



Revista Gestión & Finanzas

VOL. 8 ■ N° 15 ■ AÑO 2026

IBAGUÉ - TOLIMA

Universidad del Tolima

Conocimiento que transforma

INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

REVISTA GESTIÓN & FINANZAS
ISNN: 2539-0686

John Jairo Méndez
Rector

Enrique Alirio Ortiz Guiza
Vicerrector Docencia

Germán Sánchez
Vicerrector de Desarrollo Humano

Germán Rubio Guerrero
Vicerrector Administrativo

Consuelo Arce González
Vicerrector de Investigación-Creación, Innovación, Extensión y Proyección Social

Marien Alexandra Gil
Directora IDEAD

Andrés Mauricio Ospina Ariza
Diseño

Gilberth Snneyder Alba Álvarez
Asistente Editorial

Andrés Mauricio Ospina Ariza
Portada – Contraportada

Universidad del Tolima Sede Centro/Barrio Santa Helena
Dirección

gestionyfinanzas@ut.edu.co
Correo electrónico

Revista avalada por el Grupo de Investigación GIETO del IDEAD

EDITOR

CARLOS FERNANDO PARRA MORENO
PhD en Administración Universidad de la Salle.
Magister en Economía Universidad Externado de Colombia.
Magister en Administración Universidad Nacional de Colombia.
Economista Universidad de Ibagué.
Filósofo (e) Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD).
Docente Titular, IDEAD, Universidad del Tolima, Colombia.

COMITÉ EDITORIAL

RICARDO BENJAMÍN PERILLA MALUCHE
Doctor en Administración. Universidad Externado de Colombia.
Magíster en pensamiento estratégico y prospectiva. Universidad Externado de Colombia.
Especialista en gerencia de proyectos, Universidad del Tolima.
Administrador de empresas Universidad del Tolima,
Docente Tiempo Completo IDEAD, Universidad del Tolima, Colombia.

MÓNICA BIBIANA GONZÁLEZ CALIXTO
Doctora en Administración – EAN.
Magister en Administración, con énfasis en Finanzas.
Administradora Industrial.
Docente Tiempo Completo IDEAD, Universidad del Tolima, Colombia.

JUAN PABLO MARIÑO JIMENEZ
Doctor en Gestión del turismo.
Magister en Administración de Empresas.
Especialista en Gerencia de Mercadeo.
Administrador de empresas.
Profesor Tiempo Completo del Instituto de Educación a Distancia de la Universidad del Tolima, adscrito al Departamento de Estudios Interdisciplinarios.
Investigador Asociado ante MINCIENCIAS.

JAIME EDUARDO GONZALEZ DÍAZ
Doctor en Ciencias Sociales, Universidad del Zulia.
Magister en Desarrollo Empresarial, Universidad del Magdalena.
Especialista en Gerencia de Servicios Sociales, Fundación Universitaria Luis Amigo.
Administrador de Empresas, Politécnico Grancolombiano.
Par Académico de Ministerio de Educación Nacional. Par Evaluador de Colciencias. Investigador Senior en el SCTI Colciencias.

COMITÉ CIENTÍFICO

RUBEN DARIO DÍAZ MATEUS
Docente investigador del Programa de Contaduría Pública y líder del grupo de investigación Desarrollo y Sociedad de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle.
Economista de la UPTC, Magíster en Fundamentos de Economía de la Universidad Santiago de Compostela (España).
Magister en Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente de la Universidad de Manizales. Doctorando en Agro ciencias de la Universidad de La Salle (Colombia).

MARIA ALEJANDRA REYES PARGA
Doctoranda en Economía – Universidad Javeriana, sede Cali.
Magister en Prospectiva de la Universidad Externado de Colombia.
Administradora de Empresas de la Universidad del Tolima.
Comunicadora Social de la Universidad del Tolima.
Docente de la Universidad del Tolima.

JOSÉ AUGUSTO RAMIREZ DÍAZ
Administrador Financiero, Universidad de Ibagué.
Especialista en Finanzas de la Universidad del Rosario.
Magíster en Ciencias Económicas de la Universidad Santo Tomás.
Estudios en valoración y negociación de empresas de la Universidad de los Andes.

ERIKA ALEJANDRA PATIÑO MORENO
Master en Mercadeo de la Universidad Externado de Colombia.
Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad del Rosario.
Profesional en Publicidad de la Universidad Católica de Manizales.



Impresión:
Periodicidad: Semestral
Canjes y suscripciones: Instituto de Educación a Distancia
Universidad del Tolima
Barrio Santa Helena Parte Alta
Teléfono: (+57) (82) 2771212 Ext: 9481
Ibagué. Colombia. Suramérica
Dirección electrónica: gestionyfinanzas@ut.edu.co
www.ut.edu.co
Las opiniones contenidas en los artículos de esta revista no comprometen al Instituto de Educación a Distancia de la Universidad del Tolima, sino que son responsabilidad de los autores.

