



COHESIÓN SOCIAL Y GOBERNABILIDAD. EL IMPACTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN LOS DIFERENCIALES SALARIALES Y LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL HUMANO BAJO DISTINTOS PARADIGMAS DE INTEGRACIÓN

SOCIAL COHESION AND GOVERNABILITY. TRADE IMPACT ON WAGE PREMIUM, AND HUMAN CAPITAL ACCUMULATION UNDER DIFFERENT INTEGRATION PARADIGMS

MARTÍN TETAZ

RESUMEN

Este trabajo aborda el impacto del comercio exterior en los diferenciales salariales y la acumulación de capital humano bajo distintos paradigmas de integración –regionalismo abierto y nuevo regionalismo-. Parte de la hipótesis que los procesos de integración cambian las remuneraciones factoriales modificando la conveniencia de acceder a estudios que aumenten la calificación de la mano de obra, generando así impactos en la cohesión social que, a su turno, influyen en los mayores o menores niveles de gobernabilidad, tanto al interior de los países que participan del proceso, como en el regional. El abordaje de la problemática se realiza sobre la base de un modelo teórico que conecta el funcionamiento de los mercados de trabajo, con la apertura económica y las decisiones de educación de los individuos, el que fue contrastado luego econométricamente.

PALABRAS CLAVE

Comercio internacional, diferenciales salariales, capital humano.

ABSTRACT

This paper analyzes the impact of international trade, on both, wages differential between skilled and unskilled workers, and human capital accumulation, under alternative integration paradigms–i.e. Open regionalism, and New regionalism. Under the assumption that trade driven by integration, changes the relative return to skills, we show a model where based on wage differential (among other things), non skilled workers make decisions to accumulate human capital, leading to changes in social cohesion, that in turn, impacts governability, both within and between countries. The model is contrasted empirically, confirming the theoretical conclusions.

KEY WORDS

International Trade, Wage Premium, Human Capital.



INTRODUCCIÓN

A partir de la década del 90, en el marco de la fuerte influencia del Consenso de Washington, como indica Mellado (2002), *“...se apreció a la apertura comercial como una condición necesaria y suficiente para el crecimiento y el logro de la equidad en la distribución. De este modo, se pasó de una estrategia de desarrollo orientada hacia adentro a una orientada hacia el exterior, privilegiando la inserción de cada país en la economía global. El mercado regional se convirtió en un área de expansión del comercio y de las finanzas de las economías centrales, al tiempo que se concibió a la integración como una etapa en su trayectoria hacia el libre comercio mundial en el marco del regionalismo abierto, acrecentando la vulnerabilidad externa y la desigualdad social”*. Que la mayor apertura incidiría en la distribución de los ingresos, poniendo por esa vía en riesgo la cohesión social, es algo que se podría haber anticipado a partir de las conclusiones del modelo teórico de Heckscher y Ohlin (ver Leamer, 1995).

Según el famoso modelo de los suecos, los países se especializarán en la producción de aquellos bienes que usan para su producción intensivamente, aquel factor que es comparativamente más abundante en ese país, importando, por el contrario, aquellos productos cuya fabricación utiliza intensivamente el factor productivo que escasea localmente.

Stolper y Samuelson (1941) demostraron que ese patrón de comercio cambiaría las remuneraciones relativas en los países involucrados, aumentando el retorno del factor que se exportaba y bajando la remuneración relativa del que venía implícito en el bien importado.

Cuando el comercio se produce entre los países centrales y los periféricos asiáticos, el resultado es una mejora de los salarios y un abaratamiento del capital en aquellas naciones subdesarrolladas pero, como señala Keifman (2006), cuando la actividad de intercambio involucra a los países latinoamericanos, puesto que el factor que escasea comparativamente -salvo en el caso de Brasil y México- es la mano de obra y el abundante son los recursos naturales, se produce un abaratamiento de los salarios de la mano de obra no calificada y una fuerte suba de la renta de la tierra.



Si bien en Argentina presenta comparativamente una mayor abundancia del factor tierra, al tiempo que en Brasil abunda la mano de obra (Tetaz, 2007), las conclusiones cambian si se considera que ambos países exportan a terceros productos intensivos en tierra y que, por lo tanto, el comercio entre ellos depende de la composición relativa de los otros factores.

Considerando por separado al trabajo calificado y no calificado, como bien señalan Cruces, Domenech y Gasparini (2012), Argentina tiene una fuerza laboral con 11 años de educación promedio, mientras que Brasil sólo llega a 7,7, de modo que lo que abunda en el primero es el trabajo calificado, al tiempo que en el segundo sobra más mano de obra no calificada.

Entonces, si Argentina y Brasil llevaran adelante un proceso de integración, en una primera etapa, teorema de Stolper y Samuelson mediante, debería existir un incremento del diferencial salarial o premio por diploma en Argentina y una disminución de ese diferencial en Brasil, que es exactamente el resultado que encontraron empíricamente Gasparini, Galiani, Cruces y Acosta (2011).

Los autores llegaron a la conclusión que durante los 90, en parte como consecuencia del MERCOSUR, el premio salarial por mayores estudios en Argentina subió un 1,4% mientras que en Brasil cayó un 1,7%.

Se comprueba entonces que el mayor comercio producto del esquema surgido bajo el paradigma del regionalismo abierto (MERCOSUR) condujo a un empeoramiento en la distribución de los ingresos en Argentina, erosionando la cohesión social y poniendo así en riesgo la gobernabilidad, no sólo hacia dentro de ese país, sino la del propio bloque, en tanto y en cuanto el país perjudicado tiene incentivos para trasladar hacia afuera las presiones internas, trabando el proceso de integración y justificando medidas proteccionistas.

En un segundo período (el mediano plazo), sin embargo, los cambios en los diferenciales salariales generados por la apertura comercial, ocasionan modificaciones en el valor de la función de beneficios de acceder a un nivel mayor de estudios, afectando así las decisiones de adquirir más (o menos) educación.



Adicionalmente, esa decisión de demandar educación también se ve afectada por la búsqueda del reconocimiento social (*estatus*), la aspiración a alcanzar (o superar) el nivel educativo de los padres y la intención de adquirir educación como un bien de consumo, lo que podría explicar por qué la demanda de educación creció en los años 2000, incluso cuando los diferenciales salariales cayeron porque los ingresos eran más altos, ocasionando una mayor demanda de educación como bien de consumo y porque la generación anterior ya había mejorado su nivel educativo, presionando al alza la demanda con motivo aspiracional.

Los niveles educativos crecieron además, en mayor medida (en toda la región), en los grupos socioeconómicos más bajos, aumentando la cohesión social y mejorando así la gobernabilidad.

No obstante y sin perjuicio de que la demanda de educación haya crecido y los diferenciales salariales se hayan achicado, contribuyendo a una mayor cohesión, Latinoamérica presenta los porcentajes más altos de segregación del sistema educativo de todo el mundo, por lo que desde el punto de vista de la cohesión social, el panorama estructural es de alta inestabilidad, habida cuenta de que la educación es vista como uno de los canales más importantes de movilidad social y que, cuando la desigualdad de ingresos crece, es justamente la apertura de ese canal la que funciona como una válvula de escape del descontento social, toda vez que la población más desfavorecida percibe que la situación no es permanente sino que hay posibilidades de mejorar las oportunidades de las futuras generaciones (típicamente los hijos) a través el acceso a la escuela.

La percepción de que el canal de movilidad social se encuentra abierto, resulta altamente relevante para descomprimir las presiones que amenazan la cohesión social, puesto que como sostiene Tironi (2008), *“altos niveles de desigualdad, no implican necesariamente una crisis de cohesión social, si existe un proceso significativo de movilidad social (o al menos la expectativa de ese proceso)”*.

Por esta razón, es importante dar un paso más allá de la visión neoclásica de equilibrio estático, analizando no sólo los cambios en la distribución del ingreso en un momento dado, sino también los cambios en materia de calificación de la mano de obra que han surgido como respuesta a los nuevos diferenciales salariales emergentes del proceso



de integración regional.

Más aún, dado que con el cambio de milenio se produce un giro desde los paradigmas neoclásicos del regionalismo abierto (focalizados en el aspecto más comercialista) hacia nuevas formas de regionalismo que consideran como variables relevantes, la cohesión social y la gobernabilidad, resulta interesante preguntarse si ha existido en los últimos diez años un conjunto de políticas de inclusión educativa que de manera homogénea haya contribuido a aumentar las oportunidades, reduciendo la polarización e incrementando las chances de movilidad social.

La pregunta resulta pertinente, en tanto y en cuanto, la heterogeneidad en las oportunidades de acceso a los recursos educativos, al impactar negativamente en la cohesión social, compromete seriamente las chances de éxito de los procesos de integración, al complicar su gobernabilidad a partir de las fuentes de conflictos que introducen.

A los efectos de responder a las preguntas que motivan este trabajo, la próxima sección presenta un modelo teórico de determinación de la cantidad de años de estudios que la mano de obra adquiere en cada momento del tiempo y su relación con el comercio internacional.

A continuación, se exploran los conceptos de cohesión social y polarización, presentando un cómputo novel de los valores de la distribución funcional del ingreso para los países del MERCOSUR, junto con la estimación del índice de Esteban, Gradín y Ray de Polarización.

