



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**La educación universitaria y el empleo:
algunos casos exitosos de administradores y
físicos egresados de la UNAM.**

T E S I S
PARA OBTENER EL GRADO DE
Maestra en Sociología

P R E S E N T A:

María de los Angeles Valle Flores

DIRECTOR: Dr. Juan Manuel Piña Osorio





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción.....	1
Capítulo 1. La discusión sobre la relación educación-empleo.....	15
Capítulo 2. Panorama del valor de la educación universitaria en el mercado de trabajo en el 2000.....	35
Capítulo 3. La dinámica general de la educación superior y de las carreras de administración y física de la UNAM, de 1970 al 2000.....	75
Capítulo 4. El trabajo de campo.....	117
Conclusiones.....	199
Anexos.....	205
Bibliografía.....	209

Introducción

Las explicaciones en torno a la relación entre la educación y el empleo han sido distintas según el enfoque teórico del que se parta. Una de las teorías de mayor desarrollo e influencia es la Teoría del Capital Humano para la cual los trabajadores que acuden al mercado de trabajo lo hacen con diferentes calificaciones, unas referidas a sus capacidades innatas y otras destrezas y conocimientos útiles, con un valor en el mercado, resultantes de distintas cantidades de dinero, tiempo y esfuerzo dedicados a su adquisición, es decir, a invertir en “capital humano”.

La diferencia salarial es explicada por la distinta inversión en dicho capital en tanto que supone que el conocimiento genera mayor productividad y que a mayor productividad corresponde una mayor retribución.

Adicionalmente, desde esta teoría se concibe a la inversión en capital humano como una decisión individual, intencional y premeditada, en donde se estaría sacrificando la renta que se obtendrían si se estuviera trabajando, a cambio de una renta futura que tendría que ser necesariamente mayor para compensar la inversión realizada (en dinero, tiempo y esfuerzo) (Becker, 1983; Schultz, 1968).

Estos supuestos de la teoría del capital humano estimularon una diversidad de estudios, en distintas partes del mundo tanto como en México que, no obstante, no lograron comprobación de sus supuestos a nivel empírico habiendo sido objeto de severas críticas aún de algunos de sus mas ilustres seguidores (Blaug, 1983; Piore, 1983a). Las limitaciones explicativas de esta teoría se hacen evidentes a la luz de los resultados de estudios que, entre otras cosas, no logran demostrar que la productividad potencial de los sujetos este determinada por el nivel educativo o la capacitación, sino que parece mas una atribución del empleo, del contenido del puesto de trabajo; que las diferencias en los ingresos de la

población ocupada no solo varían con la escolaridad sino también con la edad y según el género entre otros rasgos de los trabajadores o incluso que la posición de los jóvenes y sus niveles de ingreso en el mercado de trabajo están asociados a la clase social de los padres (Bowles y Gintis, 1983), entre otros.

Desde perspectivas teóricas alternativas a la del capital humano, como la teoría del bien posicional (Muñoz Izquierdo, 1994 y 1999), la teoría del credencialismo o devaluación de los certificados (Dore, 1983), la teoría de la fila (Lyons, 1982), la teoría de la segmentación o del dualismo del mercado (Toharia, 1983), entre otras, se hace evidente, en mayor o menor medida, la debilidad del supuesto de una correlación mecánica y lineal entre la educación y el empleo, entre la educación y los ingresos y entre la educación y la productividad.

Se demostró que la relación entre la educación, el empleo y los ingresos era más compleja de lo que se había venido planteando: que en la explicación de la búsqueda de un trabajo acorde al nivel educativo y en las relaciones entre la educación y el ingreso no solo tomaba parte activa la educación sino que intervenían otros factores como la edad, el sexo, la raza, la condición social, las relaciones familiares, etc. (Lyons, 1982). Se llegó incluso a establecer la importancia de factores tales como el nivel de escolaridad y la ocupación de los padres (su posición socioeconómica) en la explicación del logro educativo de sus hijos, así como el que la productividad era más un atributo de los empleos que de las personas.

Una teoría de desarrollo relativamente más reciente como tal, ha sido de fundamental importancia para el desarrollo del presente trabajo: la teoría de la construcción social del mercado de trabajo que, desde nuestra perspectiva, ha venido a enriquecer las perspectivas de análisis de los factores que toman parte en el mercado laboral.

Esta teoría reconoce que la escolaridad puede llegar a jugar un papel estratégico en el acceso al empleo, la carrera profesional y las remuneraciones (en tanto que de esta puede depender el acceso a determinado tipo de empleo al que no podrán acceder los de baja escolaridad). No obstante, destierra cualquier relación mecánica y lineal entre educación y empleo y destaca la importancia de los factores socioculturales (entre los que se encuentran la edad, sexo y estrato social de procedencia) a la par de los propiamente escolares, en los procesos de inserción a las distintas posiciones de la jerarquía laboral así como en las remuneraciones económicas por el trabajo (Dubar, 1993; De la Garza, 2003).

Desde esta perspectiva teórica, la comprensión de la complejidad de los procesos que se expresan en el mercado de trabajo --- entendido como una construcción no solo, ni quizá principalmente, técnico-económica sino social--- tiene que ver con el papel de las ‘mediaciones’ que se establecen entre la educación y el empleo que toman parte activa en la construcción de las acciones o estrategias de los sujetos, con una intención de racionalidad pero nunca exentas de subjetividad, en su lucha por la obtención de empleo.

El mercado de trabajo es visto como un espacio de encuentro de oferentes y demandantes de empleo, que despliegan acciones o estrategias guiadas por la intencionalidad de obtener-ofrecer un empleo pero dentro de “ciertas restricciones” (De la Garza, 2003, p.12) es decir, mediadas por las condiciones que definen a los actores y que adquieren concreción en las características del encuentro (De la Garza, 2000; Mukamurera, 1999; Sandoval, 1984).

Son diversos los factores que toman parte como mediaciones en la construcción de las estrategias del encuentro de los actores en el mercado de trabajo.

Del lado de los oferentes de trabajo --- los individuos como actores objeto del interés central de ésta tesis--- tales condiciones están dadas, entre otras, por las cualidades

de los perfiles socio-económicos, demográficos y culturales (de edad, sexo, estado civil, número de dependientes, nivel de escolaridad y áreas de especialización profesional, origen socio-económico y cultural) y laborales (niveles, tiempos y áreas de experiencia previa), tanto como por una dimensión de subjetividad que envuelve entre otras, expectativas, aspiraciones y percepciones respecto a las oportunidades de superación que brinda el mercado de trabajo, hasta la existencia y uso de relaciones o redes sociales, etc. (Brennan, et al, 1993; Muñoz et. al., 1996; Duprez, 1991; De la Garza, 2000 y 2003).

En la configuración del mercado de trabajo del lado de la oferta de trabajo también interviene la dinámica del crecimiento demográfico de la población económicamente activa (PEA) en cuya composición (por nivel de escolaridad, edad, etc.) participa la dinámica de la matrícula y el egreso en los distintos niveles y especialidades de las carreras universitarias.

Del lado de los demandantes de trabajo (la contraparte representada en sentido genérico por los empleadores), en la construcción de su demanda en términos de las características cuantitativas, cualitativas y salariales de los trabajadores, intervienen no solo aspectos tales como los niveles y estrategias de producción, el tipo de bienes producidos, el tamaño de los establecimientos y el origen de capital, etc. También interviene una dimensión subjetiva que puede tener que ver, entre otras cosas, con ciertas preferencias por determinados tipos de perfiles sociodemográficos y laborales de la mano de obra (De la Garza, 2000).

Adicionalmente, hay una dimensión macro que envuelve estos procesos de construcción del mercado de trabajo por parte de ambos actores (oferentes y demandantes de trabajo) conformada por la dinámica del desarrollo económico y tecnológico y por las

políticas económicas, del empleo y salariales por parte del sector gubernamental y empresarial.

Planteamiento del problema

Desde la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, el centro de la reflexión está radicada en los sujetos pero no como actores racionales --- como se plantea desde la teoría de la economía neoclásica de la que proviene la del capital humano --- sino como actores que, dentro de ciertas restricciones o de manera acotada por diversas estructuras, construyen su oferta y demanda de trabajo (De la Garza, 2003). Desde esta postura teórica, la relación que se establece entre educación y empleo no es mecánica ni lineal, en ella toman parte activa 'mediaciones' diversas que la definen.

Estos supuestos básicos de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo constituyen el marco general a partir del cual se desarrolla esta tesis. No obstante, no se pretende abarcar en la misma profundidad, a todos los actores, ni todas las mediaciones que la teoría plantea. Por la diversidad de factores que en conjunto toman parte activa en el mercado de trabajo (la dinámica del desarrollo económico y tecnológico, las políticas económicas, del empleo, salariales y educativas por parte del gobierno y los empresarios, entre muchas otras) y por la complejidad que su estudio reviste y que rebasa las pretensiones de este trabajo, este estudio está dirigido fundamentalmente a los individuos que ofrecen su trabajo y solo a algunos de sus rasgos. Es decir, en su calidad de actores (no del todo racionales) que construyen, dentro de ciertas restricciones/mediaciones, sus estrategias de oferta de trabajo.

De manera concreta, en la presente tesis¹ pretendemos adentrarnos en la exploración de quienes, de una muestra no representativa de profesionistas egresados de la UNAM de dos carreras muy singulares y específicas, como lo son la administración y la física, son exitosos. “Éxito” referido específicamente al logro laboral en el último empleo.

A partir de algunos indicadores --- de sus características sociodemográficas (sexo, edad, estado civil) y de lo que denominamos “nivel de vida” referidos a su familia de origen: en términos socio-económicos (nivel de ingreso familiar; educación y ocupación de la madre y el padre) y de ciertos antecedentes sociales en general (tipo de institución de formación previa, posesión de automóvil y medio para conseguir el último empleo) --- intentamos acercarnos al conocimiento su papel, en su calidad de mediaciones, en la consecución de un empleo de buena posición y nivel de ingreso. Es decir, en las posibilidades que tiene un egresado de tales carreras impartidas en la universidad más grande, en términos de demanda social y matrícula y más antigua del país, de conseguir un empleo de buena calidad, en una estratificación del último empleo construida con base en indicadores específicos (nivel de ingreso, tipo de contratación, prestaciones como seguridad social y duración de la jornada laboral) que alude, básicamente, a niveles de formalidad, estabilidad e ingreso. Adicionalmente se explora el nivel de profesionalismo de las ocupaciones a las que se accede, a partir de un indicador sobre el nivel de relación entre su formación y el empleo.

Pretendemos acercarnos al esclarecimiento de este problema a partir de responder la pregunta: ¿Quiénes son los profesionistas exitosos de las carreras bajo estudio? y ¿a que aspectos puede asociarse una ubicación diferencial en la estratificación ocupacional si todos

¹ Esta tesis es un proyecto individual derivado de uno colectivo con financiamiento PAPIIT de 1999 a 2002, titulado “Egresados de la UNAM, trayectorias laborales y empleo profesional: el caso de las licenciaturas en administración y física (1970, 1980, 1990)”.

los administradores y físicos del estudio tienen escolaridad universitaria en la misma especialidad y se formaron en la misma institución?

En esta tesis exploramos, con base en los planteamientos de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, si las diferencias que se encuentren entre aquellos que logran y los que no logran ubicarse en las ocupaciones de mayor calidad en la estructura ocupacional de sus respectivos mercados laborales, pueden ser en parte explicadas por las mediaciones establecidas por algunas de sus características sociodemográficas y de lo que denominamos “nivel de vida”.

De manera indirecta podremos explorar los efectos de mercados laborales diferencialmente tensionados por los niveles de oferta de profesionistas en las dos especialidades analizadas. Asimismo, conocer algo del papel de la educación universitaria en una institución como la UNAM en la consecución de un empleo de buena calidad. Y, quizá comprobar, con base en los supuestos de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, que la formación universitaria es un bien muy importante pero ni suficiente ni el único dentro de las cualidades del oferente de trabajo, que explique los casos de los profesionistas laboralmente más exitosos en los últimos años.

Las carreras bajo estudio

La especialización formativa y el origen institucional de estos actores también actúa como mediación en la inserción y posicionamiento en la jerarquía laboral en un mercado de trabajo determinado también por los cambios que han experimentado en el tiempo la dinámica de la oferta institucional y de la matrícula en sus diversas especialidades.

Estos cambios no han estado al margen de las transformaciones en la dinámica económica y del empleo del país, particularmente en las últimas tres décadas. Durante la década de los años setenta se consolida el modelo de desarrollo económico conocido como

de sustitución de importaciones que para la segunda mitad de esa década comienza a mostrar signos de agotamiento con repercusiones negativas en el empleo. Paradójicamente, es la misma década en la que el sistema de educación superior, particularmente el público, experimenta una de las tasas más grandes de crecimiento de su matrícula. La década de los ochenta se caracteriza por una profunda crisis financiera y económica que se tradujo en un elevado desempleo que coincide con una sobreoferta de egresados universitarios resultante de las políticas de ampliación de oportunidades educativas de la década anterior. En esta década también el subsector privado de la educación universitaria cobra una presencia notoria por el número de establecimientos y por la magnitud de atención a la demanda de un sector social favorecido. La década de los años noventa presenta contrastantes realidades. Es la década de la plena inserción del país en un sistema de mercados abiertos (el TLCAN es una de sus manifestaciones más evidentes), al mismo tiempo que de una profunda crisis que afecta importantes variables macroeconómicas, con efectos negativos en la dinámica de creación de empleos, que se pretende revertir a partir de la segunda década de los noventa que parece tener efectos positivos en el empleo. El sistema de la educación superior vive una de las fases más intensas de diferenciación institucional y el crecimiento del sistema privado, iniciado en la década anterior, se traduce ahora en una mayor atención de la demanda estudiantil de diversos sectores sociales.

Ese es el contexto en el que las carreras de licenciatura de administración y física de la UNAM han seguido, particularmente en las últimas tres décadas (1970 a 2000), patrones de crecimiento contrastantes en la propia institución y en el contexto nacional, que hacen suponer repercusiones diferentes, en términos de comportamientos laborales también contrastantes en términos de la inserción y posicionamiento en la jerarquía laboral en cada una de estas especialidades en el mercado de trabajo.

Una elevada demanda social asociada a una creciente oferta institucional en el sector tanto público como privado son elementos característicos de la carrera de administración, lo que sugiere un mercado de trabajo altamente competido y la posible insuficiencia de la pura credencial universitaria para lograr empleos de calidad y posiciones exitosas.

Por el contrario, en la física ha prevalecido un bajo nivel de matrícula, posiblemente asociado a una percepción estudiantil de escasa demanda laboral en el sector productivo, lo que a su vez puede tener que ver con que es una carrera esencialmente ofrecida por instituciones públicas, donde la UNAM resulta ser una de las de mayor tradición y reconocimiento. Esto sugiere un mercado de trabajo menos tensionado por la competencia de egresados, en términos cuantitativos y de la casi nula diversidad de instituciones formativas.

El panorama anterior nos permite afirmar que las carreras elegidas para el estudio son casos muy ilustrativos, por sus dinámicas diferentes y hasta contrastantes, para entender la problemática planteada.

Objetivos

En esta investigación nos planteamos los siguientes objetivos.

Un primer objetivo tiene que ver con la exploración del valor de la escolaridad universitaria en el mercado de trabajo, como un indicador del papel que juega en las estrategias de empleo de los empresarios/demandantes de trabajo, en tanto que limitación (mediación) estructural macro.

Por otra parte, pretendemos explorar la dinámica de la matrícula y el egreso profesional en general y de las carreras bajo estudio y de su participación ocupacional,

como indicadores de los niveles de competencia en los mercados laborales, en tanto que limitaciones (mediaciones) estructurales macro.

Nos proponemos asimismo caracterizar, con base en una estratificación de la de “calidad del empleo” del último trabajo, la ubicación de una muestra no representativa de administradores y físicos de la UNAM egresados de la licenciatura a lo largo de las décadas de los años 70 al 2000.

Por último pretendemos explorar el impacto de variables sociodemográficas y socio-económicas y de “nivel de vida” de la familia de origen --- en tanto que limitaciones (mediaciones) estructurales --- sobre el posicionamiento en la jerarquía laboral del último empleo de la muestra de egresados de las dos carreras bajo estudio.

Hipótesis/Supuestos

Las siguientes son las hipótesis o supuestos principales del estudio. Uno tiene que ver con que no se establece una relación mecánica causal entre la educación y el empleo. Por otra parte, consideramos que el mercado de trabajo es un espacio de encuentro de actores que despliegan acciones (estrategias) guiadas por la intencionalidad de obtener-ofrecer un empleo, pero mediadas por las condiciones que definen a los actores y que adquieren concreción en las características del encuentro. Asimismo, que la educación puede ser un bien necesario pero no suficiente, ni el único, en la lucha por el empleo. Por último consideramos que la relación educación superior-empleo experimenta modificaciones en distintos contextos históricos. Las características del empleo al que se tiene acceso variarán, entre otras, en función tanto de la oferta de instituciones formativas, tanto pública como privada, como de la dinámica de creación de empleo profesional prevaleciente.

Metodología

La consecución de los objetivos del estudio relativos a la exploración, desde la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, del efecto de las características sociodemográficas y de los antecedentes sociales y económicos familiares (de “nivel de vida”) de los egresados de las carreras de administración y física de la UNAM, en el posicionamiento en la jerarquía de la calidad del último empleo, que nos acerque a comprender mejor quienes son los profesionistas “exitosos” en el plano laboral, se hace a partir de la realización de una investigación de campo con base en:

- La metodología de seguimiento de egresados, en tanto que nos proponemos acceder a ellos para “conocer el destino laboral, ocupacional...de quienes han salido del mismo... subsistema...institución o programa educativo” (Reynaga, 2003, p.31), relativo exclusivamente a su último empleo.
- El acceso a una muestra no representativa de un total de 80 administradores y físicos (47 y 33 respectivamente), a partir de una convocatoria general desde sus respectivas facultades en el 2001 y 2002.
- El diseño y aplicación de una encuesta estructurada en torno a indicadores que dan cuenta de los tres ámbitos de interés: a) Características de la ocupación (último empleo); b) Características sociodemográficas y c) Características de “nivel de vida” relativas a antecedentes socioeconómicos y sociales en general de la familia de origen.
- El diseño --- con base en la información recolectada --- de una estratificación de “calidad ocupacional” del último empleo de los encuestados, construida a partir del nivel de ingreso como eje central y de las variables tipo de contratación, prestación de seguridad social y duración de la jornada laboral.

Manejo técnico de la información

Con base en el uso del Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés) y los programas Excel y Word se elaboraron cuadros de la información obtenida en los cuestionarios del estudio. Se hizo un manejo de la información consistente en una descripción estadística porcentual de la población para cada una de las muestras de egresados bajo análisis. Dado el reducido tamaño de las muestras obtenidas (47 administradores y 33 físicos), se optó por la simplificación del manejo de los datos al cruce de dos variables y la descripción de frecuencias para cada una de las poblaciones. La variable dependiente en todos los casos es el posicionamiento en la jerarquía de la estratificación de calidad laboral.

La estructura de la tesis

La tesis se desarrolla con base al siguiente orden. En el primer capítulo se hace una revisión general de los aspectos más relevantes de las principales teorías sobre la relación educación-empleo y se describen los rasgos esenciales de aquella que sirve de referente teórico a este estudio: la teoría de la construcción social del mercado de trabajo. Esto último, nos obliga a aclarar desde aquí que no se pretende agotar de ninguna manera la diversidad de estructuras que median en la construcción de las estrategias de empleo, ni abarcar a los dos actores centrales del proceso en el mercado de trabajo al mismo nivel de profundidad. Nuestro objetivo es muy modesto y se limita a explorar solamente algunas limitaciones estructurales (o mediaciones) en la calidad del empleo en el mercado de trabajo profesional de dos muestras de egresados de las licenciaturas de administración y física de la UNAM.

En el segundo capítulo se explora, del lado de los empleadores, sus preferencias por determinados perfiles sociodemográficos de los trabajadores en términos específicamente de los niveles de escolaridad, en la construcción de sus estrategias de empleo de nivel profesional, por su papel como limitación (mediación) estructural. En tanto que consideramos que la situación empírica del mercado de trabajo registrada por la Encuesta Nacional de Empleo puede actuar como aproximación a los empleadores, se hace una exploración del valor de la escolaridad de nivel profesional universitario en el mercado de trabajo, a partir de la participación ocupacional por tipo de empleo (rama de actividad, ocupación, posición en el trabajo y remuneración) de la PEA, por nivel de instrucción para el año 2000. Esto nos permitirá sondear, a nivel macro y desde la perspectiva de la demanda de trabajo, el valor de la escolaridad en el mercado de trabajo en un momento específico de tiempo.

En el tercer capítulo, nuevamente en un nivel macro pero ahora desde la perspectiva de los oferentes de trabajo de nivel profesional, exploramos la dinámica de la matrícula y el egreso del nivel de educación superior universitaria en general y para cada una de las dos carreras bajo estudio, administración y física, por su papel como limitación estructural (o mediación) en el mercado de trabajo. Esto en tanto que los diferentes niveles de saturación de la oferta profesional, general y por especialidad disciplinaria, afecta las tasas de participación laboral de los oferentes de trabajo.

Por último, en el cuarto capítulo, se presentan los resultados del trabajo de campo realizado, así como la metodología y los instrumentos construidos. Esta actividad tuvo por objetivo la exploración del papel, en tanto que limitaciones estructurales (o mediaciones), de alguna características de los rasgos sociodemográficos y de origen socioeconómico y

cultural de una muestra no representativa de egresados de la carrera de administración y física de la UNAM, en la consecución de empleo por estratos de calidad.

En el quinto capítulo se presentan las conclusiones generales del estudio.

Capítulo 1. La discusión sobre la relación educación-empleo

El objetivo general que se persigue en el presente capítulo es hacer una revisión general de las principales teorías en torno a la discusión de la temática educación-empleo y describir los rasgos esenciales de aquella que sirve de referente teórico a este estudio: la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo.

Una de las formas privilegiadas de estudio de la relación entre la educación y el empleo es a partir del análisis del funcionamiento del mercado de trabajo. Un eje central del análisis lo constituye la mecánica de la oferta y la demanda de trabajo y el papel de los factores que intervienen en su funcionamiento, entre los que se encuentra la educación (Carnoy, et.al, 1980).

Con la única intención de presentar de una manera relativamente sistematizada los rasgos esenciales de algunas de las más relevantes teorías que se han generado desde los años 50 hasta principios de este siglo, y conscientes del riesgo de la simplificación, hacemos esta descripción, a partir de la agrupación en torno de algún elemento unificador de las teorías generadas sobre el papel de la educación en la sociedad, desde la perspectiva del funcionamiento del mercado de trabajo, en cuatro grandes bloques:

- 1) Las teorías del capital humano y de la funcionalidad técnica de la educación. Para estas teorías, que se derivan de la teoría económica clásica y neoclásica, la educación juega un papel central en la productividad, el desarrollo económico y explica las diferencias de ingreso de la población ocupada, en tanto que es un medio para acrecentar las habilidades y destrezas necesarias para el trabajo.
- 2) Las denominadas interpretaciones emergentes conforman un segundo grupo, entre las que se encuentran la teoría de la fila, del credencialismo y la teoría del bien posicional. Con todo y sus matices, en torno a estas teorías podemos identificar un elemento unificador:

comparten la idea de que la educación hace posible, en tanto criterio de selección, la asignación a diferentes clases de empleos.

3) El tercer grupo incluye a la teoría del mercado dual del trabajo y la de la segmentación del mercado de trabajo. Desde nuestra perspectiva, a pesar de sus especificidades y diferencias, a estas teorías las unifica una noción relativa a que la productividad y los salarios son una atribución de los puestos de trabajo y no de las personas (o de las características del capital humano).

4) En el cuarto y último grupo ubicamos el desarrollo más reciente de los planteamientos relativos a la teoría de la construcción social del mercado de trabajo. Para esta teoría la compleja relación entre la educación y el empleo está atravesada por mediaciones diversas en tanto que la relación entre ambos factores no es estricta, ni lineal, ni se define por factores únicamente técnicos. Tampoco debe ser reducida a una relación de mercado de una mercancía cualquiera, sino que es, además y sobre todo, una relación social en donde los actores son individuos en calidad de oferentes y demandantes de trabajo, cuyas estrategias de encuentro si bien no están exentas de racionalidad distan de expresar comportamientos estrictamente instrumentales, cuyas estrategias de encuentro están acotadas por mediaciones diversas, entre las que se encuentran sus niveles de formación.

1. Las teorías del capital humano y de la funcionalidad técnica de la educación

La aproximación más común proviene del pensamiento clásico y neoclásico que funda las bases para la economía de la educación. Dentro del enfoque neoclásico se ubica la Teoría del Capital Humano y un enfoque para la planeación educativa conocido como la Funcionalidad Técnica de la Educación.

Entre las características generales de la teoría neoclásica del mercado de trabajo se encuentran las siguientes:

- Los fundamentos básicos del análisis del mercado de trabajo son los mismos de cualquier mercado: la demanda y la oferta de trabajo y la interacción entre ellas para obtener los niveles de empleo y el salario de equilibrio. A partir de estas herramientas básicas (demanda y la oferta de trabajo) se analizan los problemas relacionados con el mercado de trabajo tales como desempleo, salario, etc.

- A la demanda de trabajo se le considera la demanda de un factor de producción o sea “una demanda derivada de la demanda de producto...dicha demanda será igual, en condiciones de competencia perfecta, a la productividad marginal del trabajo multiplicada por el precio del producto. La productividad marginal del trabajo depende de la tecnología y de la técnica concreta de producción utilizada (o, para ser más precisos, de la cantidad de capital físico o tamaño de la planta) que son factores determinados exógenamente con respecto al mercado de trabajo. Así pues, la demanda de trabajo no posee ninguna característica específica que la distinga de la demanda de cualquier otro factor de producción” (Toharia, 1983, pp. 11-12). La única excepción a esto y que hace que la demanda de trabajo no sea sólo una demanda derivada, es un elemento propio del mercado de trabajo que tiene que ver con la formación en los conocimientos que los trabajadores deben tener para realizar eficientemente sus tareas, cuando la tecnología requiere de una formación específica o capital humano específico.

-El análisis clásico suponía que la oferta de trabajo estaba determinada por el stock de la población en edad laboral. La teoría económica neoclásica modifica esta apreciación al plantear la decisión de ofrecer trabajo (trabajar) y su monto en el marco de la elección del consumidor (trabajador) entre el ocio y la renta, es decir, como medio para obtener un fin (renta), (y no como los clásicos donde la decisión era independiente del salario), planteando por primera vez el análisis de la oferta de trabajo como el de cualquier otro

bien, es decir, en donde la cantidad del bien que se ofrece es una función de su precio. Esto se matiza en la teoría neoclásica al considerar las ventajas no pecuniarias de los diferentes empleos lo que modifica la preferencia entre ocio y renta.

La decisión de trabajar como una opción entre ocio y renta, de la teoría de la elección del consumidor, es afectada cuando varía el precio de los dos bienes. En la oferta de trabajo un aumento del salario real en el mercado de trabajo puede tener el efecto de querer trabajar más por haber aumentado el precio del ocio (a lo que se le refiere como el costo de oportunidad), o bien el efecto de consumir más ocio y trabajar menos, si aumenta el salario real y el nivel de renta sin incrementarse la cantidad de trabajo (Toharia, 1983).

Precisamente en el marco de la apreciación relativa a que el trabajo no es homogéneo, aparece una nueva aportación de parte del análisis neoclásico: la teoría del capital humano.

Teoría del capital humano

Esta teoría parte de la idea básica de que los trabajadores que acuden al mercado de trabajo lo hacen con diferentes calificaciones, unas referidas a sus capacidades innatas y otras a las distintas cantidades de tiempo dedicado a adquirir esas calificaciones, a lo que se le denomina inversión en capital humano. Esta idea encaja muy bien con la forma de ver el mundo de la teoría neoclásica, la cual parte de una perspectiva individualista de la oferta de trabajo, es decir, donde la cantidad de trabajo es resultado de una decisión individual. Esta perspectiva es ampliada por la teoría del capital humano para la cual no sólo la cantidad de trabajo es resultado de decisiones individuales sino también su calidad (por la inversión en capital humano). Es decir, es una decisión, individual, racional, instrumental, que se toma a partir de una evaluación de los medios más eficaces para alcanzar determinados fines.

Al menos dos aspectos, íntimamente relacionados, han sido centrales en las pretensiones explicativas de la teoría del capital humano. Por un lado, el papel de la educación como factor de desarrollo económico de las naciones, al considerar que la inversión en educación perfecciona el esfuerzo humano y acrecienta su productividad (Schultz, 1968). Por otro lado, el papel de la educación en la explicación de las diferencias salariales. Es casi un lugar común saber que las personas educadas o calificadas en general ganan más que las que no lo son, pero desde la perspectiva de esta teoría la diferencia salarial estaría explicada por la diferencia en la inversión en capital humano. Los que invierten en este capital estarían sacrificando la renta actual que obtendrían si estuvieran trabajando a cambio de la renta futura que tendría que ser necesariamente mayor para compensar la inversión realizada (en dinero, tiempo y esfuerzo) (Schultz, 1968). Adicionalmente, se ha planteado que el ingreso más alto de las personas con mayor educación es una especie de “recompensa” a su contribución a la productividad (Collins, 1991).

Desde la perspectiva teórica del capital humano se desarrollaron una diversidad de investigaciones empíricas. Fundamentalmente de los años 50 a los 70, prevaleció la noción de que el ser humano podía considerarse un recurso del capital y que existía una relación causal entre educación y desarrollo económico (Lyons, 1982). Autores como Becker (1983), Schultz (1968), y Carnoy (Carnoy, 1982, p.38) entre otros, exploraron el efecto positivo de la educación sobre la capacidad productiva de las personas y las diferencias de ingreso entre personas ocupadas con distinto nivel de educación (Lyons, 1968, p.22; Carnoy, 1982, p.40).

No obstante que los estudios fortalecían la idea de la educación como el factor más importante en la explicación de las diferencias de ingreso, trabajos de diversos autores

como Mincer en 1962 encontraron diferencias de ingreso según la edad (Carnoy, 1982, p. 40), o según el origen social como el trabajo de Blau y Duncan de 1967 en que documentan que a mayor ingreso mayor consumo de educación, o el trabajo de Vaisey de 1962 y de Thurow de 1968 que cuestionaban tanto la idea de que a mayor educación se generara mayor productividad, como el papel de la educación en el crecimiento económico (Carnoy, 1982, p.42).

En la década de los años 60 parte de las políticas de desarrollo de las naciones tuvo que ver con la formación creciente de científicos y técnicos favoreciéndose el incremento en la inversión en educación. Hubo un impulso a los estudios sobre el pronóstico de las necesidades de educación y sobre el desarrollo de los recursos humanos para proyectar el crecimiento necesario de la educación para hacer posible la atención de los requerimientos de desarrollo económico y social a largo plazo y de inversión educativa.