INDICE

Editorial.....5

Crisis de deuda externa y riesgo moral.....7
Carlos Fernando Parra Moreno

Estrategias y herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la gestión organizacional.....21
Iván Javier Monterrosa-Castro, Mónica Esther Ospino-Pinedo, Blanca Inés Espinel

De las capacidades dinámicas a las capacidades dinámicas prospectivas: una reflexión sobre los nuevos modelos de negocio en tiempos de ruptura tecnológica.....49
Ricardo Benjamín Perilla Maluche, Mónica Bibiana González Calixto

¿Es la educación en el siglo XXI un placebo socioeconómico?.....61
Carlos Fernando Parra Moreno

Modelo de integración de conocimiento de selección de personal: metodología multicriterio SAW.....80
Arely Jasmín Espinoza Cruz, Martín León Santiesteban, Jimmy Félix Armenta

Manejo de estrategias de resiliencia ante escenarios de violencia en la continuidad operativa de una organización turística.....102
Silvestre Flores Gamboa, Claudia Concepción Olivas Olivo, Luz Yuriko Hashimoto López

Marco lógico LFA de las dinámicas y encadenamiento productivo de las comunidades rurales a través del turismo. Caso de Badiraguato, Sinaloa.....121
Jesús Fernando Aragón Campos, Martín León Santiesteban

Entre la eficiencia y la legitimidad: comprendiendo las organizaciones desde el institucionalismo organizacional.....140
Ricardo Benjamín Perilla Maluche, Mónica Bibiana González Calixto

El Programa Pueblos Mágicos de México a veinticinco años de su creación: Un análisis de competitividad turística sostenible.....152
César Maldonado Alcudia, Juan Pablo Mariño Jiménez, Juan Andrés Niebla Raygoza

La capacitación como respuesta a las necesidades de mejora en las organizaciones deportivas.....172
Alberto Rafael Aguilera Rivera

¿Es la educación en el siglo XXI un placebo socioeconómico?

Is Education in the 21st Century a Socioeconomic Placebo?

Carlos Fernando Parra Moreno[7]

Resumen

Este artículo analiza críticamente la educación como inversión económica y social, contrastando la teoría del capital humano con las perspectivas de señalización, credencialismo y la reproducción social. Aunque la educación puede incrementar los conocimientos, la productividad e ingresos, su expansión masiva ha generado nuevos desafíos como la inflación de credenciales, la sobreeducación, los desajustes laborales y la heterogeneidad en los retornos económicos. Se plantea que considerar la educación como "placebo socioeconómico" constituye una metáfora analítica para describir situaciones donde las expectativas de movilidad social superan las oportunidades efectivamente disponibles. El problema adquiere especial relevancia en territorios con estructuras productivas débiles, como Ibagué y Tolima, donde resulta necesario comparar la oferta educativa con la demanda laboral. Finalmente, se plantea una responsabilidad compartida entre instituciones educativas, Estado, empleadores, estudiantes y graduados frente a la pertinencia educativa. El enfoque empleado es cualitativo, con un método hermenéutico-documental de tipo descriptivo-analítico y crítico, las técnicas utilizadas fueron la revisión bibliográfica y el análisis de contenido de literatura científica, estadísticas educativas y laborales.

Palabras clave: Capital humano, Credencialismo, Educación, Mercado laboral, Movilidad social, Señalización.

[7] Doctor en Administración, Universidad de La Salle. Magíster en Administración, Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Economía, Universidad Externado de Colombia. Economista, Universidad de Ibagué, Filósofo, UNAD. Docente titular, Universidad del Tolima, Instituto de Educación a Distancia (IDEAD), Colombia. cfparra@ut.edu.co , https://orcid.org/0000-0001-7995-0401

Abstract

This article critically analyzes education as an economic and social investment, contrasting human capital theory with the perspectives of signaling, credentialism, and social reproduction. Although education can increase knowledge, productivity, and income, its mass expansion has generated new challenges, such as credential inflation, overeducation, labor-market mismatches, and heterogeneity in economic returns. The article proposes that considering education as a "socioeconomic placebo" constitutes an analytical metaphor for describing situations in which expectations of social mobility exceed the opportunities actually available. The issue becomes particularly relevant in regions with weak productive structures, such as Ibagué and Tolima, where it is necessary to compare the supply of education with labor-market demand. Finally, it proposes shared responsibility among educational institutions, the State, employers, students, and graduates regarding educational relevance. The study adopts a qualitative approach, using a hermeneutic-documentary method with a descriptive-analytical and critical orientation. The techniques employed were a literature review and content analysis of scientific literature, educational statistics, and labor-market data.

Keywords: Human capital, Credentialism, Education, Labor market, Social mobility, Signaling.

Introducción

Durante buena parte del siglo XX, la educación fue concebida como uno de los principales mecanismos de progreso individual y colectivo. La expansión de la escolarización y, posteriormente, de la educación superior se vinculó con la productividad, el crecimiento económico, la movilidad social y la reducción de la pobreza. Bajo esta perspectiva, estudiar constituye una inversión: el individuo sacrifica tiempo, recursos y oportunidades presentes con la expectativa de obtener mayores ingresos y mejores condiciones de vida en el futuro.

