

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

COHN, E. y JOHNES, G. (ed.), *Recent Developments in the Economics of Education*, The International Library of Critical Writings in Economics, 40, England, Edward Elgart Publishing, 1994, 653 p.

La presente obra forma parte de la serie *The International Library of Critical Writings in Economics* cuyo editor es, nada menos que Mark Blaug. Está caracterizado por presentar, temáticamente, un conjunto de artículos de la mayor importancia publicados en prestigiosas revistas especializadas y que tienen que ver con los diversos campos de la ciencia económica. A su vez, cada volumen de la serie, ha sido preparado y editado por especialistas de renombre. Como es bien sabido, el objetivo fundamental de la literatura de esta naturaleza es el de constituirse en fuente de referencia tanto para especialistas como para estudiantes avanzados en campos, tales como el de la Economía de la Educación, en donde la problemática va transformándose y cuya bibliografía se multiplica rápidamente.

En el caso particular de *Recent Developments in Economics of Education*, Cohn y Johnes han escogido un grupo de trabajos extenso y diverso a la vez, aparecidos en revistas prestigiosas como *American Economic Review*, *Economic Journal*, *Oxford Economic Papers* y también

entre las más especializadas - Economics of Education Review, Education Economics -.

El libro, voluminoso por cierto, está conformado por treinta y cuatro capítulos organizados en seis partes conforme a la similitud de los temas.

La parte I, referida a la cuestión de la eficiencia y la equidad, comprende tres trabajos. El primero, perteneciente a K. Arrow - publicado, a su vez, en el primer número de Education Economics en 1993- identifica fallas en el mercado de la educación superior que fundamentan el gasto público en el sector al punto de reconocerle ser eficiente. Sin embargo, si tal eficiencia se logra a expensas de inequidades, surgirán los elitismos. Brega el autor por la igualdad de oportunidades de educación que debieran tener todos los grupos sociales. La cuestión de la equidad es considerada enfáticamente en el trabajo de H. Levin (cap. 2) al punto tal de diseñar un modelo económico de la justicia en la educación. Un análisis de las relaciones entre educación y desarrollo, más bien que de eficiencia y equidad, desarrolla E. van Imhoff en el capítulo 3 al afirmar, básicamente, que la tasa de acumulación de capital humano se relaciona negativamente con la tasa de crecimiento de la población.

La segunda parte es la más extensa. Trata, a través de diez capítulos, las externalidades que genera la educación superior y, consecuentemente, la justificación del rol del gobierno para subsidiarla. D. Koode y J. Ritzen investigan las determinantes de la demanda educativa en contextos de mercado de capitales imperfectos (cap. 4). Sigue G. Johnson en la misma línea de análisis presentando un modelo de equilibrio en el mercado de trabajo con tres niveles de calificación con el propósito de determinar quiénes financian la universidad concluyendo que el gasto social en educación corrige la desigualdad que genera el sistema fiscal (cap.5). La función de la educación como generadora de nuevo conocimiento por medio de la investigación básica, se vuelve, como señala J. Hartwick en el capítulo 6, un bien público y, consiguientemente, es el Estado quien debe proveerlo. En el capítulo 7 J. Creedy y P. Francois también consideran la naturaleza pública del bien educación y proponen un sistema impositivo progresivo. K. Lommerud postula, asimismo, los subsidios educativos ya que minimizando los niveles de desigualdad, logran maximizar las funciones de utilidad social (cap.8). Retomando el tema de las externalidades asociadas a la educación, M. Weale reconoce que además de las que se producen en el nivel primario, la universidad también genera externalidades positivas, aunque tal vez, en menor medida (cap.9). Tales efectos son ejemplificados de manera atractiva en el capítulo 10 por A. Jaffe al tratar casos concretos en donde la investigación en

el ámbito universitario tiene efectos sobre la innovación de las industrias localizadas en su cercanía. En el capítulo 11 R. Haveman y B. Wolfe sistematizan un amplio conjunto de causas de externalidades de la educación que van más allá de las estimaciones convencionales de la economía del bienestar en donde las diferencias de ingresos se atribuyen a las diferencias de educación. "Las tasas de retorno medidas de forma convencional pueden llegar a subestimar gravemente el verdadero valor social de la educación" señalan Cohn y Johnes (p. XV). Es que a la educación también debe reconocérsele el valor que detenta como bien de consumo tal como lo señala E. Gullason (cap. 12). M. Mc Pherson y M. Schapiro aportan nueva evidencia para EE.UU. acerca del subsidio público a la educación superior demostrando que incide positivamente sobre la tasa de ingreso a la universidad (cap.13). El último trabajo de esta parte, y el único en el tema particular, está referido al cálculo microeconómico del costo de oportunidad medido por la diferencial entre el ingreso potencial y actual del estudiante. Se considera el año 1970 y 1979 para EE.UU. (E. Cohn y S. Rhine, cap. 14).

La parte III está referida, particularmente, al aspecto institucional de cómo se provee, o debiera proveerse, el servicio educativo. E. West señala en el capítulo 15 que la educación provista por el sector público podría considerársela como la presión fiscal asociada a los impuestos. Existen servicios financiados por el estado y administrados por el sector privado y tal modalidad, sostiene, podría tener vigencia también en el sector de la educación. J. Chubb y T. Moe en el capítulo 16 realizan un análisis comparativo de la escuela pública y privada apoyados en información estadística llegando a establecer que ésta última, en algunos aspectos como el organizacional es más eficiente que la estatal. De todas formas, la cuestión no es concluyente. El beneficio privado de la educación no lo es todo. Tal como lo señala H. Levin en el capítulo 17. Nuevamente aquí surgen las externalidades de la educación. Como bien señalan Cohn y Johnes "un sistema de educación privado producirá óptimos privados más el óptimo social probablemente requiera una cuota de provisión pública" (p. XVI).

