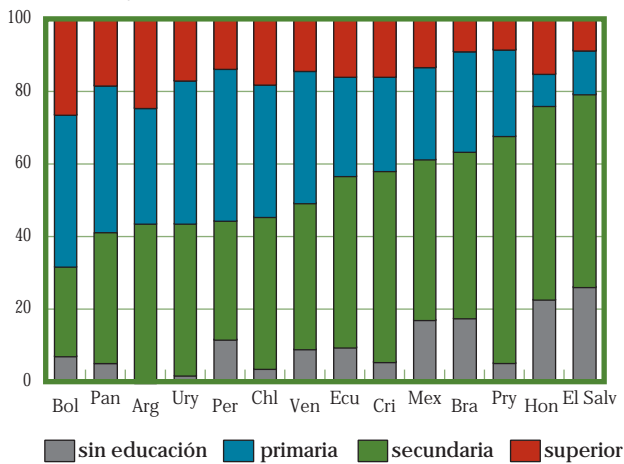
El nivel promedio de educación, la distribución de la educación, las brechas de remuneración por niveles educativos y las diferencias de calidad son las cuatro dimensiones que deben tenerse en cuenta para analizar la influencia de la educación en la concentración del ingreso laboral. Como veremos, estas dimensiones están relacionadas. Por ejemplo, cuando el nivel promedio de la educación en un país es muy bajo, su distribución tiende a ser bastante igualitaria. Las diferencias surgen cuando algunos individuos empiezan a recibir más educación que otros. De igual forma, las remuneraciones relativas de quienes tienen mucha educación tenderán a ser muy altas inicialmente, cuando son una minoría, pero serán menores en sociedades con niveles de educación mayores y mejor distribuidos. Una mala distribución de la educación, por su parte, se reflejará no solamente en diferencias en los números de años de escolaridad alcanzada, sino en el hecho de que quienes obtienen educación de inferior calidad recibirán remuneraciones menores y tendrán menor probabilidad de alcanzar niveles educativos más altos.

Gráfico 2.14. Años promedio de educación



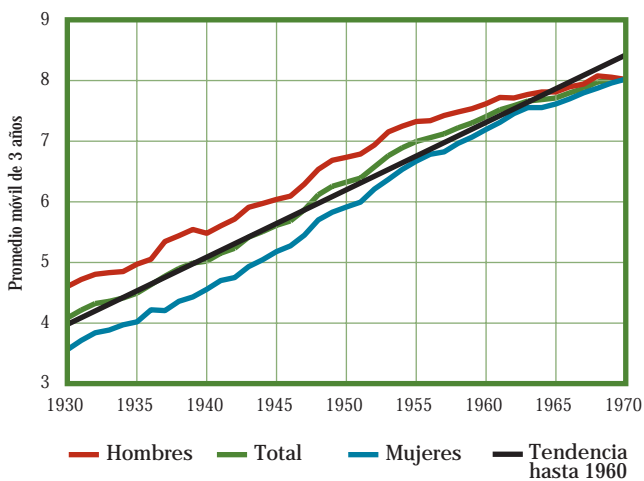
<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.15. Distribución de la población mayor de 25 años por nivel de educación (Porcentajes)



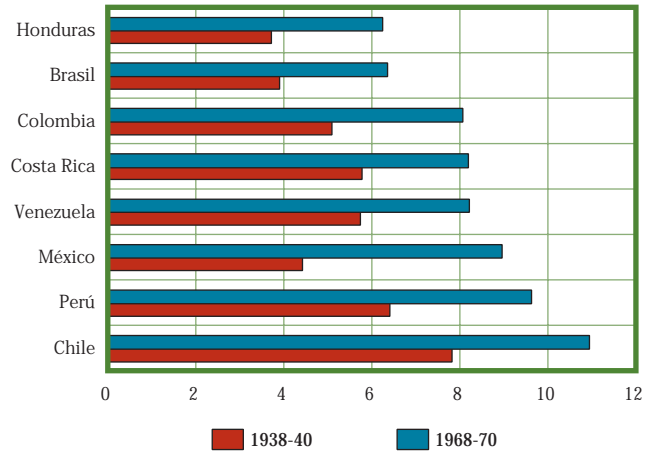
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.16. Escolaridad promedio por año de nacimiento en América Latina



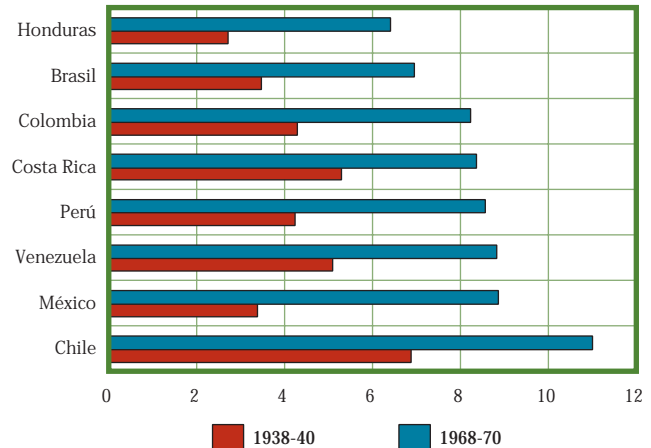
Fuente: Duryea y Székely (1998).

Gráfico 2.17a. Educación por cohortes: hombres nacidos en 1938-40 y 1968-70 (Años de escolaridad)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.17b. Educación por cohortes: mujeres nacidas en 1938-40 y 1968-70 (Años de escolaridad)



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Cuadro 2.1. Niveles educativos en América Latina y el Este de Asia, 1990

(Porcentajes de la población mayor de 25 años en cada nivel)

	América Latina	Este de Asia
Sin escolaridad	23,6	20,1
Primaria completa o incompleta	50,8	43,8
Secundaria completa o incompleta	16,9	28,0
Superior completa o incompleta	8,6	8,2

Fuente: cálculos efectuados a partir de la base de datos de Barro y Lee (1996).

## El nivel de educación en América Latina

En América Latina han aumentado los niveles educativos. En la década de 1970, el latinoamericano promedio mayor de 25 años contaba con 3,3 años de educación mientras que a principios de los noventa ese promedio alcanzaba los 4,8 años. En ese período, la proporción de la población sin educación descendió del 36% a cerca del 23%, mientras que el porcentaje de población con alguna educación universitaria pasó de 2% a más del 8% (Cuadro 2.1).

Sin embargo, el progreso educativo de la región ha sido muy inferior al de otros grupos de países. En los países del “milagro” asiático, donde el promedio de la educación en los setenta era 3,5 años, muy semejante a la de los países latinoamericanos, se alcanzó un promedio superior a los 6 años de escolaridad a comienzos de los noventa. Así, mientras que en América Latina la educación promedio mejoró a un ritmo de sólo 0,9% anual, en los países del este asiático lo hizo a una tasa sostenida cercana al 3% anual.

La comparación con los países del Este de Asia es reveladora porque muestra además una importante diferencia en la estructura de la educación: en América Latina es muy reducida la proporción de la población que cuenta con educación secundaria, y en cambio es muy elevada la de quienes sólo han recibido alguna educación primaria. Por sorprendente que parezca, las diferencias de educación entre el Este de Asia y América Latina no se deben a las proporciones de analfabetos, ni a las de individuos con educación universitaria (antes bien, en América Latina es ligeramente mayor la proporción de la población con estudios universitarios).

La desproporción entre los grupos de educación primaria y secundaria es un rasgo que distingue a América Latina de cualquier otra región del mundo, no sólo el Este de Asia. En efecto, América Latina es la región del mundo donde es más elevada la proporción de trabajadores con alguna educación primaria y, después del África sub-sahariana, es la región donde es más reducida la proporción de trabajadores con estudios secundarios.

