



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

“Capital Humano Vs Rentabilidad”

FERNANDO ÁVILA CARREÓN*
EVARISTO GALEANA FIGUEROA
IRMA CRISTINA ESPITIA MORENO

RESUMEN

En este trabajo se hace uso de un modelo econométrico (modelo de Mincer) que sirve para medir la rentabilidad que se deriva de la inversión en capital humano, y dos pequeñas variantes del mismo, propuestas propias. En el presente trabajo se presentan resultados del modelo de Mincer para México, la base de datos que se utilizó es la ENIGH (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares) para los años 1998, 2006 y 2010. Los índices de rentabilidad sociales y particulares de la educación superior en 2010 presentan consistencia, pues en los tres modelos resultaron ser los más altos. Estos resultados nos llevan a seguir firmes con la propuesta de incrementar la inversión en educación superior en México con el fin de ser competitivos.

Palabras clave: capital humano, inversión, rentabilidad, eficiente, competitivo.

ABSTRACT

This paper uses an econometric model (Mincer's model) that measures the profitability that results from investment in human capital, and two smaller variants of the same, own proposals. This paper presents results of the Mincer model for Mexico, the database is used ENIGH (National Household Income and Household Expenditure) for the years 1998, 2006 and 2010. The social rates of return and private higher education in 2010 have consistency, because in all three models were found to be the highest. These results lead us to stand firm with the proposal to increase investment in higher education in Mexico to be competitive.

Keywords: human capital, investment, profitability, efficient, competitive.

*Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

INTRODUCCIÓN

En la última década del siglo veinte y el inicio del presente, el debate sobre el futuro de la educación superior ha estado presente en todo el mundo. Voces autorizadas en todos los países coinciden en señalar la importancia estratégica de la educación como medio fundamental para generar el desarrollo sostenible de las sociedades.

El valor estratégico del conocimiento y de la información para las sociedades contemporáneas, refuerza el rol que desempeñan las instituciones de educación superior. En la sociedad del conocimiento, la educación se concibe como un proceso integral sin limitaciones temporales de edad, de nivel o de establecimiento escolar.

El proceso de globalización económica, la interdependencia mundial y la conformación de bloques regionales constituye el nuevo contexto internacional en el que deben operar las instituciones de educación superior, con todos sus desafíos y oportunidades. La educación superior mexicana opera en un nuevo escenario de competencia mundial, que es más visible en el marco de los tratados comerciales como el de Libre Comercio de Norteamérica y la incorporación a organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La competencia entre universidades mexicanas y de otros países conlleva la necesidad de plantear programas de desarrollo de nuestras IES, con base en indicadores y estándares internacionales.

Un aspecto que merece especial atención es el relativo a la relación que se establece entre el mundo laboral y la educación superior en el ámbito mundial. El explosivo crecimiento de la matrícula de la Educación Superior ha llevado a que los profesionistas se encuentren con un mercado laboral saturado, y que sus expectativas de trabajo se vean disminuidas. El incipiente crecimiento económico de los países en desarrollo hace que este el mercado laboral en estos países, demande menos espacios de trabajo donde sean necesarias, las habilidades y conocimientos adquiridos en el Sistema de Educación Superior.

En muchos países relativamente ricos, así como en las naciones en desarrollo, existe un desempleo considerable de los graduados. Sin embargo, sigue siendo un hecho constatable que a mayor escolaridad de las personas, las posibilidades de empleo aumentan, y que la cuota de desempleo entre los egresados de educación superior es evidentemente más pequeña que la del total de la fuerza de trabajo en la mayor parte de los países.

Algunas de las características de los mercados de trabajo globales que han sido señaladas en diversos estudios, tanto de la UNESCO como del Banco Mundial, son: un ritmo creciente de cambios en la estructura de puestos y la exigencia de una mayor cualificación en casi cualquier ocupación, contracción del empleo en el sector público y crecimiento relativo en el sector privado,

disminución de las oportunidades de empleo en las grandes compañías, un aumento de oportunidades en el sector de empleo "no estructurado", pérdida de estabilidad y seguridad en el trabajo, una demanda creciente de conocimientos básicos de informática y capacidades en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, todo lo cual plantea nuevas exigencias de formación en los sistemas educativos.