El costo de la educación es el tema de la cuarta parte de la obra. Está integrada por seis capítulos. Las economías de escala en la educación superior, resultado de diversos estudios empíricos realizados a lo largo de 60 años, muestran P. Brinkman y L. Leslie (cap.18). Una reseña de investigaciones sobre costos en educación como instrumento para el diseño de políticas para los países en desarrollo realiza en el capítulo 19 M. Tsang. También a estos países, los latinoamericanos concretamente, está dedicado el capítulo 20 en el que E. Jiménez presenta el marco teórico y los resultados empíricos de un

modelo de costos para una unidad de producción como la escuela. El análisis microeconómico de una firma multiproducto es asociado a la educación superior en donde se produce transmisión y creación de conocimiento (E. Cohn, S. Rhine y M. Santos, cap.21). De manera similar, el capítulo 22, perteneciente al trabajo de H. Groot et al. está dedicado al costo de la investigación en las universidades americanas. En el capítulo 23, P. Dasgupta y E. Maskin aplican a la actividad de la investigación la teoría del portafolios.

La parte V está dedicada al tratamiento de la relación entre la educación y el mercado laboral. W. Mc Mahon presenta, en el capítulo 24 estimaciones comparativas de la tasa social de retorno del capital humano y el físico para el caso de EE.UU. durante 1967-88. Las variaciones de la estructura de los salarios a lo largo de tres décadas y sus determinantes se analizan aquí, también para EE.UU. (K. Murphy y F. Welch, cap. 25). N. Sichernman encuentra , a partir de estudios estadísticos, que un porción significativa de los ocupados tiene una sobre calificación. La explicación de estos resultados puede llegar a ser el trade-off entre la educación y otros componentes del capital humano o, también por las pautas de movilidad de los "sobre educados" (cap. 26). En la misma línea de investigación M. Tsang et al. (cap.27) determinan la relación positiva entre grados de educación y altas tasas de empleo y movilidad ocupacional. Sin embargo, determinan, a su vez, que la gratificación por el empleo es relativamente baja, hecho que atenta con su productividad. En el capítulo 28 K. Whitfield y R. Wilson presentan un análisis de los factores socio-económicos que determinan la propensión a permanecer en el sistema educativo en Gran Bretaña y se identifican, como importantes, la tasa de retorno de la educación, el cambio el ascenso en la estructura social. Una cuestión, pareciera no resuelta, es la que presenta D. Card y A. Krueger acerca de si el nivel académico de una institución educativa , medido como la razón alumno/docente, salarios, etc., dan muestras de un impacto significativo sobre la tasa de retorno dela educación (cap.29). En qué medida puede atribuirse la tasa declinante del aumento de la productividad en EE.UU. durante el último cuarto de siglo a una caída en los niveles promedio de la educación?. J. Bishop (cap.30) afirma esta hipótesis e incluso la cuantifica.

La parte VI, la última, se refiere al mercado de los docentes. Los capítulos 31 y 32, cuyos autores son P. Dalton y R. Murnane y R. Olsen respectivamente, presentan estudios de casos y en ambos se concluye que la oferta de docentes es función de su retribución y que, además, entre los trabajadores altamente calificados existe baja propensión a transferirse al mercado de la educación. R. Ehrenberg et al. analizan las implicancias que se derivan del grado de movilidad de los académicos desde una institución a otra.

Determinan que entre los docentes más jóvenes las intenciones de transferirse dependen de las remuneraciones esperadas, aunque en menor medida ocurre tal cosa en las universidades de mayor prestigio (cap. 33). Otra particularidad del mercado de trabajo docente analiza L. Carmichael y es la referida al valor que asignan los académicos más antiguos a la condición de estabilidad laboral y que, en caso de no existir, no estarían dispuestos a asumir el riesgo del desplazamiento (cap. 34).

No escapará a los economistas dedicados a la Economía de la Educación el valor bibliográfico inapreciable de la obra reseñada al poner a su alcance material tan relevante como actual. Es oportuno señalar, sin embargo, que la problemática presentada corresponde, fundamentalmente, a la de los países desarrollados. Si bien se incluyen dos capítulos que se refieren específicamente a los países menos desarrollados, no se consideran cuestiones preocupantes, como el de la deserción por ejemplo. Además, a nuestro criterio, aparece como muy categórica la agrupación temática de los trabajos ya que en algunos casos, como la cuestión de la eficiencia y la equidad aparece explícitamente tratada en la primera y segunda parte. No obstante, estas consideraciones en nada empuñeñecen el nivel y la rigurosidad de *Recent Developments in the Economics of Education*.

Elena O. de Guevara

GUJARATI, Damodar N., *Basic Econometrics*, Singapore, Third edition, McGraw-Hill International Editions, 1995, 838 páginas.

Las dos primeras ediciones de esta obra de Damodar Gujarati se han constituido ya en texto básico para los cursos de Econometría. La razón de tan