Como es de esperarse, dentro de este patrón regional existen grandes diferencias entre países. En un extremo se encuentran países como Guatemala o Haití, donde cerca de la mitad de la población no tiene ninguna educación, y el promedio de años de escolaridad de los adultos es de menos de tres años. En el otro extremo están países relativamente avanzados, como Argentina y Chile, donde el promedio de educación supera los ocho años, aproximándose al nivel de los países desarrollados (gráfico 2.14).

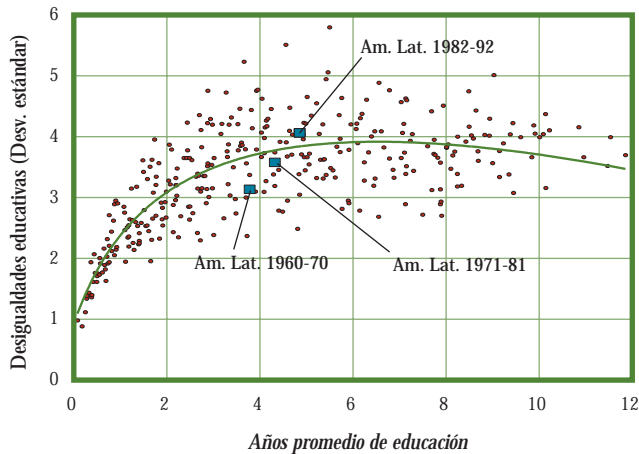
La elevada importancia relativa del grupo con alguna educación primaria, que es característica de América Latina en su conjunto, se aprecia en forma marcada en Costa Rica, El Salvador, Honduras, y Paraguay, donde más de la mitad de la población mayor de 25 años sólo tiene alguna educación primaria. La reducida importancia del grupo con alguna educación secundaria es manifiesta, especialmente, en El Salvador y Honduras, con menos del 10% de la población en este grupo (gráfico 2.15).

Debido a que los nuevos esfuerzos educativos sólo pueden cambiar los niveles de educación de los grupos más jóvenes, toma mucho tiempo elevar el promedio de educación de toda la población adulta. Además, puede resultar engañoso comparar los ritmos de aumento de la educación promedio en países con estructuras demográficas y tasas de crecimiento diferentes. El ritmo del progreso educativo puede apreciarse en forma más directa comparando la educación alcanzada por las distintas cohortes de individuos. Los logros educativos en cada generación han tendido a superar los de las generaciones pasadas, tanto para los hombres como para las mujeres. Sin embargo, el ritmo de progreso se desaceleró para las generaciones nacidas a partir de fines de los años cincuenta o en los años sesenta (gráfico 2.16).

Al comparar la educación alcanzada hasta 1995 por los individuos nacidos entre 1968-70 (quienes entonces tenían entre 25 y 27 años de edad), con la educación de quienes habían nacido treinta años antes, se encuentra que el progreso ha sido, en promedio, de sólo unos 3 años de escolaridad, es decir de aproximadamente un año por década. El progreso entre las mujeres ha sido más rápido que entre los hombres, pero no deja de ser modesto (gráficos 2.17 a y b).

En tres décadas, la mejora ha superado los 3 años para los hombres y los 4 años para las mujeres en Chile, Perú y México. Pero ha habido ganancias de sólo 2,5 años aproximadamente para los hombres en Brasil, Costa Rica, Honduras y Venezuela, y entre 3 y 3,5 años para las mujeres en Brasil y Costa Rica. Gracias al ritmo más acelerado de aumento de la educación femenina, actualmente las mujeres han superado a los hombres en años promedio de educación en casi todos los países. Pero quedan importantes excepciones. Entre los países incluidos en el gráfico 2.17, solamente en Perú los hombres mantienen una ventaja apreciable en sus logros educativos. Pero estos datos no incluyen el caso de Guatemala, ni las zonas rurales de Bolivia, donde la matrícula de las niñas en edad escolar es muy inferior a la de los niños. El rezago en la educación femenina en estos casos se concentra en las poblaciones indígenas, donde prevalecen normas culturales y económicas adversas al progreso educativo

Gráfico 2.18. Desigualdades educativas y nivel de educación



Fuente: Barro y Lee (1996).

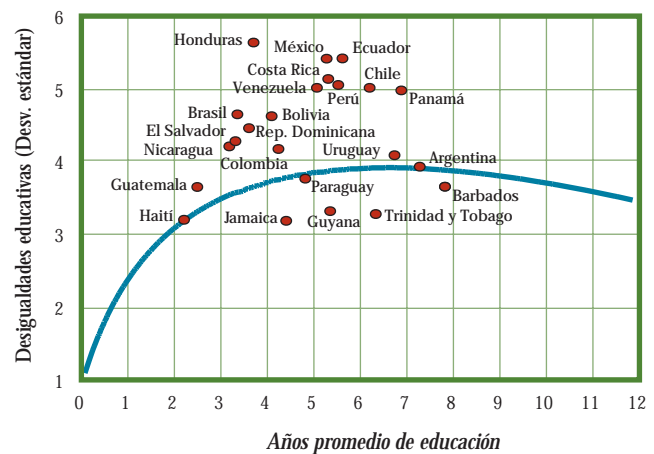
de las niñas. También es el caso de la población indígena de Panamá, donde las tasas de analfabetismo femenino en 1990 eran del 53%, en comparación con el 11% para todas las mujeres del país, o 10% para los hombres.

### La distribución de la educación

Hemos visto que los niveles de educación promedio de América Latina han crecido lentamente y que la estructura educacional de la población se encuentra sesgada hacia una proporción muy alta de individuos con alguna educación primaria y muy baja de aquéllos con educación secundaria. ¿Cómo se reflejan estos dos rasgos simplificados en la distribución de la educación?

Antes de responder esta pregunta es preciso entender la relación que existe entre el nivel promedio y la distribución de la educación entre la población. A niveles muy bajos de educación, característicos de sociedades con poco desarrollo económico, la dispersión de la educación es muy baja, puesto que muy pocos cuentan con alguna educación. Las diferencias de educación *entre* generaciones son pocas, y *dentro* de cada generación todos los individuos tienden a tener niveles semejantes de educación. A medida que la economía se desarrolla, el progreso educativo ocurre en forma poco uniforme, elevándose inicialmente la educación de sólo unos grupos reducidos. Aparecen por lo tanto diferencias de educación *entre* las generaciones viejas y las nuevas, y *dentro* de cada generación, ya que el sistema educativo llega sólo a una fracción de la población en edad educativa. Por consiguiente, en las etapas iniciales del proceso estos dos canales conducen a un aumento en la dispersión de la educación.

Gráfico 2.19. Distribución de la educación en América Latina



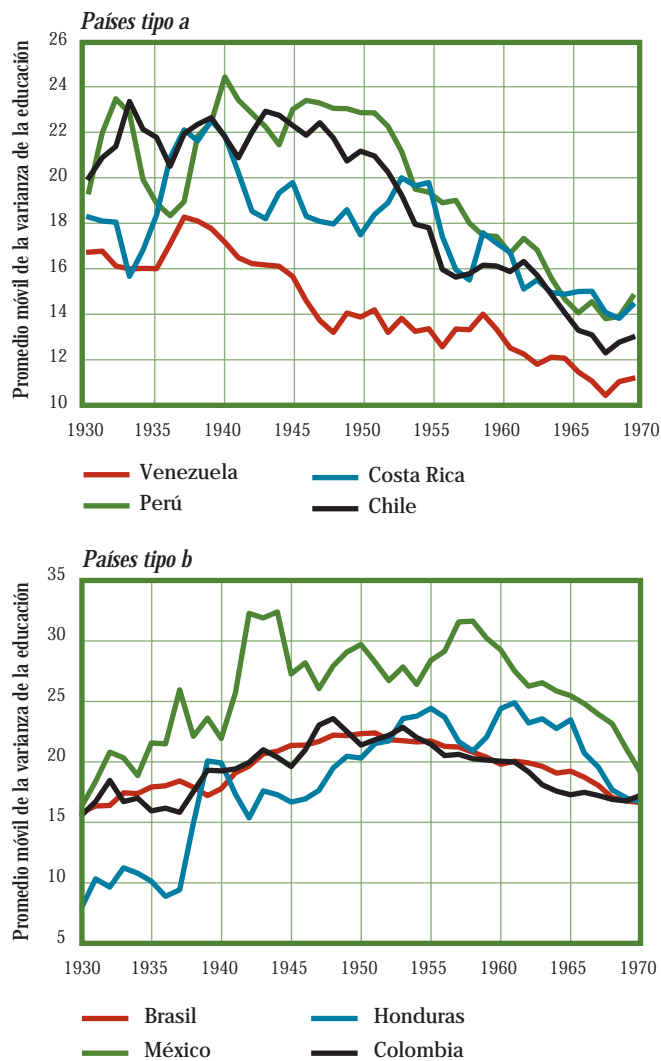
Fuente: Barro y Lee (1996).