Será necesario entonces asumir que la educación superior no está restringida únicamente a la formación de empleados, sino que su función se ampliará cada vez más a la formación de profesionales emprendedores que inicien y desarrollen sus propias empresas.

Para que la educación en general y la educación superior en particular puedan cumplir con los nuevos roles que demanda la sociedad del conocimiento, éstas deben constituirse en la inversión prioritaria del país. Un nuevo pacto social entre gobiernos, sociedad e instituciones de educación superior deberá llevar a la definición de una política de Estado que haga viable las transformaciones estructurales que se demandan con una visión de largo alcance.

El esfuerzo del gobierno mexicano en cuanto a la educación ha sido importante en los últimos años, 6.4% del PIB en 2011, sin embargo le ha brindado mayor atención a la educación básica (primaria y secundaria), actualmente el 1.08% del PIB a la educación superior, mientras el 2.95% del PIB a la educación básica, lo cual se explica por la política del Gobierno Federal de dar prioridad a la educación básica y de disminuir la brecha en el costo por alumno respecto de los niveles superiores. En los últimos años la matrícula del Sistema de la Educación Superior en México ha tenido un importante incremento, actualmente la cobertura alcanza el 30%, sin embargo este crecimiento se ha llevado en forma desorganizada lo que pudo haber contribuido al deterioro de la calidad. Este logro nos pone a penas por encima del promedio en nuestro entorno, es decir Latinoamérica, por lo que la cobertura debe de continuar en aumento sin descuidar la calidad, si pretendemos ser competitivos en este mundo globalizado.

El objetivo de este trabajo es presentar el modelo econométrico tradicional y dos alternativas, para medir los índices de rentabilidad social y particular de la inversión en capital humano para los diferentes niveles de escolaridad en México esperando que los valores de los índices privados de rentabilidad de la inversión en capital humano sean significativos, de forma tal que fomenten el que los individuos alcancen niveles educativos más altos esperando encontrar la más alta rentabilidad de su inversión en educación.

Por otro lado, los valores de los índices sociales de rentabilidad de la inversión en capital humano proporcionen información suficiente para que el estado priorice su gasto en educación, y la asignación de esos recursos la realice en forma eficaz y eficiente tomando como criterio principal el nivel de escolaridad que resulte más rentable.

CAPITAL HUMANO

El capital humano comprende los conocimientos, habilidades, competencias y otros atributos incorporados en los individuos. OCDE (2010).

Los atributos de los individuos que comprenden el capital humano se obtienen a través de diversas formas, sistema educativo, cursos de formación continua y la experiencia laboral, así como otras formas de naturaleza informal como las relaciones en familia, sociales, y medios informativos. Sin embargo debido a la dificultad para medir el nivel de las experiencias que el individuo pueda adquirir en las maneras informales ya mencionadas, resulta claro que hoy día el único indicador internacional del capital humano de un individuo es su educación formal, entendiendo por educación formal aquella que se adquiere en el sistema educativo. San Segundo (2001).

Una vez repasada esta definición, está claro por qué en lo subsecuente, hablamos de capital humano o educación como términos equivalentes.

CAPITAL HUMANO COMO POLÍTICA DE DESARROLLO ECONÓMICO

A pesar de que la definición del capital humano ha evolucionado para abarcar todo tipo de conocimiento y habilidades, hasta un extenso concepto del bienestar social, convencionalmente, la literatura ha tratado de establecer la relación entre el capital humano y los resultados económicos, mismos que se buscan a través de la formación formal.

De esta forma se considera que el capital humano es un condicionante para el éxito de una economía. Como se puede apreciar en los resultados de los estudios realizados por la OCDE (2002). Es un estudio realizado en 16 economías en desarrollo, cuyos resultados indican que las inversiones en el capital humano durante las dos últimas décadas pueden haber aportado aproximadamente medio punto porcentual a la tasa de crecimiento anual de esos países.

Los economistas han desarrollado métodos bastante confiables para determinar la proporción de crecimiento del ingreso a causa del aumento en el capital humano.