Esta concepción encuentra una de sus formulaciones más influyentes en la teoría del capital humano, particularmente en los trabajos de Gary Becker. Desde esta perspectiva, la educación incrementa determinadas capacidades productivas del individuo y, por tanto,

puede generar rendimientos económicos. La teoría del capital humano sostiene que la educación constituye una inversión que incrementa conocimientos, habilidades y productividad, generando potencialmente mayores ingresos durante la vida laboral. Es así como, Schultz (1961) la vincula con la productividad; Becker (1964) analiza sus costos y rendimientos; Ben-Porath (1967) explica su acumulación durante el ciclo vital; y Psacharopoulos (1985) documenta los retornos económicos de la educación.

Sin embargo, el siglo XXI plantea una situación diferente. La masificación de la educación superior, la automatización, la inteligencia artificial, la transformación de los mercados laborales y la creciente exigencia de títulos para acceder a determinados empleos cuestionan la relación lineal entre educación, empleo, ingresos y movilidad social. La promesa contemporánea de la educación puede representarse mediante una cadena relativamente sencilla: la educación desarrolla capital humano, elevando conocimientos y capacidades, lo que puede aumentar la productividad, facilitar el acceso al empleo, mejorar los ingresos y favorecer la movilidad social. Sin embargo, estos efectos dependen de la calidad educativa y de la capacidad del mercado laboral para absorber talento. Este proceso continúa teniendo capacidad explicativa, pero resulta insuficiente para comprender las transformaciones contemporáneas.

La expansión de la educación superior ha producido simultáneamente mayores oportunidades educativas y una creciente competencia por las posiciones laborales. Cuando una determinada titulación se generaliza, puede disminuir su capacidad para diferenciar a un candidato frente a otros. En consecuencia, algunos empleadores utilizan títulos educativos como mecanismos de selección, incluso cuando las competencias requeridas para desempeñar determinadas funciones podrían adquirirse mediante otras vías.

Aquí aparece el problema del credencialismo. Este sostiene que los títulos educativos pueden funcionar principalmente como mecanismos de selección laboral, más que como evidencia directa de mayor productividad. En contextos de información asimétrica, el empleador utiliza las credenciales para inferir capacidades no observables. Spence (1973) explica que la educación puede actuar como una señal costosa que permite diferenciar trabajadores según sus características productivas. En este caso, el título no necesariamente aumenta toda la

productividad que el mercado remunera; pero puede servir también para comunicar determinadas características del trabajador.

Desde otra perspectiva, Pierre Bourdieu (1977) mostró que las instituciones educativas no solamente distribuyen conocimientos, sino que también pueden contribuir a reproducir desigualdades mediante diferentes formas de capital cultural y social.

El problema contemporáneo aparece, por tanto, cuando una sociedad transmite la idea: «Si estudias, progresarás», cuando la realidad puede ser: «Si estudias, aumentas determinadas probabilidades de progreso, pero el resultado depende también del origen social, la calidad educativa, el campo profesional, el territorio, las redes, las condiciones macroeconómicas y la estructura del mercado laboral».

La pregunta central de este artículo es: ¿La educación hoy se considera aún una inversión económica y social o se ha convertido parcialmente en un placebo que mantiene la expectativa de movilidad social aun cuando sus rendimientos son cada vez más heterogéneos? La pregunta no implica sostener que la educación carezca de valor. El propósito es examinar críticamente la distancia existente entre educación como generación de capacidades y educación como adquisición de credenciales.

3. Marco teórico

3.1. Educación como inversión: la teoría del capital humano

La teoría del capital humano concibe la educación como una inversión porque implica costos presentes —matrícula, tiempo y salarios dejados de percibir— a cambio de beneficios futuros, especialmente mayor productividad, empleabilidad e ingresos. Schultz (1961), Becker (1964) y Mincer (1974) sostienen que la acumulación educativa incrementa las capacidades productivas individuales y puede favorecer el crecimiento económico (Briceño, 2011; Formichella & London, 2013; Parra et al., 2026).

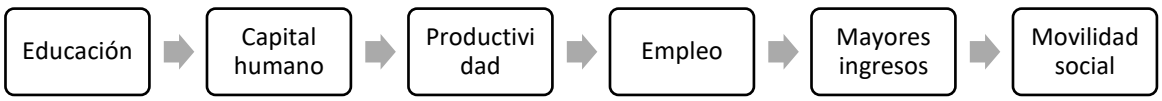
La teoría del capital humano interpreta la educación como una inversión porque implica costos presentes y beneficios futuros. El individuo que estudia incurre en: costos directos de matrícula, transporte y materiales, tiempo, un costo de oportunidad un esfuerzo. A cambio

espera obtener mayores ingresos, una mayor productividad, mejores oportunidades laborales y estabilidad, y, por ende, una movilidad social. En términos económicos simplificados:

ROI educación=Costos educativosBeneficios futuros−Costos educativos

Figura 1.