La dispersión continúa aumentando, aunque cada vez menos, en la medida en que es mayor la proporción de la población que logra mejores niveles de educación. Usualmente, la dispersión en la educación *entre* generaciones continúa elevándose durante más tiempo, mientras que la dispersión *dentro* de generaciones empieza a caer una vez que se amplía la cobertura de los niveles de educación básicos. A partir de cierto punto, en que los niveles de educación promedio ya son muy elevados, la dispersión total (entre y dentro generaciones) tiende a disminuir nuevamente, puesto que hay un límite al número de años que los individuos desean permanecer en el sistema educativo. Una vez que los grupos más educados llegan a ese límite, niveles de educación promedio más elevados implican brechas menores de educación con respecto a los grupos siguientes. En el extremo, puede pensarse en una sociedad donde todos tienen educación universitaria y la dispersión de la educación desaparece.

Esta relación entre el nivel de la educación y su dispersión se observa efectivamente a nivel mundial. Cada uno de los puntos del gráfico 2.18 representa la situación de la educación en un país en un período determinado<sup>8</sup>. Cuando la educación es extremadamente baja, las diferencias típicas de escolaridad entre individuos es cercana a un año. La dispersión se eleva rápidamente al comienzo y luego se aproxima gradualmente hasta un máximo de unos 4 años. Obsérvese ahora lo que ha ocurrido en América Latina. En los años sesenta, cuando el nivel promedio de educación era cercano a los 3 años, la

<sup>8</sup> Para cada país se incluyen tres observaciones que corresponden a promedios de los períodos 1960-70, 1971-81 y 1982-92.

Gráfico 2.20a/b. Desigualdades de educación en cada generación (hombres), 1930-70



Fuente: Duryea y Székely (1998).

dispersión se encontraba por debajo de lo que cabría esperar a partir de este patrón internacional. Pero a medida que aumentó el promedio de educación, se alcanzó y luego se sobrepasó el nivel de dispersión normal de la educación. A partir de los años ochenta, la educación ha estado peor distribuida en América Latina de lo que podría justificarse por el avance normal del proceso. Las diferencias típicas en los niveles de educación entre individuos de un mismo país son ahora de más de 4 años, para un nivel promedio de educación que no llega a los 5 años.

En la mayoría de países de la región la educación se encuentra peor distribuida de lo que se debería esperar (gráfico 2.19). Las excepciones son Guyana y varios de los países caribeños de habla inglesa. Esto puede deberse al hecho de que dichos países adoptaron siste-

mas escolares muy influidos por el modelo británico, que es más efectivo en incorporar y retener en el sistema educativo a los jóvenes hasta el nivel secundario, pero más restrictivo en el acceso a la universidad que el modelo adoptado por los países hispanos. En los países de habla inglesa del Caribe tan sólo el 5,4% de la población adulta carece totalmente de escolaridad, bien por debajo del 33% que presentan los países hispanos de la región. De igual forma, la fracción de la población adulta con alguna educación universitaria es de sólo 2,5%, la mitad de lo que se observa en los países hispanos.

La dispersión de la educación ha tendido a aumentar debido a la forma como se han combinado las diferencias *entre* y *dentro* de las generaciones. Los niveles de educación promedio se han incrementado en parte debido a que la población más joven está recibiendo más educación que sus mayores —lo cual afecta la dispersión *entre* generaciones— pero también porque la dispersión *dentro* de cada generación está mejorando. Este fenómeno ha sido más pronunciado en unos países que en otros. Considérese el contraste entre Brasil y Venezuela. En Brasil, la generación de los nacidos entre 1954-56 alcanzó un nivel educativo promedio de 5 años, con una varianza cercana al 30%. Ese mismo nivel educativo lo alcanzó en Venezuela la generación de 1939-41, pero con una varianza de aproximadamente la mitad, debido a que se logró mediante una ampliación de la cobertura de la educación primaria, y no tanto a través de un aumento en la educación más avanzada para algunos grupos. En los países donde los logros educativos se han sustentado en una base más amplia (Chile, Costa Rica, Perú, Venezuela), la dispersión de la educación *dentro* de cada generación se ha reducido respecto a las generaciones anteriores a partir de las que nacieron en los años cuarenta (véase el gráfico 2.20a). En cambio, donde el proceso de aumento de la educación promedio se halla más retrasado o ha sido de menor cobertura (Brasil, Colombia, Honduras, México), sólo a partir de las generaciones nacidas en los sesenta se observa una dispersión en descenso (gráfico 2.20b). La buena noticia, en cualquier caso, es que en unos y otros, la dispersión de la educación *dentro* de las generaciones más jóvenes es menor que en las inmediatamente anteriores, lo cual significa que con el paso del tiempo la dispersión total de la educación tenderá a reducirse.

¿A qué se debe que la educación en la mayoría de los países de América Latina presente una dispersión excesiva para los años promedio de escolaridad de la población? ¿Qué realidad educativa se esconde detrás de estos indicadores aparentemente abstractos? Para responder estas preguntas es útil describir las características más destacadas de matrícula y deserción escolar

Gráfico 2.21a. Porcentaje de la población que alcanza el primer grado de educación, por nivel de ingreso

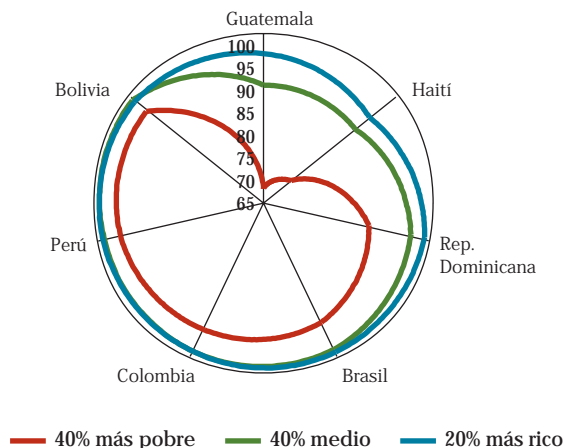


Gráfico 2.22a. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el primer grado de educación, por nivel de ingreso

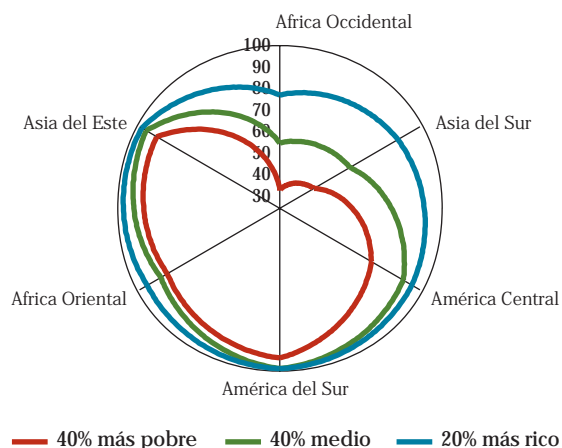


Gráfico 2.21b. Porcentaje de la población que alcanza el quinto grado de educación, por nivel de ingreso