Abundaron los estudios sobre la asignación de recursos a la educación y sobre el rendimiento público y privado de la inversión educativa, a partir del estudio de los costos y beneficios.

Se pusieron en práctica una serie de políticas de financiamiento y expansión educativa que permitieran, mediante la planeación educativa, dirigir más eficazmente las inversiones en educación y establecer relaciones más directas con el mundo del trabajo, dando origen a lo que se conoce como el enfoque de la funcionalidad técnica de la educación.

La teoría de la funcionalidad técnica de la educación confiere al entrenamiento un papel central como medio para satisfacer las cambiantes demandas del sistema ocupacional de tipos particulares de desempeño, en el marco de los procesos de industrialización. Dos son sus premisas básicas: a) que en la sociedad industrial los requisitos de capacitación del

empleo aumentan de manera constante debido al cambio tecnológico y b) que el entrenamiento necesario (tanto de capacidades específicas como de habilidades generales) para obtener los empleos que requieren alta capacitación, se obtiene en la educación formal. (Collins, 1991, p.79). Desde esta perspectiva se planteó la idea de que una adecuada vinculación, cuantitativa y cualitativa, entre los egresados del sistema educativo y la estructura ocupacional de la demanda de estos recursos, evitaría el déficit de recursos humanos que afectara el crecimiento económico (Muñoz Izquierdo, 1999, p.176).

Los estudios que han dado soporte a la planificación, a decir de algunos analistas (Lyons, 1982, p.28), estuvieron llenos de debilidades y defectos en la previsión de recursos humanos al no considerar las diversas fuerzas del mercado y priorizar requerimientos específicos de ciertas empresas e industrias. Otras críticas se enfocan hacia la dificultad de los sistemas educativos a satisfacer necesidades de recursos humanos altamente calificados por tener que enfrentar la fuerza de la demanda social de educación y resistencia al cambio dentro de la misma educación, además del tiempo de ajuste que lleva el proceso. Además, se plantea la dificultad de planear con mucha precisión el crecimiento por los cambios de la tecnología, entre otros aspectos.

Desde esta perspectiva sigue prevaleciendo la idea de un nexo rígido entre educación y empleo. A pesar de que la ampliación de recursos al sector fue un hecho en los países mas desarrollados hasta 1970, estos empezaron a escasear en el contexto de la disminución del crecimiento económico. No obstante, en muchos países, incluido México, aún en los años 80 persistía la preocupación por la planeación educativa para atender las necesidades de recursos humanos y de empleo (Lyons, 1982).

Ya para la década de los 70 los estudiosos estaban mas concientes de que las relaciones entre la educación y el empleo eran complejas "...y que, cuando se trata de

conseguir un trabajo acorde con la preparación académica, no sólo influye en ello una mejor educación sino que también influyen otros factores como la condición social y las relaciones familiares...se empezó a pensar en forma más crítica en lo que la misma educación había hecho y podía hacer para lograr el progreso económico y social y la reducción de las desigualdades” (Lyons, 1982, p.16). Esto no era casual; diversos estudios encuentran escasos niveles de correlación entre la educación y la productividad en ocupaciones bien definidas, así como una amplia gama de niveles de educación dentro de una sola ocupación aunque con una baja variación de ingreso (Carnoy, 1982, p.45).

Este tipo de evidencia obligaron a desarrollar interpretaciones emergentes o teorías alternativas a la del capital humano que contribuyeran a avanzar en la exploración del papel de la educación en el mercado de trabajo.

2. La teoría de la fila, del credencialismo y del bien posicional

Thurow y Lucas en 1972 proponen que ni la educación ni la capacitación determinan la productividad potencial de los trabajadores en la medida en que la productividad es un atributo de los empleos y no de las personas. Al respecto, plantean que los empleos de alta productividad están vinculados a equipo moderno y poderoso, así como a mayores o menores salarios, y que los trabajadores hacen fila para conseguirlos. El trabajador contratado, aumentará su productividad al nivel adecuado del empleo aprendiendo las habilidades cognitivas necesarias a través de programas de capacitación y/o entrenamiento formales o informales. Para los empleadores el principal criterio de selección es “su aptitud para ser capacitados” en el sentido de que, los que poseen características previas que los patrones consideran que puedan reducir los costos de capacitación, son colocados a la cabeza de la fila y reciben el mejor empleo.

Desde esta perspectiva teórica, la correlación entre la educación y el ingreso no se asocia al conocimiento específico que la educación les imparta y que los convierta en más productivos; más bien, la educación es un elemento que sirve al empleador para seleccionar a los más entrenables en la medida en que es un indicativo de posesión de normas y valores no propiamente cognoscitivos pero que se adquieren en el proceso escolar (Carnoy, 1982, pp.45-46).

Carnoy plantea que lo anterior se acerca a la “hipótesis de la distinción” que Arrow hace en 1972, en el sentido de que la educación puede “actuar como un mecanismo para distinguir a los empleados “deseables” de los menos deseables” (Carnoy, 1982, p.46).

Así, tanto para la “hipótesis de la distinción” como para la Teoría de la fila, la educación no contribuye de manera directa al crecimiento económico sino más bien actúa como un medio para seleccionar gente y asignar empleos (donde a mayor educación más posibilidades de ser entrenados), mientras que a empleos de mayor o menor productividad se asocian mayores o menores salarios (Carnoy, 1982, p.46).

La Teoría del credencialismo

Esta teoría es una versión simplificada de la teoría de la fila. Desde esta perspectiva la selección se basa en los certificados que otorga la escuela. La credencial educativa es el criterio que se usa para la selección, donde no intervienen criterios cognoscitivos asociados a productividad ni entrenamiento (Carnoy, 1982, p.47).

El empleador utiliza la cualificación educativa, el certificado de la educación, como un medio para la selección en el trabajo. El logro educativo es usado como medida que sustituye la clase de capacidades que los empleadores buscan. Mas aún, un excedente de graduados en un nivel tiene por efecto aceptar trabajos por debajo de aquellos a los que hasta entonces tenían convencionalmente derecho y, a inducir, del lado de los empleadores,

a una elevación de requisitos de acceso al trabajo, que devalúa la credencial educativa (Dore, 1983, pp.64, 67).

La teoría del bien posicional

Esta teoría pretende explicar el hecho de que la demanda de educación se siga ampliando aun cuando la demanda del sistema productivo se contraiga. Esto provoca que las ocupaciones sean desempeñadas por personas con niveles de escolaridad poco homogéneos. Asociado a esto se deriva el que en condiciones de una fuerza laboral crecientemente educada, sea cada vez más amplia la proporción de los que desempeñan una ocupación con una escolaridad superior a la de las personas que se van retirando del mercado de trabajo (Muñoz izquierdo, 1999).

Desde esta teoría, la heterogeneidad de la escolaridad de quienes desempeñan ocupaciones semejantes puede tener que ver con el hecho de que los que adquieren determinadas dosis de escolaridad, lo hacen con la finalidad de poder competir por determinado *estatus*. Por lo tanto, la teoría predice que cuando una determinada cantidad de escolaridad ya no es suficiente para alcanzar la posición social deseada, aquellos individuos que están en condiciones y que deciden hacerlo, adquirirán mayores dosis de educación. Esto al margen del volumen de demanda de esa escolaridad en el sistema productivo y de su valor en el mercado de trabajo. En este sentido, "...la competencia por el *status* eleva continuamente la demanda educativa..." (Muñoz Izquierdo, 1999, p.188). Adicionalmente, como plantea Levin, "...los incentivos para recibir aún más educación se tornan más pronunciados en un mercado de trabajo cada vez mas competitivo, a medida que los individuos tratan de ganar "ventaja" a sus competidores" (Levin, 1982, p.82).

3. Teoría del Mercado dual de trabajo y la teoría de la segmentación

Doeringer y Piore plantean la existencia de un mercado de trabajo que se encuentra dividido en dos sectores con características diferentes. Un sector primario con los puestos mejor pagados, mas estables, destacados y mas deseados, y un sector secundario con empleos mal pagados e inestables, en el que los despidos y las suspensiones son frecuentes (Doeringer y Piore, 1983, pp.310-311). Este sector del mercado generalmente esta destinado a los grupos marginales de la sociedad (mujeres, jóvenes, minorías étnicas y migrantes, principalmente).

Para Piore el mercado secundario es una consecuencia no deseada de la evolución de la tecnología en el desarrollo económico y la sociedad industrial. A este mercado de puestos de trabajo poco atractivos y deseables acceden los de menor capital humano. El abandono y desempleo afecta sobre todo a este sector y la solución no puede venir del lado de la oferta de fuerza de trabajo (por ejemplo aumentando sus características vía mejoras en la calidad del capital humano) sino del lado de la demanda por estar determinada por la tecnología y el monto de capital utilizado (Piore, 1983b, p.255).

Para Carnoy esta teoría, en cierto sentido, refuerza la teoría de la fila en tanto que se plantea que los salarios están en función de la clase de tecnología utilizada en ciertas industrias, y de que existen barreras para entrar en la categoría de los empleos de altos salarios y de alta tecnología (Carnoy, 1982, p.47).

La teoría de la segmentación de los mercados

La Teoría de la Segmentación inicialmente proponía que los salarios se definen en función del tipo de tecnología utilizada en las industrias así como que existen barreras para entrar en la categoría de empleos de salarios altos y alta tecnología. Un argumento central

es que los salarios se estructuran según la naturaleza diferenciada de los empleos (por la tecnología empleada y el tipo de capital) y no sobre la base de las características del capital humano del trabajador que ocupa el empleo (Carnoy, 1982). Asimismo, se plantea que no es ni el capital humano, ni la tecnología empleada, lo que genera acceso y permanencia en el empleo, sino las relaciones sociales de producción.

El modelo de la segmentación se enfoca principalmente hacia las formas de organización del trabajo y la naturaleza de los empleos y de los mercados laborales, más que a las características de los trabajadores. (Carnoy, 1980).

En el segmento del mercado de trabajo de alta tecnología y en las industrias de bajos salarios y de baja tecnología se usan diferentes criterios de promoción, distintas remuneraciones para la educación y en general se norman por diferentes reglas. Carnoy plantea que “...en la versión marxista de la teoría, la segmentación es el producto del desarrollo capitalista y la lucha de clases entre el trabajo y el capital; la segmentación de la fuerza de trabajo representa una estructura del mercado de trabajo que se desarrolla como parte del intento del capital por extraer un crecido excedente por medio de una división del trabajo mas complicada” (Carnoy, 1982, p.47).

Coincidimos con el balance que presenta Carnoy sobre los alcances de la investigación hecha hasta los 80 sobre el papel de la educación en el mercado de trabajo, en el sentido de que parece “...menor de lo que pensaban los primeros teóricos del capital humano y economistas del desarrollo...(y)...que el proceso es mucho más complejo ...” (1982, p. 51) de lo que suponían.

La investigación en México

No podemos dejar de mencionar el tipo de investigación que sobre la temática se ha realizado en nuestro país, a la luz de las teorías hasta aquí descritas.

No obstante que las políticas que se instrumentaron en muchas naciones, no sólo desarrolladas sino en vías de desarrollo como México, no contribuyeron a confirmar muchos de los supuestos de la teoría del capital humano y de la funcionalidad técnica de la educación, las investigaciones que se hacían en otras partes del mundo parecían ofrecer evidencias favorables que corroboraban algunos de sus supuestos básicos: una causalidad directa en las relaciones que se observaban entre la escolaridad de la fuerza de trabajo y las categorías ocupacionales a las que tenían acceso y entre distintos niveles de escolaridad y la estructura salarial correspondiente.

Tal circunstancia favoreció el desarrollo en México, desde la década de los 60 hasta principios de los ochenta, de estudios de algunas de las siguientes problemáticas: sobre tasas de rendimiento de la inversión educativa (Martin Carnoy, 1963; Bracho y Zamudio e Islas, 1999; Bracho y Zamudio, 1998); sobre la contribución de la educación al crecimiento económico (Selowsky, 1967); sobre la relación entre la escolaridad, la ocupación y la movilidad social (Balán, Jorge, et.al, 1967-1968); sobre la escolaridad de la PEA por ocupación y grupos de edad (Jusidman, Clara, 1970); sobre desigualdad en la distribución educativa y en la distribución del ingreso (Solís, Leopoldo, 1970; Montemayor, A., 1980) (citados por Muñoz Izquierdo, 1982 y 2004).

De acuerdo al propio Muñoz Izquierdo, especialista con una amplia trayectoria de investigación en el tema, muchos de los trabajos realizados en el país (entre los que se encuentran los que ha emprendido él mismo), tanto como los que se han hecho en América Latina suelen encontrar, entre otras cosas, que si bien la escolaridad es un factor importante en relación a la ocupación y en la explicación del nivel de ingreso de los trabajadores, se demuestra la no linealidad causal entre ambos factores y la intervención de factores muy diversos (Muñoz Izquierdo, 1982 y 2004).

Es decir, los hallazgos de investigación no contribuyen a probar los supuestos de la teoría del capital humano. Ante esto, los considerados parte de una tercera generación de economistas en diversas partes del mundo, incluido nuestro país, han desarrollado otras teorías que explicaran el papel de la escolaridad “en la distribución de los diferentes roles sociales (al otorgar certificados que producen efectos claramente discriminantes), al funcionamiento de mercados laborales internos a las empresas y a la segmentación de los mercados de trabajo...Estos trabajos...se han propuesto “abrir la caja negra” (u observar los procesos subyacentes a las correlaciones arriba mencionadas), mediante la realización de nuevos análisis de las tasas de rendimiento de la educación, en los que sustituyeron (en las ecuaciones correspondientes) los años de escolaridad por otras variables que podrían reflejar con un mayor grado de aproximación los conocimientos, habilidades y actitudes de los individuos que se incorporan a la fuerza de trabajo” (Muñoz izquierdo, 2004, p.34).

4. La teoría de la construcción social del mercado de trabajo

Entre las críticas más fuertes a la teoría del capital humano (y en sentido estricto a los supuestos de la economía neoclásica sobre los que se asienta) identificamos al menos uno que, desde nuestra perspectiva, es de suma trascendencia en la comprensión de algunos de los rasgos de las nuevas vertientes de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo. Mas allá del cuestionamiento al excesivo empirismo y la falta de sistematización teórica de la teoría del capital humano (Piore, 1983a) y de la escasa (cuando no nula) falta de evidencias empíricas que comprueben sus supuestos básicos, está la crítica a su enfoque individualista que, una vez más, comparte con la teoría neoclásica. Es decir, el supuesto de que los individuos en el mercado de trabajo actúan instrumentalmente en el sentido de que son capaces de distinguir entre medios y fines, y seleccionar aquellos medios que van a hacer posible alcanzar los fines de manera mas eficaz (invertir en “capital humano” en aras

de una mejor renta futura). En esta lógica, se "...parte del modelo del hombre económico racional que actúa para maximizar sus ingresos y que aplica esa conducta a sus decisiones relacionadas con el mercado de trabajo" (Doeringer y Piore, 1983, p.309), dejando de lado una consideración básica: la conducta de las personas es más consuetudinaria, está más marcada por la costumbre (Piore, 1983a; Blaug, 1983) y sus estrategias (de encontrar/ofrecer) de empleo están acotadas por mediaciones de diversa naturaleza.

Desde la perspectiva de la teoría marxista del mercado de trabajo --- para nosotros fuente original de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo --- éste no puede analizarse como cualquier otro mercado en el que se intercambian cosas o mercancías y no relaciones entre personas. Esto tiene que ver con la distinción entre "fuerza de trabajo" que es la mercancía que se compra y se vende en el mercado y "trabajo", que es el factor de producción que entra en el proceso productivo (Braverman, 1981). El trabajo potencial no se convierte automáticamente en trabajo real; media el posible conflicto entre el trabajador en tanto poseedor del trabajo potencial y el empleador en tanto que utilizador del trabajo real. Desde la perspectiva neoclásica, la relación entre ambos actores se reduce a una relación de mercado que está mediada por el salario y definida perfectamente desde todos los ángulos. Desde la perspectiva marxista, el énfasis está en que la relación laboral no solo es una relación de mercado sino sobre todo una relación social entre dos personas en el proceso productivo con intereses distintos y hasta contrapuestos ocasionalmente, en el que se da tanto coacción como comunión (Leroy, 1993, p.40). Para Gintis (1983) la fuerza de trabajo no es separable de su vendedor que es el trabajador, donde sus atributos personales (entre ellos su consciencia) son tan valiosos como sus calificaciones.

Desde esta perspectiva teórica de la construcción social del mercado de trabajo----- que al parecer tiene sus inicios en Francia en 1980 en el marco de un primer congreso en el

que se debate la necesidad del encuentro de la economía y la sociología en torno al estudio de los fenómenos del trabajo y del empleo (Michon y Segrestan, 1993, p.16) --- el uso de la noción de relación social para definir al empleo, más que como objeto, como la relación del trabajo y del trabajador (y yo también diría del oferente y el demandante) que denota una interacción entre actores y que alude a las condiciones de su encuentro y de las relaciones que los definen (Alaluf, 1993, p. 311).

Es decir, desde esta perspectiva teórica el mercado de trabajo no se reduce, ni mucho menos, a una relación de intercambio, es una "...construcción social con organizaciones, convenios, reglas y normas, instituciones de las que nace una relación social que resulta del compromiso, de la cooperación y de la autoridad" (Caire, 1993, p.303). En este sentido se plantea que "...los actores (empresas, trabajadores, empresarios, Estado...) elaboran estrategias y movilizan recursos en función de los límites de maniobra que la incertidumbre del mercado permite. Este "sistema de acción concreto" es el que, en el planteamiento estratégico, construye al mercado desde un punto de vista social..." (Alaluf, 1993, p.311). Es decir, las estrategias de los actores se constituyen en uno de los elementos principales del análisis.

Desde esta teoría se puede analizar a los mercados de trabajo y su dinámica como resultado conjunto de estrategias de individuos socialmente definidos (Dubar, 1993, p.169). En este sentido, en las estrategias de acceso (desigual) al mercado de trabajo intervienen mediaciones (jerarquías) diversas, como de edad, sexo, origen étnico (Maruani, 1993, p.59), tanto como la formación. Esta última puede ocupar "...un lugar estratégico para regular el acceso a los empleos, el desarrollo de las carreras profesionales y las remuneraciones" (Dubar, 1993, p.171).

Entre los desarrollos recientes de esta teoría en México se encuentran los trabajos de De la Garza (2000 y 2003). En ellos el autor hace un amplio y detallado desarrollo de su propia perspectiva de la construcción social de un mercado de trabajo "...de actores que *construyen* dentro de ciertas restricciones unos su oferta y otros su demanda de fuerza de trabajo" (De la Garza, 2003, p.12).

Para De la Garza, los actores que se ofrecen en el mercado de trabajo no actúan únicamente como actores racionales (en un cálculo que equilibra remuneraciones con ocio a través de una optimización que, plantea, es incalculable). Estos están "...acotados por estructuras diversas, entre estas se mueven, y deciden a través de un proceso de construcción del sentido de la decisión de trabajar y en dónde hacerlo, la construcción de la *estrategia del empleo*" (p.13).

Entre las restricciones estructurales del individuo que se ofrece en el mercado de trabajo y que toman parte o influyen en la decisión de emplearse, en la construcción de la estrategia de empleo, el autor identifica las de carácter sociodemográfico, además de otras de naturaleza diversa. Entre las primeras se encuentran: la edad (las expectativas de empleo cambian según la edad); el sexo y la etnia (se han documentado problemas de discriminación por sexo y etnia); estado civil y número de dependientes "(las necesidades de sobrevivencia pueden ser diferentes para el casado y el soltero); y por supuesto, la escolaridad (el acceso al empleo en ciertos casos dependerá de la escolaridad habiendo empleos a los que no podrán acceder los de bajos niveles de escolaridad) (p.13).

Entre las restricciones de naturaleza diversa el autor identifica: la experiencia laboral y la calificación; el ciclo vital y la coyuntura biográfica por la que atraviesa el individuo; el papel en la decisión de la estrategia familiar de sobrevivencia familiar; la

participación en determinadas redes sociales, económicas, culturales del espacio urbano o rural; el conocimiento del individuo del mercado de trabajo en el que puede insertarse; valores culturales, estéticos, discursivos y “las formas de razonamiento para construir una *estrategia de empleo*” (p.13).

Es fundamental la comprensión de la noción de estrategia que propone el autor. Esta no alude simplemente a la optimización neoclásica en sentido de una cadena de decisiones con un curso de acción relativamente ordenado y consciente que, aunque se considere que presenta elementos definidos por esa teoría como irracionales, llevan a seguir pasos conducentes a la obtención de empleo. Para De la Garza las estrategias de empleo no resultan de meras decisiones individuales en tanto que están acotadas por estructuras que limitan o posibilitan los cursos de acción (las mencionadas restricciones estructurales). Por otra parte, estas estrategias si bien implican una construcción en el plano subjetivo también, y quizá mas importante, se hacen en el plano práctico, en el siguiente sentido. La estrategia “...que puede poner en juego a la familia, redes de amistad, parentesco, paisanaje. La construcción de la estrategia de empleo es también la construcción social del espacio donde opera, es decir, el conocimiento, las relaciones y expectativas acotadas de dichas estrategias que nunca conciben al mundo entero como su espacio, sino que este es delimitado por factores estructurales, subjetivos y de relaciones sociales y económicas” (De la Garza, 2003, pp.13-14).

Para este autor la demanda de trabajo también es una construcción social. El empresario es el actor fundamental. El aumento en la demanda de trabajo es resultado del aumento en la producción, lo que contradice el supuesto neoclásico de que la producción es constante y que el salario igualará, en condiciones de equilibrio, a la productividad marginal del trabajador (p.14).

Los siguientes son algunos de los factores que identifica el autor como variables estructurales que influyen en la construcción de estrategias de producción, y particularmente de empleo, por parte de los empresarios: "...las características del mercado del producto, el tamaño de los establecimientos, la existencia (o no) de actividad exportadora, la propiedad del capital, el nivel de la productividad, la región, si la empresa es parte de un *cluster*" (De la Garza, 2003, p.14).

Más aún, los empresarios o demandantes de trabajo, bajo la presión de variables estructurales, diseñan diversas *estrategias ocupacionales* relativas al número de ocupados, a los salarios, a la calificación de cada ocupación. Entre las variables estructurales que influyen, el autor identifica, por su magnitud, las siguientes: a nivel macro: "macroeconomía, macroinstitucionales, macropolíticas, macroculturales". A nivel micro: "mercado de producto, configuración sociotécnica del proceso productivo, entorno local del mercado de trabajo, de clientes y proveedores, del dinero, de la tecnología, sindical, gubernamental, cultural" (De la Garza, 2003, p.14).

El autor nos plantea que, ni para el trabajador ni para el empleador, la concretización del empleo pone fin al encuentro entre ambos actores. Es tan solo el inicio del uso propiamente productivo de la fuerza de trabajo, en tanto que la estrategia ocupacional del empresario está íntimamente ligada a las estrategias productivas y de gestión de la mano de obra: decisiones tecnológicas, organizacionales, de relaciones laborales, salariales, etc., entre las que también se encuentran las preferencias por determinados perfiles sociodemográficos, laborales y hasta culturales de la mano de obra a emplear (pp.14-15).

Desde esta perspectiva, para el autor ... "El encuentro entre la construcción social de la oferta y la construcción social de la demanda de trabajo constituye la construcción

social del mercado de trabajo. Estas dos construcciones no tienen por que coincidir y en esta medida la del mercado ser una articulación parcial” (De la Garza, 2003, p.15).

Para cerrar este capítulo solo nos resta subrayar que los supuestos generales de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo constituyen el referente teórico que esta detrás de esta tesis. No obstante, aclaramos nuevamente que nuestra pretensión no va mas allá de procurar rescatar solo algunos aspectos muy particulares de sus planteamientos.

En el siguiente capítulo se explorará, del lado de los empleadores, sus preferencias por determinados perfiles sociodemográficos de los trabajadores en términos específicamente de los niveles de escolaridad, en la construcción de sus estrategias de empleo de nivel profesional.

Capítulo 2. Panorama del valor de la educación universitaria en el mercado de trabajo en el 2000.

Si bien se han sugerido recientemente en México fenómenos de desempleo y subempleo de profesionistas (ANUIES, 2003; Hualde y Serrano, 2005), hay evidencias que documentan, particularmente a nivel macro, las brechas salariales en el empleo en general (Rendón y Salas, 2000; Cortés, 2000; García y Oliveira, 2001 y 2002; Roubaud, 1995), así como trabajos que demuestran que los asalariados con educación universitaria tienen ventajas en sus condiciones laborales (particularmente salariales), frente a trabajadores con menor nivel educativo (Meléndez, 2003; García y Oliveira, 2003; Llamas y Garro, 2003; Hualde y Serrano, 2005).

Estos hallazgos sirven de marco para plantear el objetivo que se persigue en este capítulo: explorar, desde el lado de los empleadores, sus preferencias por determinados perfiles sociodemográficos de los trabajadores, en términos específicamente de los niveles de escolaridad en el mercado de trabajo. Estas preferencias constituyen un elemento, entre otros, en la construcción de sus estrategias de demanda de empleo de nivel profesional, y son relevantes en tanto que juegan como limitación (mediación) estructural entre la educación y el empleo. Es decir, nos proponemos sondear, a nivel macro, en un momento específico de tiempo y desde la perspectiva de la demanda de trabajo, el valor de la escolaridad universitaria en el mercado de trabajo.

Se pretende conocer, con base en la información de la Encuesta Nacional de Empleo del año 2000, cual es el papel de la educación en general y particularmente de la de nivel universitario, en el funcionamiento del mercado de trabajo, a partir de la población económicamente activa (PEA) total a nivel nacional que logró un lugar en la estructura del

empleo disponible y de los que quedan fuera, así como en relación al tipo o calidad del empleo al que se tiene acceso.

Este ejercicio no pretende ser mas que una especie de radiografía o fotografía instantánea del panorama sociodemográfico general del mercado de trabajo por nivel de instrucción a nivel nacional o macro que para el año 2000 ofrece una de las fuentes estadísticas especializadas disponibles, del lado de la demanda. Pretendemos avanzar en el conocimiento de la correlación que se establece entre la educación y el empleo a partir de quienes lograron un lugar, y por tipo de lugar, en la estructura del empleo disponible en un momento determinado. De esta manera acercarnos, en alguna medida, al conocimiento del papel y nivel de eficacia de la educación superior universitaria en el posicionamiento de sus poseedores en el mercado de trabajo.

Indirectamente nos permitirá avanzar en la exploración del supuesto de que en un país como México, en donde el empleo y la educación son bienes escasos, la educación universitaria (comparativamente aún más escasa que otros niveles de escolaridad), sin duda es un factor muy importante en la demanda laboral, pero quizá no suficiente ni el único, para el posicionamiento laboral “exitoso” de los egresados universitarios.

1. Algunos aspectos del mercado de trabajo en México de 1990 al 2000.

Hay una especie de acuerdo entre los especialistas respecto a que nuestro país desde el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones a principios de los años 70, hasta por lo menos el año 2000, ha vivido un proceso de crisis económicas recurrentes con efectos negativos para el empleo y el salario de los trabajadores en general (Solís, 1999; Lustig, 2002, Lechuga, 1998).

A lo largo de las décadas de los 80 y 90, la actividad económica en nuestro país experimentó etapas de recesión y desaceleración de su crecimiento por lo que el mercado laboral vio reducida su capacidad para absorber a crecientes contingentes de mano de obra. Al respecto, se ha observado un estrechamiento del mercado laboral que para finales de los años 80 se expresó en un decaimiento de los niveles de empleo en general (Muñoz Izquierdo, 1994).

Durante la década de los noventa se vivieron cambios estructurales profundos asociados a la apertura comercial y una situación de contrastes en la dinámica económica y del empleo. El contexto del mercado de trabajo es altamente heterogéneo al estar asociado a la coexistencia, por un lado, de empresas vinculadas a los mercados modernos de la economía nacional e internacional y, por otro lado, por una gran variedad de unidades productivas y formas de trabajo caracterizadas por la informalidad, la precariedad y generalmente también por la pobreza y el atraso. Este ha sido el escenario de un proceso de polarización creciente de oportunidades, condiciones de trabajo y niveles de ingreso que además tiene la presión económica y social adicional de un elevado crecimiento de la fuerza de trabajo en lo referente a la creación de fuentes de empleo (Samaniego, et.al., 2000).

El balance global que ofrecen algunos estudios especializados indican que la década de los años 90 fue, en cierto sentido, un buen momento para el empleo en México. De hecho, se ha reportado que de 1991 a 1998 la población ocupada se incrementó en 8.1 millones de personas. Con todo, hay que decir que de los puestos de trabajo creados solo corresponden 4 millones al sector formal, al tiempo que se estima que alrededor de 4.5 millones de personas se emplearon en el sector informal de la economía, mientras que el

sector agropecuario desalojó a 400,000 trabajadores de la actividad. Es decir, que si bien el empleo en el sector formal creció a una tasa anual considerada como relativamente alta (del 4.3%), la ocupación en actividades muy precarias del sector informal todavía creció más (a una tasa media anual del 5.1%), mientras el sector agrícola nacional, en el mismo período, redujo su ocupación en un 0.7% anual (Samaniego, et.al., 2000).

En lo que se refiere al empleo formal durante la última década, se han identificado tres momentos en su dinámica. De 1990 a 1994 en un marco de reajustes de la empresa ante la apertura económica, tanto la economía como el empleo formal registran un crecimiento moderado; de 1995 a 1996, a la contracción del Producto Interno Bruto (PIB) de 6% (en 1995 y que se prolonga hasta 1996) se asocia una abrupta caída del empleo formal; la etapa que va de 1996 a 1999 registró una recuperación acelerada del empleo asalariado formal, al mismo tiempo que desciende la proporción de trabajadores en condiciones de informalidad (en 1998 su proporción bajó a los niveles de 1993, es decir representó al 41.6% respecto a la población ocupada en 1998) (Samaniego, et.al., 2000).

Sobre el desempleo se puede decir que a pesar de que el mercado laboral registró tasas de desempleo abierto urbano relativamente bajas en la década de los 90 (sólo se acrecentaron temporalmente en 1995 y 1996 representando un 6.2% y 5.5% respectivamente) (Hernández, E. et.al, 2000) en el período 1991-1995 el desempleo abierto, tanto rural como urbano, fue mayor para los jóvenes de 12 a 24 años de edad con mayores niveles de escolaridad (que incluye licenciatura universitaria y superiores) que generalmente son los nuevos entrantes al mercado laboral; esto ha permitido sugerir una capacidad tanto familiar como individual mayor de estos sectores para soportar un periodo amplio de búsqueda de un trabajo que responda mas a su nivel formativo, sin percibir

ingreso (Hernández, E., et.al., 2000 y Salas, 2000). En 1998, del total de desempleados con educación media superior y superior el 42.3% eran jóvenes (Samaniego, et.al., 2000).

