

Revista: Trabajo Social / Universidad de San Carlos de Guatemala
Número 41 Volumen 1, agosto 2022-Julio 2023

Nombre del artículo: La Teoría del Capital Humano: análisis crítico
Páginas: 42 - 54

Nombre de autor/a: Msc. Luis Eduardo Muñoz Broncy
Docente- investigador, Escuela de Trabajo Social
munbro@profesor.usac.edu.gt

Artículo recibido: 07 de octubre del 2022
Artículo aceptado: 21 de noviembre del 2023

La Teoría del Capital Humano: análisis crítico

Msc. Luis Eduardo Muñoz Broncy

Resumen

La teoría del capital humano forma parte de un área de la ciencia económica: la economía de la educación, su objeto de estudio radica en el impacto que tiene la educación en el desarrollo económico de la sociedad y, particularmente, en la fijación de los salarios. El objeto de este artículo es demostrar que la teoría del capital humano es insuficiente para establecer el nivel de los salarios de los trabajadores, así como la contribución del nivel educativo en el desarrollo económico; el hilo conductor del artículo radica en el hecho que es el proceso de acumulación de capital el que determina las necesidades de la calificación de la fuerza de trabajo, como también el nivel de su remuneración y no el conjunto de decisiones que los individuos adopten respecto de su nivel educativo. Los postulados de la teoría del capital humano utilizados como marco referencial parten del hecho que los individuos toman decisiones respecto de la inversión en su educación de tal modo que les permita adquirir conocimientos para que en futuro obtengan ingresos que mejorarán su nivel de vida. Asimismo, si bien, la teoría del capital humano presenta la educación del individuo como parte sustantiva del desarrollo de la sociedad, no ha podido dilucidar si la educación es resultado de éste o viceversa, aspecto de suma importancia para establecer su contribución a la teoría del desarrollo económico. El desarrollo del artículo permitió concluir que el nivel educativo de los trabajadores y consecuentemente el nivel general de salarios de una sociedad, está determinado por las necesidades empresariales para la obtención de la máxima ganancia.

Palabras clave: Acumulación de capital, salario, educación, desarrollo económico.

Abstract

The theory of human capital is part of an area of economic science: the economics of education, its object of study lies in the impact that education has on the economic development of society and, particularly, on the setting of salaries. The purpose of this article is to demonstrate that the theory of

human capital is insufficient to establish the level of workers' salaries, as well as the contribution of the educational level in economic development; The common thread of the article lies in the fact that it is the process of capital accumulation that determines the skill needs of the workforce, as well as the level of its remuneration and not the set of decisions that individuals adopt regarding their educational level. The postulates of the theory of human capital used as a reference framework are based on the fact that individuals make decisions regarding investment in their education in such a way that allows them to acquire knowledge so that in the future they obtain income that will improve their standard of living. Likewise, although the theory of human capital presents the education of the individual as a substantive part of the development of society, it has not been able to elucidate whether education is a result of this or vice versa, an aspect of utmost importance to establish its contribution to the theory of human capital. economic development. The development of the article allowed us to conclude that the educational level of workers and consequently the general level of salaries in a society, is determined by business needs to obtain maximum profit.

Keywords: Capital accumulation, salary, education, economic development

Introducción

El artículo que se presenta a continuación tiene como hilo conductor el hecho que la educación está en función de las necesidades del proceso de acumulación de capital, por lo cual se realiza un análisis crítico de los principales planteamientos de la teoría del capital humano, esencialmente en cuanto a la forma en que dicha teoría propone la fijación del salario, la contribución de la educación al desarrollo económico de una sociedad y la concepción de la educación del trabajador debe ser concebida como una inversión de capital que debe reportar dividendos futuros.

En cuanto al primer planteamiento, la fijación de los salarios, la teoría del capital humano afirma que el salario se establecerá en aquel punto de la función de producción en el cual el ingreso adicional que produce un trabajador adicional es igual al costo adicional de su contratación, sin considerar los aspectos histórico concretos de cada sociedad. En cuanto al segundo postulado, esta teoría no puede explicar si una mayor y mejor educación de la fuerza laboral es el resultado del desarrollo económico o viceversa.

El tercer postulado, se supone que el trabajador se abstendrá de realizar un consumo presente, invirtiendo sus recursos en educación, la cual retornará en el futuro un flujo de ingresos mayor al que hubiera obtenido sin educarse, lo cual es negado por la realidad ya que el monto del salario y la calidad educativa del trabajador están en función de la maximización de la ganancia, es decir, en función de la acumulación de capital.

Como conclusión del trabajo, se plantea que si bien la educación puede ser un factor que coadyuve a mejorar las condiciones económico sociales de una sociedad, su desarrollo está en función de las necesidades del proceso de acumulación de capital.

Metodología

El proceso metodológico consistió en la selección de la bibliografía y documentos disponibles acerca de la teoría del capital humano y el proceso de acumulación de capital de Marx, procediendo a su lectura para obtener las ideas principales con las cuales elaborar este artículo.