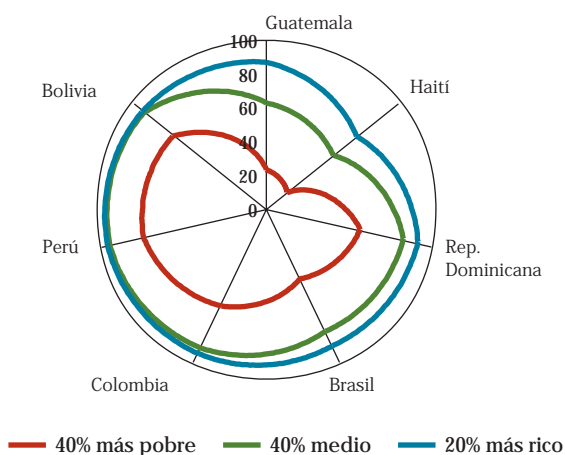


Gráfico 2.22b. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el quinto grado de educación, por nivel de ingreso

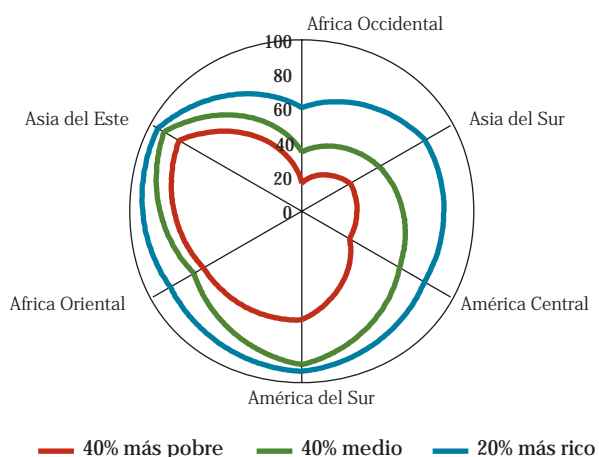


Gráfico 2.21c. Porcentaje de la población que alcanza el noveno grado de educación, por nivel de ingreso

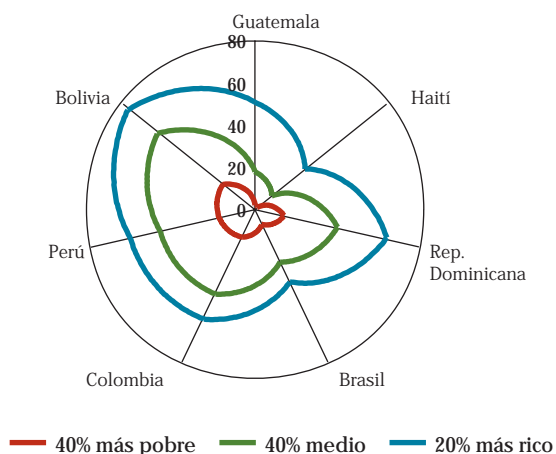
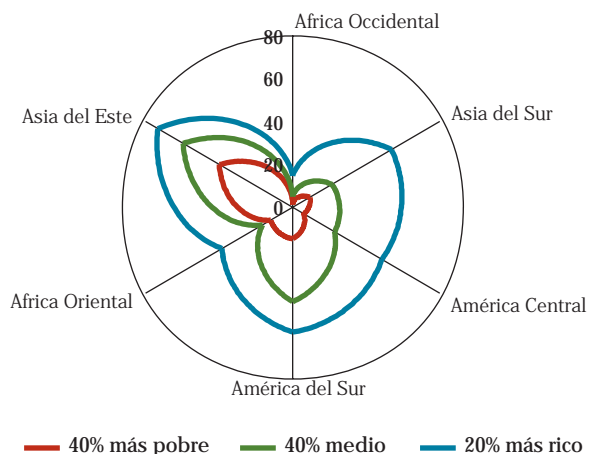


Gráfico 2.22c. Porcentaje de la población de regiones en desarrollo que alcanza el noveno grado de educación, por nivel de ingreso



Fuente: Filmer, Pritchett y Tan (1998).

Fuente: Filmer, Pritchett y Tan (1998).

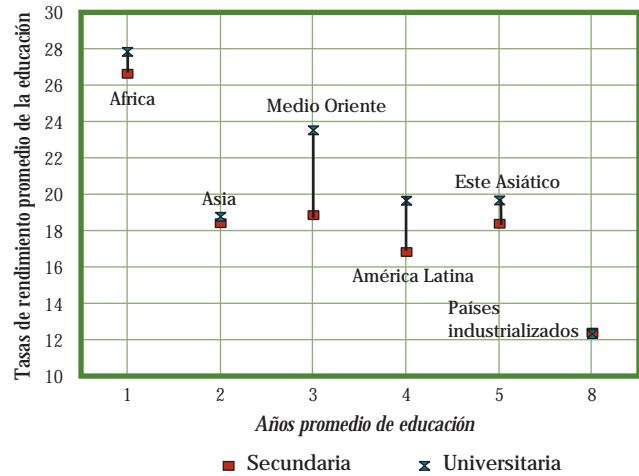
por estratos sociales de los países latinoamericanos y compararlos luego con los de otras regiones del mundo. Esta comparación es posible para 27 países del mundo, siete de ellos latinoamericanos, gracias a estudios recientes basados en encuestas de hogares comparables que permiten reconstruir la historia educativa de los jóvenes de una misma cohorte (15 a 19 años) por estratos sociales en todos los países<sup>9</sup>. En cada país se considera como estrato “pobre” a quienes pertenecen a hogares del 40% de menores niveles de consumo y calidad de vida (no necesariamente de ingreso), y como hogares “ricos” a quienes pertenecen al 20% más alto.

En los países latinoamericanos las diferencias en los logros educacionales de los distintos estratos sociales son poco apreciables en los primeros años de escolaridad pero luego aumentan notoriamente. En promedio el 94% de los niños de los estratos pobres en los cuatro países de América del Sur considerados (Bolivia, Brasil, Colombia y Perú), y 76% de los niños pobres de los países de bajos ingresos de América Central y del Caribe (Guatemala, Haití, República Dominicana) se matriculan y terminan el primer año de la primaria. Esos porcentajes son inferiores, pero no muy diferentes a los de los estratos medios (99% y 92%, respectivamente), e incluso a los de los estratos altos (99% y 96%). Pero ya en el quinto año de escolaridad, solamente permanecen en el sistema un 63% de los niños del estrato pobre en los países de América del Sur y un 32% en los países de América Central y del Caribe. En el noveno año los porcentajes se reducen a 15% y 6%, respectivamente. En contraste, en el estrato alto terminan el quinto año el 93% y 83% de los niños de los dos grupos de países y el 58% y 49% llegan a completar el noveno año (véanse los gráficos 2.21a a 2.21c).

Estos patrones distan de ser universales (véanse los gráficos 2.22a a 2.22c). En algunas regiones del mundo las diferencias de educación arrancan desde el primer grado, reflejando problemas de acceso. Por ejemplo, en África Occidental y en Asia del Sur menos de la mitad de los niños que pertenecen al 40% más pobre completan el primer grado, cosa que sí logran aproximadamente cuatro de cada cinco niños del estrato más rico.

A diferencia de América Latina, en otros grupos de países con matriculación inicial alta se logra retener una proporción mayor de niños al menos durante los primeros cinco años de escuela, lo cual reduce las diferencias educacionales por estratos de ingreso (Asia del Este). Finalmente, en otras regiones que tienen una elevada matrícula inicial y tienen un problema de deserción, éste no se concentra en forma tan aguda en los pobres, sino que afecta también a las clases medias e incluso a las altas (el caso de África Oriental).

Gráfico 2.23. Rendimiento de la educación en relación con la escolaridad



Fuente: Psacharopoulos (1994).

En síntesis, la mala distribución de la educación en América Latina es reflejo, no de problemas iniciales de acceso de los pobres al sistema educativo, sino de elevadas y muy rápidas tasas de deserción entre los pobres. Los sistemas escolares de América son, por consiguiente, altamente estratificados, y no constituyen un mecanismo de movilidad social ni de reducción de las diferencias de ingreso como en otras regiones del mundo. Volveremos sobre este punto central más adelante en este capítulo y en varios lugares más de esta publicación<sup>10</sup>.