La mejor evidencia en el eslabón entre la educación y el progreso económico entra de una comparación del crecimiento en los ingresos per cápita de más de 100 países desde 1960. Por término medio, los países pobres crecieron tan rápido como los ricos. Pero los países, ricos o pobres que tenían una fuerza obrera relativamente bien-educada en 1960 adelantaron mucho más rápido que el promedio.

Los archivos económicos excelentes de Japón, Taiwán, y otras economías del asiático en las recientes décadas ilustran la importancia de cómo el capital humano impulsa dramáticamente el crecimiento (Becker, 1992).

De esta forma los autores del capital humano consideran la inversión en capital humano como una inversión redituable, por tanto una de las mejores políticas de desarrollo económico que los países deben de seguir.

RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO

A finales del siglo pasado la gran inversión en la educación formal de los países desarrollados ha sido cuestionada, por su parte las organizaciones de carácter internacional como la UNESCO, OCDE, El banco Mundial, IESALC han puesto énfasis en fomentar las políticas de educación como medida básica de desarrollo económico y social de cualquier país que desee ser competitivo en un marco de globalización y competitividad.

La economía de la educación tiene entre sus principales cuestionamientos, el de la existencia de una relación entre a mayor educación, mayores ingresos, por eso desde finales del siglo pasado hubo economistas interesados en determinar los ingresos que derivan de la inversión en capital humano, Becker y Mincer fueron de los primeros en realizar modelos.

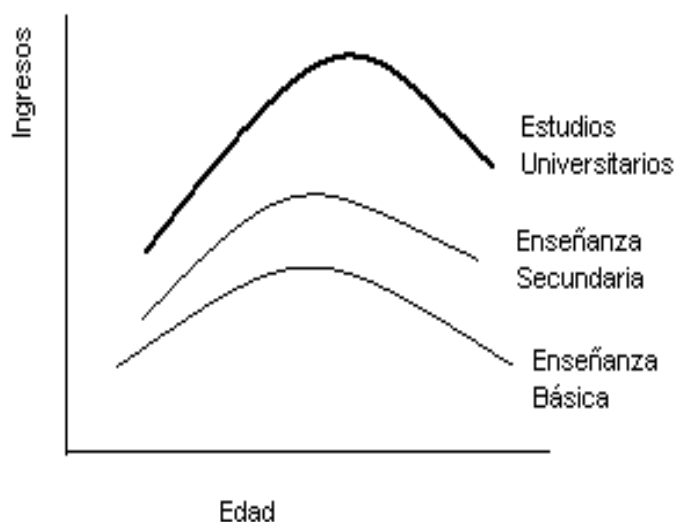
También, Psacharopoulos, G. et al (1996), fueron de los pioneros al determinar los perfiles de experiencia- ingresos de los individuos donde afirmaron que los individuos con educación superior tendrían mejores ingresos.

Los perfiles de ingresos por edades demuestran cómo la estructura de ingresos de los individuos está distribuida a través de la edad y el nivel de educación. Salas (2001). Las características principales de los perfiles de edad-ingreso son:

El nivel absoluto de ingresos, en cualquier punto del tiempo, es mayor para aquellas personas con más educación (mayor número de años de escolaridad).

Los perfiles edad- ingreso son cóncavos con respecto al origen de coordenadas. Esto quiere decir que los ingresos aumentan con la edad a una tasa decreciente, alcanzan un máximo, normalmente entre 45 y 55 años de edad y entonces se mantienen achatados, o incluso declinan, este patrón se observa para todos los niveles de educación.

Gráfica 1 **Perfiles edad-ingresos, según el nivel de estudios**



Fuente Salas (2001).

Los perfiles de ingresos demuestran, según la gráfica 1, que los ingresos máximos de los individuos se encuentran “aproximadamente” en la misma edad, con la salvedad de que a mayor educación formal mayores ingresos, como era de esperarse según la teoría del capital humano.

El máximo de la función de ingresos se alcanza más tarde en la vida laboral de las personas “más educadas”. Esta característica puede ser explicada resaltando que la experiencia, y no la edad, es la variable que incrementa el capital humano después del período de escolaridad (educación formal).