Por otro lado, el proceso de análisis permitió establecer los principales postulados teóricos de la teoría del capital humano de importancia para el objeto del trabajo: la fijación del salario, el papel de la educación en el desarrollo económico y la concepción de la educación como inversión de capital.

En este mismo orden, se analizó la teoría de la acumulación de capital de Marx derivado de lo cual se estableció que cualquier progreso en la tecnología tiene como objetivo la maximización de la ganancia, en este sentido, la educación como proceso social no escapa al proceso de acumulación de capital, es más, está subsumida a éste.

Partiendo del análisis realizado, se realizó el proceso de síntesis, el cual permitió obtener los elementos teóricos necesarios que permitieron demostrar que la teoría del capital humano esconde en su narrativa que la educación del trabajador está en función de la obtención de la máxima ganancia, en este sentido, forma parte del proceso de acumulación de capital.

Fundamentación Teórica

La fundamentación teórica que sustenta este artículo se encuentra en los postulados de la teoría del capital humano que, para objeto de este trabajo, se consideraron los más relevantes; en los postulados de la doctrina neoclásica que la sustenta; y, el en los planteamientos teóricos del proceso de acumulación de capital de Karl Marx.

Desarrollo

La teoría del capital humano está inmersa en un área que la ciencia económica ha adoptado recientemente: la economía de la educación, cuyo objeto de estudio recae en el impacto que tiene la educación tanto en el surgimiento y fijación de los salarios, así como en el desarrollo económico de una sociedad. Si bien, la economía de la educación tiene un amplio campo de estudio, no se puede comprender sin abordar su parte medular: la teoría del capital humano.

Es a partir del año 1960, con las obras de Theodore Schultz (“Formación de Capital por Educación” e “Inversión en Capital Humano”), que el concepto de capital humano cobra vigencia y origina una serie de investigaciones que han posicionado este pensamiento a la vanguardia del pensamiento económico moderno.

En 1960, Schultz desarrolla desde una perspectiva neoclásica la idea de que el capital humano que cada individuo acumula es el resultado de una decisión de optimización individual, en la que cada cual tiene en cuenta los costes, tanto los de inversión como los de oportunidad por dedicar el tiempo a prepararse en lugar de dedicarlo a trabajar y los beneficios que dicha acumulación reporta (Manjarrez, 2014, p. 5).

Tal y como fue mencionado con anterioridad, la economía de la educación tiene un surgimiento relativamente reciente, aunque, cabe mencionar, desde la época de los economistas clásicos, principalmente Adam Smith, de alguna manera ya se había abordado la influencia que las cualidades de los trabajadores (educación, salud y experiencia), tienen en la economía de un país. Así, Smith citado por Falgueras (2008), dice: “el trabajo que la persona educada aprende a realizar, es de esperar, será pagado por encima del salario común de los trabajadores no educados; lo que hará que recupere el gasto total en su educación, y que genere los beneficios normales de un capital igualmente valioso” (p. 22).

Como puede deducirse de esta cita, estos planteamientos de Smith pueden catalogarse como una definición incipiente del concepto de capital humano. En esta misma línea, para otro renombrado economista, John Stuart-Mill citado por Falgueras (2008), la educación del trabajador es fundamental, pues:

(...) la productividad del trabajo de una comunidad está determinada en parte por el grado de destreza y de formación que tienen los trabajadores (...) por lo tanto, cualquier mejora en la preparación de los mismos permitiría que la misma cantidad de «trabajo» produjera más cantidad de producto (...) (p. 22).

Adicionalmente, hasta hace algún tiempo, no se había establecido con certeza cuál era la contribución de la educación al desarrollo económico de un país, se estableció el rendimiento por manzana de tierra sembrada y con ello su contribución a la producción nacional, cuanto se necesitaba de fuerza de trabajo y su calificación para maximizar la producción, “Pero, cuando se consideraba en conjunto, todavía había una parte de ese crecimiento del que no se sabía a qué se debía” (Morduchowicz, 2004, p. 25). Esta falta de comprensión acerca de cuál era el factor que faltaba para explicar correctamente las fuerzas que provocan el desarrollo económico fue el origen de la economía de la educación y consecuentemente la teoría del capital humano.

En este sentido, de acuerdo con Cohn y Geske citados por Morduchowics (2004), la economía de la educación puede definirse como:

(...) el estudio de cómo los hombres y la sociedad eligen, con o sin necesidad del uso del dinero, emplear recursos productivos escasos para producir diversos tipos de formación, el desarrollo de conocimientos habilidades, carácter, etc. —especialmente por medio de la educación formal— a través del tiempo para ser distribuida entre las distintas personas y grupos en la sociedad (p. 25).

Esta es una definición amplia del fenómeno economía de la educación, sin embargo, permite establecer el parentesco de la misma con la doctrina neoclásica, y con su parte esencial: la teoría del capital humano.