La educación como motor de movilidad social



Fuente: elaboración propia

Desde esta perspectiva, estudiar continúa siendo racional cuando el valor esperado de los beneficios supera los costos. Complementado lo anterior, la afirmación es útil, pero no es completamente cierta. La decisión de estudiar no depende únicamente de comparar costos y beneficios monetarios esperados. También intervienen incertidumbre laboral, preferencias personales, expectativas sociales, restricciones financieras, calidad educativa y beneficios no monetarios. Por ello, una inversión educativa puede ser racional incluso con rendimientos económicos inciertos o modestos.

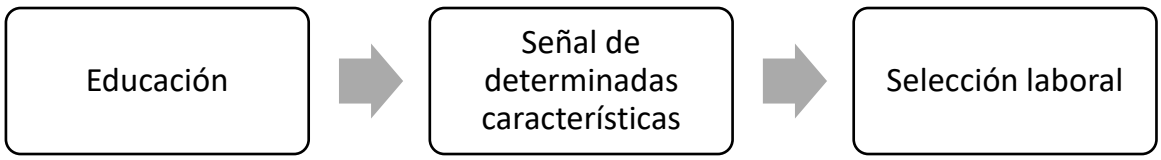
3.2. Educación como señal

Una señal de mercado es una información observable que permite a los agentes económicos inferir características que no pueden conocer directamente. En mercados con información imperfecta, las señales ayudan a reducir la incertidumbre y orientar decisiones. Su valor depende de que sean creíbles y estén relacionadas con las características que pretenden comunicar. El título universitario funciona como una señal en el mercado laboral, pues

permite al empleador inferir capacidades, disciplina y productividad potencial que no puede observar directamente antes de contratar. Así, la credencial educativa reduce parcialmente la incertidumbre derivada de la información asimétrica y facilita la selección de trabajadores (Spence, 2002, p. 50–51), los empleadores no conocen completamente la productividad de los trabajadores antes de contratarlos. El título educativo puede convertirse entonces en una señal. La relación sería:

Figura 2

Proceso de la señalización laboral



Fuente: elaboración propia

El problema es que una sociedad puede llegar a requerir niveles educativos cada vez mayores para acceder a empleos que no necesariamente necesitan esas competencias. Así aparece la inflación de credenciales, esto ocurre cuando aumenta significativamente la cantidad de personas con títulos educativos, reduciendo su capacidad para diferenciar a los candidatos laboralmente. Como consecuencia, empleos que antes requerían menor formación comienzan a exigir títulos superiores. La educación pierde parcialmente su poder de señalización y aumenta la competencia por posiciones laborales limitadas. La inflación de credenciales genera presión a la baja sobre los salarios, especialmente cuando aumenta la oferta de trabajadores titulados más rápidamente que los empleos cualificados. El título pierde capacidad diferenciadora y los trabajadores compiten por posiciones similares. Sin embargo, los salarios dependen también de productividad, experiencia y demanda laboral.

3.3. Credencialismo

Para Michael Sandel (2023), el credencialismo convierte los títulos universitarios en una medida de mérito y valor social, generando prejuicio contra quienes carecen de ellos. La educación superior termina funcionando como mecanismo de clasificación y puede profundizar desigualdades. El credencialismo puede considerarse una interpretación o aplicación posterior de la lógica de la señalización, pero Spence (1973, 2002) se concentra en la información asimétrica y la señalización, no en defender que los títulos carezcan de valor productivo.

Randall Collins (1979) desarrolló una crítica profunda a la expansión de las credenciales educativas. Para él, el crecimiento de la escolarización no garantiza necesariamente mayor movilidad social, pues los títulos pueden convertirse en mecanismos de selección, cierre ocupacional y monopolización de posiciones privilegiadas. Las organizaciones utilizan las credenciales para establecer requisitos de acceso y distribuir oportunidades laborales, reforzando procesos de estratificación social. Por ello, la expansión educativa puede generar inflación credencialista: cuando más personas obtienen títulos, aumentan los requisitos educativos para acceder a determinados empleos (Collins, 1979, pp. 3, 12–13, 35). La paradoja es evidente:

Figura 3

La paradoja del credencialismo



Fuente: elaboración propia

Por ello, una persona puede estudiar no necesariamente para adquirir nuevas competencias, sino para no quedar excluida de una posición laboral que ahora exige una credencial determinada. Aquí aparece la idea de una inversión defensiva, esto ocurre cuando las personas adquieren más educación principalmente para mantener su posición laboral y evitar perder oportunidades frente a competidores, no necesariamente para aumentar productividad.