La hipótesis es que el shock de la apertura genera un impacto sesgado en contra del factor escaso, afectando su remuneración y aumentando inicialmente la polarización de ingresos, con el consecuente deterioro de la cohesión social, pero que luego el propio aumento de la tasa de retorno de la educación incentiva la mayor demanda por formación, reduciendo la desigualdad educativa y achicando nuevamente la polarización y la desigualdad.

Con datos del CEDLAS sobre distribución de la educación, retornos y desigualdad, sumados a datos de CEPAL sobre comercio exterior, se realiza seguidamente un



contraste empírico de esa hipótesis con el objetivo de confirmar el impacto de la apertura en la desigualdad de ingresos, vía el cambio en las remuneraciones de factores para estudiar luego el efecto en materia de cohesión social, analizando la polarización de los ingresos laborales.

La cuarta sección se enfoca en la cuestión de la determinación endógena de los niveles educativos de la población, a partir de los cambios en las remuneraciones factoriales producidos a raíz del proceso de apertura.

Una última parte de contrastación empírica se presenta para testear la hipótesis de cambio estructural en el paradigma de integración, motivado en el reconocimiento de los impactos sociales de los nuevos regionalismos.

La última sección presenta las conclusiones.

I. EL MODELO

Se supone la existencia de dos períodos, que se llamarán “los 90 y los 2000”, y de retornos a la educación que se determinan en cada momento a partir del equilibrio entre la oferta y la demanda relativa de trabajadores que se desenvuelven en sectores intensivos en trabajo calificado y no calificado.

Así en t_0 se cumple en el mercado de trabajo que:

$$O_r(W_r; \alpha; \epsilon_r) = D_r(W_r, PMGr, Pr) + U_r(\partial; \mu) \quad (1)$$

Donde W_r es el salario relativo, α son las preferencias relativas de los individuos calificados y no calificados por uno u otro empleo, para un mismo salario, ϵ_r es el nivel educativo relativo en cada uno de los sectores, (en t_0 está dado), mientras que $PMGr$ es la productividad marginal relativa en uno u otro empleo y Pr es el precio relativo de los bienes producidos con participación más intensiva de trabajadores calificados y no calificados. U_r es, por su parte, el desempleo relativo entre sectores -que depende de la velocidad de ajuste de los parámetros “ ∂ ” y de factores institucionales “ μ ”- y garantiza que cualquier porción de un shock que no sea absorbida por los salarios termine ajustando por cantidades.



El desempleo, se supone que depende del nivel de actividad (Y) que está exógenamente determinado (desempleo coyuntural), de factores institucionales " β " (sindicatos, leyes laborales, etc.) y de desacoples " D " entre las calificaciones de la oferta de trabajo y los requerimientos técnicos que exige la demanda (desempleo estructural), siendo estas diferencias generadas en su mayor parte por shocks de cambio tecnológico y/o apertura comercial.

$$U_r = f(Y; \beta; D) \quad (2)$$

De la ecuación (1) y (2) se supone entonces que surge un salario relativo de equilibrio W_{r_e} , junto con un desempleo relativo determinado U_{r_e}

$$W_{r_e} = w(\alpha_r; \epsilon_r; PMGr, Pr, U_r) \quad (3)$$

$$U_{r_e} = u(Y; \beta; D) \quad (4)$$

Pero dado que ese salario de equilibrio puede darse con desempleo, los trabajadores no mirarán el salario solo, sino el salario esperado que es:

$$E(W_r) = (1-U_{r_e}) * W_{r_e} \quad (5)$$

Ese salario entonces puede sufrir modificaciones por un shock en cualquiera de los parámetros de (3) y (4), como, por ejemplo, un proceso de apertura que cambie Pr o D ; un avance tecnológico que aumente $PMGr$, pero también por un cambio en la probabilidad de quedar desempleado, que puede ocurrir por una caída en el nivel de actividad económica, un endurecimiento de las leyes laborales o simplemente por un shock de avance tecnológico sesgado.

La clave del modelo es que, viendo esos datos, los individuos que se sumarán en el futuro al mercado de trabajo deben decidir en el presente si les conviene adquirir mayores niveles de educación.

Siguiendo a Gasparini y Tetaz (2007) se supone que la demanda de educación depende de los costos actuales y beneficios esperados de educarse. Los beneficios son:

$$B = b(\Delta dWe; \Delta dAT; \Delta SS; Asp; FC) \quad (6)$$

Donde B son los beneficios esperados de completar el nivel educativo; ΔdWe es la diferencia en la distribución esperada de salarios atribuible a ese completamiento;



ΔdAT es la diferencia en la distribución esperada de amenidades laborales atribuible a completar el nivel educativo; ΔSS es la diferencia en el estatus social (incluye eestatus familiar, amigos y estatus para relaciones de pareja) atribuible a completar el nivel; Asp es el componente aspiracional (que puede depender de la educación de los padres, por ejemplo) y, finalmente, FC es el factor consumo.

Por el lado de los costos que enfrenta el estudiante, éstos se pueden aproximar por la siguiente expresión.

$$C = c(WP; DUE) \quad (7)$$

Donde, C son los costos de completar el nivel educativo; WP es el salario perdido, o costo de oportunidad del tiempo que le llevará completar el nivel educativo; y DUE es el diferencial de utilidad entre estudiar y trabajar, por el tiempo que le llevará completar el nivel educativo.

De manera que, sin ningún tipo de restricciones y perfecta autonomía, en el presente el joven decide estudiar toda vez que (6) sea más grande que (7) y elige no hacerlo en caso contrario.

En el presente, entonces, se supone que el salario relativo está equilibrado, que genera una determinada distribución de ingresos y que, de no mediar cambios, en el período siguiente se reproducirá socialmente la misma estructura educativa del presente; esto es, la misma distribución de capacidades.

Y aquí es donde comienza la parte que interesa: ¿qué cambios ocurren a partir de un proceso de integración que incrementa los flujos comerciales?

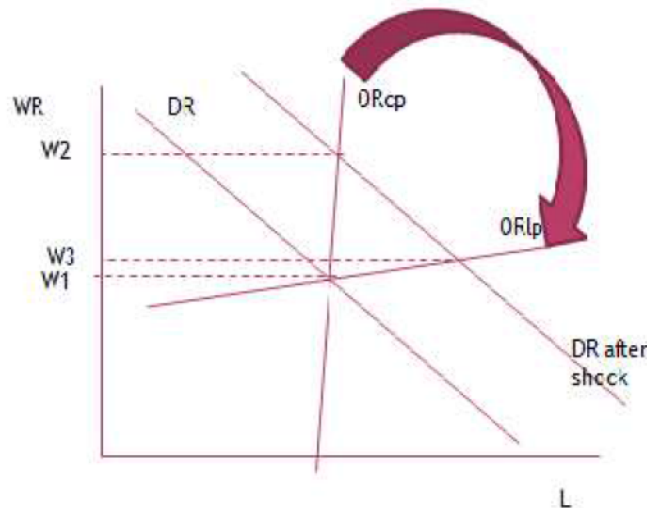
En el modelo, estos cambios pueden entrar básicamente en la demanda relativa de trabajadores calificados frente a los no calificados, si es que la apertura genera una (mayor o menor) demanda relativa de este tipo de empleo.

El shock de demanda, luego, ajustará o bien el salario relativo o bien se traducirá en cambios en el desempleo.

Se puede entonces representar gráficamente el equilibrio en el mercado de trabajo, el



shock y el nuevo equilibrio del siguiente modo.



En t_0 el mercado está equilibrado con un salario relativo W_1 , ocurre un shock que desplaza la demanda relativa en favor del sector que emplea intensivamente trabajadores calificados y como la O_r es inelástica en el corto plazo -porque no se puede ajustar E_r -, pues se produce una fuerte subida del salario relativo que queda entonces en W_2 .