Por otro lado, la relación entre economía, desarrollo económico y educación, que históricamente no ha sido muy clara, ha dado origen a varias investigaciones con el objeto de aclarar “la relación de causalidad entre dos variables; esto es, si el desarrollo educativo de un país es resultado del crecimiento económico o si, en cambio, la educación contribuye a este crecimiento” (Morduchowicz, 2004, p 25).

Esta relación de causalidad es de suma importancia para establecer el aporte teórico de la teoría del capital humano al crecimiento económico, toda vez que, si el desarrollo educativo de una sociedad es un producto del desarrollo económico, entonces la influencia del primero sobre el segundo es nula y por lo tanto esta teoría está imposibilitada de explicar en qué momento “puede ser utilizada como instrumento para el desarrollo económico” de acuerdo con Coopers y Lybrand citado por Morduchowics (2004) (p. 28).

En contraposición, la teoría del capital humano acepta que la educación es un mecanismo que permite a los países alcanzar el desarrollo económico, y su construcción teórica explica la forma en que es perceptible y medible dicha influencia. Sin embargo, la realidad ha demostrado que esta teoría, cuya fuente

doctrinaria se encuentra en el pensamiento neoclásico, es insuficiente para explicar el rol de la educación en el desarrollo económico de un país, así como en la fijación de salarios.

En su forma más simple, dicha teoría percibe a los recursos que se destinan a la educación como una forma de inversión que rendirá una corriente de beneficios en el futuro. Para la sociedad, éstos vendrán representados en términos de una mayor productividad de los trabajadores educados (Morduchowicz, 2004, p. 25)

En este trabajo se partió del enunciado que el desarrollo económico determina las necesidades de educación en una sociedad, ya que es el proceso de acumulación de capital el que en última instancia requiere de fuerza de trabajo, ya sea calificada o no calificada, para su desarrollo. Lo anteriormente planteado no significa que se abandonará el análisis de la teoría del capital humano, por el contrario, partiendo de la premisa que es la acumulación de capital la que origina la demanda de trabajadores, se demostrará que el contenido del concepto de capital humano es acientífico y tiene por objetivo desviar la atención respecto de la verdadera esencia del salario así como que el fenómeno del subdesarrollo es inherente al sistema capitalista, es una forma de desarrollo de las relaciones capitalistas de producción.

El subdesarrollo constituye la manifestación de las especificidades del modo de producción capitalista en las sociedades que han sido colonizadas, semicolonizadas y neocolonizadas, es decir, dependientes del capital monopolista internacional, hoy convertido en capital transnacional. La dependencia neocolonial y el subdesarrollo son orgánicos al sistema; se complementan (López, 2014, p. 90)

En otro orden de ideas, el capital humano “En su forma más simple... percibe a los recursos que se destinan a la educación como una forma de inversión que rendirá una corriente de beneficios en el futuro” (Morduchowicz, 2004, p. 25), lo cual significa que para mejorar sus condiciones materiales de existencia, los trabajadores deben invertir en mejorar su nivel educativo, que se traducirá en una mayor productividad y de acuerdo con este planteamiento incrementará sus ingresos, o lo que es lo mismo “Lo relevante es que las personas incurren en estos gastos no por el disfrute presente que les puedan proporcionar, sino porque esperan que les reporten beneficios en el futuro” (Falgueras, 2008, p. 19).

Esta cita es similar al planteamiento de Nassau William Senior en su “Teoría de la Abstinencia”, que fuera criticada durante por economistas de la talla de Karl Marx, pero que los neoclásicos han adoptado como fundamento de su teoría del capital, cuyo planteamiento es que el capitalista debe renunciar a su consumo presente con el objeto de ahorrar y con ello acumular capital, el incentivo para sacrificar el consumo presente es la renta expresada en interés que el capitalista recibirá en el futuro.

Cuanto más progresa la sociedad, más abstinencia requiere, abstinencia, por parte de aquellos que se dedican a la industria de apropiarse de la industria de otros y su producto. Todas las condiciones del proceso de trabajo se convierten, a partir de ahora en otras tantas prácticas de abstinencia del capitalista. Si el trigo no solo se come, sino que, además, se siembra, iello se debe a la abstinencia del capitalista! (Marx, 1984, p. 503).

Por otro lado, el capital humano considera que “el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación trata de controlar los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose en forma directa con la inversión realizada” (Beciez, 2010, p. 6). En ambas definiciones se

puede observar que la teoría del capital humano supone que el individuo realice una inversión en educación para luego esperar un flujo de ingresos futuros adquiridos por un mejor puesto de trabajo derivado de una mejor formación.

El premio por la “abstinencia” de los trabajadores para mejorar su capital humano es cabalmente un mayor salario que el resto de sus compañeros que no “invertieron” en su formación. Al respecto, cabría plantear algunas preguntas que permitieran abordar con profundidad esta afirmación: ¿Cómo surge el salario de acuerdo con el capital humano?, ¿Qué explica las diferencias en los salarios con igual formación o educación entre trabajadores? ¿Son aplicables los criterios de costo beneficio en educación?