Asumiendo que el máximo de inversión del capital humano se logra después de un período (años de experiencia), que es independiente del nivel del capital humano adquirido en el sistema educativo, entonces el perfil de las personas “más educadas” alcanzan el máximo más tarde en la vida laboral, simplemente porque su inserción en el mercado laboral es más tarde.

TEORÍAS DE LA DEMANDA DE LA EDUCACIÓN.

Con la disminución de la población joven en los países europeos se podría haber pensado que la demanda de la educación y particularmente la educación superior disminuiría, situación contraria a lo acontecido.

Este acontecimiento singular de un crecimiento explosivo de la demanda de la educación y particularmente la educación superior a pesar de que la población que principalmente es la demandante de la misma, ha caído significativamente, llevan a la creación de varias teorías que tratan de dar una explicación a este comportamiento económico social.

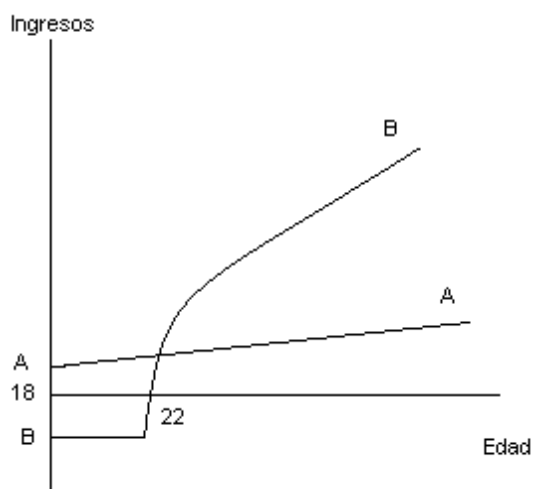
Las teorías que tratan de dar una explicación al comportamiento del individuo que demanda educación son las teorías del capital humano, consumo, credencialismo y radical.

TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO.

La teoría del capital humano es el elemento más conocido de la economía de la educación. La teoría del capital humano es una teoría de la demanda de educación (formación formal) que pone énfasis en los aspectos de inversión que rodean a esta decisión. Los individuos eligen su gasto óptimo en educación comparando el valor presente de los costes de esta inversión con el valor presente de los beneficios que derivan en el futuro. Los ingresos y los costes futuros se descuentan a su valor presente teniendo en cuenta una tasa de descuento temporal o tipo de interés. San Segundo (2001).

En la figura 2 se ilustra la situación que enfrenta un joven de 18 años de edad que ha terminado el bachillerato y está en el dilema de continuar estudiando o incorporarse al mercado de trabajo. En caso de que decida ingresar al mercado de trabajo su perfil será el correspondiente al A, sin embargo en caso contrario, es decir que desee continuar con sus estudios y por tanto incorporarse al Sistema de Educación Superior y dejar para más tarde su ingreso al mercado de trabajo, el perfil que describe su comportamiento será el B.

Gráfica 2 **Inversión en Educación Superior**



Fuente San Segundo (2001).

El perfil del joven que recién acaba sus estudios de bachillerato y se integra al mercado de trabajo siempre es positivo, dado que desde ese instante comienza a percibir sus ingresos.

La parte negativa del perfil del joven que desea continuar con sus estudios corresponde a los costes que ésta inversión representa.

Es conveniente precisar que para la mayoría de los casos el coste en educación que representa un gasto mayor es un coste indirecto y es precisamente el coste de oportunidad que se refiere al tiempo que el individuo deja de percibir un ingreso por dedicar el tiempo a estudiar.

Una vez que el individuo que ha invertido en educación superior termina sus estudios y se incorpora al mercado de trabajo (aproximadamente a los 22 años) su perfil describe ingresos por encima del individuo que tuvo su inserción en el mercado laboral al término de su bachillerato. Estos ingresos superiores consideran condiciones de trabajo más estables, es decir se considera que el individuo que tiene estudios superiores tiene menor probabilidad de sufrir situaciones de desempleo.

Por otro lado es conveniente mencionar que existen otro tipo de rendimientos laborales derivados de la inversión en educación que no son considerados en el gráfico anterior, y que son los que ponen al individuo ante mejores oportunidades de trabajo, brindándole un abanico de posibilidades y sobre todo le permiten rechazar trabajos que le pudieran resultar molestos, o hasta en ocasiones riesgosos.