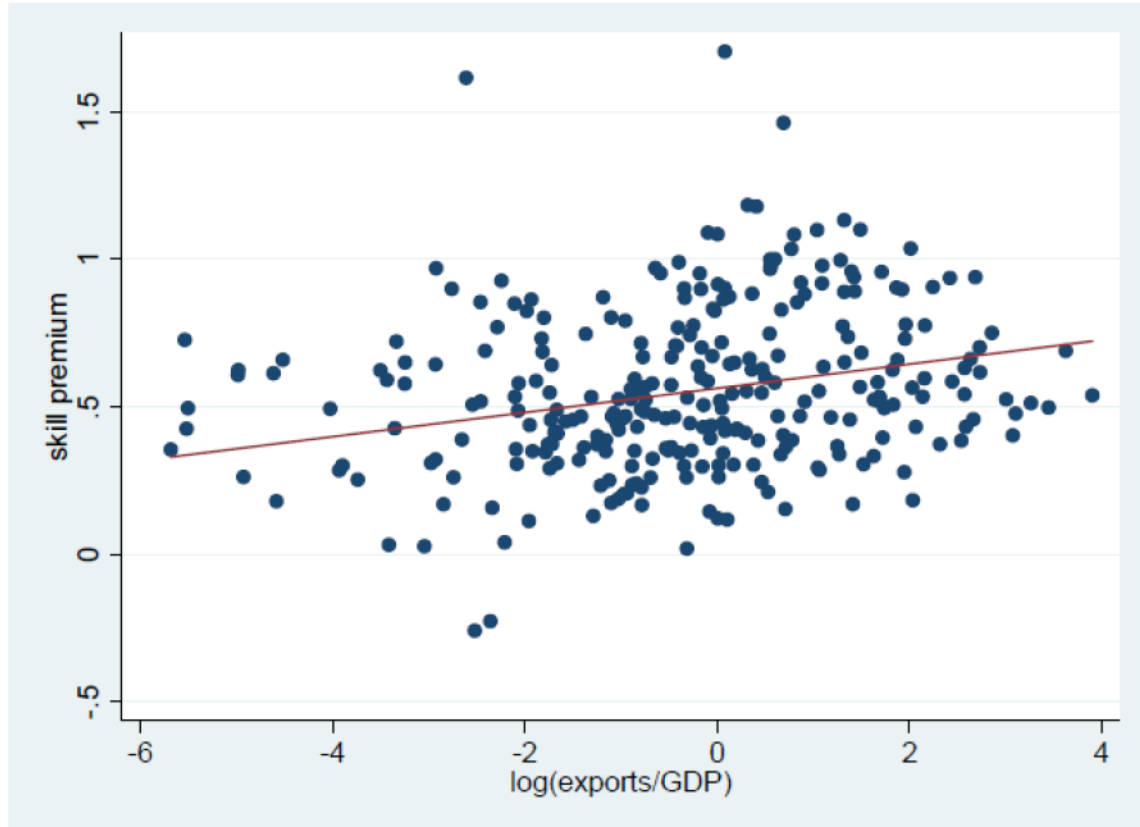
II. ANTECEDENTES Y EVIDENCIA EMPÍRICA

Brambilla, Carneiro, Lederman y Porto (2010), por ejemplo, hacen un análisis microeconómico de siete millones de trabajadores en 16 países latinoamericanos y encuentran que, sistemáticamente, mayores niveles de exportaciones conducen a un incremento de los premios salariales en los distintos sectores industriales involucrados en el comercio.

Se presenta a continuación un gráfico con la relación entre salarios y exportaciones encontrada por esos autores.



Gráfico N°1



Fuente: Brambilla, Carneiro, Lederman y Porto (2010)

La clave de sus resultados aparentemente reside en que las empresas exportadoras demandan más *skills* porque necesitan prestar servicios de exportación (marketing, *web page*, manejo de garantías, logística, etc.), que, por lo general, son intensivos en mano de obra calificada. Una idea similar, pero que resalta la importancia de los cambios tecnológicos que favorecen la demanda de trabajadores calificados, puede encontrarse en el artículo de Goldberg y Pavcnik (2005).

En el caso de nuestra región, puede plantearse que existen diferencias entre comercio intra y extra MERCOSUR. Es plausible pensar que es el primero (justamente el que tiene que ver con el acuerdo de integración) el que genera un aumento en los retornos minucenarios a la educación.

Para contrastar empíricamente esta hipótesis, se construye un panel con los datos de



apertura comercial, distribución funcional, producto bruto interno y polarización de los cuatro países del MERCOSUR para las dos décadas pasadas. En particular, para el caso de la apertura, se distingue entre apertura hacia el MERCOSUR y extra bloque.

Se presentan las regresiones con coeficientes fijos de cada país -método within- a continuación:

Cuadro N°1

Distribución funcional del Ingreso						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	31,050	28,373	1,090	0,277	-25,497	87,596
Apertura Extra MERCOSUR	-34,150	10,926	-3,130	0,003	-55,925	-12,374
Log del PBI	-0,723	1,098	-0,660	0,512	-2,912	1,466
Constante	52,252	19,675	2,660	0,010	13,039	91,465
R2 (within)	0,130					

Cuadro N°2

Polarización Esteban, Gradín y Rey (3 clases)						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	1,193	0,309	3,860	0,000	0,577	1,809
Apertura Extra MERCOSUR	-0,185	0,090	-2,050	0,044	-0,366	-0,005
Log del PBI	-0,033	0,009	-3,720	0,000	-0,050	-0,015
Constante	1,179	0,158	7,470	0,000	0,864	1,494
R2 (within)	0,280					

Del Cuadro N°1 se desprende que existe una relación negativa y estadísticamente significativa entre la apertura comercial extra MERCOSUR y la participación de los asalariados en la renta, al tiempo que del Cuadro N° 2 surge un efecto positivo de la apertura extra MERCOSUR -baja la polarización- y negativo respecto de la apertura hacia el MERCOSUR -aumenta la polarización-.

La interpretación de los coeficientes es directa, cada 10 puntos de incremento de la apertura extra MERCOSUR, por ejemplo, baja 3,4 puntos porcentuales la porción del ingreso que se apropian los trabajadores e incrementa 18,5 puntos la polarización.



El crecimiento del PBI también contribuye a bajar la polarización, aunque no tiene efectos estadísticamente significativos en la distribución funcional. Cada 10% que sube el PBI baja 3 puntos la polarización.

Para comprender cómo se llegó a esos resultados, piénsese que lo que hace el método within en una regresión de panel es promediar los cambios que se producen hacia dentro de cada uno de los países, sin dejar que el resultado se vea afectado por las diferencias estructurales entre ellos.

Así, en los siguientes dos gráficos se visualiza la relación que existe entre la apertura comercial -hacia el MERCOSUR y hacia afuera- y la desigualdad funcional para cada uno de los países.

Gráfico N°2

Distribución funcional y apertura extra MERCOSUR

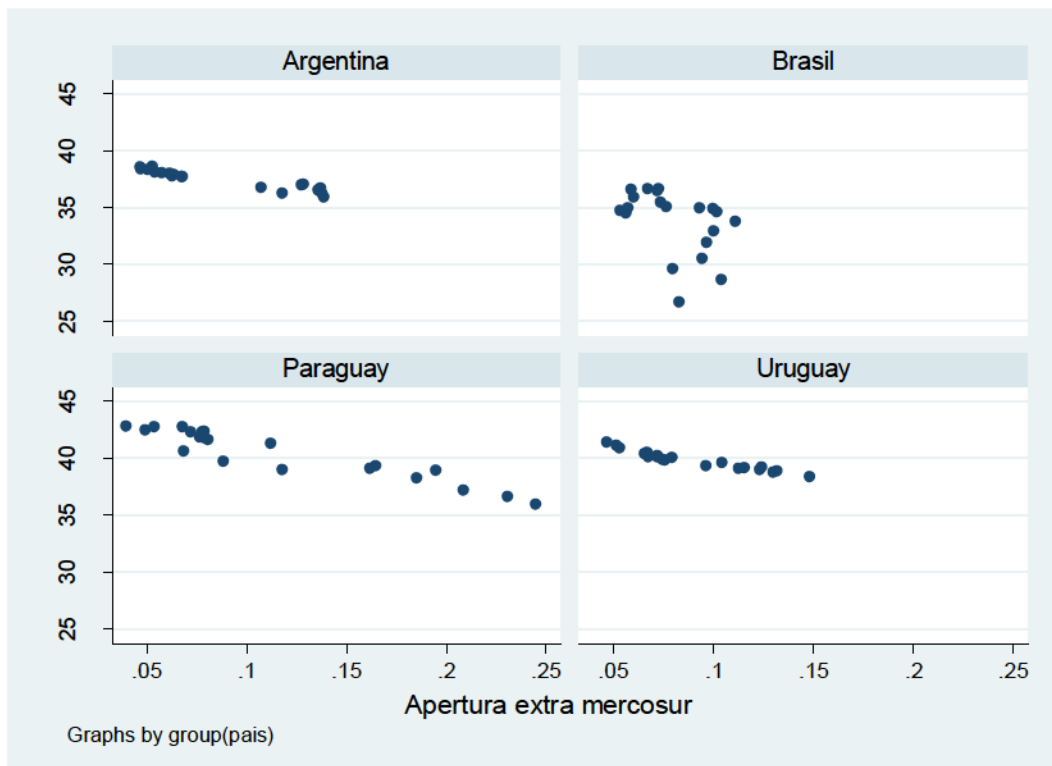
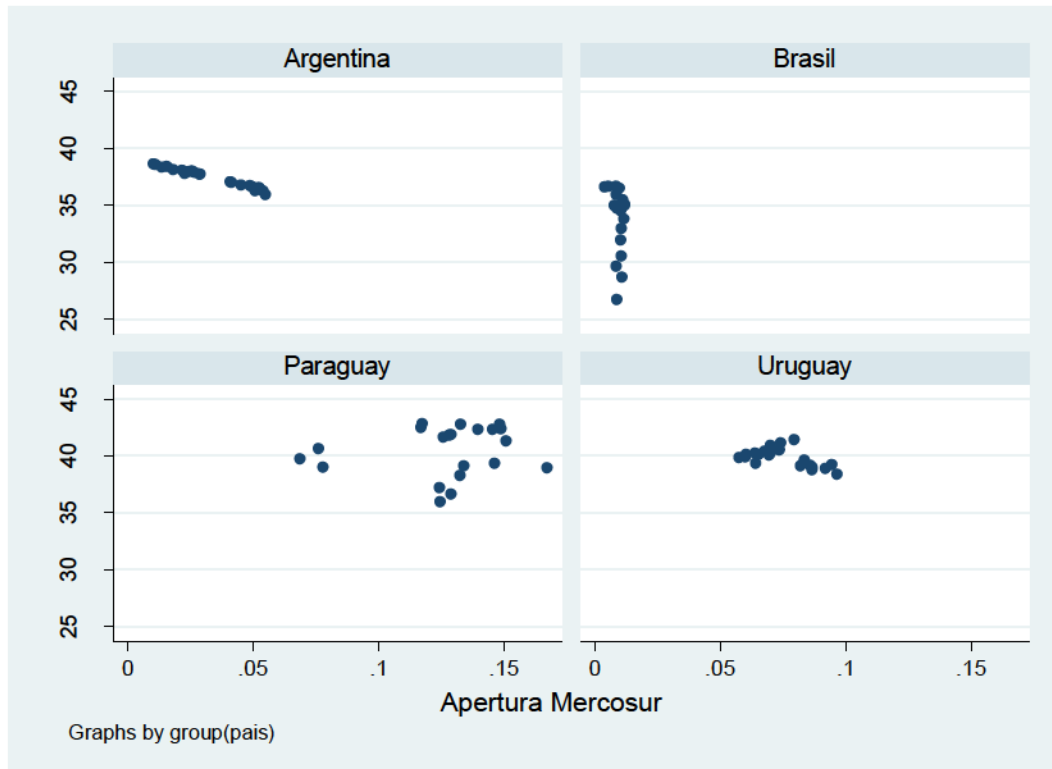