Al respecto, uno de los principales problemas teórico-metodológicos que ha experimentado la “economía vulgar”, radica en el hecho que no ha podido explicar cómo surge el excedente económico y cuáles son las leyes que determinan su reparto. Por economía vulgar se entiende a la doctrina económica después de Marx, que desplaza el análisis económico de la teoría del valor fundada en el trabajo a la teoría del valor basada en la utilidad marginal. Este cambio metodológico introducido por Jevons, Walras y Menger que luego es desarrollado por Marshall, Pareto y Von Bawerk, lleva a la ciencia económica a abandonar la base objetiva de análisis para centrarse en la subjetividad del sujeto económico.

Esta corriente de pensamiento que originalmente recibió el nombre de escuela marginalista, luego se convirtió en la corriente neoclásica y desembocó en lo que actualmente se conoce como neoliberalismo, “(...) supone una función de producción en donde se puede dar todo tipo de combinación de los factores de la producción y donde la remuneración a cada uno de los factores estará dada por su productividad marginal” (Ruiz, 2012, p. 1), cuando hace referencia a los factores alude a la tierra, el trabajo y el capital. El salario se constituye en la remuneración al factor trabajo.

Tal y como fue mencionado con anterioridad, estas escuelas no han podido precisar cuál es el origen del salario y en su lugar han creado una serie de argumentos, cuya base fundamental son imbricados modelos matemáticos, para sentar la base sobre la cual deben fijarse los salarios. El argumento para la contratación de un obrero inicia cuando el empresario “tiene que comparar lo que el empleo de cada unidad (marginal) adicional de cada factor (en este caso el trabajo) añade a los ingresos de la empresa con lo que le cuesta dicha unidad adicional de factor” (Stonier, 1981, p. 320).

Lo que significa que el salario se establecerá en aquel punto de la función de producción en el cual el ingreso adicional que produce un trabajador adicional es igual al costo adicional de su contratación, es aquí en donde se maximiza la función de producción. Lo que no explica este postulado es que el salario así fijado se aplica a todos los trabajadores, sin importar que el ingreso marginal sea superior al costo marginal de su contratación.

El aspecto fundamental para la fijación del salario lo constituye el incremento de la productividad marginal, el cual “muestra la adición al ingreso total de la empresa resultante del hecho de añadir sucesivas unidades marginales del factor trabajo a las cantidades fijas de los otros factores” (Stonier, 1981, p. 320), como este modelo supone que tanto el mercado del factor como el del bien resultante de él es perfecto, al final el precio del factor es igual al valor (precio) de su producto marginal, por lo tanto, “si los trabajadores realmente quieren mejorar su status económico dentro del sistema, todo lo que tienen que hacer es una elección racional para “invertir” en más educación y formación profesional” (Alonzo, 1996, p. 5)

Un aspecto importante de esta doctrina lo constituye el hecho que su modelo de fijación del salario, tal y como fue expuesto con anterioridad, tiene como supuesto fundamental el funcionamiento del mercado perfecto, pero se sabe perfectamente que el mercado capitalista es por naturaleza imperfecto.

Como se puede deducir, las condiciones sobre las cuales se fundamenta la teoría del capital humano tienen serias limitantes para explicar con claridad y sobre todo científicamente la forma en que surge el salario en la economía capitalista. Botwinic, citado por Alonzo (1996), ubica “la teoría del capital humano dentro de los intentos de la teoría ortodoxa de ir ajustando a cada paso el modelo neoclásico para tratar de hacerlo más coherente con la realidad y más útil como herramienta de análisis económico”. (p. 6)

En realidad, lo que busca la teoría del capital humano es responsabilizar a los asalariados por la desigual distribución de ingresos que presenta la sociedad capitalista, la asimetría en la distribución del excedente económico no es responsabilidad de la propiedad privada de los medios de producción sino más bien de las personas que no sacrifican su consumo actual para ahorrar y acumular capital mediante la educación, “Como han remarcado muchos autores, el individuo ni se comporta siempre de una manera racional, ni, aunque lo hiciera, tiene toda la información para hacer la mejor elección, y muchas veces ni siquiera está ante la posibilidad de elegir” (Alonzo, 1996, p. 6).

Sin menospreciar la importancia de la educación en una sociedad, sobre todo en una sociedad como la guatemalteca, es necesario afirmar que la educación: “a) es una condición necesaria pero no suficiente para mejorar el nivel de vida y los ingresos de las personas y, b) que, si no se puede asegurar el empleo de sus egresados, al menos debe orientarse a garantizar su empleabilidad” (Morduchowicz, 2004, p. 21). Como concluye el autor antes citado “(...) quizás lo único que se puede afirmar es que no basta con educación”.

Otro de los aspectos críticos de la teoría del capital humano, lo constituye la explicación de las diferencias salariales, incluso entre personas con igual nivel de formación, la argumentación principal acerca de este fenómeno es que “el mayor tiempo de preparación (...) así como sus mayores gastos de formación están entre los factores más importantes que justifican, para *compensar su inversión* (resaltado del autor), que su salario sea mayor en los años laborales que le quedan” (Falgueras, 2008, p. 21).