Con relación a los salarios, también se registro una reducción en todos los sectores de actividad. Entre 1991 y 1996 los salarios reales por hora trabajada cayeron en 31%, si bien esta fue menor para las mujeres que para los hombres, como menor para los trabajadores con mayores niveles educativos, entre otros (Hernández, E., et.al., 2000).

No obstante la disminución generalizada de los niveles salariales también se sugiere una gran dispersión por ocupación, sector de actividad y por tamaño de establecimiento (siendo mejor el que se ofrece en establecimientos de mayor tamaño la que a su vez contrata una mayor proporción de trabajo asalariado, a la que se asocia un mayor ingreso) (Salas, 2000). Asimismo, con relación a dicha dispersión salarial, en lo que respecta a los trabajadores con educación superior, se han documentado ventajas en comparación a los salarios que reciben los trabajadores con menores niveles de escolaridad (Bracho y Zamudio, 1994).

Podemos decir entonces que un rasgo ha caracterizado a la década en materia del empleo en México: la creciente informalidad. Este fenómeno se asocia, por un lado, a las altas tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo (por parte de los sectores de la población en edad de trabajar como por la creciente participación de la mujer en la actividad económica), y por otro lado, a una persistente declinación de los salarios reales desde finales de la década de los 70 (en junio de 1999 el salario mínimo se situaba a un nivel equivalente al 27% del que tenía en 1978) (Samaniego, et.al., 2000).

Lo hasta aquí descrito para la década de los años noventa apunta una marcada dualidad laboral en donde los mas favorecidos parecen ser aquellos sectores de trabajadores

con altos niveles de escolaridad que ocupan puestos de alto nivel (como gerentes o empresarios) y que se colocan entre los beneficiarios de los mejores ingresos en la jerarquía salarial del país, que tiene como contraparte amplios contingentes de trabajadores con bajos niveles educativos a los que les corresponden las ocupaciones y los ingresos más bajos del mercado laboral.

Es decir, constatamos un fenómeno de precarización creciente del trabajo en términos de escasez de empleo asalariado, formal, con niveles de ingreso adecuados y de un crecimiento de la informalidad de la que solo parecen escapar ciertos sectores de la población con altos niveles de escolaridad como la universitaria. Esto parece haber sido una constante desde finales de la década de los años 70 que adquiere proporciones mayores durante la década de los noventa.

Estas serían algunas de las características de la precarización del trabajo con las que hemos convivido desde hace tiempo en México y muchos de los países de Latinoamérica.

Cabe preguntarse lo que al respecto ocurrió al inicio de la presente década, en el año 2000. Con la intención de conocer algo más acerca del papel/valor de la educación en general y particularmente de la de nivel superior universitaria en el empleo, a continuación se describen algunas características sociodemográficas de la Población Económicamente Activa con diferentes niveles educativos por el tipo de participación en el mercado laboral o fuera de él. Esta situación empírica del mercado de trabajo, en alguna medida ilustra, del lado de los empleadores, la relevancia de la educación universitaria en las estrategias de construcción de la demanda de empleo de nivel profesional y pone de manifiesto su papel como mediación o limitación estructural entre la educación y el empleo, en un momento determinado.

2. Panorama general de la PEA por condición de ocupación, según sus niveles de escolaridad.

Con la intención de contar con un panorama socio-demográfico de la relación entre la educación y el empleo en México para el año 2000, a continuación se describen algunos indicadores sobre niveles educativos de la PEA, a nivel del total nacional, por tipo de participación en el mercado de trabajo. El año de referencia es 2000 y, como habíamos mencionado anteriormente, nuestra fuente de información son las tabulaciones de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) publicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2000).

En el año 2000 casi la mitad de la población mexicana de seis años y más alcanza niveles de escolaridad bajos (45.3% primaria, mayoritariamente incompleta con el 27.5%) y medios (20% secundaria), o aún no cuenta con ninguna instrucción (12.8%) (cuadro 1).

Cuadro 1. Población total de seis años y más por sexo, según nivel de instrucción (%).

Sexo	Total	Sin inst	Prim inc	Prim com	Prim Tot	Sec Tot	Sub prof	1-3 Prep	Prof med	Prof sup	No esp
TOTAL	85,026,628 (100%)	12,8	27,5	17,8	45,3	20,0	4,3	8,0	1,1	8,3	0,2
Hombres	41,014,989 (100%)	11,7	28,8	16,6	44,8	21,4	2,3	8,9	1,1	9,7	0,2
Mujeres	44,011,639 (100%)	13,8	26,9	19,0	45,9	18,7	6,2	7,0	1,1	7,1	0,2

Fuente: Información elaborada con base en datos del cuadro 3.2, págs.64-65, de la ENE 2000, INEGI. |

Esto mientras que en el otro extremo se encuentra que solo 8 de cada 100 mexicanos accede a los mas altos niveles educativos (8.3% educación universitaria, 8% preparatoria) en tanto que solo una proporción minoritaria de la población se ubicó como sub-profesional

y profesional medio² (4.3% y 1% respectivamente), posiblemente explicable por la desvalorización social y laboral de este tipo de estudios, a la que suelen acceder sobre todo aquellos pertenecientes a los sectores económicos y sociales ubicados en las posiciones más bajas del país (Muñoz, H., y H. Suárez, 1990). A lo anterior habría que agregar una sistemática situación desventajosa de la mujer frente a la escolaridad en comparación con el hombre.

Las diferencias de género, evidentes en las menores proporciones de mujeres en comparación con los hombres, se expresan particularmente a medida que los niveles de escolaridad aumentan a partir de la educación secundaria. Los porcentajes de mujeres son mayores que los de los hombres entre la población sin instrucción (13.8% y 11.7% respectivamente) y entre los que tienen educación primaria (45.9% de ellas frente a 44.8% de hombres). Vale la pena destacar una única ventaja de las mujeres entre los que alcanzan educación primaria: son mayoritarias aquellas con primaria completa (19% mujeres y 16.6% hombres)

La distribución de esta población por grupos de edad según su nivel de instrucción muestra lo siguiente (cuadro 2). En general hay una correspondencia entre la edad y el nivel educativo de esta población, observable no solo a nivel total sino entre hombres y mujeres. Al respecto, las concentraciones más grandes de la población con primaria incompleta, tanto entre los hombres como entre las mujeres, se ubica en el grupo que va de los 6 a los 11 años de edad, mientras los que tienen primaria completa se ubican en el grupo de 12 a 14 años, los de secundaria (completa e incompleta) en el de los 15 a los 17

² Se entiende por sub-profesiones a aquellas carreras técnicas terminales que requieren de una formación previa de nivel secundaria, mientras que las profesiones medias precisan de educación de nivel preparatoria (Llamas y Garro, 2003).

Cuadro 2. Pob. de 6 años y más por sexo y grupos de edad, según nivel de instrucción (%).

Edad /sexo	Pob. 6 y más	Total	Sin inst.	Prim inc.	1 a 3 prim	4 a 5 prim	Prim com	Prim Total	Sec Total	Sub prof	1-3 Prep	Prof med.	Prof sup.	No esp.
TOTAL	85026628	100,0	12,8	27,5	17,7	9,8	17,8	45,3	20,0	4,3	8,0	1,1	8,3	0,2
6 a 11 años	13820733	100,0	27,2	71,3	51,3	20,0	0,6	71,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
12 a 14 años	6644004	100,0	1,6	32,9	6,1	26,8	31,4	64,3	33,8	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
15 a 17 años	6444188	100,0	2,0	7,9	2,9	5,0	15,6	23,5	54,4	2,2	17,6	0,2	0,1	0,1
18 a 21 años	7414614	100,0	2,8	8,0	3,8	4,2	16,6	24,6	31,0	4,7	24,6	2,3	10,0	0,1
22 a 24 años	5199471	100,0	3,3	9,7	4,9	4,7	19,2	28,9	28,7	6,3	12,7	2,7	17,3	0,1
25 a 29 años	7747660	100,0	3,8	10,3	5,2	5,0	19,0	29,3	29,1	7,8	11,7	2,4	15,9	0,0
30 a 34 años	7016155	100,0	4,9	12,5	7,5	5,0	21,4	33,9	25,2	8,7	11,0	2,1	14,3	0,0
35 a 39 años	6519790	100,1	7,7	17,4	11,4	6,1	21,8	39,1	19,2	7,6	8,9	1,8	15,6	0,1
40 a 44 años	5685658	100,0	9,4	21,8	14,6	7,2	25,2	47,0	14,5	6,7	6,4	1,1	14,9	0,0
45 a 49 años	4470661	100,0	13,7	26,2	18,5	7,7	26,0	52,2	11,3	5,8	4,5	0,7	11,7	0,0
50 a 54 años	3640733	100,0	17,8	31,0	23,6	7,4	23,4	54,3	9,0	5,7	3,6	0,6	8,9	0,1
55 a 59 años	2803722	100,0	24,2	32,3	24,4	7,9	21,7	54,0	7,0	4,1	2,5	0,6	7,5	0,1
60 a 64 años	2424771	100,0	29,1	33,0	25,5	7,4	22,0	55,0	5,3	3,1	1,7	0,2	5,4	0,2
65 y más	5163626	100,0	41,7	32,6	25,8	6,8	15,2	47,8	3,9	2,0	1,2	0,1	3,2	0,1
No específic.	30842	100,0	33,1	3,1	2,9	0,2	3,9	7,0	3,9	0,3	1,1	0,2	2,2	52,2
HOMBRES	41014989	100,0	11,7	28,2	18,3	9,9	16,6	44,8	21,4	2,3	8,9	1,1	9,7	0,2
6 a 11 años	7049217	100,0	27,1	71,4	52,0	19,4	0,6	72,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8
12 a 14 años	3356845	100,0	1,6	35,3	6,9	28,5	30,6	65,9	32,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
15 a 17 años	3267630	100,0	2,1	8,1	2,8	5,3	14,9	23,0	56,8	1,7	16,0	0,2	0,1	0,1
18 a 21 años	3574255	100,0	2,8	8,3	3,9	4,3	15,4	23,7	32,9	3,3	26,4	2,1	8,8	0,1
22 a 24 años	2417537	100,0	3,1	9,6	4,5	5,1	17,5	27,1	30,5	3,7	14,3	2,5	18,6	0,1
25 a 29 años	3598376	100,0	3,5	9,8	5,2	4,6	17,5	27,3	31,8	4,1	13,9	2,3	17,1	0,0
30 a 34 años	3260616	100,0	4,2	11,3	7,0	4,3	19,8	31,1	27,8	4,5	13,7	2,1	16,5	0,0
35 a 39 años	3047609	100,0	5,9	15,9	10,5	5,4	19,3	35,2	21,2	3,8	12,0	2,1	19,6	0,0
40 a 44 años	2657136	100,0	7,3	19,9	13,3	6,6	23,1	43,0	16,7	3,4	8,2	1,4	19,9	0,0
45 a 49 años	2081532	100,0	10,1	25,2	17,9	7,3	25,1	50,3	13,7	2,7	5,9	0,7	16,5	0,1
50 a 54 años	1737069	100,0	14,0	31,8	24,2	7,6	22,1	53,9	10,5	3,1	5,1	0,7	12,6	0,1
55 a 59 años	1322337	100,0	20,0	32,8	25,3	7,5	21,4	54,2	8,2	2,3	3,5	0,6	11,2	0,0
60 a 64 años	1163000	100,0	25,5	34,3	27,1	7,2	22,1	56,4	6,4	2,0	2,0	0,2	7,4	0,1
65 y más	2466724	100,0	37,3	36,5	29,1	7,4	13,9	50,3	4,7	1,0	1,5	0,1	4,9	0,1
No específic.	15106	100,0	8,8	4,6	4,5	0,1	5,2	9,8	7,9	0,0	1,1	0,0	1,3	71,1
MUJERES	44011639	100,0	13,8	26,9	17,1	9,7	19,0	45,9	18,7	6,2	7,0	1,1	7,1	0,2
6 a 11 años	6771516	100,0	27,3	71,2	50,5	20,7	0,5	71,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
12 a 14 años	3287159	100,0	1,6	30,5	5,3	25,2	32,3	62,8	35,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
15 a 17 años	3176558	100,0	1,9	7,6	2,9	4,7	16,3	24,0	51,9	2,7	19,2	0,2	0,1	0,1
18 a 21 años	3840359	100,0	2,9	7,8	3,7	4,1	17,6	25,4	29,1	6,0	23,0	2,5	11,1	0,0
22 a 24 años	2781934	100,0	3,6	9,7	5,3	4,4	20,7	30,4	27,0	8,5	11,3	2,9	16,2	0,1
25 a 29 años	4149284	100,0	4,0	10,6	5,3	5,4	20,4	31,0	26,8	11,0	9,7	2,5	14,9	0,1
30 a 34 años	3755539	100,0	5,5	13,5	7,9	5,7	22,8	36,3	22,9	12,4	8,5	2,0	12,3	0,0
35 a 39 años	3472181	100,0	9,4	18,6	11,9	6,6	23,9	42,5	17,4	10,9	6,2	1,6	12,1	0,1
40 a 44 años	3028522	100,0	11,2	23,5	15,8	7,7	27,0	50,6	12,5	9,6	4,9	0,9	10,4	0,0
45 a 49 años	2389129	100,0	16,8	27,0	19,0	8,0	26,9	53,9	9,2	8,5	3,3	0,7	7,5	0,0
50 a 54 años	1903664	100,0	21,3	30,2	23,1	7,1	24,5	54,7	7,5	8,0	2,2	0,6	5,5	0,1
55 a 59 años	1481385	100,0	27,9	31,9	23,6	8,3	22,0	53,9	5,9	5,6	1,6	0,6	4,2	0,1
60 a 64 años	1261771	100,0	32,4	31,7	24,1	7,6	22,0	53,7	4,4	4,2	1,4	0,2	3,5	0,2
65 y más	2696902	100,0	45,6	29,2	22,8	6,3	16,4	45,5	3,1	2,9	1,0	0,1	1,5	0,2
No específic.	15736	100,0	56,5	1,6	1,4	0,2	2,7	4,3%	0,1	0,5	1,1	0,3	3,1	34,1

Fuente: Información elaborada con base en datos del cuadro 3.2, págs.64-65, de la ENE 2000, INEGI.

años, los que tienen de 1 a 3 años de preparatoria se ubican sobre todo en el grupo de 18 a 21 años y los que cuentan con una carrera profesional media en el de los 22 a los 24 años de edad.

Adicionalmente habría que hacer notar que son las generaciones más viejas las que son mayoritariamente los que no tienen instrucción y los que tienen niveles de educación más bajos e incompletos.

Por otra parte, vale la pena destacar que el relativamente pequeño sector de la población con educación profesional universitaria es mayor entre la población masculina que en la femenina (casi 10% frente a un 7.1% respectivamente) y se compone mayoritariamente por un sector de hombres relativamente envejecido (del grupo de edad que va de los 35 a 39 y de los 40 a 44 años de edad que concentra al 19.6% y 19.9% respectivamente) comparativamente a un sector de mujeres más jóvenes (de 22 a 24 años y de 25 a 29 años con 16.2% y 14.9% respectivamente). Es decir, las más altas proporciones de la población femenina con educación universitaria se presenta a edades más jóvenes que los hombres. Esto puede ser un reflejo de la más reciente inserción de la mujer en el sistema educativo, o quizá que las mujeres con educación universitaria tienen trayectorias escolares más sistemáticas que concluyen en menor tiempo que los hombres.

Respecto a la condición de actividad de la población de 12 años y más (cuadro 3), se observa que los hombres participan mayoritariamente en la población económicamente activa (PEA) es decir, la que trabaja o busca empleo (76.8%), mientras que las mujeres se ubican principalmente entre la población económicamente inactiva (PEI) o que no trabaja

ni busca empleo (63.6%) ya sea por que se dedica a estudiar, al quehacer doméstico, esta pensionada, jubilada o incapacitada para trabajar.

Cuadro 3. Población total de 12 años y más por sexo, según condición de actividad (%).

Sexo	Pob. de 12 años y más	Total	Condición de actividad			
			P.E.A.	%	P.E.I.	%
Total	71.191.339	100,0	39.633.842	55,7	31.557.497	44,3
Hombres	33.956.103	100,0	26.073.520	76,8	7.882.583	23,2
Mujeres	37.235.236	100,0	13.560.322	36,4	23.674.914	63,6

Fuente: Información elaborada con base en los datos del cuadro 3.3, pág.70. ENE 2000, INEGI.

Cuando se analiza la condición de actividad de esta población a nivel total según su nivel educativo, se manifiesta un marcado cambio asociado a la educación formal alcanzada en donde, en general, a mayor nivel educativo corresponde una mayor participación en la PEA, es decir, entre los que trabajan o buscan empleo (cuadro 4).

La importancia creciente de la educación formal entre la PEA se confirma al constatar que los que no tienen ninguna instrucción son mayoritariamente inactivos (53.6%). La creciente participación en la PEA a medida que aumenta el nivel educativo de la población se ilustra con claridad en los extremos educativos: participan en la PEA el 50.8% de los que tienen primaria incompleta mientras entre los que tienen educación de nivel profesional superior o universitaria lo hace el 74.3% . Sólo los que tienen educación preparatoria (completa e incompleta) rompen con la tendencia de la participación creciente entre la PEA a medida que aumentan los niveles de escolaridad en tanto que representan al 57.1% frente al 64.7% de los que tienen estudios sub-profesionales o carreras cortas con secundaria.

**Cuadro 4. Población de 12 años y más por
condición de actividad, según nivel de
instrucción.**

Sexo/n.inst.	Total (100.0)	P.E.A.	%	P.E.I.	%
Total	71.191.339	39.633.842	55,7	31.557.497	44,3
Sin instruc.	7.097.728	3.292.887	46,4	3.804.841	53,6
Prim. Inc.	13.526.475	6.874.442	50,8	6.652.033	49,2
Prim. com. ¹	15.089.319	8.143.737	54,0	6.945.582	46,0
Total prim	28.615.794	15.018.179	52,5	13.597.615	47,5
Sec. com/inc	16.992.447	9.121.648	53,7	7.870.799	46,3
Subprof.	3.676.263	2.376.792	64,7	1.299.471	35,3
Prep com/inc	6.748.752	3.855.609	57,1	2.893.143	42,9
Prof. medio	922.691	680.211	73,7	242.480	26,3
Prof. superior	7.085.613	5.262.061	74,3	1.823.552	25,7
No especific.	52.051	26.455	50,8	25.596	49,2
Hombres	33.956.103	26.073.520	76,8	7.882.583	23,2
Sin instruc.	2.867.772	2.139.404	74,6	728.368	25,4
Prim. Inc.	6.526.489	4.871.926	74,6	1.654.563	25,4
Prim. com. ¹	6.755.244	5.373.634	79,5	1.381.610	20,5
Total prim	13.281.733	10.245.560	77,1	3.036.173	22,9
Sec. com/inc	8.764.616	6.421.498	73,3	2.343.118	26,7
Subprof.	961.166	844.439	87,9	116.727	12,1
Prep com/inc	3.664.230	2.696.179	73,6	968.051	26,4
Prof. medio	433.378	384.800	88,8	48.578	11,2
Prof. superior	3.961.066	3.323.819	83,9	637.247	16,1
No especific.	22.142	17.821	80,5	4.321	19,5
Mujeres	37.235.236	13.560.322	36,4	23.674.914	63,6
Sin instruc.	4.229.956	1.153.483	27,3	3.076.473	72,7
Prim. Inc.	6.999.986	2.002.516	28,6	4.997.470	71,4
Prim. com. ¹	8.334.075	2.770.103	33,2	5.563.972	66,8
Total prim	15.334.061	4.772.619	31,1	10.561.442	68,9
Sec. com/inc	8.227.831	2.700.150	32,8	5.527.681	67,2
Subprof.	2.715.097	1.532.353	56,4	1.182.744	43,6
Prep com/inc	3.084.522	1.159.430	37,6	1.925.092	62,4
Prof. medio	489.313	295.411	60,4	193.902	39,6
Prof. superior	3.124.547	1.938.242	62,0	1.186.305	38,0
No especific.	29.909	8.634	28,9	21.275	71,1

Nota1: Incluye la población que tuvo algún curso de capacitación después de haber terminado la primaria.

Fuente: Información elaborada con base en los datos del cuadro 3.3, pág. 70, ENE 2000, INEGI.

La condición de actividad según los niveles de instrucción son muy diferenciadas por sexo, aunque se acercan un poco entre los que tienen los más altos niveles de escolaridad de ambos sexos. La población masculina está mayoritariamente entre la PEA independientemente de su nivel educativo (donde su condición de “trabajador” aparece como una clara manifestación de género al margen de su escolaridad), aunque su participación en general aumenta en la medida en que también aumentan sus niveles de escolaridad. Vale la pena destacar dos cosas. En la PEA se encuentran casi el 90% de los que tienen estudios sub-profesionales y los profesionales de nivel medio o con estudios terminales con bachillerato (87.9% y 88.8% respectivamente), siendo menor la proporción de los que tienen educación superior de nivel universitario (83.9%). Todavía menos representados en la PEA están aquellos con secundaria y preparatoria (completas e incompletas) (73.3% y 73.6% respectivamente), lo que puede estar reflejando un menor valor de estos niveles educativos en el mercado de trabajo masculino.

Por otra parte se observa que si bien más de las tres quintas partes de las mujeres de 12 años y más forman parte de la PEI (63.6%), su condición de actividad está claramente diferenciada por el nivel de educación formal alcanzado. Las mujeres sin instrucción, con primaria y secundaria (completas e incompletas) son sobre todo inactivas, si bien su proporción disminuye a medida que su educación se incrementa (72.7%, 68.9% y 67.2% respectivamente). En cambio más de la mitad de las mujeres que rebasan éstos niveles educativos forman parte de la PEA y en general su participación proporcional crece a medida que aumenta su nivel educativo. Esto se aprecia en los extremos con las que tienen estudios sub-profesionales de las cuales el 56.4% está entre la PEA y las que tienen educación superior universitaria que alcanzan un 62% entre esta población. La creciente participación entre la PEA a medida que aumenta la escolaridad a partir de los estudios sub-

profesionales tienen una excepción: el 64.2% de las mujeres con preparatoria (completa e incompleta) se ubican entre la PEI. Al igual que lo observado entre los hombres, parece que los estudios de nivel preparatoria así como los de secundaria tienen un escaso valor en el mercado laboral para ambos sexos.

Es decir, lo observado entre hombres y mujeres revela patrones de comportamiento diferenciados y asociados a culturas de género: la población masculina de 12 años y más de forma mayoritaria trabaja o busca empleo y, en general, a mayor nivel educativo mas alta participación entre la PEA. Por otra parte, si bien mas de la mitad de las mujeres se ubica en la PEI estas están principalmente representadas, aunque de manera decreciente conforme aumenta la escolaridad, por las que no tienen ninguna escolaridad o cuentan con los niveles educativos mas bajos (desde primaria hasta secundaria completas e incompletas). Aquellas que cuentan con escolaridad mayor a la de secundaria y hasta la de nivel superior universitaria se ubican mayoritaria y crecientemente entre la PEA.

Solo la educación preparatoria (completa e incompleta) parece tener un menor valor en el mercado laboral para ambos sexos, por la mayoritaria aunque menor proporción de hombres, comparativamente con otros niveles educativos, con este nivel formativo entre la PEA y por que más de la mitad de las mujeres con preparatoria se encuentra entre la PEI.

Por último, el mismo cuadro 4 nos permite observar que en general, la condición de inactividad del total de la PEI disminuye a medida que el nivel educativo aumenta, sobre todo a partir de los que tienen educación secundaria, manifestándose en este mismo sentido para los hombres como para las mujeres (la excepción en ambos sexos es la población con bachillerato), aunque su expresión más radical se da entre la población femenina.

El cuadro 5 nos permite apreciar que las razones de la inactividad de la PEI cambian radicalmente por sexo y su proporción está en relación directa al nivel educativo. Si bien el quehacer doméstico es la razón de la inactividad de poco más de la mitad de la PEI total (52.8% seguida del estudio con 33.8%), esto disminuye a medida que el nivel educativo de la población aumenta, desde los que no tienen ninguna instrucción (64.2%) hasta los que tienen secundaria completa e incompleta (47.1%).

En el extremo opuesto se encuentra casi el 60% de los que tienen educación media superior y superior al aducir el estar estudiando como la razón principal de su inactividad (59.4%). Sin embargo, las diferencias por sexo son evidentes en lo que respecta a dichas razones de la inactividad.

Casi el 65% de la población total de los hombres inactivos aduce el estudio como la razón de su inactividad, seguida de aquellos para los cuales la razón es ser pensionados, jubilados o incapacitados, entre otros (31.9%). Ahora bien, el nivel educativo marca diferencias importantes en la proporción en que se aducen las diferentes razones de la inactividad: los que no tienen ninguna instrucción son mayoritariamente los que no trabajan por estar jubilados, pensionados o incapacitados para hacerlo (95.2%) correspondiendo, muy posiblemente, a personas de edad avanzada; mientras que es el estudio para el resto de los hombres en proporciones que aumentan a medida que se tiene mayor escolaridad. Desde los que tienen educación primaria (56.3%) hasta los que tienen educación media superior y superior (82.6%).

En el caso de las mujeres no hay vuelta de hoja: el 69.3% del total de inactivas aduce la realización de quehaceres domésticos como la principal razón de su inactividad, seguidas de las que estudian con 23.4%. Esto es así entre la población con diferente nivel

Cuadro 5. PEI por sexo y condición de inactividad, según nivel de instrucción (%).

Niv/instr/sexo*	PEI	Total	Estud	Q-domést	Otros¹
Total	31.557.497	100,0	33,8	52,8	13,5
Sin instrucción	3.804.841	100,0	0,7	64,2	35,0
Primaria	13.595.615	100,0	25,2	60,7	14,1
Secundaria ²	9.170.270	100,0	46,3	47,1	6,6
Med/sup y sup.	4.959.175	100,0	59,4	32,6	7,9
No especif.	25.596	100,0	17,9	50,2	31,9
Hombres	7.882.583	100,0	64,9	3,2	31,9
Sin instrucción	728.368	100,0	1,8	3,0	95,2
Primaria	3.036.173	100,0	56,3	3,5	40,2
Secundaria ²	2.459.845	100,0	82,3	3,6	14,1
Med/sup y sup.	1.653.876	100,0	82,6	2,0	15,4
No especif.	4.321	100,0	72,8	0,0	27,2
Mujeres	23.674.914	100,0	23,4	69,3	7,3
Sin instrucción	3.076.473	100,0	0,5	78,7	20,8
Primaria	10.561.442	100,0	16,3	77,1	6,6
Secundaria ²	6.710.425	100,0	33,1	63,1	3,8
Med/sup y sup.	3.305.299	100,0	47,9	47,9	4,2
No especif.	21.275	100,0	6,7	60,4	32,9

1. Información de nivel educativo agregada en fuente original (incluye niveles completos e incompletos).

2. Comprende a los pensionados y jubilados, incapacitados y otros inactivos.

Fuente: Cuadro 3.14, pág. 106. ENE 2000, INEGI.

educativo aunque su proporción disminuye a medida que el nivel educativo aumenta desde las que no tienen instrucción (78.7%) hasta las que tienen secundaria completa e incompleta (63.1%). Sólo entre las que tienen educación media superior y superior de la PEI poco menos de la mitad se distribuye en partes iguales entre las que estudian y las que realizan quehaceres domésticos (47.9% respectivamente). Esto último parece estar sugiriendo que casi la mitad de las mujeres que alcanzan los mas altos niveles educativos permanecen dedicadas al estudio (de nivel bachillerato y licenciatura), mientras la otra mitad que alcanzó esa escolaridad ya abandonó (o concluyó) los estudios y no trabaja ni busca empleo

por estar dedicada al hogar, mientras entre el 60% y el 80% de las mujeres con menores niveles educativos y sin escolaridad (secundaria 63.1%, primaria 77.1%, sin instrucción 78.7%) se dedican al hogar.

Quizá la dedicación al estudio explique en parte que aquellos hombres y mujeres con educación de nivel bachillerato participen menos entre la PEA, lo que quizá confirme la percepción de que los estudios de este nivel tienen un menor valor en el mercado laboral en comparación con otros, e influya en aquellos que deciden permanecer fuera del mercado dedicados a continuar estudiando, posponiendo su inserción y buscando tal vez mejorar sus condiciones de empleo.

Es decir, el sexo y el nivel educativo juegan activamente en la explicación tanto de las condiciones de actividad como de las razones de la inactividad de la población.

La PEA por su parte se compone de aquellos cuya condición es la de estar ocupados o desocupados³ (cuadro 6). La principal condición de la población total de la PEA es la de estar ocupados (98.4%), no habiendo casi diferencias por sexo (98.5% de hombres y 98.2% de mujeres), frente a aquellos otros que, aún habiendo buscado un trabajo, se encuentran

Cuadro 6. PEA por sexo según condición de actividad.

Sexo	PEA	%	Ocupados	%	Desocupados	%
TOTAL	39.633.842	100,0	38.983.855	98,4	649.987	1,6
Hombres	26.073.520	100,0	25.672.642	98,5	400.878	1,5
Mujeres	13.560.322	100,0	13.311.213	98,2	249.109	1,8

Fuente: Cuadro 3.7, ENE 2000

³ De acuerdo a la ENE 2000, los ocupados son aquellos que desempeñan un trabajo u ocupación, mientras que los desocupados, o población desempleada abierta, si bien no desempeñan una ocupación están en búsqueda activa de un trabajo (INEGI, 2000, p.388).

desocupados en condiciones muy similares para ambos sexos, aunque ligeramente mayor para las mujeres (o desocupados abiertos 1.5% de hombres y 1.8% mujeres).

Si se revisa lo que ocurre con la PEA por condición de ocupación según el nivel de escolaridad (cuadro 7), se encuentra que casi la totalidad de la PEA tiene empleo (98.4% están ocupados frente a un y 1.6% de desocupados) y que la mayor proporción de ocupados se presenta entre aquellos sin instrucción y con primaria completa e incompleta, así como que disminuye ligeramente la proporción de ocupados a medida que aumenta el nivel de escolaridad. La excepción a esto último son los que tienen estudios de nivel profesional superior quienes revierten ligeramente la tendencia con un 97.9% de ocupados (y consecuentemente con una menor proporción de desocupados de sólo el 2.1%), frente al 96.8% de ocupados entre los de profesional media. Al mismo tiempo se puede observar que la mayor proporción de desocupados se da precisamente entre los que tienen estudios profesionales de nivel medio (3.2%).

Cuadro 7. PEA ocupada y desocupada abierta por sexo, según nivel de instrucción (%).