Gráfico N°3
Distribución funcional y apertura intra MERCOSUR



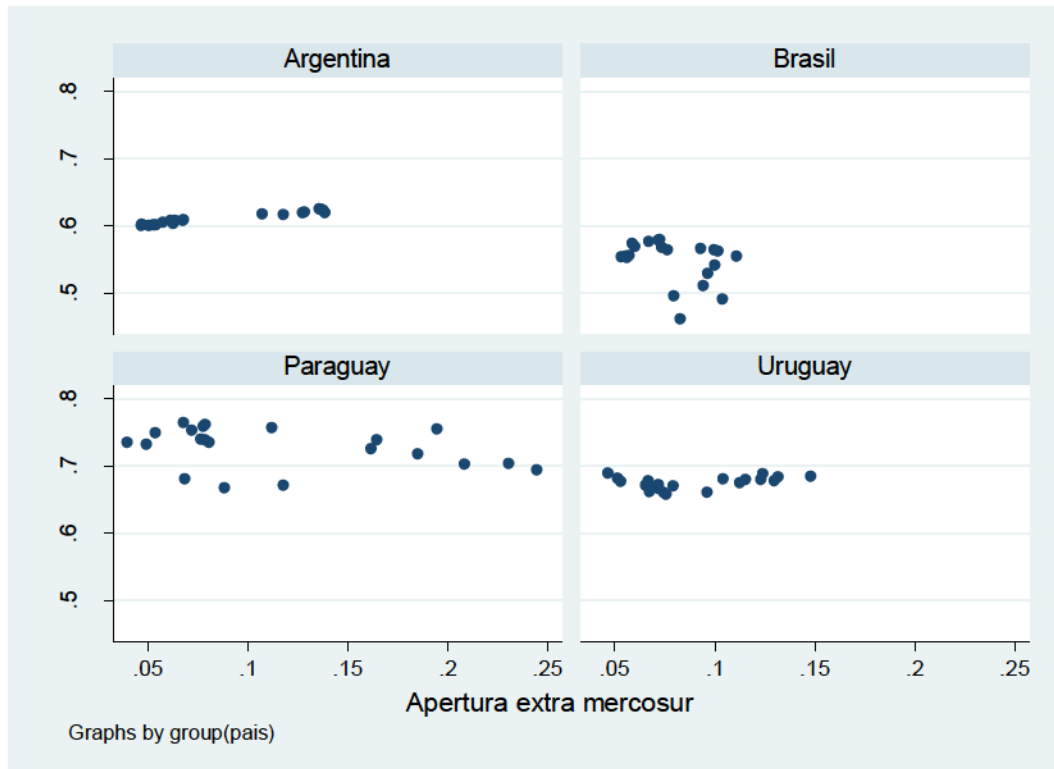
El Gráfico N° 2 muestra que, por lo general, la apertura extra MERCOSUR bajó la participación de los asalariados en la renta, salvo en el caso de Brasil. Esto es consistente con el hecho de que Argentina, Paraguay y Uruguay son básicamente exportadores de materias primas hacia afuera del bloque e importadores de manufacturas por lo que, cuando aumenta su comercio exterior, tal y como lo predice el teorema de Stolper y Samuelson, sube la renta del factor que se exporta –tierra- y baja la del que se importa –trabajo-. El resultado respecto del factor capital, probablemente sea ambiguo, dada la alta tecnificación del sector exportador primario, que cancela en buena parte el componente de capital de las importaciones.

La apertura hacia el MERCOSUR (Gráfico N° 3) también bajó la participación de los asalariados en Argentina, pero produjo resultados ambiguos en los otros países -en el caso de Brasil, prácticamente no cambió su grado de exposición al bloque en los 20 años considerados, demostrando que su interés en el mismo es más político que económico-.



Respecto de la polarización, los siguientes dos gráficos permiten ver la relación que existió en cada país, cuando se modificaron los niveles de apertura.

Gráfico N°4
Polarización y apertura extra MERCOSUR

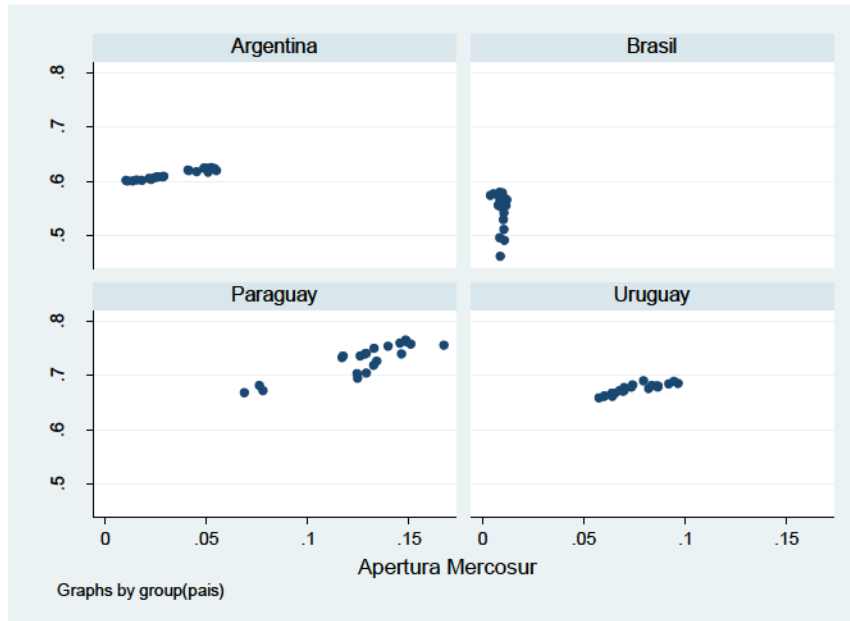


La polarización parece haber bajado gracias a la apertura hacia fuera del MERCOSUR en los casos de Brasil y Paraguay, haberse mantenido más o menos constante para Uruguay y haber subido ligeramente para Argentina.



Gráfico N°5

Polarización y apertura intra MERCOSUR



En cambio, cuando la apertura se da hacia dentro del bloque, sistemáticamente produce incrementos en la polarización, salvo en el caso de Brasil puesto que, como se había comentado, es el único país que no cambia su grado de apertura al MERCOSUR en los 20 años analizados.

Ahora bien, el argumento de este trabajo es que los cambios en los niveles de polarización y desigualdad funcional se producen a partir de la modificación en las remuneraciones relativas que origina el comercio internacional, de modo que, a continuación, se construyen regresiones donde la variable dependiente será la tasa de retorno de los distintos niveles educativos y la variable explicativa la apertura comercial.

Cuadro N°3

Retornos mincerianos de la educación superior –hombres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	2,441	1,356	1,800	0,076	-0,262	5,144
Apertura Extra MERCOSUR	-0,336	0,397	-0,850	0,399	-1,127	0,455
Log del PBI	-0,005	0,039	-0,120	0,907	-0,081	0,072
Constante	0,695	0,693	1,000	0,320	-0,688	2,077
R2 (within)	0,040					



Cuadro N°4

Retornos mincerianos de la educación superior –mujeres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	0,127	1,388	0,090	0,927	-2,641	2,896
Apertura Extra MERCOSUR	0,719	0,406	1,770	0,081	-0,091	1,529
Log del PBI	0,026	0,039	0,650	0,515	-0,053	0,104
Constante	0,094	0,710	0,130	0,895	-1,322	1,509
R2 (within)	0,070					

Cuadro N°5

Retornos mincerianos de la educación media –hombres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	1,553	0,708	2,190	0,032	0,141	2,966
Apertura Extra MERCOSUR	-0,684	0,207	-3,300	0,002	-1,098	-0,271
Log del PBI	-0,034	0,020	-1,670	0,098	-0,074	0,006
Constante	1,056	0,362	2,910	0,005	0,333	1,778
R2 (within)	0,190					

Cuadro N°6

Retornos mincerianos de la educación media –mujeres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	-0,344	0,816	-0,420	0,674	-1,971	1,283
Apertura Extra MERCOSUR	-0,573	0,239	-2,400	0,019	-1,049	-0,097
Log del PBI	-0,034	0,023	-1,490	0,142	-0,081	0,012
Constante	1,152	0,417	2,760	0,007	0,319	1,984
R2 (within)	0,160					

De acuerdo con los Cuadros 3 y 4, la apertura hacia el MERCOSUR aumentó los retornos de la educación superior para los hombres, a la vez que la apertura extra MERCOSUR hizo lo propio con el mismo premio para las mujeres.