Por lo tanto, para esta teoría las diferencias salariales son explicadas a partir de las diferencias en la cualificación de la fuerza de trabajo, pero esta explicación no es inocua, carente de contenido ideológico, afirmar que en tanto mejor “(...) preparada esté la fuerza de trabajo existen mejores posibilidades de desarrollo es casi una tautología, en cambio cargar en este aspecto los problemas de la productividad, del crecimiento económico y de la distribución del ingreso es ya otro asunto” (Alonzo, 1996, p. 8). La teoría del capital humano no considera en su explicación de las diferencias salariales las leyes de funcionamiento del sistema capitalista: la tendencia natural de la economía capitalista de generar crisis económicas recurrentes; su tendencia a la acumulación y centralización del capital; y, sobre todo, no toma en cuenta la misma fuente de la ganancia del capital: la apropiación del valor generado más allá del propio valor de la fuerza de trabajo.

Los estudios de los teóricos del capital humano tienen como fundamento postulados formulados para un mundo ideal, el mercado perfecto, derivado de lo cual explican que la diferencia salarial se debe a la libre competencia, en este sentido, el núcleo de sus planteamientos radica en el hecho que la diferencia en los salarios se debe con exclusividad a la diferencia en la educación de los trabajadores, “Esperan claramente

reafirmar el viejo postulado marginalista de que las diferencias salariales tienden a reflejar en primer lugar diferencias individuales de cualificación y niveles de productividad (...)” (Alonzo, 1996, p. 8). Sin embargo, las diferencias salariales no pueden ser explicadas por las diferencias en el nivel educativo, toda vez que esta teoría esta imposibilitada de explicar “las grandes diferencias existentes entre trabajadores de igual cualificación” concluye esta autora.

Objetivamente, el salario se establece con arreglo a la ley del valor, igual que cualquier otra mercancía, lo cual quiere decir que el valor de la fuerza de trabajo, el salario, se establece por el tiempo de trabajo socialmente necesario que se necesita para producir la fuerza de trabajo, que se expresa en la cantidad de mercancías que puede obtener con el salario un trabajador.

(...) el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida; o lo que es lo mismo, el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor (...) La suma de los medios de vida necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en el mercado (Marx, 1984, pp. 124-125)

Si el salario cubre las necesidades de su poseedor, su cálculo incluye las diferentes condiciones histórico-concretas de la sociedad en que vive el trabajador: el clima, sus necesidades básicas -que varían de una sociedad a otra, incluso dentro de un mismo país-, las costumbres, etc.,

(...) el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres (Marx, 1984, p. 124)

Por ello la diferencia en los salarios, no se puede explicar porque el trabajador tenga la misma educación que otro, por supuesto que debe tomarse en consideración, sin embargo, existen otros factores objetivos (como la experiencia y talento, por ejemplo) que intervienen en su diferencia o igualdad. Es por ello que cualquier egresado de una universidad en Estados Unidos o Europa tiene un salario superior a un egresado de una universidad latinoamericana, incluso si comparamos el salario de un profesor de la Universidad Autónoma de México -UNAM- con el salario de un profesor de la Universidad de San Carlos de Guatemala -USAC-, bajo el supuesto que impartan la misma materia, en el nivel de grado, con la misma cantidad de créditos y con la misma titulación, el profesor de la USAC tiene un salario más elevado.

Un profesor con categoría “A” de tiempo completo en la UNAM tiene en términos generales las mismas características de un Profesor Titular I de tiempo completo de la USAC. No obstante, el salario del primero asciende a US \$ 1,190, de acuerdo con el portal transparencia UNAM. En tanto que, el salario para el profesor de la USAC, con iguales características, asciende a US \$ 1,519, de acuerdo con el portal listado de puestos y salarios DIGI USAC.

Por otro lado, de acuerdo con Morduchowicz (2004), algunos estudios empíricos realizados durante la última década han demostrado que “a pesar de los esfuerzos realizados en materia educativa, no había mejorado la distribución del ingreso”, igualmente dicho autor concluye que:

Además, se podía observar que: a) ante iguales niveles educativos los hombres tenían mayores ingresos que las mujeres, b) muchas veces el futuro de una persona en el mercado laboral no se relacionaba con el nivel de estudios alcanzado (por ejemplo, un profesional con el mismo título tiene una menor remuneración en una pequeña empresa que un par suyo en una multinacional), c) el nivel educativo de una persona más que mejorar su productividad sólo es una credencial o filtro que condiciona el puesto de trabajo al que podrá acceder (...) (p. 19)

Aquí mismo en Guatemala, un profesional que labora en cualquier universidad privada tiene un salario menor al que recibe un profesor de la Universidad de San Carlos; tanto en el nivel de grado como de postgrado. La teoría de capital humano está imposibilitada de explicarnos científicamente estas diferencias, más bien recurren a justificarlas tomando como criterio fundamental la calidad de los elementos tecnológicos del proceso de producción.