3.4. Educación y reproducción social

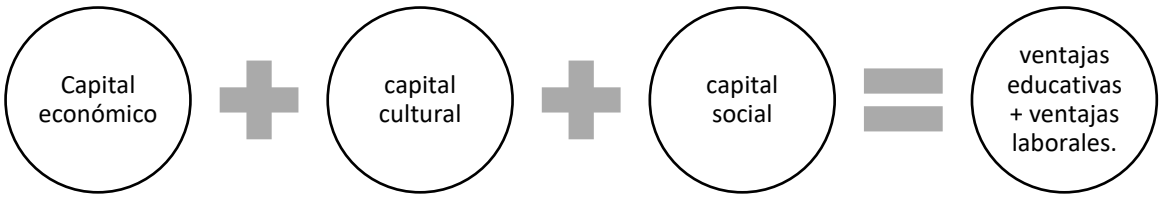
La perspectiva de Bourdieu introduce otra dimensión. La educación puede contribuir a reproducir desigualdades porque los individuos no llegan a las instituciones educativas con los mismos recursos culturales, económicos y sociales. Para Bourdieu, los estudiantes no parten desde la misma posición. Bourdieu sostiene que la institución educativa puede terminar premiando como "mérito individual" conocimientos y comportamientos que algunos estudiantes ya adquirieron en su entorno familiar. Así, las diferencias sociales de origen pueden transformarse en diferencias académicas y posteriormente en diferencias laborales. Estas formas de capital diferenciador son:

- Capital económico: ingresos, propiedades y recursos financieros que permiten acceder a mejores condiciones educativas, tecnología, libros, cursos, idiomas o universidades.
- Capital cultural: conocimientos, formas de hablar, hábitos de lectura, títulos, gustos y maneras de comportarse que suelen coincidir con lo que las instituciones educativas valoran.
- Capital social: relaciones y contactos que pueden facilitar información, oportunidades de prácticas, empleos, recomendaciones o acceso a determinados espacios profesionales.

El resultado puede expresarse así:

Figura 4

La educación como reproducción social



Fuente: elaboración propia

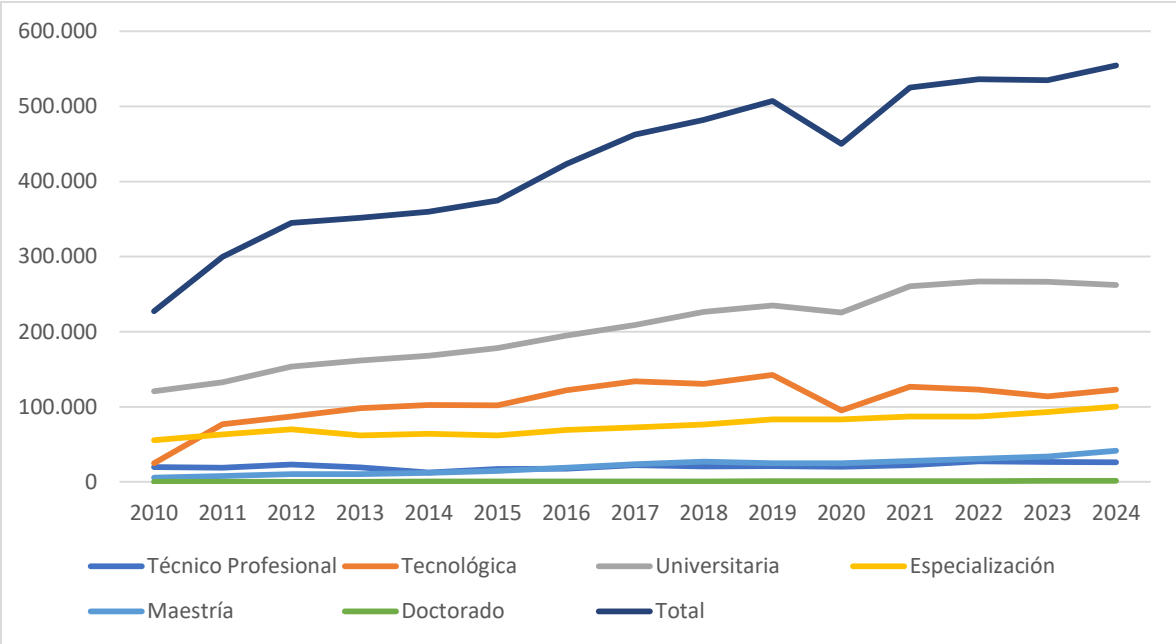
Por eso, la educación tiene una doble posibilidad: puede ser un mecanismo de movilidad social, pero también puede convertirse en un mecanismo de reproducción social cuando las ventajas de las clases favorecidas se convierten en ventajas educativas y profesionales. Así, el título puede representar tanto una conquista individual como la expresión de recursos acumulados previamente.

4. Los programas académicos en Colombia por áreas de conocimiento

El OLE permite consultar graduados por área de conocimiento, nivel de formación y año de grado desde 2001. En su clasificación, los programas de nivel de pregrado incluyen formación técnica profesional, tecnológica y universitaria. El OLE reporta actualmente información consolidada hasta 2023; por ejemplo, en 2023 hubo 406.996 graduados de pregrado frente a 417.045 en 2022.

Figura 5

Evolución de graduados por nivel académico según MEN



Elaboración a partir de https://www.universidad.edu.co/egresados-por-nivel-de-formacion/

En la figura 5 se aprecia que el total de graduados en Colombia en la educación superior en Colombia creció un 144% desde 2010. Destaca especialmente la maestría (597%), el doctorado (539%) y la formación tecnológica (391%), mientras la universitaria creció 117% y las especializaciones 80%. El nivel técnico profesional presentó el menor incremento, con 31%. En términos absolutos, la formación universitaria concentra la mayor cantidad de estudiantes, seguida por tecnológica y especialización. En conjunto, los datos muestran una marcada expansión de la educación posgradual, particularmente en maestrías y doctorados, reflejando una creciente demanda de credenciales educativas avanzadas.