Por su parte, la mayor apertura hacia el MERCOSUR también subió los retornos de la educación media para los hombres, pero la apertura hacia terceros bajó el premio por completar los estudios secundarios tanto para los hombres como para las mujeres.



A título interpretativo y para facilitar la lectura de los coeficientes, pensemos que, en promedio, la educación superior tiene una tasa de retorno del 68% en los países analizados -los graduados universitarios ganan un 68% más que los no graduados- y cada 10 puntos que sube la apertura hacia el MERCOSUR, por ejemplo, aumenta ese premio por completar estudios superiores para los hombres 24% y 15% en el caso de la educación media.

Que la apertura hacia dentro del bloque aumente el premio por estudiar, está señalando que el tipo de comercio que se lleva a cabo entre los países miembros del bloque es de tipo intraindustrial, con alta demanda de mano de obra calificada, mientras que el hecho de que la apertura hacia afuera del MERCOSUR haga caer los diferenciales salariales, lo que está mostrando es que en el balance importamos muchos productos con valor agregado por mano de obra altamente calificada (manufacturas, tecnología).

Teniendo en cuenta los resultados de los Cuadros 1 al 4, emerge legítimamente la pregunta de si no puede ser que la polarización y los cambios en la desigualdad funcional se produzcan por otra razón más allá de la apertura comercial, como por ejemplo, el cambio tecnológico.

A tal efecto, resulta conveniente estimar el impacto que los cambios en las tasas de retorno ejercen sobre la polarización y la desigualdad, exclusivamente cuando esos cambios se producen por modificaciones en los niveles de apertura económica.

Seguidamente, entonces se estima -siempre en panel, y con coeficientes fijos por países- por el método de variables instrumentales, donde en una primera etapa se calcula el impacto de la apertura en las tasa de retorno a la educación y luego se usan los valores de esa predicción como instrumentos de la apertura comercial en la segunda etapa.



Cuadro N°7

Estimación de la polarización, usando variables instrumentales -Apertura MERCOSUR y Apertura extra MERCOSUR-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Retorno educación Superior, hombres	0,467	0,224	2,080	0,037	0,028	0,906
Constante	0,300	0,163	1,840	0,065	-0,019	0,619
R2 (within)	0,270					

Cuadro N°8

Estimación de la polarización, usando variables instrumentales -Apertura MERCOSUR y Apertura extra MERCOSUR-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Retorno educación superior, mujeres	-0,106	0,128	-0,830	0,408	-	0,145
Constante	0,707	0,082	8,630	0,000	0,546	0,867
R2 (within)	0,020					

Cuadro N°9

Estimación de la polarización, usando variables instrumentales (Apertura MERCOSUR y Apertura extra MERCOSUR)						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Retorno educación media, hombres	0,364	0,110	3,310	0,001	0,149	0,580
Constante	0,468	0,052	9,050	0,000	0,367	0,569
R2 (within)	0,350					

Cuadro N°10

Estimación de la polarización, usando variables instrumentales -Apertura MERCOSUR y Apertura extra MERCOSUR-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Retorno educación media, mujeres	0,081	0,128	0,630	0,528	-0,170	0,332
Constante	0,603	0,058	10,460	0,000	0,490	0,716
R2 (within)	0,030					

De los Cuadros 7 y 9 se deduce que efectivamente los cambios en la apertura comercial que generan impactos en la remuneración de los factores (retornos a la educación), producen modificaciones concomitantes en la polarización, para el caso de los hombres, pero no en cuanto a las mujeres.



De forma sistemática, mayores retornos a la educación asociados a una mayor apertura generan más polarización y ponen así en riesgo la cohesión social.

Se sabe además, por los Cuadros 3 y 5, que el aumento de la apertura hacia el MERCOSUR siempre sube las tasas de retorno -generando más polarización-, mientras que, cuando los incrementos del comercio se dan hacia afuera del MERCOSUR, no hay cambios de polarización por culpa de modificaciones en las tasas de retorno a la educación superior, pero sí vía variaciones en la retribución a los estudios secundarios.

a. La hipótesis del cambio endógeno en la oferta de capital humano

Hasta aquí, se ha probado que existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel de apertura económica y los retornos a la educación, que a su turno impacta en las tasas de polarización de la población.

Pero la hipótesis inicial que se desprendía del modelo teórico presentado y que coincidía con resultados anteriores para Argentina (Viollazop. cit.) era que, debido al impacto inicial de la apertura en los diferenciales salariales atribuibles a los distintos niveles educativos, se producía un cambio endógeno en la demanda de educación por parte de la población que busca captar esos mayores retornos invirtiendo en capital humano.

Si así hubiera sido, debería haber existido un efecto desigualador inicial -en los 90 por ejemplo-, pero una amortiguación de ese efecto en la década posterior, puesto que cualquier shock que implicara una mayor apertura en los años 2000 se vería -parcialmente- compensado por el aumento del capital humano generado por culpa del shock anterior.

Como ya se ha probado el efecto de los cambios en las tasas de retorno de la educación, en la polarización ahora se controla por los cambios en los niveles educativos de la población -alto, medio o bajo- para ver si cuando son tenidos en cuenta amortiguan de alguna manera los impactos de la apertura en las tasas de retorno.



Cuadro N°11

Retornos mincerianos de la educación superior –hombres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	3,27133	1,52551	2,14	0,036	0,22802	6,31464
Apertura Extra MERCOSUR	-0,9195	0,45799	-2,01	0,049	-1,8331	-0,0058
Log del PBI	-0,0885	0,04327	-2,05	0,045	-0,1748	-0,0022
Porcentaje población nivel educativo medio	0,02407	0,00666	3,61	0,001	0,01078	0,03735
Porcentaje población nivel educativo alto	-0,0112	0,00898	-1,24	0,218	-0,0291	0,00676
Constante	1,67512	0,71711	2,34	0,022	0,24453	3,10571
R2 (within)	0,2058					

De la comparación entre el Cuadro N° 11 y el Cuadro N° 3, resulta que el efecto de los cambios en el capital humano (oferta en el mercado de trabajo) amortiguan los efectos de la apertura sobre las tasas de retorno de la formación superior en los hombres -los salarios relativos-, haciendo que el mayor comercio hacia dentro del MERCOSUR tenga en realidad un impacto menos desigualador -generando menor polarización- al tiempo que el incremento de los flujos comerciales hacia afuera tendría un efecto menos igualador que antes -reduciendo menos la polarización-.

El resultado coincide con la hipótesis teórica, mostrando que el impacto directo de la apertura es, en realidad, mucho más significativo, pero que se amortigua con los cambios en las calificaciones de los trabajadores producto de la mayor educación.

Cuadro N°12

Retornos mincerianos de la educación media -hombres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	2,62115	0,84318	3,11	0,003	0,93906	4,30324
Apertura Extra MERCOSUR	-0,3957	0,25314	-1,56	0,123	-0,9007	0,10927
Log del PBI	-0,0206	0,02392	-0,86	0,393	-0,0683	0,02714
Porcentaje población nivel educativo medio	0,00224	0,00368	0,61	0,546	-0,0051	0,00958
Porcentaje población nivel educativo alto	-0,0107	0,00496	-2,17	0,034	-0,0206	-0,0008
Constante	0,8145	0,39636	2,05	0,044	0,02379	1,60521
R2 (within)	0,2482					



Acá la comparación relevante es con el Cuadro N°5 e indica nuevamente un efecto amortiguador de los cambios en el capital humano, respecto de la apertura hacia el MERCOSUR, pero cuando se mira la apertura hacia afuera del bloque nos encontramos con que no tiene significado estadístico por sí sola.

Cuadro N°13

Retornos mincerianos de la educación superior (mujeres)						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	-0,2232	1,53718	-0,15	0,885	-3,2898	2,84338
Apertura Extra MERCOSUR	-0,2082	0,4615	-0,45	0,653	-1,1289	0,71245
Log del PBI	-0,0756	0,0436	-1,73	0,087	-0,1626	0,01139
Porcentaje población nivel educativo medio	0,02227	0,00671	3,32	0,001	0,00888	0,03566
Porcentaje población nivel educativo alto	0,00065	0,00905	0,07	0,943	-0,0174	0,0187
Constante	1,37641	0,72259	1,9	0,061	-0,0651	2,81795
R2 (within)	0,2544					

El Cuadro N° 13 muestra los retornos a la educación superior de las mujeres, cuando se analiza conjuntamente el impacto de la apertura comercial (demanda) y de los cambios en el capital humano (oferta).

En comparación con el Cuadro N°4, desaparece ahora el efecto desigualador de la apertura extra MERCOSUR -que subía los retornos mincerianos- señalando que la mayor educación es la responsable de la desigualdad y no la apertura.