Sexo/instruc	PEA-total (100.0)	Ocup	Desoc	H-Ocup	H-Desoc	M-Ocup	M-Desoc
Total	39.633.842	98,4	1,6	98,5	1,5	98,2	1,8
Sin instruc.	3.292.887	99,5	0,5	99,5	0,5	99,4	0,6
Prim com/inc	15.018.179	99,0	1,0	99,0	1,0	99,2	0,8
Sec com/inc	9.121.648	97,8	2,2	97,9	2,1	97,7	2,3
Sub-prof	2.376.792	97,6	2,4	97,7	2,3	97,6	2,4
Preparatoria	3.855.609	97,2	2,8	97,6	2,4	96,5	3,5
Prof medio	680.211	96,8	3,2	96,9	3,1	96,5	3,5
Prof.superior	5.262.061	97,9	2,1	98,3	1,7	97,3	2,7
No esp.	26.455	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0

Fuente: cuadros 3.29 y 3.8, págs. 144 y 83, ENE 2000, INEGI.

Si se atiende lo que ocurre por sexo se puede observar que el desempleo en general afecta en mayor medida a las mujeres que a los hombres, tanto a nivel total (1.8% y 1.5% respectivamente) como en los diversos niveles educativos (a excepción de las que tienen primaria completa e incompleta con un 0.8% frente al 1.0% de los hombres). Asimismo, que las mas altas proporciones de desempleo entre los hombres se da entre aquellos con estudios de nivel profesional medio (3.1%) y de las mujeres entre las que de igual forma tienen estudios profesionales medios pero también entre las que tienen preparatoria (3.5% respectivamente). Vale la pena destacar que el desempleo de profesionistas es mas amplio entre las mujeres que entre los hombres (2.7% y 1.7% respectivamente).

Lo descrito revela la posible existencia de un mercado de trabajo que hace posible altas tasas de participación laboral por una lado de población sin instrucción y de muy bajo nivel de escolaridad como es la primaria (seguramente porque tienen necesidad de buscar el sustento a como de lugar), y por otro lado también abre espacios para aquellos con escolaridad universitaria; en ambos casos mayormente representados por la PEA masculina. Es decir, quizá de manera opuesta a lo que ocurre con la PEA ocupada de nivel profesional, las altas tasas de ocupación de los sectores de nula y baja escolaridad pueden estar asociadas a fenómenos de subempleo en términos de informalidad y condiciones generales de precariedad ocupacional (salarial, inestabilidad laboral, etc.) (Tockman, 2004).

A continuación se describen los hallazgos relativos a la PEA cuya condición es estar ocupada, es decir, se encuentra realizando una actividad laboral, en relación a su rama de actividad, ocupación principal, posición en el trabajo y nivel de ingresos, según nivel de instrucción.

La PEA ocupada

Con relación a la rama de actividad de la población ocupada total, se observa que el 74.5% se distribuye en sólo cuatro ramas de actividad en el siguiente orden de importancia: otros servicios (19.6%); industria de la transformación (19.2%), actividades agropecuarias (18.1%) y comercio (17.6%) (cuadro 8).

Aunque en un diferente orden de importancia que parece responder a condiciones de género, esa misma distribución se observa lo mismo entre la población ocupada masculina como femenina.

El 70.9% de la población ocupada total de sexo masculino se distribuye, en orden de importancia, en cuatro ramas: las actividades agropecuarias (23.8%), la industria de la transformación (18.2%), otros servicios (14.8%) y el comercio (14.1%). Por su parte, el 74.2% de la población ocupada femenina se concentra en las siguientes tres ramas de actividad: otros servicios (28.8%); comercio (24.2%) e industria de la transformación (21.2%). Las actividades agropecuarias sólo ocupan un quinto lugar en términos de participación laboral femenina (7.2%), aún después de la rama de hoteles, restaurantes y similares (7.5%).

Si vemos lo que ocurre con la población ocupada en estas mismas ramas cuando la comparamos por nivel de instrucción, se observa lo siguiente: son sobre todo los hombres sin instrucción y aquellos con educación primaria, los que se dedican principalmente a las actividades de la rama agropecuaria (57.3% y 35.7% respectivamente). Mientras que las mujeres sin instrucción se dedican sobre todo, y casi en la misma proporción, al desempeño de actividades en las ramas de otros servicios, agropecuaria e industria de transformación (23.7%, 23.3% y 23.2% respectivamente), y las que tienen primaria laboran también principalmente en la rama de otros servicios e industria de transformación, mientras que reemplazan la rama agropecuaria por la de comercio (25.5% y 24.8% en las dos últimas).

Cuadro 8. Población ocupada por sexo y rama de actividad económica, según nivel de instrucción (%).

Rama/sexo	Pob. Ocup	Total	Sin/nst	Prim	Sec	Sub/P ro	Prep a	Prof Med	Prof Sup	No esp
Total	38.983.855	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Act. Agropec.	7.060.706	18,1	45,4	28,0	11,9	1,5	5,3	2,8	1,6	32,3
Expl. Minas/cant.	65.858	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0
Extrac/ref petróleo	157.581	0,4	0,1	0,2	0,4	0,4	0,8	0,5	0,9	0,0
Ind. Transform.	7.478.851	19,2	13,3	18,6	25,7	18,2	20,1	22,0	12,9	13,0
Electricidad	188.469	0,5	0,1	0,2	0,6	0,8	0,9	1,1	0,8	0,0
Construcción	2.527.638	6,5	8,1	9,1	6,4	1,9	3,2	2,3	3,0	10,0
Comercio	6.842.175	17,6	12,1	15,6	20,3	21,6	25,6	18,2	13,9	17,5
Hoteles/restysimi	1.844.380	4,7	4,1	5,1	5,7	3,8	5,6	4,7	2,1	4,0
Transp/serv-con	1.545.780	4,0	1,1	3,4	5,4	3,9	6,3	4,9	3,2	0,7
Comunicaciones	184.773	0,5	0,0	0,1	0,4	0,8	1,3	1,1	1,1	0,0
Al-inm/srv.fin/prf	1.560.939	4,0	0,5	1,1	2,3	6,8	6,2	7,3	14,4	1,0
Otros servicios	7.627.550	19,6	13,8	16,0	16,3	31,6	17,2	24,3	34,8	20,9
Admn. púb y def	1.739.368	4,5	1,2	2,0	3,8	8,5	6,6	10,1	10,8	0,2
No especific. ¹	159.787	0,4	0,2	0,4	0,5	0,2	0,7	0,5	0,3	0,5
Hombres	25.672.642	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Act. Agropec.	6.099.323	23,8	57,3	35,7	15,3	3,1	6,8	4,0	2,2	35,8
Expl. Minas/cant.	61.867	0,2	0,3	0,2	0,3	0,1	0,2	0,4	0,2	0,0
Extrac/ref petróleo	128.371	0,5	0,0	0,2	0,6	0,5	0,9	0,6	1,2	0,0
Ind. Transform.	4.662.877	18,2	7,9	15,7	24,2	24,8	21,6	28,6	15,4	16,0
Electricidad	157.204	0,6	0,1	0,3	0,7	1,3	1,1	1,5	1,0	0,0
Construcción	2.461.665	9,6	12,4	13,2	8,9	4,1	4,2	3,6	4,3	14,9
Comercio	3.622.491	14,1	7,9	11,4	16,2	17,5	22,4	16,1	14,8	12,6
Hoteles/restysimi	842.667	3,3	1,8	2,9	4,4	3,4	5,1	3,7	2,0	2,4
Transp/serv-con	1.444.241	5,6	1,7	4,9	7,4	7,8	8,4	7,2	4,2	1,0
Comunicaciones	126.926	0,5	0,0	0,1	0,4	1,1	1,3	1,0	1,3	0,0
Al-inm/srv.fin/prf	977.684	3,8	0,6	1,1	2,4	4,9	5,3	5,2	15,3	1,5
Otros servicios	3.792.275	14,8	8,4	11,6	14,1	24,2	15,1	18,8	27,1	15,3
Admn. púb y def	1.171.778	4,6	1,5	2,4	4,5	6,9	6,8	8,7	10,8	0,0
No especific. ¹	123.273	0,5	0,2	0,5	0,5	0,3	0,8	0,6	0,4	0,7
Mujeres	13.311.213	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Act. Agropec.	961.383	7,2	23,3	11,7	3,8	0,6	1,9	1,2	0,4	25,1
Expl. Minas/cant.	3.991	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Extrac/ref petróleo	29.210	0,2	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,4	0,0
Ind. Transform.	2.815.974	21,2	23,2	24,8	29,2	14,5	16,7	13,3	8,6	7,0
Electricidad	31.265	0,2	0,0	0,0	0,2	0,6	0,3	0,5	0,6	0,0
Construcción	65.973	0,5	0,2	0,3	0,4	0,6	0,9	0,7	0,9	0,0
Comercio	3.219.684	24,2	19,8	24,8	30,1	23,9	33,0	21,0	12,4	27,4
Hoteles/restysimi	1.001.713	7,5	8,5	10,0	8,9	4,0	6,9	6,1	2,2	7,2
Transp/serv-con	101.539	0,8	0,0	0,2	0,5	1,8	1,6	1,8	1,5	0,0
Comunicaciones	57.847	0,4	0,1	0,1	0,5	0,7	1,2	1,4	0,7	0,0
Al-inm/srv.fin/prf	583.255	4,4	0,2	1,0	2,1	7,8	8,3	10,1	12,8	0,0
Otros servicios	3.835.275	28,8	23,7	25,5	21,6	35,6	22,1	31,5	48,4	32,5
Admn. púb y def	567.590	4,3	0,6	1,2	2,2	9,4	6,0	12,0	10,9	0,7
No especific. ¹	36.514	0,3	0,1	0,2	0,4	0,1	0,7	0,3	0,3	0,0

1. Incluye a los trabajadores en Estados Unidos cuya rama de actividad económica se desconoce.

2. Incluye a la población que tuvo algún curso de capacitación después de haber terminado la primaria.

Fuente: Cuadro 3.29, págs. 144,145, ENE 2000, INEGI.

Las diferencias por sexo van mas allá de lo mencionado entre los que no tienen escolaridad o poseen los niveles educativos más bajos (primaria). Los hombres con secundaria, sub-profesional, y estudios de nivel profesional medio, se concentran sobre todo en la rama de la industria de la transformación (24.1%. 24.8% y 28.6% respectivamente), mientras que para las mujeres con niveles educativos semejantes se desempeñan en la rama del comercio (30.1% de las de secundaria) o en la de los otros servicios (35.9% con estudios sub-profesionales y 31.5% con profesionales de nivel medio).

Sólo entre aquellos con mayores niveles educativos las diferencias por sexo desaparecen en términos de las ramas de participación laboral, aunque las diferencias en proporciones de participación favorecen a las mujeres en el sentido siguiente. Los de nivel bachillerato se concentran mayoritariamente en el comercio, siendo así tanto para los hombres como para las mujeres (22.4% y 33% respectivamente). Asimismo, las mas altas concentraciones de trabajadores con nivel profesional superior se ubican en la rama de otros servicios, y si bien esto es así tanto para los hombres como para las mujeres, la proporción de estas últimas es mayoritaria (27.1% de hombres frente a un 48.4% de las mujeres, de los que tienen formación universitaria).

Es decir, con ciertas diferencias por sexo, en general a medida que el nivel educativo es bajo o inexistente, las mayores proporciones de la población se vincula principalmente a actividades agropecuarias (mas evidente entre la población masculina mientras la femenina participa de manera mas diversificada en los servicios, la industria de transformación y el comercio). En el extremo opuesto de la educación y sin distinción de sexo, las mas altas proporciones de trabajadores que tienen mas altos niveles de escolaridad como lo son el bachillerato y la educación profesional de nivel universitaria, se vinculan al

comercio y los servicios (en proporciones mayores en el caso de las mujeres que de los hombres con escolaridad equivalente).

En términos generales se puede decir que a medida que el nivel educativo de los hombres ocupados de la PEA en el año 2000 va en aumento, se pasa del desempeño laboral en la rama agropecuaria (sobre todo los que no tienen instrucción pero también de los que tienen educación primaria), a la industria de transformación (con secundaria, sub-profesional y profesional medio), quizá en actividades semi-calificadas. Mientras que las mujeres con diversos niveles educativos se mueven casi indistintamente en la rama del comercio y de los servicios y, si bien tampoco contamos con elementos para poder afirmarlo, es posible suponer que en actividades que van de las no calificadas a las semi-calificadas, para aquellas que tienen desde primaria hasta preparatoria.

Finalmente podemos especular que a los que tienen educación de nivel universitario toca el desempeño de servicios profesionales de mayor formación sin distinción de sexos, si bien corresponden a las mujeres las mayores proporciones.

Esto guarda relación con lo que se observa con los grupos de ocupación que desempeña esta población según su nivel de instrucción (cuadro 9). Al respecto y a pesar de los niveles de agregación de la información en nuestra fuente original, se pueden apreciar diferencias de ocupación por sexo según el nivel de escolaridad, a excepción de aquellos que tienen educación media superior y superior, en el siguiente sentido.

Más de la mitad de los hombres sin instrucción se desempeñan como agricultores (56.4%). Casi el 60% de los hombres con educación primaria se siguen desempeñando como agricultores (34.8%), o como artesanos y obreros (24%).

Cuadro 9. Población ocupada por sexo y grupos de ocupación, según nivel de instrucción (%).

Ocupación/sexo	Pob. Ocup.	Total	Sin/inst	Prim	Sec	M-s/sup	No esp
Total	38.983.855	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Profesionales	1.160.419	3,0	0,0	0,0	0,0	12,1	4,2
Técnicos y pers. esp.	1.202.874	3,1	0,3	0,8	4,3	6,3	3,1
Maestros y afines	1.319.892	3,4	0,0	0,2	2,3	10,8	7,4
Trabajadores del arte	248.805	0,6	0,1	0,3	0,5	1,4	0,0
Fun.púb/geren s. priv.	861.815	2,2	0,1	0,4	1,0	7,1	0,3
Admin... agropecuarios	25.902	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Oficinistas	3.278.881	8,4	0,4	2,1	11,1	17,8	4,3
Comer/vend y depend.	4.987.185	12,8	7,4	11,5	15,1	13,9	13,8
Vendedores ambulantes	1.203.772	3,1	5,0	3,8	2,8	1,7	0,2
Empleados servicios	2.741.103	7,0	6,0	7,7	8,8	4,3	3,8
Trabajadores domésticos	1.788.592	4,6	8,8	7,2	3,3	0,6	6,1
Operadores transportes	1.650.090	4,2	1,4	4,2	5,7	3,5	5,8
Protección y vigilancia	743.199	1,9	1,1	1,5	2,8	1,9	0,0
Mayorales agropecuar.	55.888	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Agricultores	6.837.854	17,5	44,7	27,4	9,3	2,5	32,8
Operadores maq. Agro.	66.522	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
Superv/capataces Ind.	784.505	2,0	0,2	1,1	2,3	3,8	0,7
Artesanos y obreros	7.393.500	19,0	18,3	23,1	21,9	9,3	11,8
Ayudantes de obreros	2.622.861	6,7	5,6	8,3	8,4	2,6	5,8
No especificado	10.196	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hombres	25.672.642	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Profesionales	744.678	2,9	0,0	0,0	0,0	11,8	6,3
Técnicos y pers. esp.	684.325	2,7	0,1	0,8	3,2	5,9	4,5
Maestros y afines	520.255	2,0	0,0	0,1	1,0	7,0	4,2
Trabajadores del arte	189.966	0,7	0,2	0,4	0,7	1,5	0,0
Fun.púb/geren s. priv.	655.935	2,6	0,1	0,5	1,0	8,5	0,4
Admin. agropecuarios	22.944	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
Oficinistas	1.511.423	5,9	0,5	1,9	6,3	13,7	4,3
Comer/vend y depend.	2.394.378	9,3	3,8	7,0	11,0	13,1	7,4
Vendedores ambulantes	637.335	2,5	3,3	2,9	2,3	1,7	0,4
Empleados servicios	1.628.202	6,3	5,5	6,4	8,3	4,4	3,9
Trabajadores domésticos	218.687	0,9	1,8	1,1	0,8	0,2	0,0
Operadores transportes	1.643.160	6,4	2,1	6,2	9,0	5,3	8,6
Protección y vigilancia	698.618	2,7	1,7	2,1	4,1	2,6	0,0
Mayorales agropecua.	51.409	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,0
Agricultores	5.913.270	23,0	56,4	34,8	13,4	3,6	36,5
Operadores maq. Agro.	66.522	0,3	0,4	0,4	0,3	0,0	0,0
Superv/capataces Ind.	596.754	2,3	0,2	1,1	2,5	4,9	0,0
Artesanos y obreros	5.332.771	20,8	16,2	24,0	25,3	12,0	15,0
Ayudantes de obreros	2.153.409	8,4	7,5	10,1	10,7	3,3	8,6
No especificado	8.601	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Mujeres	13.311.213	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Profesionales	415.741	3,1	0,0	0,0	0,0	12,6	0,0
Técnicos y pers. esp.	518.549	3,9	0,7	0,7	6,1	6,9	0,0
Maestros y afines	799.637	6,0	0,0	0,3	4,5	18,2	13,9
Trabajadores del arte	58.839	0,4	0,0	0,1	0,2	1,4	0,0
Fun.púb/geren s. priv.	205.880	1,5	0,0	0,3	1,0	4,6	0,0
Admin. agropecuarios	2.958	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Oficinistas	1.767.458	13,3	0,3	2,6	19,3	25,5	4,4
Comer/vend y depend.	2.592.807	19,5	14,1	21,2	22,3	15,3	27,1
Vendedores ambulantes	566.437	4,3	8,2	5,5	3,8	1,6	0,0
Empleados servicios	1.112.901	8,4	6,9	10,5	9,7	4,2	3,6
Trabajadores domésticos	1.569.905	11,8	21,9	20,3	7,5	1,3	18,6
Operadores transportes	6.930	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
Protección y vigilancia	44.581	0,3	0,1	0,2	0,5	0,6	0,0
Mayorales agropecua.	4.479	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Agricultores	924.584	6,9	23,1	11,4	2,3	0,6	25,1
Operadores maq. Agro.	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Superv/capataces Ind.	187.751	1,4	0,1	1,0	2,0	1,7	2,2
Artesanos y obreros	2.060.729	15,5	22,3	21,1	16,0	4,3	5,1
Ayudantes de obreros	469.452	3,5	2,2	4,6	4,5	1,2	0,0
No especificado	1.595	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Incluye a la población ocupada con escolaridad completa e incompleta.

** No se ofrece información desagregada en fuente original.

Fuente: Cuadro 3.51, Págs. 252 y 253, ENE 2000, INEGI.

Casi el 50% de los que cuentan con educación secundaria se agrupa en tres actividades: como artesanos y obreros (25.3%), en segundo lugar como agricultores (13.4%) y en tercer lugar como comerciantes y vendedores (11%).

Respecto a lo que ocurre con la población femenina se observa lo siguiente. Poco menos del 70% de las mujeres sin escolaridad desempeña ocupaciones de agricultora (23.1%), de artesana y/o obrera (22.3%) y de trabajadora doméstica (21.9%). Poco más del 60% de las mujeres con educación primaria relega la actividad agrícola para ocuparse en primer lugar como comerciantes y vendedoras (21.2%), o como artesanas y obreras (21.1%), además de incorporar la ocupación de trabajadora doméstica (20.3%). Las ocupaciones más importantes de casi el 60% de las que cuentan con educación secundaria son la de comerciante y vendedora (22.3%) que gana terreno, aparece la de oficinista en segundo lugar (19.3%) y se relega la de artesana y obrera hasta un tercer lugar (16%).

Sobre lo hasta aquí descrito vale la pena destacar al menos lo que sigue. La actividad agrícola es una de las ocupaciones más importantes entre aquellos hombres sin escolaridad, con educación primaria y secundaria (completas e incompletas), aunque a medida que se eleva la escolaridad su importancia va cediendo ante la actividad de artesano y obrero (entre los que tienen primaria) y ante estos y los comerciantes y vendedores (entre los que tienen secundaria). Entre la población femenina la actividad agrícola juega un papel importante junto con otras actividades sólo entre aquellas sin ninguna instrucción. Las ocupaciones de artesanas y obreras y de trabajadoras domésticas son importantes entre las que no tienen escolaridad y entre las que tienen primaria, además de que entre éstas últimas la más importante es la de comerciante y vendedora. Entre las que tienen secundaria desaparece el trabajo doméstico entre las ocupaciones más importantes y aparece la de oficinista.

Ahora bien, entre hombres y mujeres con educación media superior y superior no se aprecian diferencias en términos del tipo de ocupaciones que desempeñan, aunque sí en la magnitud con que lo hacen. Los mas altas proporciones de hombres y mujeres con educación media superior y superior desempeñan el bloque de las seis primeras ocupaciones de mas alto nivel en la jerarquía laboral que ofrece el cuadro 9 y que incluye a la de profesional, técnicos y personal especializado, maestros y afines, trabajadores del arte, funcionarios públicos y gerentes del sector privado y a los administradores agropecuarios. Bloque de ocupaciones a las que quizá podamos suponer que tienen acceso principalmente aquellos con escolaridad de nivel superior universitario.

Así, el 61.1% de la población ocupada masculina con los mas altos niveles de escolaridad que de manera agregada nos ofrece el INEGI, es decir media superior y superior, se agrupa en el bloque de 6 ocupaciones de más alto nivel en un 35%; un 13.7% se ocupa como oficinista y un 13.1% tiene como ocupación la de comerciante y/o vendedor, últimas dos ocupaciones a las que, tal vez, accederían básicamente aquellos con escolaridad media superior.

Casi el 85% de la población femenina con esa escolaridad se distribuye en los mismos grupos ocupacionales, de la siguiente manera: el 43.7% realiza ocupaciones del bloque agregado de 6 ocupaciones de más alto nivel laboral, mientras un 25.5% son oficinistas y el 15.3% son comerciantes y vendedores, a las que posiblemente acceden, sobre todo, aquellos con educación media superior o bachillerato.

Es decir, los hombres y mujeres sin instrucción desempeñan ocupaciones de bajo nivel (los hombres principalmente como agricultores) aunque mas diferenciadas para las mujeres (a la de agricultora se agregan las de artesana y obreras y el trabajo doméstico). La

educación secundaria, sobre todo para las mujeres, representa un salto cualitativo hacia ocupaciones de mejor calidad y estabilidad, entre otros, como oficinistas.

Toca a los hombres como a las mujeres que tienen los más altos niveles educativos, en éste caso media superior y superior, el desempeño de ocupaciones mas especializadas. Y si bien el nivel de agregación de la información del INEGI nos impide saber con certeza lo siguiente, quizá podamos aventurar la posibilidad de que los hombres y mujeres con educación media superior por su parte, son tal vez aquellos que se incorporan principalmente como oficinistas, comerciantes y vendedores, mientras los de nivel superior en las 6 ocupaciones de nivel profesional.

Es decir, la población ocupada con educación media superior, pero sobre todo con educación superior universitaria se desempeñaría, en una medida importante, como profesionales.

Lo anterior esta muy relacionado con la posición en el trabajo de la población ocupada, según su nivel de instrucción. Al respecto se tiene que la posición en la ocupación de la población ocupada sin instrucción es principalmente de trabajador por cuenta propia (49.4% de la población total) manifestándose en el mismo sentido tanto en la población masculina como la femenina (49.71% y 48.8% respectivamente) (cuadro 10). De manera contrastante a lo descrito se observa que, en los diversos niveles educativos, las mas altas proporciones de la población ocupada es asalariada, si bien habría que destacar algunos matices.

Si se compara a la categoría de asalariados por nivel educativo se observa que la proporción más alta de asalariados se ubica entre aquellos que, a nivel total como de hombres y mujeres, tienen educación de nivel profesional medio (78.4%, 74.4% y 83.7%

respectivamente). Asimismo se observa que a nivel total y de hombres y mujeres, la proporción de asalariados aumenta a medida que también aumenta la escolaridad, específicamente de primaria a secundaria y a nivel sub-profesional, para disminuir entre los que tienen preparatoria, repuntar como vimos hasta sus niveles mas altos entre los de nivel profesional medio y volver a bajar la proporción de asalariados entre los de profesional

Cuadro 10. Población ocupada por sexo y posición en el trabajo, según nivel de instrucción (%).

Sexo/Inst.	Pob. Ocup	Total	Empdor	P-su cta	Asal	Dest	T.F sinP	T.noF SinP	Otros*
Total	38.983.855	100,0	4,2	23,5	56,8	6,3	8,9	0,2	0,0
Sin-instruc	3.275.923	100,0	2,3	49,4	32,1	5,3	10,5	0,3	0,0
Prim.1	14.875.100	100,0	3,8	31,4	45,9	7,2	11,4	0,3	0,0
Sec.1	8.924.124	100,0	3,2	15,3	63,6	7,6	10,1	0,2	0,0
Sub-prof.	2.320.538	100,0	3,3	13,8	74,6	4,1	4,0	0,2	0,0
Prepa.1	3.749.383	100,0	5,1	14,2	65,6	7,0	8,0	0,1	0,0
Prof-Med	658.227	100,0	3,4	10,7	78,4	4,6	2,8	0,2	0,0
Prof-Sup	5.154.105	100,0	8,5	11,2	74,8	3,2	2,2	0,1	0,0
No especific	26.455	100,0	1,1	25,9	55,7	1,0	16,3	0,0	0,0
Hombres	25.672.642	100,0	5,4	24,9	55,6	7,1	6,8	0,2	0,0
Sin-instruc	2.128.862	100,0	3,2	49,7	37,1	5,5	4,3	0,1	0,0
Prim.1	10.142.789	100,0	4,8	32,9	46,3	7,4	8,3	0,2	0,0
Sec.1	6.285.909	100,0	3,8	15,4	63,1	8,5	9,0	0,2	0,1
Sub-prof.	824.913	100,0	4,4	16,9	70,1	6,3	2,1	0,1	0,0
Prepa.1	2.630.604	100,0	6,3	15,2	63,6	8,1	6,7	0,1	0,0
Prof-Med	373.052	100,0	4,5	13,3	74,4	5,6	2,1	0,0	0,0
Prof-Sup	3.268.692	100,0	11,6	13,2	69,9	3,8	1,5	0,1	0,0
No especific	17.821	100,0	1,5	22,0	58,7	1,4	16,4	0,0	0,0
Mujeres	13.311.213	100,0	1,9	20,9	59,0	4,9	12,9	0,3	0,0
Sin-instruc	1.147.061	100,0	0,7	48,8	22,8	4,9	22,1	0,6	0,0
Prim.1	4.732.311	100,0	1,6	28,4	45,1	6,6	17,8	0,5	0,0
Sec.1	2.638.215	100,0	1,6	15,0	64,7	5,4	12,9	0,4	0,0
Sub-prof.	1.495.625	100,0	2,6	12,2	77,1	2,9	5,1	0,2	0,0
Prepa.1	1.118.779	100,0	2,4	11,9	70,1	4,4	11,1	0,1	0,0
Prof-Med	285.175	100,0	1,9	7,3	83,7	3,1	3,7	0,3	0,0
Prof-Sup	1.885.413	100,0	3,2	7,8	83,3	2,2	3,4	0,2	0,0
No especific	8.634	100,0	0,5	33,9	49,5	0,0	16,1	0,0	0,0

* Incluye el no especificado.

Fuente: Cuadro 3.61, p.321, ENE 2000, INEGI.

superior, aunque en menor medida entre la población femenina que en la masculina de este nivel universitario (83.3% y 69.9% respectivamente).

Vale la pena destacar que precisamente entre los de nivel universitario al mismo tiempo que disminuyen su participación entre los asalariados sin dejar de ser mayoritarios (69.9% de los hombres y 83.3% de las mujeres) aumenta su proporción, comparativamente con el resto de los niveles de escolaridad de la población ocupada, entre los empleadores, en ambos sexos pero sobre todo entre los hombres (11.65 de los hombres y 3.2% de las mujeres), quizá como dueños de su propia empresa. Adicionalmente, las mujeres también incrementan su presencia entre los trabajadores por cuenta propia, quizá del mas alto nivel al ejercer su profesión de manera liberal.

También del lado de los trabajadores por su cuenta pero en el otro extremo de la alta jerarquía de los profesionistas están los trabajadores sin instrucción, que son los que vimos que se desempeñan quizá como agricultores en el caso de los hombres y mujeres, y como artesanas y trabajadoras domésticas “de entrada por salida” en el caso de las mujeres.

Nuevamente se encuentra una correlación entre el nivel de ingreso de la población ocupada y el nivel de educación formal alcanzado, aunque con matices importantes (cuadro 11).

El cuadro 11 ilustra sobre los bajos niveles de ingreso mensual de amplios sectores de la PEA ocupada, y del importante papel de la escolaridad en la mejora salarial, tanto como de su diferencial impacto por sexo.

Al respecto, mas del 60% de la población ocupada total recibe ingresos que no rebasan los 3 salarios mínimos (sm) (y que a medida que el ingreso supera los 3 sm

decrece la población que los recibe): el 28.6% de los ocupados percibe de 1 a 2 sm, 18% de más de 3 a 6 sm y 16% percibe menos de 1 sm.

No superar los 3 sm es el caso del 65.5% de las mujeres ocupadas, es decir, en condiciones de mayor precariedad que a nivel total, y como veremos, que los hombres: si bien la más alta proporción de mujeres recibe de 1 a 2 sm (29.4%), estas son seguidas de las que perciben menos de 1 sm (21.4%) y las que perciben mas de 2 a 3 sm son sólo el 14.7%.

Cuadro 11. Población ocupada* por sexo y nivel de ingresos, según nivel de instrucción (%).