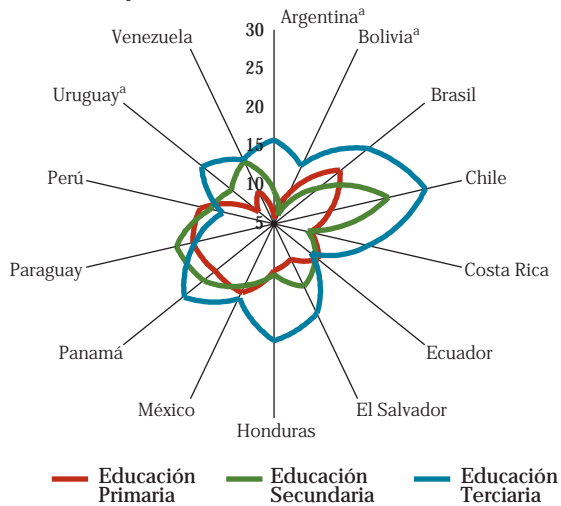
## RENDIMIENTO DE LA EDUCACION EN AMERICA LATINA

Hemos visto que el progreso educacional en América Latina ha sido lento y que la dispersión de la educación es excesiva debido a la estratificación de los logros educativos. Pero el nivel y la distribución de la educación son apenas dos de las cuatro dimensiones que deben tenerse en cuenta para entender la relación entre educación y distribución del ingreso. Además, es preciso considerar el rendimiento y la calidad de la educación.

<sup>9</sup> Filmer, Pritchett y Tan (1998) en base a encuestas de demografía y salud (Demographic and Health Surveys, DHS) recolectadas en su mayoría entre 1991 y 1996.

<sup>10</sup> En el capítulo siguiente discutimos los determinantes de los logros educacionales a nivel familiar, en el capítulo 5, sobre políticas sociales, estudiamos las implicaciones que tiene la organización del sector educativo en la eficiencia y calidad de los servicios que reciben los diferentes grupos de ingreso y en el capítulo 8, sobre política fiscal, analizamos la distribución de los beneficios del gasto público en educación.

Gráfico 2.24. Rendimiento de la educación por niveles (Porcentajes)



<sup>a</sup> Países con datos urbanos solamente.

Nota: regresiones de rendimiento por niveles educativos, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Los rendimientos individuales de la educación son mayores donde la escasez de este recurso es más aguda. No es sorprendente que un individuo que logra un año adicional de educación en un país donde los niveles educativos son muy bajos obtenga un aumento del ingreso mucho mayor de lo que ocurriría en un país donde todos alcanzan altos niveles de educación. Mientras que en África por cada año de educación secundaria o universitaria, el ingreso aumenta cerca del 30%, en los países desarrollados, donde los niveles promedio de escolaridad son elevados, un año adicional de estudios secundarios o universitarios sólo representa un aumento del orden del 12% en los ingresos individuales. Entre estos dos extremos, América Latina se encuentra más cerca de los países desarrollados que de África (gráfico 2.23).

Estas diferencias de rentabilidad pueden tener un impacto enorme en las brechas de ingreso. Con un retorno de la educación del 12%, la brecha de ingresos entre un individuo con educación universitaria completa y alguien sin educación es de cinco a uno, con una tasa de retorno del 18% se eleva a 17 veces y con un retorno del 30% ¡llega a 86 veces! El efecto que ello tenga sobre la distribución del ingreso dependerá además, de la distribución de la población por niveles educativos. Si la educación promedio corresponde a la educación que logra una gran mayoría de la población, qué tan elevado sea el rendimiento hará poca diferencia sobre la distribución del ingreso. Pero si hay una gran dispersión en la educación, como es el caso de América Latina, cuán alto sea el rendimiento puede tener un efecto importante.

### A poca educación, bajo rendimiento

El rendimiento de la educación varía no solamente entre países, sino por niveles educativos. Típicamente, el rendimiento de la educación secundaria es menor que el de la universitaria, como se observa en el gráfico 2.23. A nivel mundial, también hay evidencia de que el rendimiento de la educación primaria es significativamente mayor que el de los niveles siguientes, con tasas que en muchos países superan el 30%. Aunque algunos estudios anteriores han estimado que las tasas de rendimiento de la educación primaria en América Latina eran en promedio 26% hacia fines de los ochenta<sup>11</sup>, las estimaciones basadas en las encuestas de hogares para los noventa muestran tasas de rendimiento de la educación primaria de sólo 10%, no muy diferentes a las de la secundaria (11%), e inferiores a las de la educación universitaria, que llegan al 18%. Las tasas de rendimiento de la educación primaria más altas se observan en Brasil (17%), México y Perú (ambos 14%), y mientras que las de la secundaria no superan en ningún país el 16%, las de la universitaria son superiores al 20% en seis países (Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá), y en ningún caso están por debajo del 15% (gráfico 2.24).

El bajo rendimiento que ofrece la educación básica en América Latina en la actualidad puede estar reflejando la influencia de la globalización, a través de diversos canales. La incorporación de China y otros países de menor desarrollo al comercio mundial puede haber ejercido una presión adversa sobre la remuneración del trabajo de personas con educación básica. La liberalización comercial (por parte de los países de América Latina y de otras regiones) puede haber elevado el precio relativo de los recursos naturales locales, en detrimento de la remuneración relativa del trabajo<sup>12</sup>. Y junto con las políticas macroeconómicas, la liberación comercial en América Latina parece haber propiciado la adopción de cambios tecnológicos que han desplazado la demanda laboral hacia el empleo más calificado<sup>13</sup>. Estos factores de demanda han interactuado además con una fuerte expansión de la oferta de trabajo no calificado por razones demográficas, que no ha sido contrarrestada con un mejoramiento de los niveles educativos<sup>14</sup>.

Este perfil de rendimiento no es necesariamente más desigualizante que el perfil típico de los países en desarrollo o el de los países desarrollados. La estructura de rendimiento de América Latina implica una brecha de

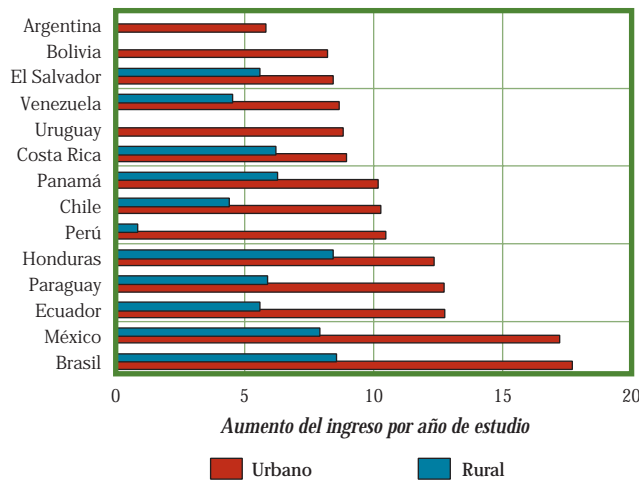
<sup>11</sup> Psacharopoulos y Ng (1994) y Psacharopoulos (1994).

<sup>12</sup> Véase una argumentación completa en Rodrik (1997) y Wood (1997).

<sup>13</sup> Véase Robbins (1996) y Lora y Olivera (1998).

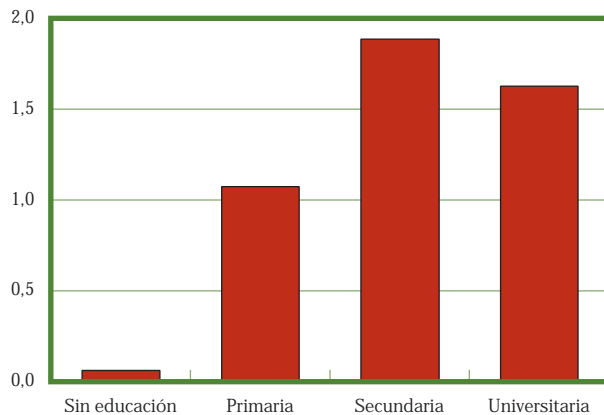
<sup>14</sup> Véase Duryea y Székely (1998).