Cuadro N°14

Retornos mincerianos de la educación media –mujeres-						
	Coeficiente	Desvío Std	Estadístico T	Prob T	Intervalo de conf. Al 95%	
Apertura MERCOSUR	0,61527	0,93138	0,66	0,511	-1,2428	2,47332
Apertura Extra MERCOSUR	-0,0056	0,27962	-0,02	0,984	0,5634	0,55227
Log del PBI	0,01331	0,02642	0,5	0,616	0,0394	0,06601
Porcentaje población nivel educativo medio	-0,0065	0,00407	-1,6	0,114	0,0146	0,0016
Porcentaje población nivel educativo alto	-0,0086	0,00548	-1,57	0,122	0,0195	0,00235
Constante	0,48928	0,43782	1,12	0,268	0,3841	1,3627
R2 (within)	0,286					



Finalmente, el Cuadro precedente se compara con el número 6, encontrándose el mismo efecto de antes, sólo que ahora los cambios en la estructura educativa son responsables de la caída en los retornos de la educación media, eximiendo de responsabilidad a la apertura.

En síntesis, la apertura hacia el MERCOSUR tiene un fuerte impacto desigualador en el caso de los salarios pagados a los hombres, premiando de manera importante la acumulación de capital humano, pero ese impacto se ve amortiguado en la realidad por el incremento en la oferta relativa de trabajadores calificados que se produce por los avances en la educación.

La apertura hacia fuera del MERCOSUR tiene también un alto impacto, pero en el sentido contrario, reduciendo las desigualdades en los salarios masculinos y contribuyendo a una mayor cohesión social. Ese impacto igualador se ve menguado por los cambios en los niveles de capacitación de la oferta laboral.

En lo que hace al mercado laboral femenino, en consonancia con lo encontrado en el análisis de variables instrumentales, no hay efectos de la apertura comercial.

b. Los efectos en el desempleo

Pero además, el efecto nocivo de la apertura puede discriminar también en contra de los trabajadores no calificados en lo que hace al desempleo, puesto que (incluso cuando esto puede deberse a otros factores más allá del comercio), de acuerdo con las estadísticas publicadas por el CEDLAS, en Argentina, el desempleo saltó del 5,8 al 13,6% en los trabajadores de bajo nivel educativo, entre 1992 y 1998, mientras que para los de más alta formación sólo subió de 3,0 a 5,5%. En Brasil, por su parte, también subió el desempleo del 4,3 al 6,1% en ese lapso, siempre para los trabajadores de baja calificación, al tiempo que en el grupo de más alta formación subió del 2,5% al 3,6%. Los resultados son obviamente menores en el país carioca, porque la enorme asimetría hace que el mayor impacto del nuevo comercio se produzca en el mercado más chico (Argentina).

Gasparini, Galiani, Cruces y Acosta (2011) muestran que en los 90 se creó empleo para los trabajadores calificados, en la mayor parte de los países latinoamericanos, al



tiempo que se destruyeron puestos de trabajo en el grupo de aquellos que no habían completado sus estudios secundarios.

Cuadro N°15
Cambios en la tasa de empleo (calificado vs. no calificado)

País	Los '90		
	Trabajadores calificados	Secundario Completo	No calificados
Argentina	0,81	0,05	-0,86
Brasil	0,34	0,54	-0,88
Chile	0,8	0,62	-1,42
Costa Rica	0,65	-0,17	-0,48
El Salvador	1,01	0,67	-1,68
México	0,51	0,46	-0,97
Nicaragua	0,68	-0,05	-0,63
Panamá	0,27	-0,08	-0,19
Venezuela	0,71	0,27	-0,98
Promedio LATAM	0,64	0,26	-0,9

Fuente: Gasparini, Galiani, Cruces y Acosta (2011)

Entonces, partiendo de la premisa de que efectivamente el mayor comercio producto del acuerdo favorece relativamente más a los trabajadores calificados que a los no calificados, aumentará (*coeterisparibus*) la diferencia entre la ecuación 6 y la 7, haciendo que más gente se decida a completar los estudios en el presente.

Obviamente, para que ello genere una mejora en la cohesión social de la población, necesitamos que la mayor demanda por educación, o bien no dependa positivamente del ingreso de los hogares, o bien que en caso de que sea ortogonal en los ingresos o sesgada positivamente más hacia los hogares más pobres, no se vea bloqueada por limitaciones de acceso diferentes para cada sector socioeconómico.

En el modelo, al menos, hay bastantes elementos para pensar que, en efecto, la mejora en el premio por educarse (ya sea por mayores salarios o por menos desempleo) tendrá un impacto mayor en la demanda por educación de los hogares que poseen un bajo nivel educativo que para aquellos en los que los padres u otros familiares ya tienen acceso.



Por un lado, en los hogares de altos ingresos, la sensibilidad de la demanda de educación a los cambios en el premio salarial puede que sea más baja, porque el componente aspiracional pesa más y hace que aún con un premio no tan alto se busque acceder a mayor educación para igualar, al menos, el nivel alcanzado por los padres.

Por otro lado, en materia de costos (ecuación 7), los hogares de más altos ingresos tienen acceso a empleos de buena calidad relativa, incluso cuando no completen su educación, de modo que deben resignar salarios mayores para volcarse al estudio. Al partir de un piso más alto, a igual tasa de retorno de los estudios, una mejora de ese porcentaje de incremento salarial esperado, pesará menos en alguien que tiene un salario más alto (basta suponer utilidad marginal decreciente del ingreso).

En la práctica, Cruces, Domenech y Gasparini (2012) encuentran que, efectivamente, el índice de Gini de la cantidad de años de educación, mejoró en promedio 7,3 puntos para 16 países latinoamericanos analizados, siendo el cambio más notable el experimentado por Brasil, que en los últimos 20 años mejoró 12,7 puntos ese indicador (Argentina mejoró solo 2,6 puntos, pero parte de un nivel bajo, comparativamente).

III. DISCUSIÓN

El trabajo parte del supuesto de que existe un impacto de la apertura comercial en la cohesión social, vía la modificación de las tasas de retorno de la educación a resultas de que el shock de apertura cambia la demanda relativa de factores.

Se postula además que ese impacto estará amortiguado por el cambio endógeno en la acumulación de capital humano por parte de las personas, a resultas de que los cambios en los retornos de la educación acaecidos como consecuencia del shock de apertura incentivarán a los agentes.

El análisis empírico previo muestra que, indudablemente, la apertura comercial tiene un impacto tanto en la polarización como en la distribución funcional del ingreso, a través de los cambios que ocasiona en las remuneraciones de los factores productivos.



Pero el efecto de la apertura comercial no es homogéneo sino que depende del tipo de comercio. En particular, el comercio extra MERCOSUR reduce sustancialmente la participación de los trabajadores en la renta, mientras que el comercio hacia dentro del MERCOSUR no la afecta. El comercio hacia dentro del bloque incrementa la polarización de ingresos -mayormente laborales-, al tiempo que el comercio hacia terceros tiene un efecto igualador en los ingresos laborales.

En consonancia con lo que postulaba el modelo teórico, la econometría prueba que los cambios endógenos producidos en la acumulación de capital humano como respuesta a las modificaciones en las retribuciones a los factores, ocasionadas por el shock inicial de apertura, tienen el efecto de amortiguar los impactos desigualadores de la apertura intra Mercado Común y también achican los efectos igualadores del comercio extra zona.

Además, el análisis por variables instrumentales confirma que los efectos de la apertura sobre la polarización ocurren a partir de su impacto en las remuneraciones factoriales, independientemente de que otros factores que tienen el poder de modificar las remuneraciones relativas de los trabajadores de distinta cualificación estén teniendo lugar -shocks tecnológicos, por ejemplo-.

Queda por analizar si el impacto del comercio en la cohesión social, vía el cambio en los retornos a las inversiones en capital humano y los cambios en endógenos en las decisiones de demanda de educación, ha sido diferente en el nuevo siglo de la mano del cambio de paradigma en materia de regionalismo.

La cohesión social como ha dicho Halperín (2011), “*pretende reflejar un grado mínimo de estabilidad o equilibrio dentro de la estructura social*” y, en ese sentido, el acceso a la educación resulta crucial, no sólo por su impacto ecualizador en materia de ingresos, sino porque como sostenía Tironi (op.cit.), resulta más tolerable un determinado nivel de inequidad en los ingresos, en tanto y en cuanto las puertas para cerrar esa brecha se encuentren abiertas y exista en los individuos una percepción de posibilidad de movilidad social.

La idea lleva a recordar al primer principio de justicia distributiva planteado por John Rawls (1974), en su *Theory of Justice*, que indicaba que un determinado nivel de



desigualdad era moralmente aceptable si se había generado a partir de oportunidades iguales para todos. Algo parecido a lo que tenía en mente Paul Romer (1998), quien entendía que sólo las diferencias basadas en resultados de esfuerzos diferentes eran tolerables y que no se podía permitir que existieran desigualdades que tuvieran su explicación en factores que estuvieran fuera del control de los individuos.