Sexo/Insruc	Pob. Ocup.	Total	Menos 1 sm	1 a 2 sm	2 a 3 sm	3 a 5 sm	5 a 10 sm	más de 10 sm	No ing2	No esp
TOTAL	38.785.274	100,0	16,0	28,6	18,0	13,6	7,3	3,0	10,6	2,9
Sin instruc.	3.259.366	100,0	37,7	27,5	9,5	4,0	1,0	0,2	17,6	2,5
Primaria1	14.797.118	100,0	22,0	33,4	16,2	8,6	2,8	0,7	13,8	2,5
Secundaria1	8.864.886	100,0	12,4	34,5	22,0	12,8	4,3	1,1	10,7	2,2
Sub-prof.	2.315.789	100,0	6,9	23,9	25,4	24,6	10,6	1,6	4,2	2,8
Preparator1	3.730.058	100,0	7,6	27,1	23,1	19,3	8,9	2,8	8,3	2,9
Prof. Medio	655.503	100,0	5,0	21,6	26,3	24,5	12,8	3,4	3,0	3,4
Prof. Sup.	5.135.099	100,0	2,9	9,1	13,4	25,3	26,3	15,1	2,3	5,6
No especif.	26.455	100,0	22,4	15,3	16,5	9,2	2,8	6,5	23,6	3,8
HOMBRES	25.547.386	100,0	13,2	28,1	19,6	14,9	8,0	3,7	9,1	3,3
Sin instruc.	2.115.628	100,0	32,2	31,5	12,1	5,1	1,3	0,3	14,1	3,4
Primaria1	10.094.055	100,0	18,1	33,0	19,2	10,9	3,4	0,9	11,6	3,0
Secundaria1	6.247.410	100,0	9,5	32,4	24,0	15,6	5,3	1,3	9,6	2,3
Sub-prof.	823.646	100,0	4,6	21,4	24,6	27,1	14,3	2,6	2,3	3,2
Preparator1	2.620.465	100,0	5,8	24,9	24,1	21,1	10,4	3,6	7,0	3,0
Prof. Medio	371.939	100,0	3,5	18,5	25,5	28,5	14,6	4,7	2,2	2,5
Prof. Sup.	3.256.422	100,0	2,4	8,2	12,1	22,5	27,7	19,3	1,6	6,2
No especif.	17.821	100,0	15,8	11,6	22,6	7,1	4,2	9,4	27,1	2,1
MUJERES	13.237.888	100,0	21,4	29,4	14,7	11,3	5,9	1,6	13,4	2,3
Sin instruc.	1.143.738	100,0	48,0	20,0	4,8	1,8	0,4	0,0	24,1	0,9
Primaria1	4.703.063	100,0	30,4	34,3	9,8	3,7	1,3	0,3	18,6	1,5
Secundaria1	2.617.476	100,0	19,5	39,4	17,2	6,3	1,9	0,5	13,3	1,9
Sub-prof.	1.492.143	100,0	8,1	25,3	25,9	23,2	8,6	1,1	5,3	2,6
Preparator1	1.109.593	100,0	11,7	32,3	20,7	14,9	5,4	1,0	11,3	2,7
Prof. Medio	284.564	100,0	7,0	25,6	27,3	19,3	10,4	1,8	4,0	4,6
Prof. Sup.	1.878.677	100,0	3,8	10,8	15,6	29,9	24,0	7,7	3,6	4,6
No especif.	8.634	100,0	36,1	22,9	3,8	13,3	0,2	0,5	16,1	7,2

* Se incluye a los iniciadores de un próximo trabajo en fuente original.

1 Incluye a la población ocupada con los niveles educativos completos e incompletos.

2 Incluye a la población ocupada que recibe únicamente ingresos no monetarios (autoconsumo).

Fuente: cuadro 3.62, pág.324, ENE 2000, INEGI.

La situación de los hombres si bien no cambia sustancialmente, si revela una mejor condición salarial en el mercado: el 62.6% gana de 1 hasta 5 sm mensuales: la proporción mas alta se ubica entre los que perciben de 1 a 2 sm (28.1%), seguidos de aquellos que ganan de más de 2 a 3 sm (19.6%) y de los que perciben de más de 3 a 5 sm (14.9%).

Una revisión de la distribución porcentual de la población ocupada por nivel educativo en los diversos rangos de ingreso nos revela, en términos generales, que a medida que se avanza en los años de escolaridad se va mejorando en el ingreso que se percibe, aunque con desventaja para las mujeres comparativamente con los hombres.

Mientras que la concentración más amplia de aquellos hombres y mujeres sin escolaridad se ubica en los que perciben menos de 1 sm (32.2% de ellos y un mucho más amplio 48% de ellas), hombres y mujeres con niveles completos e incompletos de primaria (33% y 34.3% respectivamente), secundaria (32.4% y 39.4% respectivamente) y preparatoria ((24.9% y 32.3% respectivamente), se concentran sobre todo entre los que perciben de 1 a 2 sm.

Las diferencias de la escolaridad por sexo, con desventajas para las mujeres, se aprecian con nitidez entre los de carreras técnicas terminales con secundaria (sub-profesionales), los de carreras técnicas terminales con bachillerato (profesionales medios) y los que tienen educación profesional de nivel superior universitario, en el siguiente sentido.

Las principales concentraciones de hombres con estudios sub-profesionales y profesionales medios se ubican, indistintamente del nivel y modalidad escolar, entre los que ganan de 3 a 5 salarios mínimos (27.1% y 28.5% respectivamente); mientras las mujeres con estos mismos niveles y modalidades de escolaridad se concentran, independientemente de lo anterior, sobre todo entre las que ganan de 2 a 3 sm (25.9% y 27.3% respectivamente).

La escolaridad de nivel profesional superior significa una mejora (relativa) en los niveles salariales de la población ocupada, aunque se siguen presentando las diferencias por sexo con desventaja para ellas: los hombres se concentran principalmente entre los que perciben de 5 a 10 sm (27.7%), mientras que las mujeres entre las que ganan de 3 a 5 sm (29.9%).

No quisiéramos cerrar esta descripción sin hacer mención de lo que ocurre, por un lado, con aquellos que ganan más de 10 sm y que sorprendentemente, como vimos, no concentra a las mayores proporciones de los que tienen escolaridad superior universitaria y, por otro lado, con los que estarían en el extremo opuesto y que son aquellos que trabajan pero que no reciben ingreso monetario.

Al respecto, si comparamos a aquellos que ganan más de 10 sm por nivel de escolaridad vemos que, como era de esperarse, son básicamente los profesionales universitarios, tanto en el caso de hombres como de mujeres, aunque en proporciones muy desiguales en detrimento de las mujeres (19.3% y 7.7% respectivamente). No obstante, dicho porcentaje de hombres con educación superior que percibe ingresos mayores a los 10 sm (19.3%) representa al 67.1% de la población ocupada masculina total con dichos ingresos, mientras que la proporción de mujeres con educación superior que gana más de 10 sm (7.7%) representa al 69.5% de la población ocupada femenina total con este mismo ingreso⁴.

Lo anterior sugiere que si bien es mayoritaria la proporción de los que tienen educación superior entre los que perciben de 5 a 10 sm en el caso de los hombres y de 3 a 5

⁴ La población total que en el año 2000 percibió más de 10 sm agrupó a 1,146,021 personas, de los cuales el 67.5% tenía educación superior. El total se compone de 938,804 hombres, de los cuales 629,535 tienen educación superior (67.1%), y de 207,217 mujeres, de las cuales 144,102 tienen educación superior (69.5%) (INEGI, 2000, p.324).

sm en el de las mujeres, casi el 70% de los que ganan más de diez sm son profesionistas de nivel universitario de ambos sexos, aunque la proporción de mujeres es ligeramente superior que la masculina.

En el extremo opuesto se puede apreciar, una vez más, que si bien lo siguiente ocurre de manera similar entre hombres y mujeres, es muy superior la proporción de las mujeres sin instrucción que trabajan y no perciben ingreso (24.1%), comparativamente con los hombres en la misma condición (14.1%).

Lo descrito nos revela un panorama en general desalentador con relación a los niveles de ingreso de mas del 60% de la población ocupada total de nuestro país (que no rebasa los 3 sm), contexto en el que se aprecia un indiscutible impacto de la escolaridad en la mejora salarial. Esto parece así particularmente cuando se trata del nivel profesional universitario, aunque con efectos desiguales por sexo con desventaja para las mujeres (ellos colocándose sobre todo entre los que ganan de 5 a 10 sm y ellas entre las que ganan de 3 a 5 sm). Lo anterior se refuerza cuando vemos que los porcentajes de los que tienen educación superior y perciben más de 10 sm son muy superiores en comparación con los de menor escolaridad, especialmente entre los hombres. Más aún, pudimos ver que entre la población ocupada que tiene los niveles de ingreso *mas altos* del mercado (más de 10 sm) destacan de manera sobresaliente (casi el 70%) precisamente aquellos hombres y mujeres con escolaridad universitaria (67.1% y 69.5% respectivamente), es decir, los profesionistas, con una ligera ventaja para las mujeres.

Es decir, si bien no todos los que poseen educación universitaria ganan los ingresos *mas altos* del mercado ocupacional, en una medida muy importante sólo aquellos que la poseen los obtienen.

Conclusión

Uno de los resultados mas evidentes de la información explorada sugiere que, en la estructura ocupacional mexicana del año 2000 ---al menos en su dimensión mas macro o a nivel nacional--- se da, en términos generales, una correlación entre nivel educativo, participación en el mercado laboral (en términos de empleo) y posición o condiciones de calidad en la jerarquía laboral disponible, con efectos diferenciales por sexo, generalmente a favor de los hombres.

En este sentido, los niveles de educación de la PEA parecen jugar un papel importante en las estrategias de empleo tanto de los oferentes de empleo (o fuerza laboral) como de los demandantes de trabajo, los empleadores. Podemos agregar que, asociado a la escolaridad, también el sexo (generalmente asociado a culturas de género) toma un papel muy activo en el mercado.

Es decir, el mercado de trabajo es sensible a los niveles de escolaridad de la población, tanto como a las diferencias por sexo de los trabajadores. Destacaremos sólo algunos de sus rasgos más importantes.

En la explicación tanto de las condiciones de actividad como de las razones de la inactividad de la población parecen tomar parte activa tanto el sexo y el nivel educativo.

La PEA esta proporcionalmente mas representada por hombres (65.8%) mientras que la PEI por mujeres (75%) (cuadro 3). Asimismo, la condición de actividad de la población de 12 años y más es nítida para las mujeres según su nivel de escolaridad: la mayor parte de las mujeres con menores niveles de escolaridad (desde sin instrucción hasta secundaria) de manera consistente forman parte de la PEI, mientras que las de mayor nivel

de escolaridad (de sub-profesional hasta profesional superior) forman parte de la PEA (cuadro 4).

Tanto hombres como mujeres disminuyen su proporción entre la PEI a medida que el nivel educativo aumenta (a partir de la educación secundaria), aunque las razones de la inactividad son radicalmente distintas por sexo y nivel de escolaridad: entre los hombres que no tienen instrucción destaca la condición de estar jubilados o pensionados, mientras que el resto de los hombres, a medida que aumenta la escolaridad, no trabajan por estar estudiando. La inactividad de casi el 70% de las mujeres inactivas se explica fundamentalmente por la dedicación a las labores domésticas, si bien de manera decreciente a medida que la escolaridad aumenta. Sólo las que cuentan con escolaridad media superior y superior aducen, en partes iguales, las labores domésticas y el estudio (cuadro 5).

Por otra parte, destaca el hecho de que el mercado de trabajo ocupa en proporciones significativas sobre todo a dos tipos de trabajadores, con niveles formativos polares: sin instrucción y con educación primaria por una parte, seguidos en importancia de aquellos con educación profesional de nivel superior por otra parte, en ambos casos mayormente representada por la población ocupada masculina (cuadro 7). Asimismo, el desempleo afecta más a las mujeres que a los hombres (1.8% y 1.6% respectivamente), lo que se expresa sobre todo entre las mujeres con estudios de nivel preparatoria, profesionales medios y profesional superior (3.5%, 3.55 y 2.75 respectivamente), mientras que el desempleo es más agudo sólo entre los hombres con estudios profesionales medios (3.1%). Es decir, el desempleo es ligeramente mayor entre los que tienen niveles intermedios de escolaridad, destacando particularmente el caso de las mujeres.

También se vio que en general tanto los hombres como las mujeres ocupados, en la medida en que aumenta su nivel educativo, su desempeño pasa, para ellos, de la rama agropecuaria a la industria de transformación (quizá en actividades semi-calificadas y calificadas conforme se avanza de la secundaria a la educación sub-profesional y a la profesional media), mientras que las mujeres con educación equivalente a la de los hombres se dedican indistintamente al comercio y a los servicios. Las semejanzas entre ambos sexos radican, por un lado, entre los de nivel bachillerato que se dedican principalmente al comercio y, por otro lado, entre los que tienen educación de nivel universitario que se dedican principalmente a los servicios (cuadro 8).

Se aprecian también diferencias de ocupación según el nivel de escolaridad. Si bien el nivel de agregación de la información de INEGI no nos permite saber las actividades de aquéllos con educación media superior y los que tienen educación superior, nos atrevemos a especular que sobre todo los hombres y mujeres que tienen educación media superior son los que principalmente se incorporan como oficinistas, comerciantes y vendedores (quizá en la industria de la transformación y al comercio), mientras los de nivel superior lo hacen principalmente en ocupaciones de nivel profesional (tal vez en la rama de los servicios) (cuadro 9). En este sentido, tocaría a los hombres tanto como las mujeres con los más altos niveles educativos el desempeño de las ocupaciones más especializadas.

La posición en el trabajo se asocia a la escolaridad de la población ocupada en un sentido singular. En general hombres y mujeres sin instrucción son de manera importante trabajadores por su cuenta, mientras que el resto de la población ocupada es mayoritariamente asalariada, de manera creciente a medida que aumenta la escolaridad, con una excepción. Aquellos con formación de nivel universitario si bien son mayoritariamente

asalariados (69.9% de los hombres y 83.3% de las mujeres) tienen una presencia importante, en comparación con el resto de los niveles de escolaridad de la población ocupada, entre los empleadores, en ambos sexos pero sobre todo entre los hombres (11.65 de los hombres y 3.2% de las mujeres), quizá como dueños de su propia empresa. También las mujeres tienen presencia entre los trabajadores por cuenta propia, quizá del más alto nivel al ejercer su profesión de manera liberal (cuadro 10).

Por último, se constata el efecto positivo de la escolaridad, de manera más evidente de la de nivel superior universitario, sobre los ingresos de la población ocupada, aunque de manera diferencial por sexo y con desventaja para las mujeres en comparación con los hombres.

Se evidencia que en un contexto de bajos niveles de remuneración de más del 60% de la población ocupada que no rebasa los 3 sm, la mayor proporción de los que tienen educación superior gana, comparativamente con los que tienen menores niveles de escolaridad, los mejores salarios (de 5 a 10 sm los hombres y de 3 a 5 sm las mujeres) (cuadro 11). Y si bien no todos los que poseen educación universitaria ganan los ingresos *más altos*, es decir, de más de 10 sm (sólo 19.3% de los hombres y 7.7% de las mujeres con educación universitaria), casi el 70% de los hombres y mujeres ocupados que ganan más de 10 sm tienen educación superior universitaria.

Esto último nos permite suponer que si bien no todos los que tienen educación profesional ganan los más altos niveles de ingreso, si se sitúan entre los rangos de mayor nivel salarial, siendo más favorecidos proporcionalmente los hombres. Adicionalmente podemos decir que la educación profesional es casi condición indispensable entre una proporción muy considerable de los que ganan los más altos ingresos (siendo más

favorecidas proporcionalmente las mujeres), que son asalariados cuando no empleadores o trabajadores por cuenta propia de alto nivel.

Es decir, en general se aprecia una correlación positiva entre escolaridad y empleo entre los sectores de la PEA ocupada que a nivel nacional poseen los mas altos niveles de escolaridad, sobre todo en términos de la calidad del empleo que desempeña, frente al resto de la población económicamente activa con menores niveles educativos. Particularmente los que no tienen escolaridad y cuentan con educación primaria, cuya única ventaja comparativa con los que poseen educación superior universitaria es su mayor participación entre la población ocupada, aunque en ocupaciones de menor jerarquía y niveles de retribución.

Podemos decir que, desde el lado de la demanda de trabajo, en la estructura del empleo disponible en el primer año de la presente década, los nulos y bajos niveles de escolaridad de la PEA se asocian comparativamente a una mayor participación en el empleo, mientras que los altos niveles de escolaridad se asocian a mejores posiciones en la jerarquía laboral. Asociado a esto último resalta que entre los de educación universitaria y alta calidad del empleo se aprecian diferencias por sexo que parecen estar asociadas a culturas de género. Es decir, las mujeres altamente educadas, si bien participan en menor proporción en la ocupación que los hombres básicamente por dedicarse a estudiar o dedicarse al hogar (esto último particularmente después de los 24 años en que quizá se cambia de estado civil y/o se entra en el periodo reproductivo), acceden al mismo tipo de ocupación aunque no con los mismos niveles salariales ni en la misma medida que su contraparte masculina. Esto no es exclusivo de las mujeres con educación profesional

superior, las desventajas afectan en general a las mujeres con cualquier nivel de escolaridad en el mercado de trabajo.

Estos resultados sugieren que, en el año 2000, la construcción de las estrategias de empleo de nivel profesional de parte de los empleadores evidenció preferencias por empleados con perfiles sociodemográficos que incluían niveles de escolaridad universitaria para ocupar los mejores empleos del mercado laboral. En este sentido, esta mediación o limitación estructural, actuó de manera favorable para aquellos con los más altos niveles de escolaridad en la PEA. Es decir, a nivel macro, la escolaridad de nivel profesional universitario gozó de un alto valor en el mercado de trabajo a nivel nacional, aunque comparativamente en mejores condiciones para los hombres que para las mujeres.

No obstante, esto no nos permite afirmar sin embargo que haya sido el único factor que explique las posiciones alcanzadas y las remuneraciones obtenidas. Seguramente la escolaridad ha jugado un papel muy importante, entre otros factores (como las diferencias por sexo, entre otros) que escapan a la visión instantánea y estática del análisis empírico en general y de manera particular del aquí emprendido.

En este sentido, consideramos que sería un error interpretar de los resultados obtenidos una relación lineal entre la educación y el empleo. Mas bien hace evidente la necesidad de análisis que expliquen algo más del funcionamiento de un mercado de trabajo que se construye más social que técnicamente y permitan responder ahora la pregunta de ¿quienes son, en términos de sus características sociodemográficas, laborales y culturales, aquellos miembros de la PEA para los que la educación universitaria adquiere un mayor valor relativo en el empleo?.

En el siguiente capítulo se presentan las características de la dinámica de la matrícula y el egreso del nivel de educación superior universitaria a nivel general y para cada una de las dos carreras bajo estudio, administración y física y su efecto sobre las tasas de participación laboral de los oferentes de trabajo.

Capítulo 3. La dinámica general de la educación superior y de las carreras de administración y física de la UNAM, de 1970 al 2000.

Introducción

De manera coincidente con diversos estudios (Hualde y Serrano, 2005; García y Oliveira, 2001 y 2002; Mercado y Planas, 2005) y por el sentido de los resultados del capítulo anterior, parece indiscutible, a nivel macro económico y social, el alto valor de la educación, entendida como años de escolaridad formal, en el mercado de trabajo. A juzgar por lo que revela la Encuesta Nacional de Empleo del año 2000, a mayor nivel educativo de la PEA que logro un lugar en el mercado laboral de nuestro país en el 2000, un empleo generalmente en las mejores condiciones ocupacionales en el sentido de tipo de contratación, posición en la ocupación e ingreso, entre otros. Entre los mejor colocados en el mercado resultan ser aquellos con educación superior universitaria.

Sin embargo, sería una simplificación deducir de esta correlación entre educación y empleo a nivel macro, que se establece una relación lineal y mecánica entre ambos factores, en donde a mayor educación mejor empleo, aplicable de manera universal. Abundantes estudios han demostrado ya que la escolaridad aunque juega un papel importante en la selección para el empleo y la determinación de sus niveles de remuneración, no determina la dinámica del empleo ni los salarios (Carnoy, et.al, 1980; Carnoy, 1982, Levin, 1982, Muñoz izquierdo, 1982 y 2004). Adicionalmente se puede decir que los niveles de la oferta de profesionistas egresados de las universidades actúan como mediación en el mercado de trabajo entre el profesionista y el empleo.

El objetivo en este capítulo es explorar, a nivel macro y desde la perspectiva de los oferentes de trabajo de nivel profesional, la dinámica de la matrícula y el egreso del nivel de educación superior universitaria a nivel general y particularmente de las carreras de

administración y física de la UNAM de 1970 al 2000. Esto en tanto que partimos del supuesto de que los niveles de saturación y competencia en el mercado de trabajo de egresados universitarios con distinta especialización disciplinaria, juegan como limitación estructural o mediación (a nivel macro) entre el profesional y el empleo, incidiendo quizá en el valor de la credencial educativa para acceder a empleos de calidad y posiciones exitosas.

Una elevada demanda social asociada a una creciente oferta institucional en el sector tanto público como privado, son elementos característicos de la carrera de administración, lo que sugiere un mercado de trabajo altamente competido y la posible insuficiencia de la pura credencial universitaria para lograr empleos de calidad y posiciones exitosas, particularmente en momentos de nulo o escaso dinamismo económico, como ha sido característico en los últimos 30 años en nuestro país.

Por el contrario, en la física ha prevalecido un bajo nivel de matrícula, posiblemente asociado a una percepción estudiantil de escasa demanda laboral en el sector productivo, lo que a su vez parece tener que ver con que es una carrera esencialmente ofrecida por instituciones públicas, donde la UNAM resulta ser una de las de mayor tradición y reconocimiento. Esto sugiere un mercado de trabajo menos tensionado por la competencia de egresados, en términos cuantitativos y de la casi nula diversidad de instituciones formativas que la imparten, lo que quizá confiera un mayor valor a su credencial educativa en el acceso a empleos de calidad aunque quizá mermado en momentos de escaso desarrollo económico y del empleo como los experimentados en el país por largos períodos.

Vale la pena precisar que aquí sólo pretendemos describir la magnitud cuantitativa del fenómeno como una forma de aproximación a la exploración de su papel como

mediación en el mercado de trabajo profesional de los administradores y los físicos de la UNAM.

El capítulo se desarrolla en tres grandes apartados. Uno en el que se describe de manera sucinta la dinámica de la actividad económica y las políticas educativas de 1970 al 2000. En el segundo apartado se presenta la dinámica cuantitativa de la matrícula y el egreso universitario a dos niveles: el nacional y el seguido en las carreras de administración y física de la UNAM. En el tercer apartado se presentan, con base en dos fuentes indispensables como son ANUIES (2003) e INEGI (1993), los aspectos más relevantes de la participación en el mercado de trabajo de los profesionistas en general y de los administradores y físicos a nivel nacional en 1990 y 2000.

1. Panorama general de la economía y la política de la educación superior

La dinámica de la educación superior en México no podría comprenderse al margen de la política educativa de este nivel y las transformaciones experimentadas en la economía, particularmente en las últimas tres décadas, por sus efectos en el empleo y los salarios. Más aún si se considera que desde 1976 y por lo menos hasta el “error de diciembre” de 1994, la economía nacional ha experimentado una sucesión de crisis de diversa intensidad (Lustig, 2002). A partir de 1976, año en que los salarios representan más de un tercio del PIB en promedio, se da un continuo descenso del mismo que si bien alcanza su mínimo en 1987, su retroceso (referido a valores menores a un tercio del PIB) se prolonga hasta 1990, para recuperarse entre 1991 y 1994, año este último en que estalla una de las peores crisis económicas vividas en nuestro país, con consecuencias desastrosas particularmente sobre el empleo y el salario (Lechuga, 1998).

La década de los años 70

Desde la posguerra se puso en marcha una estrategia de desarrollo económico conocido como de “sustitución de importaciones” que estimula al sistema de la manufactura industrial y con repercusiones favorables en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Desde los 50 hasta los años 70 el país se caracterizó por un elevado crecimiento económico (a una tasa promedio de 5.7% anual de 1950 a 1960 y de 7.1% de 1960 a 1970), estabilidad de precios y de tipo de cambio y un déficit fiscal controlado. No obstante, el agotamiento de esta estrategia a principios de los 70 se expresó en una desaceleración de la economía que puso fin al dinámico crecimiento económico que se había venido experimentado (Solís, 1973).

El panorama para mediados de los 70 no podía ser mas desolador: creciente dependencia de la importaciones de bienes intermedios y de capital, expansión del gasto público, inflación, crisis de balanza de pagos, insostenible financiamiento externo del déficit fiscal (Cárdenas, Enrique, 1996).

El resultado fue el derrumbe de la economía cuyo detonador fue una drástica devaluación del peso en 1976, con repercusiones negativas en el empleo y nivel de ingreso de la población (Lechuga, 1998; Boltvinik y Hernández, 1981). En el período que va de 1976 a 1982 el país vive un nuevo auge petrolero que dinamiza la economía hasta alcanzar un crecimiento del PIB del 8.4% promedio anual, de 1978 a 1981. No obstante, la ampliación del gasto público, el creciente déficit en la balanza de pagos, la devaluación del peso y el aumento de la deuda externa, hacen crisis en 1982 por la caída de los precios del petróleo (Solís, 1999). La aguda desaceleración de la economía repercute en los niveles de vida de la población por la caída del empleo y de los salarios.

Paradójicamente, de 1970 a 1980, período de fluctuaciones en el crecimiento marcadas por la desaceleración económica, es la década en la que el sistema de educación superior, particularmente el público, experimenta una de las tasas más grandes de crecimiento de su matrícula y consecuentemente, de sus tasas de egreso. Esto no es casual. La Política educativa de los años 70 promovió la expansión de la educación superior, vía la satisfacción de la demanda educativa de ese nivel, en respuesta a una visión de bienestar e igualdad social e integración cultural y política, más que de pertinencia económica o financiera; por su impacto social más que económico (Kent y De Vries, 1994).

De 1970 a 1980 la política de expansión de la educación superior propició la ampliación de la matrícula y el egreso de nivel licenciatura en las instituciones públicas que existían y la creación de nuevas tanto de carácter público como privado en todo el país. Una política de ampliación de la tasa de cobertura de la población en edad universitaria de estas características, se tradujo también en la conformación de un contingente anual de egresados cada vez mas numeroso y diverso (ANUIES, 2003).

La década de los años 80

Prácticamente toda la década de los 80 se caracterizó por la recesión económica: la tasa media de crecimiento anual fue negativa de 1982 a 1987 (-0.5%). Hay quien la ha definido como la “década perdida”. En ésta, que inicia con una crisis por la caída de los precios del petróleo (1982) y cierra con una crisis bursátil originada en Nueva York con efectos a nivel mundial, incluido México (1987), se alcanzaron los picos mas altos de deuda externa, al mismo tiempo que se dio una suspensión de pagos, devaluación del peso, y se alcanzaron niveles inflacionarios sin precedente (de 1982 a 1987 la tasa media de inflación anual fue de 94.58% que es descomunal frente a la más baja del período que fue de 10.41 de 1970-1975) (Lechuga, 1998).

Podemos decir entonces que la década se caracteriza por una profunda crisis financiera y económica que se tradujo en un elevado desempleo que coincide con una sobreoferta de egresados universitarios resultante de las políticas de ampliación de oportunidades educativas de la década anterior. Los ochentas son también la década en la que el subsector privado de la educación universitaria cobra una presencia notoria por el número de establecimientos y por la magnitud de atención a la demanda de un sector social favorecido.

En la década de los ochenta disminuyó significativamente el ritmo de crecimiento de la matrícula de la educación superior, quizá en respuesta a una política que puso fin al crecimiento explosivo del sistema por medio de la reorientación del egreso hacia el bachillerato terminal, tanto quizá como por una disminución de la demanda social a consecuencia del deterioro en los niveles de vida en el marco de la crisis económica de los años ochenta y subsecuentes (Rodríguez, 1998). La matrícula de educación superior que en 1970, en números absolutos, fue de 208,994 estudiantes, pasó a 731,147 estudiantes en 1980 y de 1,078,191 estudiantes en 1990 a 1,585,408 estudiantes en el 2000. Es decir, suponiendo tasas de crecimiento uniforme, se pasó del 25% de crecimiento anual en la década de 1970 a 1980, al 4.8% anual en la década de 1980 a 1990 y al 4.7% de crecimiento anual de 1990 al 2000; lo que no refleja la nueva política de ampliación de la matrícula implementada en la década de los 90 (información elaborada con base en datos de ANUIES, 2000, p.51 y ANUIES, 2003b, p.16).

La década de los años 90

La década de los años noventa es la etapa de las reformas encaminadas a la liberalización de la economía, la apertura comercial y la orientación hacia el exterior; de la estrategia exportadora (Lustig, 2002).

En una primera etapa que va de 1990 a 1994 se registra un crecimiento de la economía relativamente lento (crece el PIB a una tasa media anual de 3.6%). Es la segunda etapa de la década, que va de 1996 al 2000, la que presenta un crecimiento relativamente acelerado (crece a una tasa promedio anual del 5.6%) (ANUIES, 2003, p.162). Entre ambos períodos se registra una profunda crisis económica que estalla en diciembre de 1994 y abarca hasta 1995, que se dio en el marco de aspectos tales como una vertiginosa caída de las reservas mexicanas y presiones contra el peso, que propiciaron una enorme fuga de capitales y la devaluación del peso en diciembre de 1994 (conocida como “el error de diciembre” en alusión a una indiscreción del secretario de Hacienda de esa época con un sector de empresarios a los que anuncia la inminencia de una devaluación del peso provocando la mencionada fuga masiva de capitales). Lo que afectó drásticamente la dinámica económica que en 1995 vivió una etapa de recesión (con crecimiento negativo del -0.7% del PIB) (ANUIES, 2003, p.162). El efecto de esta influyó decisivamente para que a lo largo de la década de los 90 el PIB creciera en promedio a una tasa de sólo 3.5% anual (ANUIES, 2003, p. 164).

En general se observó un estancamiento cuando no un deterioro de las remuneraciones al trabajo, particularmente en la segunda mitad de la década. Precisamente la ligera recuperación salarial de inicios del 90 se ve minimizada por la inflación resultante de la peor crisis económica que se haya vivido en el país (Lechuga, 1998).

Asimismo, en la década creció la PEA (3.6% en promedio anual) y dentro de esta crecieron los ocupados (3.7% anual), particularmente las mujeres (en 6.8% promedio anual) (ANUIES, 2003, pp. 169, 171). Se observa asimismo un comportamiento diferencial de la población ocupada según su nivel de escolaridad, donde desciende el nivel de participación de aquellos sin escolaridad o con educación primaria, se mantiene la participación de los que tienen secundaria y crecen los ocupados con mayor nivel de educación (profesionistas y con posgrado) que pasa del 8.9 al 11.1% del total de los ocupados de 1990 al 2000 (ANUIES, 2003, p.172).

Esto último, en una economía que crece poco pero en la que aumenta la ocupación principalmente femenina y la de aquellos con mayores niveles de escolaridad, entre los que se encuentran los profesionistas universitarios (con escolaridad formal de 16 años o más) (ANUIES, 2003).

Es decir, la década de los años noventa presenta contrastantes realidades. Es la década de la plena inserción del país en un sistema de mercados abiertos (el TLCAN es una de sus manifestaciones más evidentes), al mismo tiempo que de una profunda crisis que afecta importantes variables macroeconómicas, con efectos negativos en la dinámica de creación de empleos, que se pretende revertir a partir de la segunda década de los noventa que parece tener efectos positivos en el empleo.

Por su parte, de 1990 al 2000, el sistema de la educación superior vive una de las fases más intensas de diferenciación institucional y de crecimiento del sistema privado, iniciado en la década anterior, que se traduce ahora en una mayor atención de la demanda estudiantil de diversos sectores sociales.

Si bien, como vimos, la política de ampliación de la cobertura de nivel universitario perdió fuerza a partir de 1983 como consecuencia de una nueva crisis económica, con modificaciones, se reactiva en la década de los 90.