Así como también otros beneficios no monetarios como la salud y el incremento en la eficiencia en la producción de bienes y servicios en el hogar.

TEORÍA DEL CONSUMO.

La educación se presenta como un bien normal, por lo que el individuo decide adquirir educación en función de sus ingresos y de los costes de otros bienes del mismo nivel.

El individuo que adquiere la educación como un bien, obtiene una utilidad inmediata, encuentra en el aprendizaje diferentes niveles de satisfacción en función de antecedentes diversos como su cultura, nivel académico de sus padres, ambiente etc. Desde luego que puede estar convencido que el adquirir educación le puede proporcionar otro tipo de utilidad que pudiera verse reflejada en su mejor oportunidad de empleo o ingresos futuras, sin embargo para el individuo que adquiere educación como *bien de consumo* esto no es prioritario.

Es ampliamente aceptado que la educación genera beneficio de consumo, por ejemplo, los estudiantes pueden disfrutar el proceso de aprendizaje en un estimulante ambiente, donde ellos tienen la oportunidad del desafío de la sabiduría en su campo de oportunidad al mezclarse con otros de similar inclinación intelectual. El placer ganado al estudiar un grado, no necesariamente afecta a la productividad futura del graduado en la fuerza de trabajo o en sus ingresos. Dolton (1997).

Por otro lado, se puede adquirir educación en función de los rendimientos (principalmente económicos) que proporciona a mediano y largo plazo, a esta forma de demanda de educación se le conoce como *bien de inversión*. El individuo que opta por la adquisición de educación como un bien de inversión, decide adquirir educación en función de los costes directos (tasas, pasajes, libros etc.) costes indirectos (coste de oportunidad) y los ingresos que puede tener en un futuro a través de su preparación.

El individuo que decide adquirir educación como un bien de inversión también considera que la educación formal le ayudará a disminuir las probabilidades de desempleo, siendo este un aspecto muy importante en sus expectativas de ingresos.

Dado que la educación superior en México es predominantemente pública, se puede observar que los costes indirectos resultan ser más importantes que los directos. Es decir el coste de oportunidad, entendiéndolo como el tiempo que se estudia y se deja de percibir un salario, representa un coste mayor que los costes directos.

Los costes de oportunidad tienen su justa medida en función de la tasa de desempleo para la población de esta edad. Esto hace ver que conforme la tasa de desempleo para este sector de la población aumenta, los costes indirectos derivados del tiempo de oportunidad, disminuyen.

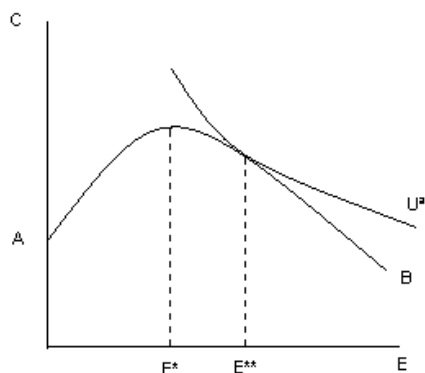
Es también visto que la demanda de educación es preferentemente tan joven como sea posible, pues el tiempo que un individuo joven percibirá los beneficios de la adquisición de la educación, será mayor al tiempo de un individuo maduro. Esto puede ser apreciado en una gráfica de rentabilidad de la educación vs edad. San Segundo (2001).

La gráfica 3 representa un modelo mixto del consumo de la educación, es decir un modelo de consumo e inversión, en el que se supone que los individuos derivan utilidad del aprendizaje, pero también obtienen rendimientos económicos de la educación en forma de aumentos laborales futuros, netos de costes. La curva AB representa el valor presente (descontado de esos ingresos para diferentes niveles de inversión educativa (E).

En un modelo puro de capital humano, sin ningún aspecto de consumo, el individuo elige $E=E^*$; la inversión de educación que hace máximo el valor presente (VP) de los ingresos netos. Sin embargo, un individuo que considera la educación como bien de consumo y como bien de inversión elige $E=E^{**}$, una cantidad mayor que la óptima en el modelo puro de capital humano.