Por esta razón, resulta crucial determinar si los procesos de integración que emergen a partir del nuevo regionalismo tienen algún impacto en materia de distribución de capacidades, o puesto en otras palabras, si influyen de manera diferente en la igualación del acceso a la educación de los distintos estratos sociales, contribuyendo así a una mayor cohesión social, lo que redundaría en última instancia en un mayor nivel de gobernabilidad, no sólo hacia dentro de los países que participan del proceso, sino en el seno de los espacios que gobiernan cada uno de los esquemas de integración.

Los resultados del modelo contrastados empíricamente con las distintas fuentes presentadas muestran que, en efecto, el proceso de mayor integración de los 90, generó un incremento del premio salarial por completar estudios secundarios y superiores.

También se verificó (y continua aún) un proceso de mayor acceso a la educación en toda Latinoamérica, con el agregado de que los crecimientos en las tasas de acceso fueron más significativos en los niveles socioeconómicos bajos, lo que hizo, como se mostró más arriba, que cayeran los índices del Gini educativos que miden la desigualdad de la distribución de años de escolarización de la población.

Este crecimiento de los años de educación promedio de los distintos estratos socioeconómicos en cada uno de los países latinoamericanos, coincide con los resultados postulados por el modelo teórico empleado, mientras que el aumento de los diferenciales salariales entre calificados y no calificados empuja positivamente la decisión de educarse, dado que sube de manera significativa el beneficio de cursar más estudios formales (captado por la ecuación 6 del modelo).

Ahora bien, es importante notar que el premio salarial por mayores niveles educativos no creció de manera monótona en los últimos 20 años, sino que por el contrario



aumentó significativamente en los 90 (en la mayoría de los países latinoamericanos) pero bajó en la década de los años 2000, tal y como surge del siguiente cuadro que reportan Gasparini y otros (op.cit.).

Cuadro N°16. Evolución del Premio Salarial

País	Cambios en el premio salarial	
	1990s	2000s
Argentina	3,5	-2,4
Bolivia	7,9	-4,6
Brasil	-0,4	-3,2
Chile	0,5	-1,9
Colombia	2,5	-2
Costa Rica	0,4	-0,2
Ecuador		-3,2
El Salvador	1,7	-0,1
Honduras	0	-1,9
México	1,8	-2,8
Nicaragua	3,5	-6,9
Panamá	0,3	-2,3
Paraguay	0,8	-5,6
Perú	0,6	-2,8
Uruguay	2,3	-0,9
Venezuela	1,1	-4,8
Promedio LATAM	1,8	-2,8

Fuente: Gasparini, Galiani, Cruces, Acosta (2011)

Se podría sospechar que, de acuerdo con el modelo, la caída en el diferencial salarial atribuible a mayores estudios que operó en los últimos años podría haber impactado negativamente en la decisión de educarse de este último período, con consecuencias en materia de cohesión social que serán visibles recién en los próximos 10 años.

Sin embargo, recordemos que se había supuesto que la sensibilidad de la demanda de educación a los diferenciales salariales era más baja en los grupos provenientes de hogares de más alto nivel educativo, porque influía de manera muy importante el factor aspiracional.

En esta década, los hogares ya parten con un nivel de capital humano más alto por hogar (sobre todo en aquellos que hace 10 años atrás ostentaban niveles bajos en materia educativa), por lo que aspiracionalmente apuntan a llegar a un nivel de escolarización más alto e influye menos la caída en el diferencial de salarios.



Adicionalmente, la demanda de educación como bien de consumo (aspecto captado por la variable FC en la ecuación 6), presuntamente, crece con el ingreso por tratarse de un bien normal y no es descabellado pensar que crezca incluso más que proporcionalmente, tal y como lo sugiere la Ley de Engel.

Finalmente, durante los últimos diez años, además de haber caído los retornos mincerianos a la educación, también se ha reducido la probabilidad relativa de quedar desempleado de los no calificados versus los calificados, pasando, por ejemplo, en Argentina (siempre según datos del SEDLAC) de ser un 101% mayor a principios de la década a un 72,9% al final de la misma. En Brasil, por su parte, cayó de un 73,1% a un 37,8% en la década. Este es, sin duda, un aspecto que puede ser atribuido a la mayor preocupación por los aspectos sociales, que se desprende de las nuevas formas de regionalismo pero que desincentiva la demanda por educación.

Por estas razones, aunque un aumento en el premio salarial induce a una mayor demanda de educación y (*coeterisparibus*) una caída en ese diferencial reduce el atractivo de continuar estudios, lo cierto es que al levantar el supuesto de que lo único que cambia son los retornos a la educación, relativiza y torna ambiguo ese resultado, siendo compatible el modelo con la mayor demanda por educación observada también en esta última década y que contribuye a profundizar la cohesión social de la región, siendo todavía posible atribuir esa mayor demanda al paradigma del nuevo regionalismo.

Más aún, aunque no pueda necesariamente atribuírsele al nuevo regionalismo el mayor nivel de gasto público en educación observado en toda la región, como tampoco la implementación de numerosos programas sociales de transferencias condicionales como el PROGRESA en México, el BOLSA en Brasil o la AUH en Argentina, es plausible pensar que la similitud y coincidencia de esos programas en la mayoría de los países latinoamericanos en los últimos diez años, sin distinciones ideológicas, tuvo que ver con el convencimiento (construido colectivamente en los espacios de integración regional, entre otros) de que debía cambiar el paradigma liberal de los 90, con un mayor foco de la acción del Estado hacia la inclusión social.

En este sentido, resulta interesante comentar que Ham (2010) analizando el impacto



que tuvieron tres programas de transferencias condicionadas en México (PROGRESA), Honduras (PRAF II) y Nicaragua (RPS), encuentra que, aunque los mismos aumentaron en promedio las tasas de matriculación un 2,4 un 3,3 y un 1,4%, no mejoraron en mayor medida y de manera significativa las chances de los que estaban peor; esto es, no contribuyeron a la igualdad de oportunidades.

Si bien no hay todavía datos para Argentina, una reciente investigación de Vázquez (2012) analizando datos de los programas internacionales de evaluación de calidad educativa conocidos por la sigla PISA, indica que los países latinoamericanos se cuentan entre los que tienen los sistemas educativos más segregados del mundo.

El autor construye un “índice de disimilitud” que computa el porcentaje de los alumnos que se tendrían que cambiar de colegios para que las escuelas acaben con una composición socioeconómica similar de sus estudiantes.

En Perú (el país más segregado), por ejemplo, más de la mitad de los alumnos se tendrían que cambiar de colegio para que el sistema realmente iguale oportunidades, mientras que para Argentina ese indicador sobrepasa el 45% y para Brasil trepa a más del 40%.

Obviamente, semejantes niveles de segregación son una amenaza latente a la cohesión social de los países de la región, aunque en el mismo trabajo el autor encuentra que Argentina y Brasil están entre los 5 países del mundo donde más cayó esa segregación en la última década, elemento que nuevamente refuerza la idea de un cambio en la tendencia en la región, incluso cuando esa mejora no pueda ser directamente atribuible a un cambio de paradigma en materia de integración.

Curiosamente, esa menor segregación se dio en un contexto de mayor estratificación público-privada. Esta aparente paradoja tiene que ver con que, por ejemplo, en Argentina sólo el 25% de ella se da por la diferencia entre escuelas públicas y privadas, siendo el 75% restante causado por estratificaciones hacia dentro del sistema privado y del público. En Brasil, también la mayor parte de la estratificación se da hacia dentro de cada uno de los subsistemas (65%).

En materia de gasto público en educación, por último, como muestran Cruces,



Domenech y Gasparini (op. cit.), hubo un notable incremento en toda la región durante los 90, que continúa, aunque a un ritmo menor, en la última década.

No obstante, la desaceleración en el crecimiento del gasto como porcentaje del producto, lo cierto es que, como durante los años 2000, el PBI de todos los países de la región creció sostenidamente, en términos absolutos el gasto público por alumno continuó creciendo prácticamente casi al mismo ritmo.

Cuadro N°17. Gasto público en educación (como % PBI)

País	1990	1995	2000	2010
Argentina	3,6	4,2	5,1	5,3
Bolivia		5,5	5,8	6,3
Brasil	3,4	5,1	5	5,6
Chile	2,3	2,6	3,9	4,1
Colombia	2,4	3	3,3	3
Costa Rica	3,9	4,2	5,1	5,9
República Dominicana	0,9	1,6	2,5	2,3
Ecuador	2,8	2,6	2,1	2,6
El Salvador	1,9	2	3,4	3,1
Guatemala	1,8	1,9	2,9	3
Honduras	4,3	3,7	6,2	7,6
México	2,6	3,9	3,9	4,1
Nicaragua	2,6	2,8	3,7	5,5
Panamá	3,6	3,5	4,2	4
Paraguay	1,3	3,6	4,3	4,1
Perú	1,6	2,7	2,8	2,6
Uruguay	2,5	2,5	3	4,3
Venezuela	3,5	3,8	5,1	5,5
Promedio LATAM	2,8	3,3	4	4,4

Fuente: Cruces Domenech y Gasparini (2012)

Sumando todos estos factores, evidentemente tanto los procesos de integración basados en el paradigma del regionalismo abierto de los 90 como los que se enmarcan en el nuevo regionalismo de los años 2000, han contribuido por distintas vías a impulsar la demanda (y el acceso) a mayores niveles educativos, favoreciendo en mayor medida a los sectores de niveles socioeconómicos bajos, lo que coadyuva a una reducción de las tensiones sociales incrementando la cohesión y contribuyendo por esa vía a una mayor gobernabilidad.