Finalmente, de acuerdo con los postulados de la teoría del capital humano, es posible aplicar los criterios de la relación beneficio costo a la educación y derivar de este resultado su contribución al crecimiento económico de la sociedad, “en su forma más simple, dicha teoría percibe a los recursos que se destinan a la educación como una forma de inversión que rendirá una corriente de beneficios en el futuro” (Morduchowicz, 2004, p. 28), de aquí que es posible que los potenciales inversionistas, es decir, los padres de familia o los egresados de nivel medio, actúan racionalmente y cuenten con información completa acerca de los futuros ingresos que dicha inversión producirá.

Es como cualquier inversión en una empresa nueva o una ampliación de sus instalaciones, debe calcularse a futuro una serie de costos e ingresos descontados que generará la inversión en educación, de aquí se calculará un flujo neto de ingresos los cuales serán descontados a la tasa del costo oportunidad del capital, que luego permitirá calcular el valor actual neto y la tasa interna de retorno de dicha inversión, “Conforme la teoría del capital humano, para evaluar la educación como una alternativa de inversión es necesario obtener una estimación de la contribución esperada de la educación a los futuros niveles de ingreso o producto” (Morduchowicz, 2004, p. 34).

Un aspecto que no debe pasarse por alto, y que esta teoría no aclara, se relaciona con la calidad de la formación real del individuo que incluye la pericia de su poseedor, más allá de los títulos que acredite y supone que los rendimientos brindados por la educación son más altos que los reportados en otras alternativas de inversión para el trabajador, como por ejemplo crear una empresa de acuerdo a su experiencia.

En este mismo orden, de acuerdo con las tasas de rendimiento estimadas en diferentes estudios realizados, de acuerdo con Morduchowicz (2004), se concluye que a medida que el estudiante avanza hacia niveles académicos superiores, la tasa de rendimiento es cada vez menor, lo cual es un indicador que invertir en los primeros niveles educativos reportará los mayores beneficios para la sociedad.

“Los rendimientos de la educación disminuyen a medida que se pasa a niveles superiores de educación, esto es, la tasa de rendimiento de la inversión en educación primaria es superior a la de la secundaria y, a su vez, ésta última supera a los rendimientos de la inversión en educación universitaria o superior” (Morduchowicz, 2004, p. 33).

Aunque este argumento parezca carente de lógica, no es un planteamiento carente de contenido ideológico. En años recientes, las instituciones multilaterales de crédito, particularmente el Banco Mundial,

han privilegiado la importancia de la educación primaria y básica dentro del gasto público y forman parte de sus condicionamientos ante el otorgamiento de créditos, “Los proyectos destinados a apoyar la educación primaria y secundaria de ciclo básico están adquiriendo cada vez más importancia del préstamo del Banco destinado a este sector” (Banco Mundial, 1996, p. xii).

Estos condicionamientos radican en el hecho que el gobierno debe atender con exclusividad la educación del primer y segundo nivel y debe dejar a la iniciativa privada el nivel superior, ya que en este nivel educativo se encuentran las principales condiciones para erradicar la pobreza:

La inversión pública debe centrarse en la educación básica. Se considera que, siempre con el criterio de costo-beneficio, es en la educación básica donde con la inversión se obtiene los mayores rendimientos. Y se añade que a causa de que la diferencia entre la rentabilidad privada y la social es mayor para la educación superior que para la educación básica, es muy posible que los estudiantes y los padres estén dispuestos a pagar parte del costo de la educación superior (Alonzo, 1996, p. 18)

La educación superior hay que dejarla en manos privadas, lo cual significa que se debe privatizar la educación superior, por lo menos en aquellos países que como Guatemala aún tienen educación pública superior.

(...) en la enseñanza superior se justifica mucho más que los estudiantes que asisten a instituciones públicas paguen derechos de matrícula. En estos niveles, la diferencia entre la rentabilidad privada y la rentabilidad social de la educación es generalmente mucho mayor que en la educación básica (Banco Mundial, 1996, p. 6)

El resultado de priorizar la educación primaria y básica sobre la educación superior es, entre otros, egresar profesionales altamente ideologizados e incapaces de cuestionar el sistema. La perspectiva del Banco Mundial citado por Meza (2010), respecto de la educación universitaria es la siguiente:

Está orientada por el mercado más que por la propiedad pública o por la planificación y las regulaciones gubernamentales... el dominio casi planetario del capitalismo y de los principios de la economía neoliberal se encuentra en la base de la orientación hacia el mercado de la educación media-superior y superior (p. 3).

En el año 2011, los estudiantes de educación media y universitaria en Chile organizaron protestas por las altas deudas que muchos estudiantes tienen con las grandes financieras que brindaron los préstamos para emprender sus estudios universitarios. Este es un espejo del futuro que espera a la población que atienden las universidades públicas si se adoptan estas “sugerencias”.