La expansión educativa aumenta la oferta de trabajadores calificados y puede mejorar la productividad y el acceso al empleo formal; en Colombia, los posgraduados presentan mayores tasas de vinculación laboral. Sin embargo, si el crecimiento de graduados supera la demanda de competencias, esto puede aumentar la competencia, sobrecalificación e inflación de credenciales, mientras muchos profesionales ocupan cargos inferiores a su formación. Aunque la educación mejora la empleabilidad, el problema surge cuando la creación empresarial y de empleos calificados no crece al mismo ritmo.

En contraste, el crecimiento empresarial colombiano muestra una estructura altamente concentrada en MiPymes, que representan cerca del 99% de las empresas activas, mientras las grandes apenas alcanzan 0,5%. En 2024, además, las empresas registradas aumentaron 0,3%, aunque la creación total cayó 2,8%. Esto sugiere un tejido empresarial amplio, pero con limitada transformación hacia empresas de mayor escala, productividad y capacidad de generación de empleo formal y estable. El crecimiento de graduados puede generar una oferta laboral superior a la capacidad de absorción de las empresas, especialmente en una estructura productiva dominada por Pymes.

Respecto al número de graduados, Entre 2000 y 2025, la matrícula total en IES colombianas pasó de 923.504 a 2.723.364 estudiantes, un crecimiento aproximado del 195%. Las instituciones públicas crecieron de 342.276 a 1.545.484 estudiantes (351%), mientras las privadas aumentaron de 581.228 a 1.177.880 (103%). El resultado más significativo es el cambio en la composición: las públicas pasaron de representar 37,06% a 56,74%, superando ampliamente a las privadas. Esto evidencia una expansión masiva y una creciente participación estatal en la educación superior colombiana. El crecimiento de la educación pública amplía el acceso y reduce barreras económicas, pero también incrementa la competencia por recursos fiscales. Frente a la privada, puede modificar la oferta educativa, presionar matrículas y transformar la estructura del mercado educativo.

En el campo profesoral, entre 2002 y 2024, el total de docentes graduados en todos los niveles prácticamente se duplicó, pasando de 83.342 a 166.872, un crecimiento de aproximadamente 100,2%. El resultado más significativo es el extraordinario aumento de docentes con maestrías (460%) y doctorados (719%), mientras las especializaciones crecieron 21,5%. En contraste, los graduados de pregrado disminuyeron 16,7%. La composición de los docentes en IES cambió sustancialmente: las maestrías pasaron de representar 17,3% a 48,3%, evidenciando una fuerte expansión de las credenciales posgraduales y una transformación profunda de la estructura educativa colombiana.

5. ¿Por qué utilizar la metáfora del «placebo»?

El concepto de *placebo social y económico* debe utilizarse cuidadosamente. Un placebo no significa necesariamente que la intervención carezca absolutamente de efectos. En este artículo funciona como metáfora crítica. La educación podría operar como placebo cuando:

1. genera expectativas de movilidad superiores a los resultados realmente alcanzables
2. transforma problemas estructurales en responsabilidades individuales
3. presenta el desempleo como falta de preparación del individuo
4. convierte la adquisición permanente de títulos en una obligación
5. mantiene la esperanza de movilidad aun cuando las estructuras laborales ofrecen oportunidades limitadas.

La narrativa tradicional es: «Si no tienes empleo, necesitas estudiar más». Pero si millones de personas incrementan simultáneamente sus credenciales mientras la estructura productiva no genera suficientes empleos cualificados, la educación adicional no puede resolver por sí misma el problema. La idea de placebo educativo sirve para describir situaciones en las que la educación produce la apariencia de solucionar un problema sin modificar sus causas estructurales.

6. Educación como inversión productiva versus inversión defensiva

La educación como inversión productiva ocurre cuando incrementa conocimientos, productividad y capacidad de generar ingresos. En cambio, es inversión defensiva cuando obtener más credenciales solo permite conservar la posición laboral frente a una competencia creciente. La primera responde a: «Estudio para saber hacer». La segunda puede responder a: «Estudio porque todos los demás tienen el título».

Para Bonal (1998) “la posición de Thurow sobre la competencia por los puestos de trabajo permite comprender que exista sobreeducación, ya que los individuos preferirán seguir invirtiendo en educación, no a partir del cálculo de las tasas de rendimiento, sino como «estrategia defensiva»” (p. 57). Desde Thurow, estudiar adicionalmente puede no aumentar proporcionalmente la productividad, sino permitir que el individuo conserve su posición relativa frente a otros trabajadores que también elevan su nivel educativo. En este caso, la

educación funciona como mecanismo de defensa frente a la competencia por los puestos de trabajo.