Los canales fueron, no obstante, diferentes: durante los 90, el motor de la mayor demanda por formación fueron los diferenciales salariales surgidos (entre otras razones) por una mayor apertura ocasionada en la evolución de los procesos de



integración, siendo esto particularmente cierto para el caso del mayor comercio creado por el MERCOSUR.

En la década de los años 2000, ese efecto desapareció y las mejoras en el acceso a la educación estuvieron motorizadas por el mayor gasto público en educación, los programas de transferencias condicionadas y los aspectos aspiracionales y de bien de consumo de la demanda por educación.

CONCLUSIONES

El trabajo parte de la hipótesis de que los procesos de integración tienen impactos económicos que modifican la conveniencia de acceder a estudios que aumenten la calificación de la mano de obra, generando así cambios en la cohesión social que, a su turno, influyen en los mayores o menores niveles de gobernabilidad, tanto al interior de los países que participan del proceso, como a nivel del propio esquema.

Obviamente, el impacto depende del tipo de proceso que, cualitativamente hablando, se ponga en marcha.

Así, cuando el modelo que motoriza la integración es de tipo comercialista-liberal, como el que aparece implícito en el regionalismo abierto, pues el canal de transmisión es básicamente comercial, a partir de la modificación en las tasas de retorno (y en la probabilidad de desempleo); pero cuando el paradigma es el del nuevo regionalismo que manifiesta una mayor preocupación por lo social, la polea que genera la conexión entre la mayor integración y los cambios en la demanda de educación, opera no sólo vía diferenciales salariales, sino también a partir de medidas coordinadas (implícita o explícitamente) que buscan evitar deliberadamente las consecuencias indeseables en materia de distribución, no ya de la educación sino de los ingresos, como, por ejemplo, los programas sociales de transferencias condicionadas (cuyo requisito es la presentación de certificados de estudios, entre otros), o los aumentos del presupuesto educativo.

Este trabajo presentó un modelo teórico que ordenó esa discusión conectando el funcionamiento de los mercados de trabajo con la apertura económica y las decisiones



de educación de los individuos.

Entre los resultados del modelo, se encuentra que los cambios en los diferenciales salariales generados por la apertura comercial ocasionan modificaciones en el valor de la función de beneficios de acceder a un nivel mayor de estudios, afectando así las decisiones de adquirir más (o menos) educación.

Adicionalmente, esa decisión de demandar educación también se ve afectada por la búsqueda del reconocimiento social (*estatus*), la aspiración a alcanzar (o superar) el nivel educativo de los padres y la intención de adquirir educación como un bien de consumo, lo que explica por qué la demanda de educación creció en los años 2000, incluso cuando los diferenciales salariales cayeron porque los ingresos eran más altos, ocasionando una mayor demanda de educación como bien de consumo, y porque la generación anterior ya había mejorado su nivel educativo presionando al alza la demanda con motivo aspiracional.

Los niveles educativos crecieron además en mayor medida (en toda la región) en los grupos socioeconómicos más bajos, aumentando la cohesión social y mejorando así la gobernabilidad. Sin embargo, es preciso mencionar que en niveles absolutos, Latinoamérica presenta los porcentajes más altos de segregación del sistema educativo de todo el mundo, por lo que desde el punto de vista de la cohesión social, el panorama estructural es de alta inestabilidad, habida cuenta de que la educación es vista como uno de los canales más importantes de movilidad social y que, cuando la desigualdad de ingresos crece, es justamente la apertura de ese canal la que funciona como una válvula de escape del descontento social, toda vez que la población más desfavorecida percibe que la situación no es permanente sino que hay posibilidades de mejorar las oportunidades de las futuras generaciones (típicamente los hijos) vía el acceso a la escuela.

La deuda pendiente de Latinoamérica es, entonces, reducir drásticamente esa desigualdad de oportunidades que genera la segregación escolar, una tarea para la cual el nuevo regionalismo no está preparado y quizás requiera pensar en nuevas estrategias y/o políticas de integración que apunten directamente (con políticas concretas) a la reducción de las brechas en materia educativa.



BIBLIOGRAFIA

BRAMBILLA Irene, DIX CARNEIRO Rafael, LEDERMAN Daniel y PORTO Guido (2011). "Skills, Exports, and the Wages of Seven Million Latin American Workers", CEDLAS, *Documento de Trabajo 119*, La Plata, Argentina, en: <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>

COUNCIL OF EUROPE (2005). *Concerted development of social cohesion indicators. Methodological guide*, edited by Council of Europe Publishing, agosto, en: <http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/GUIDEen.pdf>

CRUCES Guillermo, GARCIA DOMENECH Carolina y GASPARINI Leonardo (2012). "Inequality in Education: Evidence for Latin America", CEDLAS, *Documento de Trabajo 135*, La Plata, Argentina, en: <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>

ESTEBAN, Joan-Maria y RAY, Debraj. On the measurement of polarization. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1994, p. 819-851.

GRADÍN Carlos y RAY Debraj. *Extensions of a Measure of Polarization, with an application to the income distribution of five OECD countries*. Working Paper, 24, Instituto de Estudios Económicos de Galicia- Pedro Barrie de la Maza, 1999.

GASPARINI Leonardo y CRUCES Guillermo. A distribution in motion: the case of Argentina. *Declining inequality in Latin America: A decade of progress*, 2010, p. 100-133.

GASPARINI Leonardo, GALIANI Sebastián, CRUCES Guillermo y ACOSTA Pablo (2011). "Educational Upgrading and Returnsto Skills in Latin America. Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990-2010", CEDLAS, *Documento de Trabajo 127*, La Plata, Argentina, en: <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>

GALIANI Sebastian y SANGUINETTI Pablo. The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, 2003, vol. 72, no 2, p. 497-513.



GOLDBERG Pinelopi y PAVCNIK Nina (2005). "Trade, Wages, and the Political Economy of Trade Protection: Evidence from the Colombian Trade Reforms", *Journal of International Economics*.

HALPERIN Marcelo (2011). "¿QUÉ ES LA "DIMENSIÓN SOCIAL" DE LA INTEGRACIÓN?", *América latina: Indicadores del futuro*, setiembre, en:

http://www.marcelohalperin.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=60:i-que-es-la-qdimension-socialq-de-la-integracion&catid6:situacion-social

(consulta?)

HAM Andrés (2010). "The Effect of Conditional Cash Transfers on Educational Opportunities: Experimental Evidence from Latin America", CEDLAS, *Documento de Trabajo 109*, La Plata, Argentina, en: <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>

KEIFMAN, Saul. Economic openness and income inequality: deconstructing some neoliberal fallacies. *Jornadas de la AAEP, Salta*, 2006.

LEAMER Edward (1995). *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton Studies in International Economics.

MÁRQUEZ Rodrigo (2010). "Revisión crítica del enfoque de cohesión social de la CEPAL y desafíos para su operacionalización", en: *Cohesión Social en América Latina. Una revisión de conceptos, marcos de referencia e indicadores*, CEPAL, Junio LC/G2420.

MELLADO Noemí B. (2002). "Integración, Desarrollo y Democracia en América Latina", en: *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, Universidad Central de Venezuela, Número 124, mayo-agosto, Caracas, Venezuela.

RAWLS John (1974). *A Theory of Justice*, Harvard University Press.

ROEMER John (1998). *Equality of Opportunity*, Harvard University Press.

SEDLAC (2012). "Socio-economic database for Latin American and the Caribbean", en: www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas



STOLPER Wolfgang y SAMUELSON Paul (1941). "Protection and real wages", *Review of Economic Studies*, n° 9.

TETAZ Martín (2007). "Comunidad Sudamericana de Naciones; Análisis de algunos indicadores básicos", en: *Anales*, Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, UNLP, Edit. La Ley, Año 4, n° 37, Marzo 2007, Argentina.

TIRONI Eugenio (2008). *La cohesión social latinoamericana*, Santiago de Chile, Uqbar. Citado por Márquez Rodrigo (2010: 20), "Revisión crítica del enfoque de cohesión social de la CEPAL y desafíos para su operacionalización", en: *Cohesión Social en América Latina. Una revisión de conceptos, marcos de referencia e indicadores*, CEPAL, Junio LC/G2420.

VIOLLAZ Mariana (2008). "Polarización de ingresos laborales: Argentina 1992-2006", en: CEDLAS, *Working Paper*, N° 70.

TETAZ, MARTÍN. Economista, UNLP, con estudios de posgrado en Psicología Cognitiva en la UBA y actualmente Doctorando en Ciencias de la Gestión de la UNLP. Investigador del IIL e Investigador visitante del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS), ambos de la UNLP. Profesor invitado por la Universidad Dr. José Matías Delgado de El Salvador; la Universidad de la República, Uruguay y los Andes, Venezuela. Premio a la Investigación Científica (2013) por la Academia Nacional de Ciencias Económicas. Autor de libros, capítulos de libros y de numerosos artículos científicos sobre temas de su especialidad. Columnista habitual de diarios y revistas de circulación nacional. Correo Electrónico: martintetaz@yahoo.com.ar

Fecha de recepción: 01-07-2014

Fecha de aceptación: 01-08-2014