Gráfico 2.25. Tasas de rendimiento de la educación primaria en zonas urbanas y rurales (Porcentajes)



Nota: Regresiones de rendimiento por niveles educativos y zonas, aislando el efecto de la experiencia y experiencia al cuadrado.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

Gráfico 2.26. Aumento del ingreso por año de experiencia y nivel de educación (Porcentajes)



Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de escolaridad.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

ingresos de ocho a uno entre el individuo con estudios universitarios completos y el trabajador sin educación; en cambio el perfil típico de los países desarrollados implica una brecha de 11 a uno, y el de los países en desarrollo de ingreso medio bajo se traduce en una brecha de 33 a uno<sup>15</sup>. Sin embargo, la estructura de rendimiento de la educación en América Latina es conducente a la estratificación de la educación, porque implica incentivos muy bajos para avanzar en la educación básica, a menos que se tenga la posibilidad de alcanzar la educación universitaria. La baja proporción de la población que llega a la

escuela secundaria en América Latina es consistente con esta interpretación. Pero los efectos desigualizantes son aun mayores. Como veremos en el capítulo siguiente, en el seno de la familia se amplían y reproducen las desigualdades originadas en la educación, porque el número de hijos depende fuertemente de las posibilidades de generación de ingreso de las madres. Mujeres con bajos niveles educativos posiblemente tendrán un mayor número de hijos, que a su turno tendrán pocas posibilidades de recibir una buena educación.

Aparte de que el rendimiento de la educación primaria es bajo, lo es aún más en las zonas rurales. Mientras que en promedio, un año adicional de educación primaria representa un aumento de ingreso del 11% para el trabajador urbano, al trabajador del campo sólo le eleva el ingreso en un 6%. Las mayores diferencias en el rendimiento de la educación se encuentran en Brasil, México y Perú, lo cual puede reflejar tanto diferencias de calidad entre el campo y la ciudad, como un problema de falta de oportunidades laborales adecuadas para los trabajadores más educados del campo, que se reforzaría por el hecho de que los trabajadores con mayor iniciativa y capacidad laboral estarían más inclinados a migrar a las ciudades (gráfico 2.25).

### Una nota de cautela

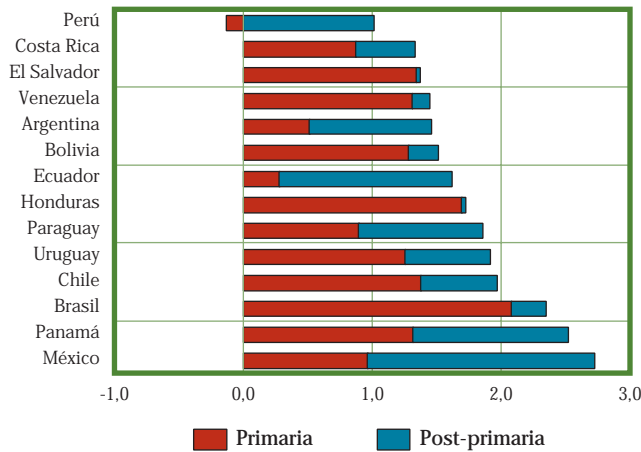
Cálculos de rendimiento de la educación, semejantes a los presentados arriba, podrían ser utilizados en forma equivocada para argumentar que el gasto público en educación debe concentrarse en la educación avanzada, puesto que es la que ofrece mayor rendimiento. Sería una argumentación errónea, ya que el gasto público debe responder al rendimiento *social*, no al individual. Aunque la educación básica ofrezca rendimientos bajos a los individuos, es deseable socialmente porque de ella dependen otros beneficios. Una mejor educación básica es necesaria para mejorar las condiciones de salud de la población, para reducir la natalidad y para mejorar la convivencia ciudadana, entre muchas otras razones.

### El efecto multiplicativo de la experiencia

Las diferencias de ingreso debidas a la educación tienen además a multiplicarse con la experiencia. El rendi-

<sup>15</sup> Las tasas de rendimiento de países de la OCDE utilizadas fueron 21%, 12% y 12% para los tres niveles; para los países en desarrollo con ingresos de hasta US\$2.450 fueron 30%, 19% y 19%. Estos son los promedios (redondeados) que figuran en Psacharopoulos (1994).

Gráfico 2.27. Aumento del ingreso por año de experiencia  
(Porcentajes)



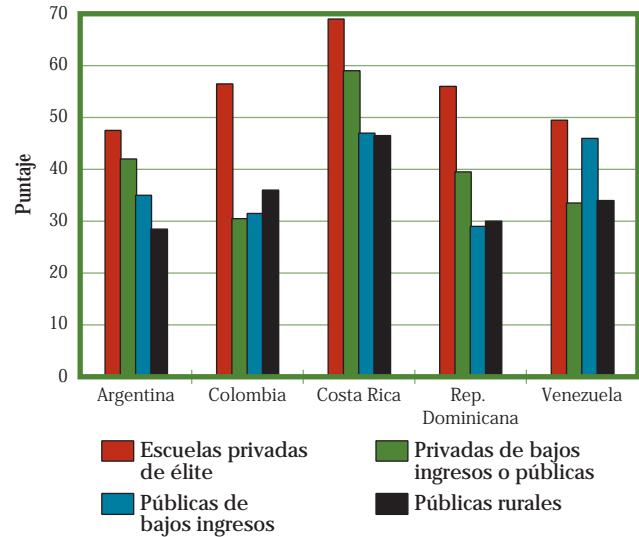
Nota: Coeficientes por nivel educativo, aislando el efecto de las remuneraciones iniciales y años de educación por nivel.  
Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

miento de la experiencia tampoco es igual para los diferentes niveles de educación. El ritmo al que aumenta el ingreso con los años de experiencia es prácticamente nulo para los trabajadores que no tienen ninguna educación, es del orden del 1% anual para los trabajadores que tienen alguna educación primaria y supera en general el 1,5% anual en los trabajadores con educación secundaria o universitaria (gráficos 2.26 y 2.27). Aunque por regla el efecto de la experiencia en los trabajadores con educación primaria es mayor que en el caso de quienes no tienen ninguna educación (excepto en Perú), y menor que en el de los trabajadores con alguna educación post-secundaria, son muy grandes las diferencias entre países. Esto puede reflejar el hecho de que la calidad de la educación no ha sido constante en el tiempo ni es igual entre países. Si la calidad de la educación se ha deteriorado, esto se reflejará en una aparente ganancia por experiencia, porque los trabajadores de mayor edad tendrán ingresos más altos debido no sólo a que tienen más experiencia, sino a que recibieron una mejor educación. Y lo contrario ocurrirá si la calidad ha mejorado.

## LOS PROBLEMAS DE CALIDAD

El número de años de escolaridad es apenas un indicador aproximado de la educación que reciben las personas. Una educación deficiente se traduce en un rendimiento inferior y en ingresos menores durante la vida laboral del individuo. Si la distribución de la calidad de la educación está sesgada en contra de los niños que

Gráfico 2.28. Rendimiento en matemáticas y ciencias, por tipo de escuela, en los años noventa



Fuente: Luna y Wolfe (1993), citado por Schiefelbein (1995).

proviene de estratos de ingreso bajo, constituirá un canal adicional de concentración del ingreso laboral y, a la postre, de reproducción de la desigualdad. Toda la evidencia para América Latina indica que, en efecto, los pobres reciben una educación de calidad inferior.