7. Discusión

El mercado laboral, quiera o no, ha evolucionado en los últimos 20 años, al pasar de considerar la educación como inversión a una condición de permanencia. Se pensó y se piensa actualmente que educación es la panacea. Sandel (2023) dice: "si la igualdad de oportunidades era el proyecto moral y político primordial, ampliar el acceso a la educación superior tenía que ser el imperativo fundamental a la hora de diseñar y aplicar políticas…la respuesta: mejoremos las credenciales educativas" (p. 114). Este liberalismo meritocrático, ya está siendo cuestionado, hay ganadores y hay perdedores, pero ¿por qué hay estos últimos en este sistema de corte "darwiniano"?

La hipótesis del «placebo educativo» debe evitar dos posiciones extremas. La primera sería afirmar: «La educación ya no sirve», y la segunda sería sostener que a «Más educación siempre produce más ingresos y movilidad social», esta proposición también resulta problemática.

La evidencia económica disponible muestra que los retornos de la educación son heterogéneos según los países, los niveles educativos, las áreas de formación, el género, el origen socioeconómico y las condiciones del mercado laboral. Por tanto, la cuestión relevante no es simplemente cuánta educación recibe una persona, sino: ¿Qué educación recibe?, ¿qué capacidades desarrolla?, ¿cuánto cuesta, qué oportunidades laborales existen? y ¿quién captura los beneficios de esa inversión?

La educación puede seguir siendo una de las inversiones con mayor potencial de transformación individual y social, pero sus resultados dependen crecientemente de factores externos a la institución educativa. A partir de lo anterior, puede formularse lo siguiente: la educación no ha dejado de ser una inversión en el siglo XXI; lo que está en cuestión es la transformación de una parte creciente de la educación en credencialización, señalización e inversión defensiva, particularmente cuando la expansión de los títulos supera la capacidad de los mercados laborales para generar posiciones acordes con esas credenciales. Esta

formulación permite evitar el reduccionismo de considerar la educación un simple placebo. El verdadero problema sería la desconexión entre educación, estructura productiva y mercado laboral, como el análisis de la oferta educativa.

Una expansión educativa sin correspondencia con la estructura productiva puede generar sobreeducación, inflación de credenciales y desajuste entre títulos y empleos. En América Latina, la expansión de la educación superior puede producir exceso de graduados cuando las economías regionales no generan suficientes puestos cualificados (Chiroleu & Marquina, 2017, p. 139–160). En Colombia, según Camacho et al. (2026) la expansión reciente de programas también plantea interrogantes sobre pertinencia y resultados laborales.

El problema puede adquirir una dimensión psicosocial cuando las expectativas asociadas al título chocan con empleos de menor cualificación, bajos salarios o desempleo. Bracke et al. (2013) encontraron que las personas sobreeducadas presentan más síntomas depresivos. Hultin et al. (2016) relacionaron la sobreeducación con problemas de salud y malestar psicológico. Sin embargo, la evidencia no es uniforme: Frank y Hou (2018) muestran que el desajuste educación-ocupación puede reducir la satisfacción vital, aunque sus efectos varían según el contexto.

De otro lado, la inversión defensiva puede darse en Ibagué y el Tolima, especialmente si existe una estructura empresarial dominada por micro y pequeñas empresas, con pocos puestos formales de alta cualificación. En Colombia, las microempresas representan la gran mayoría del tejido empresarial, lo que limita la cantidad de cargos profesionales disponibles y puede intensificar la competencia por ellos.

En este contexto, un trabajador puede obtener un título adicional no porque el puesto requiera realmente nuevas competencias, sino para no quedar rezagado frente a otros candidatos igualmente cualificados. La existencia de sectores como turismo, moda, construcción, salud e industrias creativas en Tolima genera oportunidades, pero también puede producir competencia credencialista cuando la oferta de graduados crece más rápidamente que los empleos profesionales disponibles.

Conclusiones

El problema es complejo, en su máxima expresión. Puede plantearse conceptualmente la inflación de credenciales como una especie de "placebo social", pero debe entenderse como una metáfora analítica, no como un diagnóstico clínico. En territorios con estructuras productivas débiles, aumentar el número de títulos puede generar la percepción de progreso, movilidad y oportunidades, aunque la economía no produzca suficientes empleos cualificados para absorber a los graduados. Así, la credencial puede elevar expectativas individuales sin modificar proporcionalmente las oportunidades reales.

Cuando aparece la sobreeducación, el desempleo profesional (y formal) o empleos por debajo de la cualificación, pueden surgir frustración, pérdida de expectativas, estrés y malestar psicológico. La literatura sobre desajuste educativo encuentra asociaciones entre sobreeducación y problemas de salud mental y bienestar (Bracke et al., 2013; Hultin et al., 2016). Por ello, el problema no sería la educación en sí, sino su expansión desconectada de la estructura productiva territorial.