Por aparte, los planteamientos de la teoría del capital humano respecto de la inversión en educación con las corrientes a futuro de ingresos y gastos descontados, encuentra serias limitaciones en la realidad. Uno de las primeras limitaciones que presenta la teoría es la falta de información que permita establecer con claridad cuáles serán los ingresos que obtendrá un trabajador por cada nivel educativo que supere, así como el valor de la tasa de rendimiento. Si bien afirma Becker, citado por Falgueras (2008), que “la Tasa de retorno mide el aumento de los ingresos por cada año de educación, respecto del nivel de educación inferior” (p. 34).

Sin embargo, esta tasa de retorno no tiene un crecimiento infinito, se basa en la concepción de la demanda, es decir, supone que “la demanda de capital humano tiene pendiente negativa, porque los beneficios marginales de la inversión tienden a disminuir en la medida que el capital se va acumulando, es decir, existen rendimientos decrecientes en la inversión de capital humano” (Falgueras, 2008, p. 35).

Otro de los aspectos que invalidan los resultados esperados de la inversión en educación como fuente de ingresos futuros, radica en el hecho que no se establece “si la relación educación-ingreso es verdaderamente causal, y cuál es primero, o sea cuál es la variable independiente. Ambos pueden ser resultado de una misma causa, como la habilidad del individuo o su origen y situación socioeconómica” (Alonzo, 1996, p. 7).

Siguiendo a esta autora, existen aún serios cuestionamientos respecto del análisis beneficio costo que se relaciona directamente con la desagregación por cada carrera, pues existen carreras universitarias altamente cotizadas en el mercado.

En la actualidad, por ejemplo, por muy alta calificación que presente un astrofísico, su salario no será comparable a un asesor financiero senior en Wall Street o al gerente del Deutsche Bank o del HSBC, dos de los bancos más grandes del mundo, de acuerdo a sus activos, aunque las credenciales académicas del primero superen ampliamente a los segundos. Lo que hoy necesita el capital especulativo son expertos en finanzas.

De acuerdo con un artículo de la BBC de Londres, titulado “los jefes que pasaron de ganar 20 a 300 veces más que sus empleados” afirma que “Nueve directores ejecutivos del índice S&P 500 de Wall Street cobraron en promedio el año pasado más de 800 veces el sueldo del empleado medio de sus compañías...” (2015, párr. 6)

Asimismo, los egresados de las mejores universidades del mundo serán los que mejores salarios percibirán, independientemente de la tasa de retorno, la institución educativa brinda prestigio a sus egresados, pero este hecho pasa desapercibido por la teoría del capital humano. Los aportes de esta teoría al mejoramiento de la calidad educativa son casi nulos, de acuerdo con Gillis et al Citado por Alonzo (1996), “A pesar del atractivo de la teoría del capital humano -al menos para aquellos que admiran la teoría económica neoclásica- el método del costo beneficio es de uso muy limitado en la práctica de la planeación educativa” (pág. 8).

Por otro lado, en el año 2011, en la sección de negocios del periódico El País, apareció un artículo escrito por Paul Krugman, Premio Nobel de Economía 2008, titulado: “Titulaciones y Dólares”, en el cual pone en duda la afirmación de la teoría del capital humano que la educación es la clave del éxito económico de las personas.

Desde 1990 más o menos, el mercado laboral de EE UU se ha caracterizado no por un aumento general de la demanda de aptitudes, sino por un vaciado: tanto el empleo bien remunerado como el poco remunerado han crecido rápidamente, pero los trabajos con sueldos intermedios -los empleos con los que contamos para mantener una clase media fuerte- se han quedado rezagados (párr. 4)

Afirma que el desarrollo tecnológico está desplazando a trabajadores con alto nivel académico, hoy se tienen maquinas que permiten hacer diagnósticos médicos con precisión, algunos programas de computadoras

han empezado a desplazar a los diseñadores de computadoras y los abogados tienen la Internet para el estudio de la jurisprudencia de algún caso especial, ya no es necesario un grupo de abogados para tal efecto.

De acuerdo con Krugman, lo que todo el mundo cree acerca de que “la educación es la clave del éxito” es inexacto, sobre todo porque la globalización está provocando que muchos trabajos altamente especializados, cuyo denominador común son los altos salarios, están siendo trasladados a países menos desarrollados en donde los salarios son inferiores, provocando una baja sensible en la renta norteamericana.

Este fenómeno se está observando en Guatemala, con los llamados “Call Center”, se están desplazando trabajos que anteriormente los realizaban trabajadores norteamericanos hacia este país, cuyo único requisito para optar al puesto de trabajo consiste en hablar perfectamente el idioma inglés.

La automatización del trabajo de los abogados estadounidenses no es un hecho aislado, ya que de acuerdo con Krugman los “ordenadores sobresalen en tareas rutinarias, tareas cognitivas y manuales que pueden llevarse a cabo siguiendo normas explícitas. Por tanto, cualquier tarea rutinaria –una categoría a la que pertenecen muchos trabajos cualificados no manuales- está en la línea de fuego” (párr. 6).