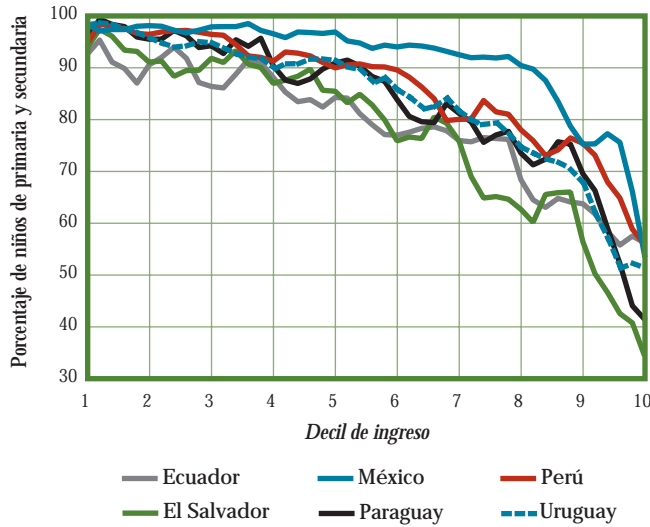
A juzgar por la comparación de pruebas internacionales, el rendimiento académico de los estudiantes latinoamericanos se sitúa por debajo del de los países desarrollados o del este asiático<sup>16</sup>. Y dentro de cada país, el desempeño en los estudiantes de las escuelas públicas de familias de bajos ingresos o de las escuelas rurales es muy inferior al de los de escuelas de las clases medias o altas, especialmente cuando son colegios privados. Solamente los estudiantes de escuelas privadas de élite logran rendimientos comparables a los internacionales (gráfico 2.28).

Las escuelas privadas ofrecen hasta el doble de horas de instrucción que las escuelas públicas y usualmente cubren la totalidad del currículum oficial, mientras que, paradójicamente, en las escuelas públicas el currículum oficial sólo se cubre en un 50%. Las escuelas públicas muestran además muy altas tasas de repetición, lo que implica logros académicos menores por año de estudio<sup>17</sup>. El inferior desempeño de las escuelas públi-

<sup>16</sup> En pruebas de lectura, el desempeño de estudiantes de siete países latinoamericanos resultó inferior al de los países desarrollados y del este de Asia. En una prueba mundial de habilidades matemáticas en que participaron sólo dos países latinoamericanos, uno de ellos ocupó el penúltimo puesto entre 41 países y el otro no permitió que se publicaran los resultados. Véase Puryear (1997) y Prael, et al. (1998).

<sup>17</sup> Prael, et al. (1998).

Gráfico 2.29. Uso de la educación pública por decil de ingreso



Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

cas no es atribuible exclusivamente a las condiciones socioeconómicas de los estudiantes. Si se aísla la influencia que pueden tener las características observables de los estudiantes, se confirma que el desempeño escolar es inferior en las escuelas públicas<sup>18</sup>.

En estas condiciones no es sorprendente que las familias de ingresos altos huyan de la educación pública. Entre el 40% más pobre de la población, el sector público provee más del 90% de la educación primaria y secundaria mientras que en el 40% de la clase media el porcentaje es alrededor del 80%. En los grupos de mayores ingresos en cambio se produce una verdadera desbandada, al punto que entre las familias de los percentiles de ingresos más altos sólo entre el 25% y el 40% de los niños asisten a las escuelas públicas (gráfico 2.29). En contra de la opinión generalizada, la opción de la educación privada solamente es viable para un reducido grupo de la población, que está en capacidad de costearla. Este es un claro elemento de diferenciación entre el 10% más rico de la población y los demás, que posiblemente está en la base de las enormes brechas de ingresos señaladas en el capítulo 1.

La mala calidad de la educación afecta severamente las posibilidades futuras de generación de ingresos de los jóvenes que provienen de familias de ingresos más bajos. Esto se debe a que las familias de mayores ingresos no solamente tienen una mayor capacidad de compra que les permite costear una mejor educación para sus hijos sino que, además, los padres con mayores niveles de educación cuentan con mejores criterios para escoger la educación de sus hijos, y posiblemente para incidir en su desempeño. Un análisis econométrico se-

ñala que la tasa de rendimiento que obtienen los hijos por cada año de educación depende en forma significativa de la educación del padre, o del ingreso permanente del padre<sup>19</sup>. Este efecto es independiente (y adicional) del que puede tener directamente el ingreso del padre o la educación de los padres sobre el ingreso del hijo por razones distintas a sus años de educación<sup>20</sup>.

Las estimaciones efectuadas muestran que los hijos de familias que pertenecen a los deciles más bajos reciben una educación primaria cuya calidad (medida en términos de capacidad de generación de ingreso) es 35% inferior a la del decil más alto<sup>21</sup>. Incluso entre el decil noveno y el décimo se encuentra una diferencia de calidad de la educación primaria que en promedio es mayor del 10%. En la secundaria, las diferencias de calidad entre los primeros cuatro deciles y el último son superiores al 20% y entre el noveno y el décimo deciles son aún próximas al 10%. No es sorprendente que las diferencias de calidad sean menores para la secundaria y luego para la universitaria (véase el gráfico 2.30), debido a que el proceso de selección del sistema induce a retirarse a quienes reciben la peor educación en los primeros años. Pero las reducidas diferencias de calidad por niveles de ingreso en la educación superior (del orden del 3% solamente entre los dos últimos deciles) sugieren que el acceso a las universidades de calidad puede estar más influido por factores diferentes al estrato familiar, tales como las capacidades individuales.

Las diferencias entre la calidad en la educación secundaria que pueden adquirir los pobres y los ricos son muy significativas. Para el individuo que proviene de una familia del decil más rico de Chile o de Costa Rica, cada año de educación adicional le reporta un aumento de ingreso que es 4 puntos porcentuales más elevado que para el individuo cuyo origen es una familia del decil más pobre. Esta es la magnitud de la calidad adicional que pueden comprar los ricos, debido a la segmentación

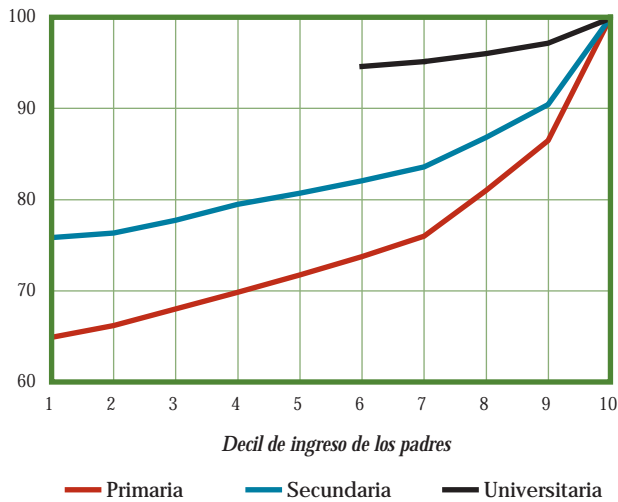
<sup>18</sup> Véase Lockheed y Jiménez (1994), quienes concluyen que, al margen de las características individuales, el desempeño en los colegios privados en Colombia es 13% mejor que en las escuelas públicas y en República Dominicana 31% mejor. Véase también Saavedra (1997) para Perú y Savedoff (1998) para Chile y Venezuela.

<sup>19</sup> El ingreso permanente o esperado del padre es el estimado de una función de ingresos que tiene en cuenta la experiencia y la educación del padre. Para los efectos de estas estimaciones se definió como "padre" al hombre jefe de hogar mayor en por lo menos 20 años al dependiente del mismo hogar.

<sup>20</sup> Estos resultados se basan en los seis casos en los que pudo comprobarse un efecto significativo de la educación del padre en las tasas de rendimiento de la educación del hijo, incluyendo además como variables explicativas separadas la educación del padre y de la madre. En los demás países, aunque dicho efecto fue significativo cuando no se incluyeron estas últimas variables, dejó de serlo al ser introducidas.

<sup>21</sup> Conocido el efecto de la educación del padre sobre el rendimiento de la educación del hijo y los niveles de educación de los padres de familia por decil de ingreso se deduce cuál es la calidad esperada de la educación que adquieren los hijos por decil de ingreso.