Para el caso próximo, es necesario revisar conjuntamente la estructura educativa (oferta) y la estructura productiva (demanda) de Ibagué y del Tolima, porque el posible exceso de credenciales solo puede evaluarse comparando la oferta de graduados con la demanda efectiva de competencias. El tejido empresarial tolimense está fuertemente concentrado en comercio y servicios: el sector terciario representa el 86,73 % de las empresas del departamento, mientras manufactura y construcción representan 11,69 %. Además, la política educativa departamental reconoce la necesidad de articular educación superior, formación para el trabajo y sector productivo. Por tanto, sería pertinente estudiar programas ofrecidos, número de graduados, ocupaciones, salarios, empleabilidad y vacantes, identificando posibles desajustes entre formación y estructura empresarial. Esto permitiría determinar si existe realmente, placebo educativo, inversión defensiva o inflación de credenciales.

Puede hablarse de una posible irresponsabilidad social de parte de las Instituciones de Educación Superior (IES). Una IES podría asumir responsabilidad cuando amplía sistemáticamente su oferta de programas sin estudiar suficientemente la demanda laboral, la estructura empresarial y las condiciones regionales. Si esto contribuye a sobreeducación, al desempleo profesional, a la frustración o la pérdida de expectativas, existe un problema de

pertinencia y responsabilidad institucional. Sin embargo, la responsabilidad debe ser compartida con el Estado, empleadores, gremios, graduados y estudiantes, pues la decisión educativa involucra múltiples actores.

Referencias

Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago Press.

Ben-Porath, Y. (1967). The production of human capital and the life cycle of earnings. *Journal of Political Economy, 75*(4, Part 1), 352–365. https://doi.org/10.1086/259291

Bonal, X. (1998). *Sociología de la educación. Una aproximación crítica a las corrientes contemporáneas*. PAIDÓS.

Bourdieu, P., & Passeron, J.-C. (1977). *Reproduction in Education, Society and Culture*. Sage.

Bracke, P., Pattyn, E., & von dem Knesebeck, O. (2013). Overeducation and depressive symptoms: Diminishing mental health returns to education. *Sociology of Health & Illness, 35*(8), 1242–1259. https://doi.org/10.1111/1467-9566.12039

Briceño, A. (2011). La educación y su efecto en la formación de capital humano y en el desarrollo económico. *Apuntes del CENES, 30*(51), 45–56. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479548754003

Camacho, A., Messina, J., & Uribe, J. P. (2026). The expansion of higher education in Colombia: Bad students or bad programs? *The World Bank Economic Review, 40*(1), 146–171. https://doi.org/10.1093/wber/lhaf006

Chiroleu, A., & Marquina, M. (2017). Democratisation or credentialism? Public policies of expansion of higher education in Latin America. *Policy Reviews in Higher Education, 1*(2), 139–160. https://doi.org/10.1080/23322969.2017.1303787

Collins, R. (1979). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. Academic Press.

Formichella, M. M., & London, S. (2013). Empleabilidad, educación y equidad. *Revista de Estudios Sociales*, (47), 79–91. https://doi.org/10.1080/23322969.2017.1303787

Frank, K., & Hou, F. (2018). Over-education and well-being: How does education-occupation mismatch affect the life satisfaction of university-educated immigrant and non-immigrant workers? *Ethnicity & Health, 23*(8), 884–901. https://doi.org/10.1080/13557858.2017.1316832

Hultin, H., Lindholm, C., Malinauskas, R., et al. (2016). Do overeducated individuals have increased risks of ill health? A Swedish population-based cohort study. *Sociology of Health & Illness, 38*(6), 980–995. https://doi.org/10.1111/1467-9566.12419

Mincer, J. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. National Bureau of Economic Research; Columbia University Press.

Parra M., C. F.; Perilla M., R. B., Lozano Q., S. K. (2026). Economía de la educación: teoría y análisis para el siglo XXI. Editorial de la Universidad del Tolima.

Psacharopoulos, G. (1985). Returns to education: A further international update and implications. *The Journal of Human Resources, 20*(4), 583–604. https://doi.org/10.2307/145686

Sandel, M. (2023). *La tiranía del mérito*. DEBATE.

Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *American Economic Review, 51*(1), 1–17. https://www.jstor.org/stable/1818907

Spence, M. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics, 87*(3), 355–374. https://www.sfu.ca/~allen/Spence.pdf

Spence, M. (2002). La señalización y la estructura informativa de los mercados. *Revista Asturiana de Economía*, (25), 49–94. https://agora.edu.es/descarga/articulo/2305217.pdf

Anexo 1 ¿Por qué podría hablarse de «placebo»?

Problema	¿Qué ocurre?
Inflación de credenciales	Más personas tienen títulos, pero el título deja de diferenciar tanto.
Sobreeducación	Personas altamente calificadas ocupan puestos que no requieren ese nivel educativo.
Desajuste educativo	Lo aprendido no siempre corresponde a las necesidades productivas.
Endeudamiento	Algunas personas asumen grandes costos esperando retornos que no están garantizados.
Desigualdad	La educación puede reproducir ventajas sociales cuando el acceso a educación de calidad es desigual.
Automatización e IA	Algunas competencias adquiridas durante años pueden perder valor rápidamente.
Credencialismo	El título puede convertirse en un requisito para acceder a empleos, incluso cuando no es indispensable para realizar el trabajo.



Universidad del Tolima

Conocimiento que transforma

INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

@idead.ut @ideadUT

@idead_ut @idead.unitolima