Contrariamente a la creencia que los trabajos manuales son los que están en peligro de extinción, la realidad que describe este autor demuestra que los trabajos para los que se requiere una baja preparación académica son insustituibles, no se puede automatizar las tareas que realiza un conductor o las labores de limpieza o en general los trabajos manuales: “la mayoría de las labores manuales que todavía se realizan en nuestra economía parecen ser de la clase que es difícil automatizar” (Krugman, 2011, párr. 7)

Al final del artículo ya mencionado, la conclusión a la que arriba este autor derivado de lo observado en el mercado laboral estadounidense, que contradice totalmente el sofisma sostenido por la teoría del capital humano: no es completamente cierto que un título universitario sea el requisito para obtener un buen puesto de trabajo.

Lo que no podemos hacer es llegar a donde tenemos que ir limitándonos a darles a los trabajadores titulaciones universitarias, que puede que no sean más que entradas para trabajos que no existen o que no proporcionan sueldos propios de la clase media (Krugman, 2011, párr. 10)

Tal y como se pudo observar a lo largo de este trabajo, la teoría del capital humano tiene un sustento teórico sumamente impreciso para explicar científicamente el surgimiento de los salarios, recurre a la tradición neoclásica para sustentar en su modelo abstracto que el salario se fija donde el ingreso marginal es igual al costo marginal de la nueva contratación, asimismo, no aclara suficientemente cómo la educación contribuye a generar mejores ingresos, lo da por supuesto, pero nunca hace el esfuerzo teórico por demostrar se relaciona con cuál es la real participación de la educación en la distribución del excedente económico generado, de hecho esta teoría recurre a la aplicación de la técnica de evaluación de proyectos, basado principalmente en la relación costo beneficio y la tasa de retorno, para explicar el efecto de la educación en el desarrollo económico.

Conclusión

Con todo esto, la conclusión general a que se puede arribar es que la teoría del capital humano es un esfuerzo más de las transnacionales para invisibilizar que es el proceso de acumulación de capital es el que determina en última instancia el tipo de trabajos en la sociedad y sus salarios, si bien la educación es importante

para la construcción de un proyecto de nación, es imperioso que se cambie el modelo de acumulación de capital con el objeto de construir otro tipo de sociedad, cuyo principio fundamental, siguiendo a Marx (1986), sea: “¡De cada cual, según su capacidad; a cada cual, según sus necesidades!”. (p. 15)

Referencias

- Alonzo, M. (17 de Mayo de 1996). DocPlayer. Obtenido de *Critica a la Teoría del Capital Humano*: <https://docplayer.es/21744215-Critica-a-la-teoria-del-capital-humano.html>
- Banco Mundial. (1996). *Prioridades y Estrategias para la Educación*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- BBC (10 de agosto de 2015). BBC News Mundo. Obtenido de *Los jefes que pasaron de ganar 20 a 300 veces más que sus empleados*: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/08/150810_lobos_wall_street_salario_trabajadores_jm
- Beciez, D. (2010). *Aspectos Críticos de la Economía de la Educación*. México.
- Falgueras, I. (2008). *La Teoría del capital Humano: Orígenes y Evaluación*. Economía, Volumen 2, 246.
- Krugman, P. (13 de marzo de 2011). *Titulaciones y Dólares*. El País. Obtenido de https://elpais.com/diario/2011/03/13/negocio/1300024344_850215.html
- López, D. (2014). *Capitalismo y subdesarrollo*. Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina 2(1), 88-111.
- Manjarrez, N. N. (2014). *Reflexiones sobre el concepto de capital humano desde la teoría económica*. Contribuciones a la Economía. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2014/2/potencial-humano.html#:~:text=La%20teor%C3%ADa%20del%20Capital%20Humano%20se%20inscribe%20en%20el%20marco,identificaci%C3%B3n%20de%20aquellos%20factores%20de>
- Marx, C. (1984). *El Capital. Crítica de la Economía Política (Segunda, decimoctava reimpresión ed., Vol. I)*. (W. Roses, Trad.) México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. y. (1986). *Critica al Programa de Gotha, en Obras Escogidas Tomo III (Primera, Sexta Reimpresión ed.)*. (E. Progreso, Trad.) Moscú: Progreso.
- Meza, J. &. (8 de marzo de 2010). repositorio.una.ac.cr. Obtenido de *EL BANCO MUNDIAL Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR*: https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/2629/recurso_724.pdf
- Morduchowicz, A. (2004). *Discusiones de la Economía de la Educación*. Buenos Aires: Losada.
- Ruiz H. (Junio de 2012). EUMED. Recuperado el 11 de Septiembre de 2014, de <http://www.eumed.net/ce/2012/hrr2.html>
- Sabino, C. (s.f). *paginas.ufm.edu*. Obtenido de *Diccionario de economía*: <http://paginas.ufm.edu/sabino/libros/diccionario/a.pdf>
- Stonier, A. &. (1981). *Manual de Teoría Económica*. Madrid: Aguilar.