Gráfica 3 Inversión en Educación Superior

Modelo mixto de la demanda de la educación



Fuente San Segundo (2001).

TEORÍA DE LA CREDENCIALIZACIÓN O SEÑALIZACIÓN.

Esta teoría se basa en el planteamiento de que el mercado laboral no tiene información completa como para evaluar la capacidad de desempeño del individuo en el campo laboral por lo menos antes de contratar, de esta forma, las empresas piensan que los individuos con mayores capacidades son los que deciden prepararse más y mejor, así que la manera en que pueden valorar las capacidades y habilidades de los individuos es a través de los títulos y credenciales que obtienen en su paso por el sistema educativo formal. San Segundo (2001).

Una premisa que tienen las empresas respecto a los individuos con más capacidades es que éstos son los que se preparan más, por tanto requieren de menos coste de inversión para su capacitación. Las empresas piensan que, se tiene que los costes de formación para un individuo con mayores capacidades son menores que los que serían para un individuo con menores capacidades, por lo que al evaluar los ingresos futuras para ambos tipos de individuos, los ingresos derivadas de la preparación serían mayores para el individuo con mayores capacidades, por lo que los individuos con menores capacidades optan por prepararse menos y los que tienen mayores capacidades optan por prepararse más. De esta manera los individuos con más estudios formales según esta teoría son los que tienen más capacidades. San Segundo (2001). El comparar esta teoría con la teoría del capital humano parece natural y es que en ambas se considera que las mejores oportunidades de empleo y menores probabilidades de desempleo serán para aquellos que tengan mejor formación formal.

Pero existe una importante diferencia, la cual estriba en que la teoría del capital humano considera que el desarrollo de las habilidades y competencias es resultado de la formación reglada y formación continua, mientras que la teoría de la credencialización considera que esta preparación sólo sirve para identificar un grupo del otro.

TEORÍA RADICAL.

Esta teoría defiende la postura de que el empleo se obtiene por el beneficio de las relaciones humanas, de las buenas relaciones de los padres, y por tanto es resultado de situaciones hereditarias, y no preferentemente por causa de la formación que adquiera el individuo en las aulas, como es considerado para la teoría del capital humano.

Esta teoría acepta que los individuos que compiten en un mercado laboral, no lo hacen en iguales condiciones, por lo que marca una realidad de inequidad, pues los que desde un principio ya tienen ventaja por su situación privilegiada son los que aspiraran a mejores oportunidades en este mercado. San Segundo (2001).

En algunos casos estos individuos privilegiados tienen una renta mayor, además de que sus padres muy probablemente también tengan estudios superiores, lo que dará como consecuencia que también acumulen mayor capital humano, es decir sea posible que asistan a una institución para recibir preparación reglada o formal. Desde este enfoque esta teoría no se contrapone con la teoría del capital humano. San Segundo (2001).

CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD DE LA EDUCACION SUPERIOR EN MEXICO PARA 1998-2010.

Presentamos el cálculo de la rentabilidad de la inversión en educación en México para el período 1998-2010.

BASE DE DATOS

Para la realización de este trabajo se tomó como base de datos la Encuesta Nacional e Ingresos y Gastos en los Hogares (ENIGH, 1998, 2006,2010). A partir de 1984, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) ha sido el responsable de realizar la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), misma que se ha llevado a cabo en los años 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2005 ,2008 y 2010.

La ENIGH es una encuesta compleja, su diseño estadístico es:

Probabilístico. Los resultados de los hogares entrevistados en la encuesta se generalizan a toda la población.

Estratificado. La probabilidad de que la vivienda sea seleccionada se define en función de un conjunto de características socioeconómicas que permiten la clasificación en zonas geográficas determinadas.

Bietápico. Se seleccionan las viviendas en dos distintas etapas: unidades primarias de muestreo (grupos de manzanas) y viviendas.

Por conglomerados. Grupos de unidades de muestreo, en las que la unidad última de selección es la vivienda y la unidad de observación es el hogar.

Levantamiento: Del 21 de agosto al 17 de noviembre.