Esto último parece no ser casual. Indicadores internacionales, no sólo de países de igual o mayor desarrollo como los miembros de OCDE sino incluso de países de menor dinamismo económico, presentan porcentajes mas altos que los de México en relación a la población de 25 años y más con educación universitaria (ANUIES, 2003). Además, las recomendaciones de una de las instancias no gubernamentales de mayor influencia en el país como lo es la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), apuntan a la necesidad de ampliar la tasa de cobertura que hagan posible, no solo ampliar la matrícula sino satisfacer una demanda, desatendida hasta ahora y creciente en nuestro país, de personal calificado (de profesionistas y técnicos pero también de científicos) en las diversas ramas de la actividad productiva, la ciencia y la tecnología (ANUIES, 2000b).

Diversas evidencias confirman la reactivación de la política de crecimiento de la matrícula desde inicios de los años noventa. Efectivamente, en la década de los 90 no se registró el mismo dinamismo de la matrícula de los años 70, pero ya no cayó: suponiendo tasas de crecimiento uniforme, de una tasa de crecimiento promedio del 25% anual en 1970, se cayó drásticamente hasta el 4.8% de 1980 a 1990, manteniendo dicha tasa de crecimiento anual de 1990 al 2000 (ANUIES, 2000 y 2003b).

Por otra parte, como evidencia del sentido de la nueva política del sistema de educación superior en la década de los 90 se ha sugerido, entre otras cosas, la existencia de “...un mayor financiamiento de la educación superior, en sus vertientes pública y privada;...un aumento significativo en el número de IES públicas y privadas...una

importante desconcentración geográfica del sistema de educación superior...una diversificación de la oferta educativa, tanto por pequeñas adecuaciones a las carreras tradicionales como por la utilización de nuevos esquemas educativos...una mayor participación de las mujeres en el nivel de educación superior, especialmente en algunas carreras que tradicionalmente se consideraban como masculinas” (ANUIES, 2003, p.79).

2. La dinámica de la educación superior universitaria en cifras: la matrícula y el egreso de 1970 al 2000.

Teniendo como referencia las características generales de la dinámica de la economía y de la política educativa de nivel superior del país en las tres décadas bajo estudio, pasamos ahora a ver la forma que toma, cuantitativamente hablando, la dinámica del crecimiento de la matrícula y el egreso de nivel licenciatura a nivel nacional ---por que constituye al mercado de trabajo profesional en su conjunto--- como de las carreras de administración y física de la UNAM ---en tanto que constituye un ámbito particular del mercado de trabajo.

A. La dimensión nacional

El panorama general de la evolución de la matrícula a nivel nacional muestra que si para 1950 la educación superior, en universidades y tecnológicos⁵, tenía poco menos de 30 mil estudiantes de licenciatura (con una cobertura del el 1.3% de los jóvenes de 20 a 24

⁵ El sistema de educación superior esta integrado por la licenciatura universitaria y tecnológica, así como por la educación normal (licenciatura), los estudios de nivel técnico superior y por los estudios de posgrado en sus tres niveles (especialización, maestría y doctorado), que ofrecen principalmente universidades e institutos tecnológicos, tanto públicos como privados (ANUIES, 2000). En este apartado se hará referencia exclusivamente a la licenciatura universitaria y tecnológica, por ser de este tipo la de las carreras bajo estudio de la UNAM. Adicionalmente, habría que considerar que si bien desde los años 80 han ido cobrando presencia dentro del sistema de la educación superior del país las otras opciones de educación superior, particularmente los estudios de posgrado, la educación de nivel licenciatura que se ofrece en las universidades y tecnológicos es la mas representativa. En el año 2000 concentró al 80.8% de la población total del sistema (que en números absolutos alcanzó la cifra de 1,962,763 estudiantes) y al 73% de los egresados (de un total

años en ese momento); en 1960 la cifra más que se duplicó al registrar 75 mil estudiantes (lo que representó una cobertura del 2.6% de los jóvenes del grupo de edad mencionado). Si bien, los saltos más espectaculares, como ya vimos, se registran en las dos siguientes décadas. Al respecto, mientras que en 1970 se superó una matrícula de 200 mil (una cobertura de 5.3% del grupo de edad), en 1980 se rebasó los 700 mil estudiantes (casi el 12% de los jóvenes en el grupo de edad correspondiente). Es decir, considerando tasas de crecimiento uniforme en los respectivos períodos, la tasa porcentual de incremento global de la matrícula de licenciatura en el período 1970-1980 fue de 249.9% (25% anual). En 1990, si bien creció, apenas superó el millón de estudiantes (con una cobertura de 14% de jóvenes en ese grupo de edad) (Rodríguez, 1998, p.33), mientras que en el 2000 la matrícula rebasa el millón y medio de estudiantes (representando por alrededor al 17.5% de los jóvenes de 20 a 24 años de edad) (información elaborada con base en datos de INEGI, 2000, p.623).

Lo anterior revela la manera en que indiscutiblemente ha ido creciendo en las últimas tres décadas la proporción de personas con educación superior.

El egreso

Aunque las tasas de crecimiento de la matrícula de licenciatura en estas dos últimas décadas son positivas, las mayores tasas del pasado reciente se registran, como vimos, de 1970 a 1980. De manera consecuente, algo similar ocurre con la tasa anual de egreso de licenciatura. En 1970 se registran 21,648 egresados, mientras en 1980 ascienden a 69,572, es decir, en la década de 1970 a 1980 se registra --- suponiendo tasas de crecimiento uniformes --- una tasa de crecimiento anual del 22.1%; en 1990 se contabilizan 118,457

de 274,648 registrados en 1999) así como al 74.6% de los titulados del sistema (de un total de 171,105 licenciados de nivel universitario (ANUIES, 2000, p.7).

egresados, mientras en 2000 se registran 209,795 egresados, lo que revela que también la tasa de egreso de la licenciatura universitaria crece a un ritmo mucho menor en las últimas dos décadas aunque con un repunte en la última (a una tasade 7.0% anual de 1980 a 1990 y de 7.7% de 1990 al 2000) (ANUIES, 2000, p.51 y ANUIES, 2003b, p.16).

Es decir, aunque no en cifras absolutas, en términos relativos hasta ahora nada iguala la explosión de egresados de las universidades en la década de los 70. Aunque sale del interés del presente estudio, podemos decir que lo único que parece igualarlo es el explosivo crecimiento que parece haber tenido, en la década de los noventa, el egreso del posgrado, también en parte por el aumento de la matrícula en éste nivel. Esto como consecuencia del fenómeno conocido como “fuga hacia delante” en el que, ya sea ante un panorama de empleo poco alentador o de franco desempleo se posterga la entrada al mercado, o bien por el aumento en las exigencias de credenciales para el acceso al empleo o para la continuación de la carrera profesional, se opta por la continuación de los estudios después de la licenciatura (Muñoz y Suárez, 1998; ANUIES, 2003).

La dinámica por régimen

Las diversas políticas de ampliación de la educación superior y el crecimiento de la población general y urbana particularmente, son algunos de los factores que pueden explicar la dinámica de crecimiento de la satisfacción de la demanda de educación superior, particularmente la de su fase de mayor dinamismo entre los años setenta y los inicios de los ochenta. Entre sus efectos se puede apreciar el crecimiento del número de instituciones universitarias.

Entre universidades e institutos tecnológicos públicos superaron la cifra de 60 en la segunda mitad de la década de los años 70⁶. En la década de los ochenta, en buena parte como consecuencia de la crisis económica experimentada por el país al inicio de esta década, llega a su fin la política de expansión cuantitativa de algunas de las instituciones públicas más representativas del país --- como la propia UNAM --- por lo que no se registra la creación de ninguna nueva universidad pública. Si bien, en esta década se inicia el proceso de diferenciación de la oferta institucional, básicamente en términos de modalidad (universidades, institutos tecnológicos, educación normal, entre otras) y tipos de régimen (público y privado).

Es precisamente la década de los ochenta cuando las instituciones privadas aumentan de manera considerable (Rodríguez, 1998) su presencia en número de instituciones y en su participación en la atención de la demanda y egreso universitarios, marcando el inicio de un proceso que no detiene su paso hasta la actualidad. La información que se presenta a continuación ilustra con claridad lo planteado.

Debido a que, como suele suceder con cierta frecuencia, no coinciden las cifras de las diversas fuentes relativas a la estadística educativa, particularmente en este caso sobre el número de escuelas por régimen, tomamos el dato que ofrece ANUIES sobre información que toma de la Secretaría de Educación Pública (SEP). Se plantea que el total de instituciones de educación superior registradas por la SEP en 1970 es de 108, en 1991 es de 385 y en el 2000 de 997. Lo realmente sorprendente es el crecimiento de las instituciones del sector privado: estas pasaron de representar el 37% (41 en absolutos) del total en 1970,

⁶ Si en la década de los 50 existen ya 12 instituciones, incluidas la propia Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Instituto Politécnico Nacional (IPN), entre 1950 y finales de la década de 1970 se crean otras 25 universidades públicas estatales, proceso que se acompaña de un gran impulso al desarrollo del subsistema de educación tecnológica profesional, y que de 1970 a 1976, se tradujo en la creación de 31 Institutos Tecnológicos Regionales en tres especialidades, agropecuaria, industrial y del mar (Rodríguez, 1998, p.34).

al 56.6% (218 en absolutos) del total en 1991, y al 73.9% (737 en absolutos) del total de instituciones de nivel superior en el 2000. Estos datos revelan no sólo la creciente presencia de instituciones privadas, sino su explosión numérica en la última década: aproximadamente el 74% del total de las 737 instituciones privadas registradas por SEP de 1970 al 2000, se crearon del 92 al 2000 (ANUIES, 2003, pp. 92, 95).

Es decir, de una posición menor en la atención de la demanda durante los años previos a la década de los ochenta, las instituciones privadas de educación superior de licenciatura (universidades, tecnológicos y otras diversas) inician un proceso intenso de crecimiento ya claramente observable en los 90 y que para el 2000 representa la atención de poco menos de la tercera parte de la matrícula total del nivel en el país (29.4%) (ANUIES, 2000, pp. 93). Esto es observable si se considera que atendió al 13.5% de la matrícula de licenciatura en 1980, al 17.4% en 1990 y al 29.4% en el 2000. La contraparte es la disminución relativa de la matrícula en las instituciones públicas de nivel licenciatura que en 1980 concentra al 86.5% del estudiantado de este nivel; en 1990 al 82.6% y en el 2000 al 70.6% del mismo (información elaborada con base en datos de ANUIES, 1980, pp. 285-295; ANUIES, 1990, pp. 13-18; ANUIES, 2000, pp. 64-93).

Algo similar a lo descrito ocurre con la participación en la población de egresados de licenciatura. También ha crecido la participación de las instituciones universitarias privadas en la proporción de los egresados de este nivel: del 15.2% de un total de egresados de la licenciatura que en 1980 era de 66,656, pasó al 20.2% en 1990 (de un total de 115,407) y al 28.3% en el 2000 (de un total de 200,419 registrados en 1999) (información elaborada con base en datos de ANUIES, 1980; 1990 y 2000).

El número de egresados del sector privado del sistema de educación superior en su conjunto (licenciatura, normal y posgrado) pasó de 1991 al 2000 de 29, 833 a 80,279 en el

2000 (ANUIES, 2003, pp.114 y 119-122). Es decir, son actores crecientemente importantes en el sistema de educación superior del país.

En cualquier caso habría que destacar que, independientemente del creciente papel protagónico de las instituciones universitarias privadas en el escenario nacional, las instituciones de educación superior públicas, como vimos, aunque sean menos en términos cuantitativos, concentran el 70% tanto de la matrícula como del egreso de licenciatura. Adicionalmente, hay que considerar que ---como veremos mas adelante en le caso de la UNAM--- las universidades públicas, seguramente como parte de su función social, son las únicas que forman en todas las áreas del conocimiento, lo que sin duda trasciende una estricta racionalidad económica.

La demanda por áreas de estudio y carrera

Los cambios descritos en la dinámica de crecimiento de la matrícula y en la diversificación del régimen de las instituciones que ofrecen educación de nivel licenciatura, particularmente por la presencia de las instituciones privadas, contrastan con el tipo de distribución de la matrícula por áreas de estudio. En 1980, 1990 y el 2000, el 85%, 85.5% y el 91.1% respectivamente de la matrícula de licenciatura se concentro en sólo tres áreas, guardando el mismo orden de importancia en el tiempo: en primer lugar el área de las ciencias sociales y administrativas; en segundo lugar la de ingeniería y tecnología y en tercer lugar la de ciencias de la salud (información elaborada con base en datos de ANUIES, 1980; 1990 y 2000). Al parecer, esta distribución de la matricula por área de estudio no sólo se presenta en las instituciones públicas sino que se reproduce de manera muy similar --- y quizá de manera más acentuada --- en las instituciones de educación superior privadas (ANUIES, 2003). Es decir, no parece haber diferencia por régimen, en términos de la satisfacción de la demanda social por áreas de conocimiento.

Asociado a lo anterior, se puede observar la correlación que se establece entre las tres áreas de mayor demanda y las diez carreras de licenciatura más pobladas a nivel nacional en el pasado reciente.

Al respecto, las 10 carreras más pobladas y, por lo mismo, posibles de considerar en cierta medida como las de mayor demanda social hasta el año 2000, las organizamos en dos bloques. Un primer bloque de 5 carreras que aparece siempre ---aunque en distinta posición según la población que concentra--- entre las diez más pobladas en 1970, 1980, 1990 y el año 2000, a las que denominaremos “las de siempre”: medicina; contador público; derecho, administración y arquitectura.

Un segundo bloque, al que denominamos “las nuevas”, que está conformado por cinco carreras, tres de las cuales aparecen por primera ocasión entre las diez más pobladas en el año 2000: licenciatura en informática; ingeniería en sistemas computacionales e ingeniería electrónica. Otras dos aparecen también entre las más pobladas en el 2000 aunque una de ellas también estuvo en la lista en 1970 (ingeniería industrial) y la otra en 1990 (psicología).

Vale la pena mencionar las 5 carreras que después de haber estado en algún momento entre las 10 más pobladas, ya no lo son en el año 2000: tres carreras ---ingeniería civil, ingeniería mecánica electricista y cirujano dentista--- aparecieron en diferente posición entre las diez más pobladas en 1970, 1980 y 1990; una cuarta es la de economía que figuró entre las diez en 1970 y 1980. La única carrera que estuvo entre las más pobladas en una sola ocasión es la de medicina veterinaria en el año de 1980 (información elaborada con base en datos de ANUIES, 1980; 1990 y 2000, p.57).

Lo descrito revela como, al aparente no cambio en la demanda de carreras tradicionales por la persistencia de “las de siempre” (medicina; contador público; derecho,

administración y arquitectura), se agrega una nueva demanda de carreras que parecen mas vinculadas a las nuevas tecnologías de producción y a la dinámica propia de las sociedades modernas (informática, ingeniería en sistemas computacionales, ingeniería electrónica, ingeniería industrial y psicología). Mas adelante, en un apartado sobre lo que ocurre al respecto en la UNAM, habremos de sondear si responden a las demandas del sector productivo y que tipo de institución esta satisfaciéndola.

Uno de los estudios más relevantes sobre el tema apunta como un rasgo particularmente distintivo del sistema de educación superior del país el que un bloque de 10 carreras del sistema público y 10 del privado, concentran respectivamente, a poco mas del 60% de la demanda social de educación superior en la década de 1990 al 2000. No es de extrañar entonces que se encuentre que de este conjunto de 20 carreras, 17 sean las mismas en los dos tipos de institución y que este bloque de carreras concentre a poco mas del 75% de los egresados de las universidades públicas y privadas. Es decir, en donde una de las características sobresalientes del sistema es “la estabilidad estructural de la oferta de egresados” (ANUIES, 2003, p.109).

Adicionalmente podríamos decir que si bien, como vimos, la creciente participación a nivel nacional de las instituciones privadas de educación superior paso de atender el 13.5% de la matrícula total en 1980 al 30% en el 2000 (ANUIES, 1980, pp. 285-294; ANUIES, 2000, pp. 64-92), el grueso de su oferta recae en las carreras del área de las ciencias sociales. Es 65.2% de la matrícula total que atienden las instituciones privadas en el año 2000 es en el área de ciencias sociales y administrativas, donde se ubica la carrera de administración, frente al 43.4% que matriculan en esa área las instituciones públicas. Es en la única área de estudio que las instituciones privadas superan proporcionalmente a las públicas en lo que se refiere a la matricula. Por supuesto, las carreras del área de ciencias

naturales y exactas, donde se ubica la carrera de física, entre otras, ocupan los últimos lugares en las instituciones de educación superior de ambos regímenes, siendo aun menor la proporción de matrícula que atienden las privadas que las públicas: 0.4% de la matrícula total en instituciones privadas en el año 2000 (1,798 alumnos de un total de 466,677) frente a un 2.8% de su equivalente en instituciones públicas (30,900 estudiantes de un total de 1,118,731) (ANUIES, 2000, pp. 111, 116 y 131).

Lo anterior no es casual, al menos por dos razones. Una es que las carreras del área de las ciencias sociales y administrativas son de bajo costo, en tanto que la formación no precisa más que de una planta de profesores especializados y aulas, mientras que la enseñanza de la física, por ejemplo, precisa de una infraestructura institucional sofisticada y costosa como son, además del profesorado y las aulas, laboratorios, instrumentos de precisión y recursos adicionales para prácticas de investigación, entre otros. Una segunda razón es que la educación superior privada en general privilegia atender la demanda social y no el cultivo del conocimiento y la creación de áreas de formación de importancia para el conocimiento o para el desarrollo nacional, como ocurre con las instituciones públicas. Esto último quizá explique su casi nula participación en la formación de físicos, entre otros.

La feminización de la matrícula

Vale la pena destacar un fenómeno de singular importancia: la creciente presencia femenina en la matrícula de nivel licenciatura de 1980 al 2000, cuya participación aumenta intensamente en contraste con lo que ocurre con la matrícula de licenciatura en su conjunto en ese período. Es decir, si en 1980 sólo el 29.8% de la matrícula era femenina (de un total de 731,147 estudiantes), en 1990 representa al 40.3% (de un total de 1,078,191 estudiantes) y en el 2000 casi representa la mitad de la matrícula total de licenciatura en las

universidades del país (el 47.2% de un total de 1,585,408 estudiantes) (información elaborada con base en datos de ANUIES 1980; 1990 y 2000).

B. La dinámica de crecimiento de las carreras de administración y física de la UNAM

La UNAM

La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) es quizá la institución más significativa del sistema de educación superior del país, por su tradición y tamaño, por no hablar de su papel en la provisión de profesionistas que contribuyeron a la creación de la infraestructura técnico-científica para el desarrollo del proyecto de nación del México posrevolucionario y moderno (Silva Herzog, 1974).

Desde la fundación en 1551 de la Real y Pontificia Universidad de México mediante una cédula de Felipe II hasta principios del siglo XX, los estudios superiores avanzan de manera lenta y poco sistemática y no siempre cerca de la universidad a pesar de su papel en la coordinación de diversas escuelas profesionales que primero dan origen a la Escuela de Altos Estudios. Institución que, particularmente en el marco de la agitada vida política del México independiente del siglo XIX, es víctima de frecuentes cierres y reaperturas.

Se ha planteado que es a partir del momento en que Porfirio Díaz reabre y constituye a la universidad como “nacional” en 1910, que es posible identificar una línea histórica de continuidad de la universidad y los estudios superiores que llega al presente⁷

⁷ Esto sin dejar de considerar un período de vida problemática, que inicia con el estallamiento de la Revolución, a pocos meses de instaurarla como Universidad Nacional de México, que se prolonga hasta la creación de la educación socialista y la fundación del IPN en los años 30, y que constituyó el contexto en el que se desarrolla el movimiento de autonomía universitaria. Esto como resultado de un proceso que inicia con la llegada de un nuevo régimen emanado de la revolución con una visión de la enseñanza superior que no coincidía del todo con la predominante universidad (orientada a la formación en diversos campos del conocimiento para el ejercicio libre) y que con el tiempo consolida la idea de una educación superior como formadora de profesionales orientados preeminentemente a la solución de los problemas y las necesidades de producción y servicios que enfrentaba la nueva realidad y para el trabajo colectivo y asalariado (Pérez Pascual, 2001).

(Blanco, 2001) en que la UNAM se erige como la más grande y diversificada institución de educación superior del país.

Prueba de ello es que esta institución en el año 2000 matriculó a 134,172 estudiantes de licenciatura, registró 19,148 egresados y aprobó 10,929 exámenes profesionales de este nivel (UNAM, 2000 y 2001)⁸. Ese año la institución impartió 71 carreras de licenciatura en 133 planes de estudio que se ofrecen en 16 facultades y 7 escuelas. Adicionalmente habría que considerar que esta misma institución registró 100,926 estudiantes de nivel bachillerato en dos modalidades (bachillerato y CCH), además de ofrecer 7 carreras técnicas de nivel profesional y 261 planes de estudio de posgrado (de especialización, maestría y doctorado) con una matrícula de 17,270 estudiantes. Es decir, en sus diversos niveles, la UNAM atendió a más de 250,000 estudiantes, lo que permite comprender que la enseñanza en el 2000 fuera realizada por 24,498 docentes de los cuales 4,800 son profesores de carrera (UNAM, 2000). Por otra parte, en la UNAM se realiza casi el 50% de la investigación del país, en 42 institutos y centros agrupados en el subsistema de la investigación científica y humanística (Agundis, 2000), por una población que ese mismo año agrupó a 2,085 investigadores (UNAM, 2000).

No obstante las impresionantes cifras anteriores, como un reflejo de las características de la política educativa y de la dinámica del desarrollo económico nacional, el crecimiento de la UNAM en los últimos 30 años ha sido muy contrastante. Durante la década de los 70 se da un crecimiento explosivo de la institución en respuesta a una política gubernamental que orillo a las instituciones públicas de educación superior en general y, a

⁸ En todo este apartado se trabajara con la información estadística generada por la propia UNAM, por ser la institución que estamos analizando. Es preciso señalar que muchas veces la información en torno a esta institución difiere de la que ofrecen estadísticas como las de la ANUIES.

la UNAM en particular, a dar cauce a una presión social de demanda no satisfecha de educación de este nivel. En 1970 la población de licenciatura era de 66, 238 estudiantes y en 1980 alcanzó los 150, 728 estudiantes (UNAM, 1970, p.164; UNAM, 1980, p.1), es decir, considerando una tasa decrecimiento uniforme, la matrícula creció a una tasa anual de 12.8% en la década⁹. Tal explosión demográfica es frecuentemente aludida como el proceso de “masificación” de la institución, que se traduce en un deterioro de la calidad formativa como consecuencia de la disparidad entre la enorme cantidad de estudiantes y el volumen de recursos disponibles por la institución (físicos, financieros, humanos, pedagógicos y técnicos) (Blanco, 2001, p.47,49).

Es hasta la segunda mitad de la década de los años ochenta en que la institución inicia un proceso de disminución de su crecimiento que, según nuestros datos, resulta negativo en las dos décadas siguientes. En 1990 y en el 2000 la UNAM, en comparación con 1980 (que como vimos tiene una matrícula de 150,728 estudiantes), registra un descenso en su matrícula de licenciatura (135,457 en 1990 y 134,172 en el 2000) (UNAM, 1990, p.27; UNAM, 2000, p. 34), lo que ---considerando tasas de crecimiento uniformes en los dos períodos --- representa una tasa negativa de crecimiento anual no sólo en la década de 1980 a 1990 (del -1.0% anual) sino que, aunque menor, también en la década de 1990 al 2000 (de -0.1% anual).

⁹ La saturación de la Ciudad Universitaria, dado el explosivo crecimiento de la población estudiantil experimentado en la década de los setenta y un proyecto de descentralización institucional, dio por resultado en 1975 la creación de 5 nuevas Escuelas Multidisciplinarias de la UNAM, en los lugares de mayor crecimiento de la demanda escolar en la ciudad de México y zona conurbana: la denominada Escuela Nacional de Estudios Profesionales (ENEP) Acatlán, Aragón, Cuautitlán, Iztacala y Zaragoza (Kent, 1990). En este estudio la población de licenciatura de las diversas carreras que se ofrecen en estas instancias (todas ellas ya facultades) se incorpora a la población total de licenciatura, tanto como la registrada en las carreras del Sistema de Universidad Abierta de la UNAM.

Pero no solo sorprenden las tasas negativas de crecimiento de la matrícula de licenciatura de la UNAM en las últimas dos décadas. Al parecer, tal como se observa a nivel nacional, la población femenina de dicho nivel en esta institución pasó de concentrar al 22.8% de la población total en 1970, al 35.9% en 1990 y a ser poco menos de la mitad de la población de licenciatura en el 2000 (44.9%) (UNAM, 1970; 1980; 2000).

Con ciertos matices, la concentración de la matrícula en la UNAM reproduce, en buena medida, lo que ocurre con las carreras de licenciatura con mayor demanda a nivel nacional en los últimos 30 años.

Un primer bloque de 9 carreras se mantiene entre las más pobladas de la UNAM, aunque en distinta posición por la población que concentran en el tiempo. Estas conforman el bloque de “las de siempre” por ser las que aparecen entre las más pobladas en 1970, 1980, 1990 y 2000: medicina, contaduría, administración, derecho, arquitectura, economía, ingeniería mecánica, cirujano dentista¹⁰ (entre las mas demandadas en 1970, 1980 y 2000) y psicología (entre las mas demandadas en 1980, 1990 y 2000).

Un segundo bloque conformado por 3 carreras de “nueva demanda”: ciencias de la comunicación y periodismo (1990 y 2000); ingeniería electrónica e ingeniería industrial (2000).

Dos carreras que aparecieron entre las más pobladas de la UNAM son medicina veterinaria (1970 y 1980) e ingeniería en computación (1990) (UNAM, 1970; UNAM, 1980; UNAM, 1990, pp.31-34; y UNAM, 2000, p.50) pero ya no lo son en el 2000; mientras que, como vimos, a nivel nacional aparece en el 2000 con alta demanda la de ingeniería en sistemas computacionales.

¹⁰ Las carreras de economía, ingeniería mecánica y cirujano dentista ya no aparecen en el 2000 entre las diez más pobladas a nivel nacional, según la información de ANUIES (2000, p.57).

Estos resultados apuntan, en cierto sentido, a que la nueva demanda de carreras a nivel nacional (particularmente la que se registra a partir del 2000 y que se suma a la demanda tradicional de las “carreras de siempre”), la satisfacen las universidades públicas como la propia UNAM. Al parecer esta nueva demanda “redescubre” carreras que la institución, por su función social, ha venido ofreciendo décadas atrás a pesar de una escasa demanda estudiantil. Adicionalmente, este interés por carreras “nuevas” quizá en parte esta reflejando los requerimientos de la producción que se expresan en el mercado de trabajo.

Las carreras de administración y física

Un panorama general de los niveles de tensión de los mercados laborales potenciales de los egresados universitarios en sus diferentes ámbitos de especialización disciplinaria, puede ser explorado en alguna medida a partir de la información relativa a la concentración a nivel nacional de la población escolar y el egreso por áreas de estudio y carreras.

Podemos plantear con lo visto hasta aquí que ambas carreras han presentado dinámicas de crecimiento muy diferentes y que, por lo tanto sus respectivos mercados laborales padecen grados de tensión también diversos.

Mientras el mercado de una de las carreras más demandadas en las últimas tres décadas, como lo es el de la administración, debe enfrentar proporciones considerables de egresados de instituciones diversas, el de los físicos quizá viva una realidad literalmente opuesta.

La licenciatura en administración

Sabemos ya que la carrera de administración es una de las más concentradas/demandadas no solo a nivel nacional sino también de la propia UNAM; en ésta institución al menos desde la década de los años 70 hasta el año 2000.

Es preciso iniciar este apartado señalando que, a nivel nacional, el área de las carreras administrativas contaba ya en 1980 con 18 licenciaturas con diversos enfoques o ámbitos de especialización y que para las dos décadas siguientes éstas alcanzaron el número 26.

El crecimiento de la matrícula de las carreras del área de administración a nivel nacional aumentó significativamente en números absolutos, al pasar de 39,990 estudiantes en 1980 a 88,861 estudiantes en 1990 y alcanzar los 162,699 estudiantes en el 2000. Lo anterior representó, considerando tasas de crecimiento uniforme, un crecimiento de 12.2% anual en la década de 1980 a 1990 y de 8.3% en la década de 1990 al 2000. El egreso de la totalidad de licenciaturas de administración a nivel nacional también aumentó significativamente en términos absolutos, en tanto que pasó de 4,996 egresados en 1979 a 10,964 en 1989, para alcanzar la cifra de 23,868 en 1999; si bien, considerando tasas de crecimiento uniforme, el crecimiento porcentual permanece casi sin cambio de 1980 a 1990 y de 1990 a 1999 (11.9% y 11.8% respectivamente) (ANUIES, 1980, p.302; ANUIES, 1990, p.34; ANUIES, 2000, p.97).

Vale la pena destacar que dos carreras dentro del área han concentrado las más altas proporciones de población: la licenciatura en administración de empresas (LAE) y la licenciatura en administración (LA). En 1980 el 82% de la matrícula total de las 18 carreras del área (32,791 estudiantes en absolutos) se concentraba en dichas licenciaturas (71.4% en LAE y 10.6% en LA); en 1990 de las 26 carreras existentes, 64,108 estudiantes, es decir, el 72.1% se concentraba en estas dos licenciaturas (47.7% LAE y 24.4% LA); y en el 2000 ambas concentran al 78% de la población, es decir 127,034 estudiantes (35.7% de LAE y 42.4% LA) (ANUIES, 1980, p. 302; 1990, p.34; 2000, p.97). Es decir, no obstante el abanico de carreras del área en diversas especialidades, hay una creciente predominancia de

dos de las que parecen ser menos especializadas carreras de administración, imponiéndose en la demanda en el año 2000 aquella que parece aún más general: licenciado en administración.

Por su parte, la carrera de administración en la UNAM¹¹, de manera coincidente con las políticas educativas nacionales de ampliación y restricción de la matrícula en las últimas décadas, tuvo una población que en números absolutos representó a 4,245 estudiantes en 1970 y a 8,456 en 1980 (incluidos los de la ENEP Cuautitlán), para disminuir a 7,433 estudiantes en 1990 (incluidos los de FES-C y SUA) y a 6,622 en el 2000. Esto representó, considerando tasas de crecimiento uniformes, un crecimiento de 9.9% anual de 1970 a 1980, y un crecimiento porcentual negativo en las dos siguientes décadas (de -1.2% de 1980 a 1990 y de -1.1% en la década de 1990 al 2000 (UNAM, 1970, p. 207; UNAM, 1980, p.7-11, 30; UNAM, 1990, p.31, 34; UNAM, 2000, pp. 49, 52, 59). No obstante este crecimiento negativo de la matrícula a partir de 1980, los volúmenes de egresados de la carrera de administración de la UNAM fueron aumentando desde 1970. Estos, en números absolutos, representaron a 171 egresados en 1970, 421 en 1980, 636 en 1990 y 1,032 en el 2000. La tasa de crecimiento porcentual, considerando una tasa de crecimiento uniforme en los distintos períodos, fue de 14.6% en la década de 1970 a 1980; de 5.1% de 1980 a 1990 y de 6.2% de 1990 al 2000 (UNAM, 1970, p. 166; UNAM-SIDEU, 2007).