Gráfico 2.30. Calidad de la educación por niveles, según decil de ingreso de los padres (Porcentajes)



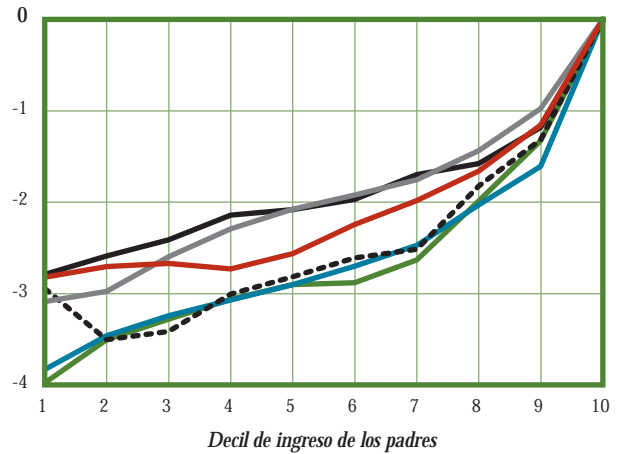
Nota: Regresiones de ingreso laboral de dependientes del hogar como función de experiencia, experiencia al cuadrado, educación por niveles, educación por niveles multiplicado por la educación del padre; educación del padre y de la madre.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

del sistema educativo. Las diferencias son de 3 puntos en Bolivia, Honduras, Panamá y Uruguay. Y son apreciables también entre los dos últimos deciles: en cualquiera de estos países quienes provienen del decil más rico logran por lo menos 1% adicional de rendimiento por cada año de educación que quienes provienen del decil inmediatamente siguiente (gráfico 2.31). Estas brechas de calidad son una medida del grado de estratificación educativa de cada país, que resulta de la interacción entre las diferencias en la calidad del sistema educativo con los antecedentes familiares de los individuos.

En conclusión, todos los indicadores disponibles apuntan a señalar que hay grandes diferencias de calidad en la educación que reciben pobres y ricos. Estas diferencias refuerzan la influencia que ejerce la distribución de la educación y la estructura de rendimiento sobre la concentración del ingreso. Como analizaremos en el capítulo 5, el origen de estas diferencias de calidad no es la magnitud del gasto y ni siquiera el hecho de que los ricos tengan mayor acceso a la educación privada. El problema se encuentra en la organización del sistema educativo público, que típicamente es muy centralizado, no brinda incentivos para adaptarse a las condiciones de los estudiantes y sus familias, ni para mejorar la calidad. Esto es así porque el sistema de organización actual de la educación pública mantiene al margen de las decisiones administrativas y pedagógicas a los planteles educativos, a las familias e incluso a los maestros.

Gráfico 2.31. El costo de la baja calidad de la educación (Diferencias en las tasas de rendimiento de la educación respecto al decil 10)



Nota: Regresiones de ingreso laboral de dependientes del hogar como función de experiencia, experiencia al cuadrado, educación por niveles, educación por niveles multiplicado por la educación del padre; educación del padre y de la madre.

Fuente: BID a partir de encuestas de hogares.

## CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de la igualdad del ingreso, la educación en América Latina presenta rasgos problemáticos en cuatro dimensiones:

- el *nivel* de la educación ha crecido en forma más lenta que en otras regiones del mundo en las últimas décadas debido a deficiencias en el alcance de la educación secundaria y al retiro precoz del sistema escolar de los niños de familias de los estratos bajos;
- la *dispersión* de la educación es elevada pues, aparte de que las generaciones más jóvenes tienen más educación que las generaciones anteriores, *dentro* de cada generación hay grandes diferencias en los logros educativos de unos individuos y otros. Sin embargo, estas diferencias intrageneracionales ya están reduciéndose en todos los países;
- el *rendimiento* de la educación es bajo para los primeros años de escolaridad pero elevado para la educación universitaria, y es sustancialmente menor en el campo que en la ciudad;
- la *calidad* de la educación es muy inferior para los estudiantes que provienen de familias de bajos ingresos que en su mayoría asisten a la escuela pública y no pueden acceder a la educación privada de mejor calidad.

En resumen, América Latina presenta una educación profundamente estratificada que está reproduciendo, en lugar de corregir, las desigualdades de ingreso.

## REFERENCIAS

- Barro, R. y J. W. Lee (1996). "International Measures of Schooling Years and Schooling Quality", *American Economic Review Papers and Proceedings* 86 (2), y base de datos anexa.
- Barros, Duryea y Székely (1998). Explaining Inequality in LAC: Using Microsimulation Techniques. Fotocopia. Washington, DC: Oficina del Economista Jefe, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Duryea, Suzanne y Miguel Székely (1998). "Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Filmer, Deon, Lant Pritchett y Jee-Peng Tan (1998). "Educational Attainment Profiles of the Poor (and Rich): DHS Evidence from Around the Globe". Fotocopia.
- Hamermesh, Daniel S. (1998). *Changing Inequality in Markets for Workplace Amenities*, NBER Working Paper Series, 6515, April.
- Krueger, A. B. y Summers, L. H. (1988). "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure", *Econometrica*, Vol. 56, pp. 259-294.
- Lockheed, Marlaine E. y Emmanuel Jiménez (1994). *Public and Private Secondary Schools in Developing Countries*. Banco Mundial, HRO Working Papers 43.
- Lora, Eduardo y Gustavo Márquez (1998). "The Employment Problem in Latin America: Perceptions and Stylized Facts". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Lora, Eduardo y Mauricio Olivera (1998). "Las políticas macro y los problemas del empleo en América Latina". Documento presentado en el seminario "El empleo en América Latina: cuál es el problema y cómo enfrentarlo", Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del BID, Cartagena.
- Luna, E. y Wolfe, R. (1993). "A Feasibility Report on the Assessment of Mathematics and Science Education in Latin America", fotocopia, Technical Department, Latin America and the Caribbean Region, Banco Mundial.
- Preal, Diálogo Interamericano y Cinde (1998). *El futuro está en juego*. Informe de la Comisión Internacional sobre Educación, Equidad y Competitividad Económica. Abril.
- Psacharopoulos, George. (1994). "Returns to Investment in Education: A Global Update". *World Development*. Vol. 22 No. 9, 1325-1343.
- Psacharopoulos, G. y Y. C. Ng (1994). "Earnings and Education in Latin America: Assessing Priorities for Schooling Investments", *Education Economics*, Vol. 2, No. 2.
- Psacharopoulos, G. y Z. Tzannatos (1992). *Women's Employment and Pay in Latin America: Overview and Methodology*. Washington, D.C., Banco Mundial.
- Puryear, Jeffrey M. (1997). *La Educación en América Latina: Problemas y Desafíos*, Serie Documentos Preal, No 7, Santiago, Chile.
- Raj Mehta, Shailendra (1998). "The Law of One Price and a Theory of the Firm: A Ricardian Perspective on Interindustry Wages", *RAND Journal of Economics*, Vol. 29, No.1, Spring, pp.137-156.
- Robbins, Donald J. (1996). "HOS Hits Facts: Facts Win. Evidence on Trade and Wages in the Developing World". Harvard Institute for International Development, fotocopia.
- Rodrik, Dani (1997). *Has Globalization Gone Too Far?* Washington DC: Institute for International Economics.
- Saavedra, J. (1997) Private and Public Schools in Peru. GRADE. Fotocopia.
- Savedoff, W. ed. (1998) *La organización marca la diferencia: educación y salud en América Latina*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Schiefelbein, Ernesto (1995). "Programa de acción para la reforma educativa en América Latina y el Caribe", Unesco-Orealc. Trabajo presentado a la Conferencia Anual del Banco Mundial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Rio de Janeiro, 12 y 13 de junio.
- Wood, Adrian (1997). "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *The World Bank Economic Review*, 11:1, enero, 33-57.