Tamaño de la muestra: Total 23 240

RESULTADOS

Tabla 1. Comparación de los índices particulares de rentabilidad de la inversión en educación para los tres modelos.

Índices particulares de rentabilidad de la inversión en educación	1998			2006			2010		
	Estimación			Estimación			Estimación		
	Minceriano	Propuesto	Lineal	Minceriano	Propuesto	Lineal	Minceriano	Propuesto	Lineal
<i>e</i> primaria	1.13%	2.43%	2.6%	-1.42%	1.862%	-0.25486	-1.52%	1.48%	2.1%

Índices sociales de rentabilidad de la	2006			2010		
	Estimación			Estimación		

<i>f</i> secundaria	6.28%	6.64%	8.88%	7.07%	6.15%	7.84%	5.8%	5.9%	8.4%
<i>g</i> bachillerato	8.34%	8.09%	9.08%	9.63%	10.39%	22.88%	7.6%	7.9%	8.01%
<i>h</i> licenciatura	12.71%	7.36%	8.42%	11.87%	10.84%	26.23%	10.2%	9.98%	13%
<i>i</i> maestría	9.34%	9.45%	7.26%	17.49%	12.53%	19.18%	11.5%	11.8%	15%
<i>j</i> doctorado				16.23%	14.35%	22.83%			

Elaboración propia

inversión en educación	Minceriano	Propuesto	Lineal multivariada	Minceriano	Propuesto	Lineal multivariado
<i>e</i> primaria	-3.14%	1.52%	6.27%	-4.15%	0.36%	3.54%
<i>f</i> secundaria	6.58%	4.93%	6.81%	5.45%	3.56%	4.15%
<i>g</i> bachillerato	9.06%	7.48%	8.16%	8.21%	6.87%	7.32%
<i>h</i> licenciatura	9.97%	5.28%	11.04%	10.32%	7.12%	11.92%

Tabla 2. Comparación de los índices sociales de rentabilidad de la inversión en educación para los modelos.

Elaboración propia

En la presente tabla no se mostraron los resultados que se obtuvieron para el año 2008, siendo la razón principal que los modelos no presentaron una consistencia notable como lo muestran los tres para el año de 2010.

Es notable que precisamente los modelos hayan mostrado tal consistencia para un año como 2010 con tan graves problemas económicos.

Los índices de rentabilidad para la educación primaria son muy pequeños e incluso negativos.

CONCLUSIONES

Los bajos índices de rentabilidad en educación primaria sólo muestran que hoy día el contar con la educación primaria, no sirve para mejorar la situación laboral del individuo.

La educación primaria resulta ser muy importante, como el principio de la preparación académica, para poder aspirar a los siguientes niveles académicos.

Los índices de rentabilidad de la inversión en educación toman en cuenta muchas variables, una de ellas los índices de desempleo para dichos niveles de educación, lo cual indica que en el año de 2010 con altos niveles de desempleo, los individuos con educación superior mantuvieron niveles más bajos que el resto de la fuerza trabajadora.

Los índices de rentabilidad de la inversión en educación superior muestran que en los momentos más difíciles no debemos claudicar en promover la inversión en educación superior.

REFERENCIAS

- Becker, G.S. (1992). *The Adam Smith address: Education, labor force quality, and the economy*. Business Economics, Jan92, (27) Issue 1, 7-6.
- ENIGH (1998). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares 1998*. INEGI, México.
- ENIGH (2006). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares 2006*. INEGI, México.

ENIGH (2010). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares 2010*. INEGI , México.

OCDE (2010). *Financing Education- Investments and Returns. Analysis of the World Education Indicators 2010*. Francia: OCDE.

Psacharopoulos, G. et al (1996). *Returns to Education During Economic Boom and Recession. Mexico 1984, 1989 and 1992*". Education Economics, 4(3).

QUINTO INFORME DE GOBIERNO (2010). *Quinto Informe de Gobierno*. Presidencia de la República. México 2010.

Salas, M. V. (2001). Aspectos económicos de la educación. Grupo editorial Universitario.

San Segundo, M.J. (2001). *Economía de la Educación*, Editorial síntesis, Madrid.