Además de lo anterior, habría dos aspectos más por destacar, mismos que tienen su explicación, como vimos anteriormente, en una política educativa inicialmente de satisfacción de la demanda de educación superior que en los 70 se traduce en un crecimiento explosivo de la matrícula en la universidad pública en general y

¹¹ En esta institución durante la década de los años 70 la carrera que se impartió era la de LAE, mientras que a partir de la década de los 80 y hasta la fecha la carrera que se imparte es de LA.

particularmente de la UNAM (y consecuentemente del egreso en determinadas carreras) y que llega a su fin en los 80, dando pie a una serie de fenómenos nuevos que han marcado el panorama de la educación superior hasta la fecha. Los años ochenta constituyen la década en la que inicia un proceso de aumento de la importancia de las instituciones privadas de educación superior, de la participación femenina en la matrícula y en la que no obstante, se mantiene la demanda social a nivel nacional como de la UNAM en tres áreas de conocimiento y un mismo bloque de carreras.

Al respecto, habría que destacar, por un lado, que las carreras del área de la administración se han ido feminizando con el tiempo. Si a nivel nacional en 1980 sólo el 38.5% de la matrícula total en esta área era femenina, en 1990 alcanza el 48.4% y en el 2000 es francamente mayoritaria al concentrar al 55.6% de la matrícula total. En la UNAM, el proceso de feminización de la matrícula de la carrera de administración se dio una década antes de lo que ocurrió a nivel nacional. En esta institución la carrera de administración sólo el 10.9% de la matrícula era femenina en 1970; en 1980 ya representaba al 26%. Mientras a nivel nacional en 1990 poco más de la mitad la matrícula en las carreras del área era masculina (51.6%), en la UNAM más de la mitad de la población en la licenciatura en administración ya era femenina al concentrar al 52.3% de ésta, misma que para el año 2000 había aumentado hasta el 58.3%.

Por otro lado, hay que mencionar que, como vimos, hay una creciente participación de las instituciones privadas de educación superior, que satisfacen una demanda en nada diferenciada de la de sus pares públicas. Es decir, las universidades privadas forman en las mismas áreas de conocimiento y en las mismas carreras que las universidades públicas, destacando fundamentalmente el área de las ciencias sociales y administrativas, que es la de la carrera de administración y sus variantes de especialización (ANUIES, 2000, pp.111-

131). Tan solo en el área metropolitana de la ciudad de México esta carrera, en 1990 y el 2000, se ofrece en un total de 29 instituciones de educación superior, de las cuales sólo 3 son públicas (UNAM, UAM, IPN) y el resto privadas (UNAM, 1996; UNAM, 2004).

Es decir, los egresados de la carrera de administración enfrentan un mercado laboral altamente competido y diverso por la creciente presencia de egresados de las universidades privadas.

Podemos cerrar éste apartado diciendo que, la carrera de administración es una de las más concentradas/demandadas no solo a nivel nacional sino también de la propia UNAM, al menos desde la década de los años 70 hasta el año 2000. Lo anterior no obstante que, como efecto de las políticas educativas de su momento, la tasa anual de crecimiento de la matrícula en la licenciatura en administración a nivel nacional ---suponiendo tasas de crecimiento uniforme--- todavía fué de 12.2% en la década de 1980 a 1990, y un poco menor en la década de 1990 al 2000 (del 8.3%), lo que en absolutos representó, en el año 2000, una matrícula de 162,699 estudiantes. Por su parte, la tasa de crecimiento de la población de la carrera de administración en la UNAM fue de 9.9% anual en la década de 1980 a 1990 y negativa en las dos décadas siguientes -1.2% y -1.1% cada una). No obstante lo cual, esta institución en el año 2000 matriculó a 6,622 estudiantes en la carrera de administración.

Las dinámicas de escaso y negativo crecimiento de la matrícula en las últimas dos décadas a nivel nacional y de la UNAM respectivamente, parecen no haber tenido un efecto en el mismo sentido sobre el egreso, tanto a nivel nacional como de la UNAM. Vale la pena resaltar que a nivel nacional la administración es una de las áreas de conocimiento de la que egresan las mayores proporciones de profesionistas en nuestro país.

Al menos tres rasgos distinguen a esta carrera. Uno tiene que ver con el hecho de que a pesar del amplio y diverso abanico de especialidades, hay una creciente predominancia de la demanda nacional por dos de las menos especializadas carreras de administración, imponiéndose en la demanda en el año 2000 aquella que parece aún más general: licenciado en administración (que es la que ofrece la UNAM).

Un segundo rasgo que vale la pena destacar es que las carreras del área de la administración se han ido feminizando con el tiempo. Proceso que es proporcionalmente mas importante en la UNAM que a nivel nacional.

Por último, habría que considerar la creciente participación de las instituciones privadas de educación superior, que satisfacen una demanda en nada diferenciada de la de sus pares públicas. Ambas concentran las mayores proporciones de matrícula en las mismas áreas de conocimiento y en las mismas carreras, ocupando el primer lugar desde 1990 hasta el 2000, el área de las ciencias sociales y administrativas, que es la de la carrera de administración y sus variantes de especialización.

El panorama general es el un mercado laboral robusto de egresados en ésta área de especialidad. Adicionalmente, su competencia en el mercado se ha enfrentado, particularmente desde la década de los años ochenta, con una creciente presencia de egresados de instituciones privadas en estas carreras.

La licenciatura en física

La concentración nacional de la matrícula universitaria por área y carrera revela que, comparativamente con la carrera de administración, la carrera de física en números absolutos constituye un universo, cuantitativamente hablando, relativamente pequeño. De los más de 160,000 matriculados en el área de administración del país en el 2000 y que en el momento de máximo crecimiento universitario llegó a registrar más de 200,000

estudiantes (en 1980), pasamos a hablar de una carrera con características cualitativamente distintas, en el siguiente sentido.

El área de las carreras de física a nivel nacional en 1980 solo incluye dos licenciaturas con una población total de 1,416 estudiantes; en 1990 agrupa seis carreras con un total de 3,296 estudiantes y en el 2000 son cinco carreras con una población que en conjunto alcanza los 3,481 estudiantes¹². Lo anterior se expresa, suponiendo tasas de crecimiento uniforme, en un crecimiento porcentual del 13.3% anual en la década de 1980 a 1990, mientras que éste sólo alcanza el 0.6% de crecimiento en la década de 1990 al 2000.

La licenciatura en física concentra las más altas proporciones de la matrícula total del área en 1980, 1990 y el 2000, si bien su proporción decrece en el tiempo (del 98% al 92.5% y al 65.2% respectivamente), principalmente a favor de la carrera de físico-matemático que si en 1990 representó sólo al 3.9% de la matrícula, en el 2000 concentró al 28.4% de los estudiantes de las carreras del área.

La composición por sexo de la matrícula total del área de física a nivel nacional es fundamentalmente masculina (mas del 80% son hombres en 1980 y 1990 y 72% en el 2000), aunque en el 2000 las mujeres representan casi la tercera parte de ésta (27.8%).

La proporción de egresados del total de carreras del área de física a nivel nacional es muy discreta, si consideramos que en 1979 se registraron 120 egresados y en 1989 y 1999 egresaron respectivamente 277 físicos de las diversas carreras del área (ANUIES, 1980, p.299; ANUIES, 1990, p.33; ANUIES, 2000, p.97); lo que representa, considerando una

¹² En 1980 las únicas dos carreras registradas a nivel nacional eran la licenciatura en física y física. Las seis carreras del área de física registradas en 1990 son: la de física, físico-matemáticas, licenciatura en ciencias de los materiales, en física experimental, en física en ciencias de los materiales y en físico-matemáticas en docencia superior. En el 2000 se registran cinco carreras en el área: licenciatura en física, físico-matemáticas, licenciatura en ciencias de la atmósfera, licenciatura en ciencias de los materiales y meteorólogo militar (ANUIES, 1980, p.299; ANUIES, 1990, p.33; ANUIES, 2000, p.97).

tasa de crecimiento constante, un crecimiento del 13.1% anual de egresados en la década de 1979 a 1989, sin haber presentado crecimiento en la siguiente década que va de 1989 a 1999.

La carrera de licenciatura en física de la UNAM, por su parte, esta lejos de las 10 carreras mas pobladas de la institución y, sin ser una de las de más baja matrícula ---como las carreras de la Escuela Nacional de Música cuya matrícula en el 2000 va de 9 estudiantes en la carrera de etnomusicología a 174 en la de instrumentista, o algunas de las carreras de Lengua y Literatura Modernas en letras italianas o francesas con menos de 100 estudiantes, entre otras (UNAM, 2000, p.49-51)--- en el año 2000 alcanzó a registrar a 878 estudiantes resultante, como veremos, de un ligero repunte en su matrícula respecto a 1990.

En números absolutos, la matrícula en la carrera de física de la UNAM alcanzó a 821 estudiantes en 1970, 967 en 1980, 782 en 1990 y los mencionados 878 en el 2000. Esto, considerando una tasa de crecimiento uniforme, representa un crecimiento de 1.8% anual en la década de 1970 a 1980, un crecimiento negativo de 1980 a 1990 (-1.9% anual), mientras se recupera ligeramente en la década de 1990 al 2000 (1.2%) (UNAM, 1970, p.205; UNAM-SIDEU, 2007).

A esta discreta magnitud de población en la licenciatura en física de la UNAM corresponde un egreso que en absolutos es de 59 egresados en 1970, 40 egresados en 1980, 45 en 1990 y 68 en el 2000 (UNAM, 1970, p.165; UNAM-SIDEU, 2007). Es decir, a tasas de crecimiento uniforme, la tasa de crecimiento anual fue negativo de 1970 a 1980 (-3.2%) y positivas y en recuperación en las dos décadas siguientes (1.35 de 1980 a 1990 y de 5.1% de 1990 al 2000).

Al igual que lo observado a nivel nacional con la composición por sexo de las carreras del área, la matrícula de la carrera de física de la UNAM es mayoritariamente

masculina, si bien ha crecido en el tiempo la presencia femenina: si en 1970 esta era solo del 11.8% en el 2000 alcanza ya el 24.2% del total (UNAM, 1970, p.205; UNAM, 2000, p.49).

Por último, es preciso enfatizar que la carrera de licenciatura en física, como las del resto del área, se ofrece casi de manera exclusiva en instituciones públicas (UNAM, 1996; UNAM, 2004, p.73). Esto hace que la mayor parte de los egresados provengan de instituciones públicas (que en 1999 y 2000 representaron al 92.2% y el 90% respectivamente de los egresados totales a nivel nacional tan sólo de la licenciatura en física y astronomía conjuntamente) (ANUIES, 2003, p.101). La indiscutible primacía que sobre esta carrera ha tenido el sector universitario público, seguramente tiene que ver con que es una carrera costosa en términos de infraestructura física (laboratorios, material de precisión, etc.), además de que su baja demanda social posiblemente la ha hecho poco atractiva, lucrativamente hablando, al sector privado.

A. Participación ocupacional de los profesionistas y de los administradores y físicos en 1990 y 2000.

Los escasos estudios del país que proporcionan información acerca de la capacidad del sistema económico para incorporar a egresados de la educación superior a empleos de nivel profesional, revelan que en el pasado reciente ésta fue muy eficiente, en tanto que el egreso creció de manera similar que las plazas ocupacionales: en 1950 y 1960 la tasa de absorción fue de 1.4, es decir, había mas de 1 empleo por egresado (Lorey, 1993). En cuanto la dinámica económica del país empieza a decrecer a partir de 1960 y hasta 1990 y, de manera simultánea, aumenta la tasa de egreso de estas instituciones (inicialmente como resultado de una política de ampliación de la matrícula con resultados explosivos entre 1970 y 1980), disminuye progresivamente la tasa de absorción ocupacional. En 70 la

relación empleo-egreso fue negativa (la tasa de absorción fue de 0.73), es decir menos de un empleo por egresado, disminuyendo todavía más en la década de 1980 a 1990 en la que egresaron de manera acumulada un total de 1,162,352 profesionistas y se crearon 311,452 nuevos puestos profesionales, es decir correspondieron 0.27 empleos por cada egresado en esa década (Lorey y Mostkoff, 1994). Más aún, otros estudios proyectaban que en la década del 2000 solo el 29% de los egresados del sistema de educación superior conseguiría una ocupación de nivel profesional (Muñoz-izquierdo, 1990).

Lo anterior nos da elementos para interpretar las cifras, no siempre coincidentes por cierto, de otras fuentes. El INEGI, con base en datos del Censo General de Población, registró en el 90 a un total de 1 millón 897 mil profesionistas a nivel nacional, a los que definió como a aquellos que declararon al menos 4 años aprobados de educación superior y tienen 25 años o más de edad (INEGI, 1993, p.1), de cuya composición destacan dos rasgos. Es una población mayoritariamente masculina (66.25) y esta compuesta de manera significativa por los que están casados (68.5% de la población total) (INEGI, 1993, pp. 23 y 41).

Los profesionistas constituyen un grupo particularmente importante a juzgar por sus tasas de participación en la actividad económica: la tasa de participación de estos en 1990 fue de 82.3% (INEGI, 1993, p.48), esta es 31% superior a la tasa de participación de la población de 25 años y mas, con menos años de escolaridad. La tasa de participación de los profesionistas inactivos es de sólo 17.3% frente al 47.9% de la población en el mismo grupo de edad (INEGI, 1993, p.43).

No obstante las cifras acerca de las altas tasas de participación en la actividad económica, es decir, en el empleo, de estos sectores con altos niveles de escolaridad formal, es preciso matizarlas tomando en cuenta la información relativa a la calidad de los empleos

a que tienen acceso. Ya vimos la creciente disparidad entre el egreso de las instituciones de educación superior y la capacidad económica para crear empleos de nivel profesional, es decir, acordes a sus niveles de escolaridad.

Esto quizá se refleje en parte al considerar el tipo de ocupación que desempeñen. En 1990 los profesionistas en su conjunto eran profesionistas independientes (29.8%), funcionarios y directivos (16.1%), trabajadores de la educación (14.7%) y oficinistas (o empleados de oficina) (14.4%) entre las ocupaciones principales. Sin embargo, se observan algunas especificidades cuando se analizan las ocupaciones por sexo. Son los hombres los que principalmente se desempeñan como profesionistas independientes, seguidos de los funcionarios y directivos y los trabajadores de la educación. Por su parte, las mujeres se desempeñan principalmente como trabajadoras de la educación, seguidas de las profesionistas independientes y, muy de lejos, por las oficinistas (INEGI, 1993, pp.54, 55).

Es decir, quizá sólo las primeras dos o tres ocupaciones mencionadas sean mas estrictamente de nivel profesional, mientras que el resto no tengan ese estatus. Lo mismo se puede decir de los administradores y físicos que a continuación de presentan.

Los administradores y los físicos en 1990

El Censo registra un total de 131,310 administradores (69% hombres y 30.6% mujeres) (p.7), de los cuales una gran mayoría tiene una ocupación (83.5%). No obstante, quizá no todos desempeñan ocupaciones de nivel profesional; quizá solo los que desempeñan la primera y la última de las ocupaciones siguientes: la mayoría de estos (109, 576 en absolutos) se desempeña como funcionario o directivo (36.3%), seguidos por los oficinistas o empleados de oficina (24.2%) y por los comerciantes y vendedores (11.6%) y los profesionistas independientes (11.3%), entre las ocupaciones mas representativas (INEGI, 1993, pp. 7 y 55).

La población de físicos y astrónomos conjuntamente alcanzó una población total de 7,639 personas (80.4% hombres y 19.6% mujeres). De estos el 87.2% (6,659) está ocupado, donde la gran mayoría se desempeña principalmente como trabajadores de la educación (45.4%) (INEGI, 1993, pp. 7 y 55), quizá en el desempeño de una ocupación de nivel profesional como la de profesor o investigador.

Los profesionistas en la década 1990-2000.

La información sobre el grupo de profesionistas del país, al mismo nivel de desagregación que manejan las fuentes censales de 1990, no está disponible en las ediciones publicadas de los Censos del 2000. Por tal razón, retomamos la que maneja ANUIES (2003) con base a dos muestras censales, tabuladas de manera especial para este organismo, para la realización de un estudio del mercado de trabajo de los profesionistas del país de 1990 al 2000. Estudio cuya naturaleza y magnitud lo hace prácticamente único en su tipo en el país hasta la fecha.

Quizá porque no son poblaciones totalmente equivalentes¹³, ANUIES maneja a un total de 2,065,300 personas ocupadas con estudios superiores en 1990 y a 3,748,576 de profesionistas ocupados en el 2000 (ANUIES, 2003, p.197). Esta misma fuente plantea que se registra un crecimiento del 6.1% promedio anual de los profesionistas ocupados en esa década, que resulta ser mayor que el crecimiento del PIB que en promedio creció al 3.5% anual en la década de 1990 a 2000 (ANUIES, 2003, pp.196 y 164). Asimismo, se encuentra que el crecimiento del empleo femenino de profesionistas se acrecentó en la década, en tanto que la proporción de profesionistas hombres ocupados creció 5% promedio anual y

¹³ ANUIES toma a aquellos con 16 años o más de educación sin especificar edad como lo hace INEGI con la población de profesionistas a la que define, como vimos, como la que cuenta con al menos 4 años de educación superior y tienen 25 años o más de edad (ANUIES, 2003; INEGI, 1993).

las mujeres lo hicieron al 8.5% promedio anual; donde la proporción de mujeres entre los profesionistas ocupados creció de 30.4% al 37.7% en la década (ANUIES, 2003, p.196).

La posición en la ocupación de la mayoría de los profesionistas ocupados de la muestra manejada por ANUIES (las tres cuartas partes) es de empleado asalariado, mientras que casi 15% son profesionistas que trabajan por su cuenta y 7% son patronos; estructura que se plantea que permanece prácticamente sin cambio desde el inicio de los 90 (ANUIES, 2003, p.200). Asimismo se plantea que los profesionistas ocupados se emplean básicamente en el sector servicios y, en mucho menor proporción en el comercio (7 de cada 10 se emplean en alguno de estos), mientras que la manufactura de exportación tan importante en la década no resultó muy dinámica en el empleo profesional (ANUIES, 2003, p.221).

Al menos dos hallazgos del estudio de ANUIES son de relevancia para nuestro análisis.

Uno tiene que ver con el hecho de que a pesar del modesto crecimiento de la economía del país durante la década de los 90, el aumento del empleo de profesionistas en México fue muy dinámico (particularmente en el caso de las mujeres mas que de los hombres) (p.220). Aunado a esto se plantea que del total de profesionistas ocupados en 1990 y el 2000 (2,065,300 y 3,748,576 en absolutos respectivamente), una proporción importante pero decreciente en la década (el 61.8% y el 60.2% respectivamente), desempeñó ocupaciones de nivel profesional, cuya realización requiere conocimientos y capacidades adquiridas en la educación universitaria (lo que constituye la “verdadera demanda” de servicios profesionales)¹⁴ (ANUIES, 2003, pp.197 y 199).

¹⁴ Más aún, de acuerdo a cálculos de la propia ANUIES sobre lo que se denomina “oferta neta de egresados” de la educación superior en el período 1991 al 2000 (que en absolutos alcanza un total de 1,921,060

Es decir, de acuerdo a la calidad de los empleos a los que acceden los profesionistas, si bien más de la mitad de los egresados universitarios acceden a ocupaciones de nivel profesional, el resto se colocó en ocupaciones residuales, no profesionales (subempleados o subutilizados), quizá desplazando a otros de menor escolaridad formal, con efectos sobre las remuneraciones de los profesionistas en contra de los no profesionistas (ANUIES, 2003, p.286). Al parecer hay una necesidad creciente por parte de amplias fracciones de egresados universitarios de aceptar puestos para los que no es necesaria la calificación que ofrece la educación universitaria. Con todo, éstos resultados son mas optimistas que las proyecciones de Muñoz Izquierdo para la década del 2000 en el sentido de que solo 29% de los egresados encontrarían empleo de nivel profesional (1990).

El segundo hallazgo de ANUIES de importancia para este estudio es que las carreras de alta oferta de egresados (entre las que se encuentra la administración) cuentan con una elevada demanda en el mercado laboral y viceversa (p. 299).

Al respecto, la información de ANUIES revela que ha crecido significativamente la proporción de administradores ocupados en 1990 y el 2000 (que en absolutos pasaron de 139,200 a 305,742 en esos años). Sin embargo, de manera similar a lo observado entre el total de profesionistas ocupados en la década, disminuye de manera aguda la proporción de administradores en ocupaciones de nivel profesional al pasar del 59.4% al 43.2% de 1990 al 2000 (ANUIES, 2003, pp. 197 y 199). Es decir, en el 2000 casi el 57% de los

profesionistas), el 93% de éstos encontró un lugar en el mercado laboral. Es decir, casi todos encontraron trabajo aun en un decenio de bajo nivel de desarrollo (pp. 283-286). Sin embargo, la misma fuente señala que solo el 54.3% del total se ocupo en empleos de nivel profesional, mientras el restante 45.6% (877,888) lo hizo en ocupaciones menos especializadas, realizando labores para las que no es indispensable, cuando no necesaria, la educación universitaria. Para mayor precisión sobre las definiciones y los cálculos véase ANUIES, 2003, pp.283-286.

administradores se ubica en ocupaciones menos profesionalizadas, es decir, que pueden ser desempeñadas indistintamente por personas con educación universitaria o con menor escolaridad (ANUIES, 2003, p. 197).

Por otra parte, se encuentra que la población ocupada de físicos (junto con la de los astrónomos) tuvo un crecimiento negativo en la década. Mientras que la población total en absolutos era de 10,100 en 1990 ésta se redujo hasta los 7,005 en el 2000. Asimismo, también se reduce su participación entre las ocupaciones mas profesionalizadas, aunque este deslizamiento es menos agudo que el observado entre los administradores, conservando de manera sobresaliente su presencia entre las ocupaciones con más exigencia formativa (del 73.3% en 1990 se pasó al 70.4% en el 2000) (ANUIES, 2003, pp.197 y 199). Es decir, si bien este grupo de ocupaciones sigue siendo el de mayor importancia entre los físicos (de manera conjunta con los astrónomos), hay un menor pero indiscutible descenso en la participación en este tipo de ocupaciones altamente profesionalizadas, al tiempo que crece la participación en ocupaciones que requieren menor escolaridad (ANUIES, 2003, p.178).

Podemos decir que efectivamente, los que tienen educación universitaria son un sector privilegiado por sus altas tasas de participación en la ocupación (mayores al 80% en 90 y 2000). Asimismo, son un sector privilegiado por el tipo de ocupación que desempeñan (funcionarios y directivos, profesionistas independientes, trabajadores de la educación, etc.). Adicionalmente, a diferencia de los que tienen niveles intermedios de escolaridad, si bien los bajos niveles de dinamismo de la economía no parecen afectar su participación en la ocupación ---particularmente en el caso de las mujeres profesionistas en los últimos dos decenios--- si influyen en la calidad del empleo al que tienen acceso, según el nivel de profesionalidad de las actividades.

Sin lugar a dudas, en todo esto tomaron parte activa, entre otros aspectos, la política educativa de ampliación de la cobertura de educación superior y una economía de escaso dinamismo.

Conclusión

Podemos cerrar este capítulo enumerando de manera sucinta lo que consideramos los hallazgos más relevantes de la dinámica de la matrícula y el egreso de nivel superior universitario de 1970 al 2000.

Durante la década de los 70 a nivel nacional se produce un crecimiento explosivo (sin precedente y nunca igualado) de la matrícula universitaria y, consecuentemente del egreso, que atienden principalmente las instituciones públicas pero que le abre el paso a las instituciones privadas (cuya participación crece de manera sorprendente de los 70 al 2000 hasta llegar a atender casi al 30% de la matrícula); un crecimiento mucho menor de la matrícula y del egreso durante la década de los ochenta que no disminuye sino que se mantiene con poco cambio de 1990 al 2000.

Paralelamente, destaca la creciente feminización de la matrícula y el egreso en el período analizado, así como el crecimiento de la proporción de personas, en edad de escolaridad universitaria, con educación superior.

Asimismo, destaca la concentración, de 1970 al 2000, de la matrícula y el egreso en un bloque de carreras del área de ciencias sociales y administrativas, entre las que se encuentra la de administración y solo en el 2000 se incorporan nuevas carreras a la demanda que parecen cubrir sobre todo las instituciones universitarias públicas.

Por otra parte, en lo que respecta a la UNAM y a las carreras de administración y física que imparte, se comprueba que su dinámica sigue, en general, el mismo patrón que lo que ocurre a nivel nacional, tanto en términos de la dinámica de la matrícula y del egreso,

como de la concentración de la demanda sobre ciertas carreras de siempre, entre ellas la de administración, además ampliándose hacia otras carreras en el 2000.

Se logra corroborar asimismo la alta demanda de la carrera de administración y su alto nivel de egreso a nivel nacional como de la propia UNAM, tanto como la escasa demanda y nivel de egreso de la carrera de física a nivel nacional como de la UNAM.

Es decir, encontramos los elementos a nivel cuantitativo, por los niveles de la matrícula y consecuentemente del egreso, de un mercado de trabajo de los administradores altamente competido y diversificado por la creciente presencia de egresados del sistema universitario privado. Contexto en el cual es posible suponer, para los egresados de la UNAM, una competencia en el mercado de trabajo en donde, de manera creciente, el egreso de la carrera (y tal vez la obtención del título) va dejando de ser suficiente por si solo para acceder a las ocupaciones de mayor calidad por sus altos niveles de profesionalidad (por sus requerimientos formativos) y quizá por sus niveles de ingreso y estabilidad.

Si a esto incorporamos lo que al respecto se plantea en el que es quizá el más amplio y, desde nuestra perspectiva, más importante estudio hecho hasta la fecha sobre el mercado de trabajo profesional en México realizado por ANUIES (2003), entonces podemos sugerir lo siguiente: si bien quizá un amplio sector de administradores egresados de la UNAM no haya experimentado el desempleo (por las altas tasas de ocupación de los sectores con educación universitaria aún en períodos de escaso dinamismo económico) probablemente ha desempeñado de manera creciente ocupaciones “residuales”, para las que no se requiere la educación universitaria. Es decir, no realiza ocupaciones propiamente profesionales y, en este sentido, han sido y serán crecientemente subutilizados o subempleados.

Por otra parte, encontramos los elementos a nivel cuantitativo, por los niveles de la matrícula y consecuentemente del egreso, de un mercado de trabajo de los físicos, mucho menos competido y diversificado por la casi exclusiva presencia de egresados del sistema universitario público, dentro del cual destaca particularmente la UNAM como instancia formadora. Contexto en el cual es posible suponer que los egresados de la UNAM gozan de un relativo prestigio quizá jugando un papel relevante para acceder a las ocupaciones de mayor calidad profesional en el sentido descrito anteriormente.

Es decir, a pesar de que como se apunta en el estudio de la ANUIES (2003) en términos generales la demanda de físicos parece decrecer en la última década en el mercado (al igual que la matrícula de la carrera en la UNAM), al mismo tiempo que baja su participación en las ocupaciones más profesionalizadas, quizá en la presente década amplios sectores de físicos del sector público y particularmente de la UNAM mantengan su relevante presencia en el mercado y logren acceder todavía a las ocupaciones de nivel profesional.

Todo esto en un contexto económico y social que conjuga una política de educación superior que redinamiza la ampliación de la matrícula (con un efecto en la ampliación en el egreso) y un escaso dinamismo económico. Lo que se expresa en el mercado de trabajo con una creciente disminución de ocupaciones profesionales de calidad, que obliga a contingentes crecientes de profesionistas a aceptar cada vez más ocupaciones por debajo de sus expectativas y niveles educativos, presionando los salarios a la baja.

Es decir, creemos confirmar el papel de la dinámica de la matrícula y del egreso como mediación entre el profesionista universitario y el empleo no incide negativamente por sí sola. Se vio que el mercado absorbe en proporciones amplias a los egresados que egresan también en altas proporciones. Su efecto es negativo para los profesionistas en

general y para los administradores y los físicos, cuando hay saturación de los mercados, particularmente en períodos de escaso dinamismo económico. En esas circunstancias el mercado tiende a desplazarlos hacia ocupaciones no profesionales. Esto ocurre tanto en el caso de los administradores como de los físicos.

Naturalmente, ésto no podría comprenderse al margen de la propia dinámica económica por sus efectos sobre el empleo y el salario, así como de la política educativa. Aspectos estos últimos que, en última instancia, son también mediaciones activas entre la educación y el trabajo y actúan de manera conjunta con la dinámica de la matrícula y el egreso.

En el siguiente capítulo se expondrá los resultados de nuestro trabajo de campo, en donde exploramos quiénes, de una muestra aleatoria de administradores y físicos de la UNAM, son exitosos en el plano laboral. Es decir, cuales son las características y atributos personales que actúan como mediaciones en la consecución de los mejores empleos en una estratificación de calidad construida *ad hoc*.

Capítulo 4. El trabajo de campo

Introducción

El objetivo general de esta tesis es el de adentrarnos en la exploración de quienes, de los profesionistas egresados de la UNAM de dos carreras muy singulares y específicas, como lo son la administración y la física, son exitosos laboralmente. Intentaremos acercarnos al conocimiento de las posibilidades que tiene un egresado de la UNAM de conseguir un empleo de buena posición en la jerarquía laboral. De alguna manera pretendemos conocer algo del papel de la educación universitaria en la consecución de un empleo de buena posición y, quizá comprobar---desde los planteamientos de la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo--- que la formación universitaria es un bien muy importante pero ni suficiente ni el único dentro de las cualidades del oferente de trabajo, que explique los casos de los profesionistas laboralmente más exitosos en los últimos años.

La Teoría de la construcción social del mercado de trabajo, como vimos en el primer capítulo de esta tesis, se aparta de concepciones que establecen una especie de relación mecánica y lineal entre la educación y el empleo.

Desde esta perspectiva teórica, los procesos que se expresan en el mercado de trabajo entrañan una mayor complejidad. El mercado de trabajo es concebido como un espacio de encuentro de oferentes y demandantes de empleo, que ponen en juego acciones o estrategias guiadas por la intencionalidad de obtener-ofrecer un empleo pero dentro de “ciertas restricciones” (De la Garza, 2003, p.12) es decir, mediadas por las condiciones que definen a los actores y que adquieren concreción en las características del encuentro (De la Garza, 2000).

Es decir, el mercado de trabajo es percibido como una construcción no solo, ni quizá principalmente, técnico-económica sino social. En este sentido, en la relación entre la educación y el empleo se establecen ciertas limitaciones estructurales que actúan como ‘mediaciones’ entre estos dos elementos y que toman parte activa en la construcción de las acciones o estrategias de los sujetos, con una intención de racionalidad pero nunca exentas de subjetividad, en su lucha por la obtención de empleo.

Esta teoría plantea diversos factores que toman parte como mediaciones en la construcción de las estrategias del encuentro de los actores en el mercado de trabajo. Entre las condiciones que intervienen del lado de los oferentes de trabajo --- los individuos como actores objeto del interés central de ésta tesis y particularmente de nuestro trabajo de campo --- destacan, entre otras, las características de los perfiles socio-económicos, demográficos y culturales (de edad, sexo, estado civil, número de dependientes, nivel de escolaridad y áreas de especialización profesional, origen socio-económico y cultural) y laborales (niveles, tiempos y áreas de experiencia previa). Adicionalmente, toma parte una dimensión de subjetividad que involucra desde expectativas, aspiraciones y percepciones respecto a las oportunidades de superación que ofrece el mercado de trabajo, hasta la existencia y uso de relaciones o redes sociales, etc. (Brennan, et al, 1993; Muñoz, et.al, 1996; De la Garza, 2000 y 2003).

Nuestro trabajo de campo tiene como referente los supuestos básicos de esta teoría de la construcción social del mercado de trabajo, pero no se pretende agotar la diversidad de factores que caracteriza a los oferentes de trabajo y que actúan como mediaciones entre la educación y el empleo. En tanto que desde esta teoría se da juego a aspectos tales como los factores socioculturales (edad, sexo y origen social y cultural, entre otros) por encima de los propiamente escolares en los procesos de inserción a las distintas posiciones de la

jerarquía laboral así como en las remuneraciones económicas por el trabajo, nuestro trabajo de campo tiene como principal objetivo explorar el papel de algunos indicadores particulares a ese respecto en la ubicación de dos muestras de administradores y físicos en la jerarquía laboral, a partir de una estratificación de la calidad del último empleo.

1. Metodología

Como se mencionó anteriormente, esta tesis se deriva del proyecto colectivo titulado “Egresados de la UNAM, trayectorias laborales y empleo profesional: el caso de las licenciaturas en administración y física (1970, 1980, 1990)”, cuyo trabajo de campo se desarrolló a partir de la metodología de reconstrucción de trayectorias laborales y la aplicación de dos encuestas, la A y la B, cuyos objetivos fueron los siguientes:

La encuesta A: tiene por objetivo explorar la elección de la carrera y de la institución; las características socio-económicas y culturales de la familia del egresado durante la mayor parte de su formación universitaria; la actividad laboral de egresado de la UNAM en su primera ocupación y último trabajo o empleo actual (al momento de aplicación de la encuesta). Se estructuró en torno a una serie de variables e indicadores que se tradujeron en 68 preguntas.

La encuesta B: tiene por objetivo explorar la trayectoria laboral de los egresados de las dos carreras bajo estudio desde el primer empleo como egresado universitario hasta su último trabajo o empleo actual. Se estructuró en torno a diversas variables e indicadores que se tradujeron en 55 preguntas.

El proyecto colectivo que sirve de marco general de referencia de este trabajo siguió una metodología de reconstrucción de trayectorias laborales. No obstante, en la presente tesis se considera solamente un “momento” específico, el referido al último empleo, y no toda la trayectoria laboral. Por esto se desarrolla con base en la metodología de seguimiento

de egresados por su utilidad tanto para “conocer el destino laboral, ocupacional...de quienes han salido del mismo... subsistema...institución o programa educativo” (Reynaga, 2003, p.31), y por que se circunscribe precisamente al análisis del último empleo.

El universo de estudio y el levantamiento de la información

Se aplicaron ambos cuestionarios --- de manera directa en la modalidad impresa y vía correo electrónico para autorresponderse en una versión digital --- a aquéllos que, de manera voluntaria y espontánea, accedieron a hacerlo y que conformaron a dos grupos no representativos de administradores y físicos de la UNAM que egresaron a lo largo de las décadas de los años 70, 80, 90 y parte del 2000, a los que se accedió: a) a través de convocatorias (en medios masivos de comunicación, gremios profesionales, sociedades de ex-alumnos, principalmente) para responder los cuestionarios directamente y de manera personal en las instalaciones de la Facultad de Contaduría y Administración y la Facultad de Ciencias, en Ciudad Universitaria, D.F. y, b) por correo electrónico a aquellos administradores y físicos que eran docentes en sus respectivas facultades¹⁵.

Aplicación de cuestionarios

La aplicación de cuestionarios se hizo con el apoyo de las autoridades de las Facultades de Ciencias y de Contaduría y Administración, habiéndose convocado a los egresados de cada carrera, a su respectiva Facultad en dos momentos: en junio de 2001 y abril de 2002. El proceso de envío y recepción por correo electrónico del formato digital de las encuestas abarcó del mes de noviembre de 2001 al de julio de 2002.

¹⁵ Estamos conscientes de que ésta última estrategia, a la que se recurrió ante la escasa respuesta a la primera convocatoria, imprime un sesgo a las muestras al privilegiar a aquellos vinculados a la actividad en el ámbito académico.

El levantamiento bietápico de la información arrojó un total de 198 cuestionarios A y B respondidos por los egresados de las dos carreras analizadas. No obstante, el número total de cuestionarios se redujo a 80 al ser depurada la información básicamente a partir de dos elementos: se descartó a aquellos que: a) no ofrecían suficiente información en torno a su último empleo, y b) al momento de aplicación de la encuesta, tenían menos de cinco años de haber egresado de las carreras analizadas. Esto último con base en estudios que revelan que una trayectoria profesional y una especie de estabilidad laboral lleva al menos 5 años en definirse (Muñoz Izquierdo, 1982).

La selección de indicadores para la presente tesis y el tamaño de las muestras

Para el presente trabajo se seleccionaron para su análisis, de la encuesta A y B, los siguientes indicadores: a) nivel de ingreso, tipo de contratación, prestaciones como seguridad social y duración de la jornada laboral del último empleo de los encuestados; b) relación formación y último empleo; c) características sociodemográficas tales como sexo, edad, estado civil; d) indicadores relativos a las características del “nivel de vida” asociados a origen socio-económico y cultural de la familia de origen como nivel de ingreso familiar; educación y ocupación de la madre y el padre; tipo de institución de formación previa, posesión de automóvil y medio para conseguir el último empleo.

Las muestras con que trabajaremos en el presente estudio están integradas por un total de 80 egresados con la siguiente composición: 47 administradores, de los cuales 18 son mujeres y 29 son hombres, y un total de 33 físicos, conformados por 14 mujeres y 19 hombres. Una descripción general de las muestras totales bajo estudio por sexo, edad y estado civil, puede consultarse en el Anexo A.

El manejo técnico de la información

El vaciado de la información obtenida en los cuestionarios del estudio, su procesamiento y la elaboración de cuadros estadísticos se hizo con base en el Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés) y los programas Excel y Word. Se hace un manejo de la información consistente en una descripción estadística porcentual de la población para cada una de las muestras de egresados bajo análisis. Por el reducido tamaño de las muestras con las que se trabaja (47 administradores y 33 físicos), se optó por la simplificación del manejo de los datos al cruce de dos variables y la descripción de frecuencias para cada una de las poblaciones. Por el objetivo general del estudio, la variable dependiente siempre es el estrato de la jerarquía de calidad laboral, que se describe a continuación.

La estratificación de las muestras

El objetivo central de este trabajo es acercarnos al conocimiento de los egresados universitarios “exitosos” de dos carreras de la UNAM, administración y física. En la medida en que la formación universitaria está eminentemente dirigida al ejercicio profesional en el mercado de trabajo (Valle, 1997), nos proponemos estudiar el “éxito” referido específicamente al logro laboral en el último empleo.

Se optó por explorar las características de la ubicación o posicionamiento en la jerarquía laboral a partir de la estrategia de estratificación de las muestras bajo estudio, con base en los criterios generalmente seguidos en los análisis sobre “calidad del empleo”: nivel de ingreso, tipo de contratación, prestaciones como seguridad social y duración de la jornada laboral, entre los indicadores más socorridos (García y Oliveira, 2002 y 2003; Hualde y Serrano, 2005; Infante, 1999; Marshall, 1987). En nuestro caso, como lo

mencionamos anteriormente, estos indicadores son referidos al último empleo de los encuestados de nuestras muestras de administradores y físicos.

Consideramos que tales indicadores usualmente empleados en los estudios de “calidad del empleo” aluden, sobre todo, a los niveles de estabilidad laboral de la población ocupada en general y nos sitúa en el terreno de la formalidad laboral. No obstante, una serie de consideraciones nos condujeron a priorizar en nuestro estudio uno de los indicadores, el nivel de ingreso, por encima de los demás en la construcción de los estratos de calidad ocupacional de este sector de trabajadores con formación de nivel universitario.

Es decir, el nivel de ingreso jugó un papel central en la estructuración de los estratos de la calidad del último empleo de los egresados bajo estudio. Esto tiene que ver con diversas consideraciones. En primer lugar, coincidimos con diversos autores en que el ingreso real (entendido como la retribución monetaria por el trabajo) es un indicador privilegiado para medir niveles o estándares de vida en general (Bortz y Aguila, 2006). Llevado al plano laboral, el nivel de ingreso destaca, entre otros, como indicador de la calidad del empleo en tanto que, como vimos en los capítulos anteriores, la PEA ocupada en nuestro país con mayores niveles educativos (como lo es la que tiene educación universitaria), es el sector mejor retribuido en términos salariales.

La primacía que en este estudio se le concede al nivel de ingreso en el proceso de armado de los estratos de calidad del empleo no descarta, pero sí coloca en un segundo plano, al resto de los indicadores (tipo de contratación, prestaciones laborales que en este caso es la seguridad social y duración de la jornada laboral) en función de lo siguiente.

El tipo de contratación se considera como un indicador de seguridad en el trabajo en tanto que generalmente el contrato escrito se realiza cuando se trata de trabajadores de planta, mientras que el de tipo verbal suele prevalecer entre los trabajadores eventuales. Sin

embargo, los profesionistas de determinadas áreas de especialización disciplinaria, pueden realizar el ejercicio libre de su profesión. En este sentido, pueden desempeñarse no solo como asalariados con contrato escrito sino también como trabajadores por cuenta propia de alta jerarquía, ya sea como profesionistas independientes, técnicos especializados y aún como empleadores en tanto que dueños o socios de sus propios negocios. En nuestro estudio este sería básicamente el caso de los administradores más que de los físicos.

Asociado a lo anterior, la duración de la jornada laboral normal (de 35 a 40 horas semanales) para este tipo de trabajador de nivel profesional si bien puede denotar mejores condiciones de contratación que una jornada menor o superior a este número de horas, tampoco nos dice todo cuando se trata de profesionistas que se desempeñan en altos cargos de responsabilidad (funcionarios/gerentes), cuando trabajan por cuenta propia, y que por las características de su ejercicio profesional y/o los niveles de responsabilidad laboral, sus horarios son menos rígidos, son mas flexibles.

Otros indicadores de la calidad ocupacional son las prestaciones y, dentro de éstas, la seguridad social, que hace las veces de compensación salarial importante. Si bien ésta no se limita al acceso a los servicios de salud en tanto que incluye pensiones por jubilación e incapacidad, entre otros, consideramos que, en el caso de los estratos profesionales, su mejor posición en la jerarquía salarial quizá les permite recurrir preferentemente a la medicina privada frente a la social, aún cuando la contratación pueda no incluir seguros médicos de esta naturaleza. En este sentido, consideramos la posibilidad de que la seguridad social juegue un papel secundario como indicador de la calidad ocupacional de los profesionistas en comparación con otro tipo de trabajador con menor calificación y un espectro mas limitado de posicionamiento en la jerarquía laboral.

Estos son algunos de los aspectos que, desde nuestra perspectiva, además de diferenciar a los profesionistas con formación universitaria del resto de los trabajadores con menor formación educativa, destacan un indicador por encima de los demás en la organización de los estratos de la calidad ocupacional: el nivel de ingreso.

En este sentido, el criterio base de la estratificación de la calidad del empleo se hizo a partir de tres rangos de ingreso en número de salarios mínimos (sm) que los administradores y físicos del estudio declaran percibir en su último trabajo (o 'empleo actual' al momento de aplicación de las encuestas): más de 10 sm; de 5 a 10 sm y de 3 a menos de 5 sm.

A partir de estos rangos de ingreso, adicionalmente se identifica la presencia de uno, dos o los tres indicadores complementarios de la calidad del empleo, de los ya mencionados: tipo de contratación; seguridad social y duración de la jornada laboral.

Con base en lo anterior, las muestras de los administradores y físicos estudiados se organizaron en cuatro estratos o niveles de calidad del último empleo --- que denotan grados diversos de formalidad, estabilidad e ingreso del último empleo --- de la siguiente manera.

Para los administradores de la muestra, los 4 estratos tienen las siguientes características:

Alta calidad: incluye 4 de las siguientes 4 variables:

- perciben más de 10 salarios mínimos (sm) de ingreso mensual en su último empleo;
- contrato escrito por tiempo indefinido: nombramiento de base y/o confianza;
- seguridad social;
- jornada laboral de 35 a 48 horas semanales.

Buena calidad: perciben más de 10 sm y presentan de 1 a 2 variables más.

Regular calidad: perciben de 5 a 10 sm y presentan de 1 a 3 variables más.

Baja calidad: perciben de 3 a menos de 5 sm y presentan de 2 a 3 variables más.

Para los físicos, dadas las características de los encuestados, se organizaron 4 estratos ocupacionales que esencialmente parten de los mismos criterios que los aplicados en la estratificación de los administradores. En este sentido los dos estratos de mayor jerarquía reúnen las mismas variables. Las diferencias son mínimas y se encuentran en los dos estratos de menor jerarquía en la calidad ocupacional. El estrato de ocupaciones de regular calidad concentra a aquellos físicos que en su último empleo ganan, igual que los administradores, de 5 a 10 sm. La diferencia radica en que aquí sólo se considera 1 variable más de las definidas (y no dos como en la muestra de administradores). En el estrato de baja calidad ocupacional, el rango de ingreso de los físicos es mas amplio al ir de hasta 1 sm hasta menos 5 sm (mientras para los administradores va de 3 a menos 5 sm), además de que ya no presenta ninguna otra variable (los administradores incluyen de 2 a 3 variables más).

Lo anterior es la base de la estratificación de la calidad del empleo que se construye para los físicos de la muestra y sus diferencias con la de los administradores se deben a problemas de insuficiencia de información que imposibilitaron igualarlas. La estratificación se conforma de la siguiente manera:

Alta calidad: incluye 4 de las siguientes 4 variables:

- perciben más de 10 salarios mínimos (sm) de ingreso mensual en su último empleo;
- contrato escrito por tiempo indefinido: nombramiento de base y/o confianza;
- seguridad social;
- jornada laboral de 35 a 48 horas semanales.

Buena calidad: perciben más de 10 sm y presentan de 1 a 2 variables más.

Regular calidad: perciben de 5 a 10 sm y presentan una variable más.

Baja calidad: perciben de hasta 1 a menos de 5 sm y no presentan ninguna otra variable más.

Es decir, las muestras de administradores y físicos coinciden totalmente en los dos estratos de más alto nivel de calidad ocupacional (alta y buena calidad). Esto en tanto que en el estrato de alta calidad de físicos y administradores se conjunta a aquellos que dijeron ganar más de 10 salarios mínimos mensuales en su último empleo y cumplen las otras tres variables: contrato escrito por tiempo indefinido; nombramiento de base y/o confianza; seguridad social y jornada laboral normal de 35 a 48 horas semanales. Asimismo, en el estrato de buena calidad ocupacional tanto administradores como físicos ganan más de 10 salarios mínimos y además reúnen de 1 a 2 de las variables mencionadas, cualquiera que estas sean.

En el estrato denominado como regular de la jerarquía ocupacional, se agrupa tanto a los administradores como a los físicos que dijeron ganar de 5 a menos de 10 salarios mínimos pero varía el número de variables adicionales que cumple cada muestra. Los administradores adicionalmente reúnen de 1 a 3 de éstas, mientras los físicos solo cumplen 1 más de las variables (cualquiera que esta sea).

En el estrato más bajo, se agrupa a los administradores y a los físicos cuyos niveles salariales son menores en comparación a los demás, rango que es más amplio para los físicos que para los administradores de la siguiente manera: los administradores ganan de 3 a menos de 5 salarios mínimos y adicionalmente reúnen de 2 a 3 variables más, mientras los físicos ganan de 1 a menos 5 sm y no presentan ninguna otra variable más.

Lo anterior sugiere condiciones ocupacionales que abarca niveles de mayor precariedad para los físicos que para los administradores de este estudio.

La construcción de estratos por indicadores de calidad del último empleo de los encuestados de las dos muestras analizadas, puede consultarse en el Anexo B.

Los indicadores del trabajo de campo.

El objetivo general de nuestro trabajo de campo es explorar el papel de algunos indicadores en la ubicación ---de los administradores y físicos de las muestras aquí trabajadas--- en las distintas posiciones de la estratificación de la calidad del último empleo construida *ad doc*, que nos acerque al conocimiento de algunos rasgos más personales y del “nivel de vida” de sus familias de origen, de aquellos que logran ubicarse en las ocupaciones de mayor calidad en la estructura laboral de sus respectivos mercados de trabajo. Esto para explorar, desde la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo, su papel como “mediaciones” (limitaciones o restricciones estructurales) entre la educación y el empleo, por su papel en la construcción de estrategias de los oferentes de trabajo en la consecución de empleo.

A partir de este objetivo general se desprenden dos objetivos más particulares e íntimamente relacionados. Uno es el de conocer las características generales de la ocupación por estrato de calidad del último empleo, con base en los indicadores mas socorridos por los especialistas, en los términos ya descritos. Por otra parte, pretendemos acercarnos a responder la pregunta: ¿a qué aspectos puede asociarse una ubicación diferencial por estrato de calidad ocupacional si todos los administradores y físicos de las muestras bajo estudio tienen escolaridad universitaria en la misma especialidad y se formaron en la misma institución?. En esta tesis exploraremos si tales diferencias pueden

ser en parte explicadas por algunos indicadores de sus características sociodemográficas y de lo que denominamos “nivel de vida”, referidos a su origen socio-económico y cultural.

Con relación al segundo objetivo, los indicadores seleccionados (sólo unos cuantos y muy generales dado principalmente al reducido número de nuestras muestras) fueron organizados en tres rubros, con objetivos particulares:

a) Relación formación-último empleo. Se pretende explorar el papel de la educación universitaria en dos especialidades disciplinarias en relación a la calidad del último empleo. Esto en el sentido de ver en qué medida los egresados de las carreras bajo estudio acceden a ocupaciones de alta calidad o de nivel profesional o, en el extremo opuesto, a ocupaciones de tipo “residual”, es decir cuyo desempeño no precisa necesariamente una formación universitaria, para usar los términos que define ANUIES (2003), como vimos en el capítulo anterior.

b) Características sociodemográficas. Se explora la relación que se establece entre algunas características sociodemográficas (sexo, edad y estado civil) de los administradores y físicos de la muestra y el estrato de calidad del último empleo en que se ubican. Nos permitirá explorar quiénes son, sociodemográficamente hablando, los profesionistas exitosos del estudio, en tanto que se ha comprobado, por ejemplo que el mercado de trabajo es altamente diferenciado para hombres y para mujeres, por edad, etc. (Rendón, 2003).

c) Características de “nivel de vida”. Esto en términos de antecedentes socio-económicos y culturales familiares. Se explora el papel de una serie de indicadores básicos de origen socio –económico y cultural como nivel de ingreso familiar, nivel educativo y ocupación de ambos padres, trabajados tradicionalmente en los estudios sobre movilidad social (Lipset y Bendix, 1972). Asimismo, como parte de este mismo rubro se explora el papel de otro tipo de antecedentes socio-económicos que asociados a los anteriores,

particularmente del nivel de ingreso familiar, suelen denotar diferentes capacidades de adquisición de bienes y servicios que pueden sugerir, en cierta medida, sus niveles de vida (Hernández Laos, 2003). Esto a partir de indicadores tales como tipo de institución educativa previa a la formación universitaria, posesión de auto en la licenciatura y medio para conseguir el último empleo.

La relevancia de los indicadores incluidos en estos dos últimos rubros pueden sugerir ‘niveles/estilos/calidades de vida’ y tiene su justificación en el hecho de que pensamos, con base en los planteamientos de Bourdieu (1978; 1998), que pueden jugar un papel significativo en los procesos de socialización de los sujetos por lo que puede tener que ver con la herencia de los capitales culturales y sociales y, por lo tanto, sobre la calidad ocupacional y, en general, de vida de las personas.

Es pues a partir de todos los rubros que se desarrollan en el presente capítulo que se pretende primero caracterizar el último empleo por estrato de calidad ocupacional y después explorar el efecto de las características sociodemográficas y de los antecedentes de “nivel de vida” de la muestra de administradores y físicos en el posicionamiento en la jerarquía de la calidad del último empleo, que nos acerque a comprender mejor su papel de mediación entre la educación y el empleo y su nivel explicativo de los profesionistas “exitosos” en el plano laboral.

A continuación haremos una descripción del comportamiento de los indicadores mencionados, trabajados como variables independientes, por rubro y para cada una de las muestras por separado, para observar su relación con los estratos ocupacionales contruidos por calidad ocupacional. Esto en tanto que no se pretende hacer una comparación entre dos muestras diferentes, sino identificar sus especificidades por área de especialización disciplinaria.

Es importante precisar asimismo que estamos trabajando con muestras no representativas de administradores y físicos egresados de la UNAM, por lo tanto, los resultados que a continuación se presentan no pretenden caracterizar más que a las muestras bajo estudio. En todo caso, sus alcances sólo tienen un carácter “indicativo” de lo que puede estar ocurriendo con el fenómeno del posicionamiento y la calidad ocupacional de los egresados de las carreras de administración y física de la UNAM.

A. La muestra de administradores: los resultados por estrato ocupacional.

A manera de introducción haremos una caracterización general de la ocupación de la población total de administradores de la muestra analizada, desempeñada en su último empleo.

La mayoría de la muestra total de administradores desempeña ocupaciones de dos niveles. La mayoría realiza ocupaciones de alta jerarquía, tales como las de funcionarios y/o gerentes; profesional, técnico y personal especializado y trabajador de la educación (68.1%), seguidos de aquellos que desempeñan ocupaciones de mediana jerarquía, como jefe de departamento, coordinador, supervisor y/o trabajadores de apoyo en actividades administrativas (31.9%).

La mayor parte de los 47 administradores de la muestra son asalariados (70.2%) seguidos de los trabajadores por cuenta propia (29.8%). Entre estos últimos sobresalen los que se desempeñan como empleadores (64.3%) frente a los profesionistas independientes (35.7%), en ambos casos como unos de los trabajadores por cuenta propia más calificados. Por otra parte, los administradores que respondieron la pregunta sobre el número de empleados que laboraban en la empresa de su último empleo (23 en total), se concentran, principalmente, de la siguiente manera: en pequeñas empresas (de 11 a 50 trabajadores) (47.8%), seguidos de los que lo hacen en las microempresas (de hasta 10 trabajadores) con

39.1% de los encuestados, mientras que sólo un 13.1% lo hace en la mediana empresa (que en nuestro caso va de 51 a 100 empleados)¹⁶.

Una vez caracterizados los rasgos más generales de la ocupación desempeñada por los administradores de la muestra en su último empleo, a continuación se describe la distribución de la muestra en los 4 estratos de calidad del último empleo que construimos con base en los 4 indicadores ya descritos, donde al nivel de ingreso le conferimos un valor prioritario en nuestra clasificación.

Al respecto, de la muestra total de 47 administradores, poco más del 60% quedaron ubicados en las dos mejores posiciones ocupacionales de nuestra estratificación (véase Anexo B): el 27.7% se ubica en el estrato de alta calidad ocupacional, es decir, que reúne las cuatro variables de calidad (compuesto por 6 mujeres y 7 hombres); 34% en el estrato de buena calidad, o sea más alto nivel de ingreso (más de 10 sm) y de 1 a 2 variables más (4 mujeres y 12 hombres); otro 27.7% se ubica en el estrato de regular calidad, o sea con ingreso de 5 a menos de 10 sm y de 1 a 3 variables más (6 mujeres y 7 hombres), y el restante 10.6% (2 mujeres y 3 hombres) en el estrato de más baja calidad ocupacional, o sea de 3 a menos de 5 sm y de 2 a 3 variables más.

Es decir, si bien solo una tercera parte logra ubicarse en la más alta posición en nuestra estratificación de calidad del empleo (27.7%), más de la mitad de los administradores bajo estudio (61.7%) están colocados en las dos mejores posiciones ocupacionales del mercado, mientras menos de un 40% se ubica en los estratos de menor

¹⁶ Por las características de la información capturada en las encuestas de nuestro trabajo de campo, resultado más adecuada la clasificación de tamaño de empresa que utiliza la Secretaría de Economía para el sector servicios y del transporte y comunicaciones, vigente para México en el 2006. Esta coincide, en términos generales, con la clasificación del sector de la industria manufacturera, la minería y extracción de petróleo, el agropecuario y el de la construcción, salvo en que la mediana empresa va de 51 a 250 empleados y la grande es de más de 250 empleados (SE, 2006).

calidad ocupacional, disminuyendo su proporción a medida que baja la calidad del estrato (27.7% en la de regular calidad y 10.6% en la de baja calidad).

Es decir, resulta interesante que más de la mitad de los administradores de la muestra se ubiquen, en términos generales, en una buena posición ocupacional (incluimos a los que se ubican en los estratos de alta y buena calidad) pudiendo ser considerados dentro de la categoría de “exitosos” aunque, en sentido estricto, sólo poco menos de una tercera parte alcanza las ocupaciones del estrato de más alta calidad.

A.1 La relación formación empleo

Ahora bien, respecto a la relación entre la formación (de nivel profesional universitario y en su área de especialización disciplinaria) y el último empleo que desempeñan los encuestados, casi el 90% del total de nuestros encuestados manifestaron una alta o total relación de su último empleo con su formación de administradores (88.9%) (cuadro 1A). Asimismo, esta alta-total relación esta presente en todos los estratos de calidad ocupacional. Si bien, se aprecian diferencias en el sentido de que a medida que baja la calidad del estrato aumentan los que declaran una mediana y aun baja relación de su formación con su último empleo. Así tenemos que los que declaran una alta o total relación

Cuadro 1A . Administración. Relación formación-último trabajo o empleo actual (%).

Estrato	Respon- dieron	alta/total	mediana	baja/nula
Alta calidad	13	92,3	7,7	0,0
Buena calidad	14	100,0	0,0	0,0
Regular calidad	13	76,9	15,4	7,7
Baja calidad	5	80,0	20,0	0,0
Total	45	88,9	8,9	2,2

representa al 92.3% de aquellos en el estrato de alta calidad y 100.0% en el de buena calidad ocupacional. Mientras que la proporción, aunque amplia, es un poco menor en los estratos de regular (76.9%) y baja calidad ocupacional (80%).

Esto sugiere que si bien nuestra muestra de administradores presenta en general una alta o total relación entre su formación y el último empleo, si se hace evidente una correlación general entre posición en la calidad ocupacional y relación con la formación. En este sentido, aquellos que se ubican en las mejores posiciones de la jerarquía laboral también son los que desempeñan en mayor proporción actividades laborales más afines a su nivel educativo y de especialización formativa.

Es decir, el indicador de la relación formación-empleo, enriquece nuestra estratificación de calidad del empleo acercándonos a lo que pudiera ser el valor de la escolaridad universitaria en la calidad del empleo.

A continuación trataremos de dar respuesta a la pregunta ¿a qué se pueden asociar las diferencias observadas en la ubicación en la estratificación ocupacional si todos los administradores de la muestra tienen escolaridad universitaria en la misma especialidad y se formaron en la misma institución?. Como se planteó con anterioridad, se explorará si tales diferencias pueden ser en parte explicadas por algunos indicadores tanto de sus características sociodemográficas como sexo, edad y estado civil como de su “nivel de vida”.

A.2 Las características sociodemográficas.

Sexo

Si bien la más alta concentración de la muestra total de administradores se ubica, de manera conjunta, en los estratos de buena y alta calidad ocupacional (34% y 27.7%

respectivamente), disminuyendo a medida que el nivel de estrato disminuye, esto se manifiesta de manera distinta por sexo (cuadro 2A). Es más alta la proporción de mujeres

Cuadro 2A. Administradores. Estratos de calidad del último empleo por sexo (%).

Estrato	Resp	%	Hombres	%	Mujeres	%
Alta calidad	13	27,7	7	24.1	6	33.3
Buena calidad	16	34,0	12	41.4	4	22.2
Regular calidad	13	27,7	7	24.1	6	33.3
Baja calidad	5	10,6	3	10.3	2	11.1
Total	47	100	29	100	18	100

que de hombres en el estrato de alta calidad (33.3% frente a 24.1% respectivamente), mientras ocurre lo contrario en el estrato de buena calidad (41.4% de hombres frente a un 22.2% de mujeres). No obstante, la proporción de mujeres es comparativamente superior que la de hombres en los dos estratos de menor calidad ocupacional.

Es decir, salvo la mayor proporción de mujeres en el estrato de alta calidad, las diferencias por sexo son más desfavorables para las mujeres de la muestra, a medida que disminuye la calidad de los estratos ocupacionales.

Edad

El promedio de edad de la muestra de administradores en su conjunto es de 45.6 años de edad (siendo un poco mas jóvenes las mujeres, con un promedio de 43.3 años, en comparación con los hombres, de 46.9 años) (cuadro 3A).

Ahora bien, si vemos lo que ocurre con el sub-total de administradores para cada estrato, se tiene que en general el promedio de edad aumenta en la medida en que también aumenta la calidad del estatus ocupacional: 35.6 para el estrato bajo, 42.6 para el regular,

54.6 para el bueno y, contrariando lo observado, 41.2 años en promedio para los del estrato de alta calidad ocupacional. No tenemos posibilidad de explicación de esto último salvo por un sesgo, no controlado, de nuestra muestra.

La correlación observada entre aumento de los promedios de edad asociado al aumento de la calidad ocupacional se da específicamente entre la población masculina (salvo en el estrato de alta calidad donde el promedio de edad disminuye a 45.7 años). Las mujeres son, en promedio, mucho más jóvenes que los hombres en tres de los cuatro estratos de calidad ocupacional (36 años) pero 18 años más grandes que ellos en el estrato de las ocupaciones de buena calidad.

Cuadro 3A. Administradores. Promedio de edad.

Estrato/sexo	Resp	Edad/total	Prom/edad
Alta C Fem	6	216	36
Alta C Masc	7	320	45,7
Alta C Sub-T	13	536	41,2
Buena Fem	4	275	68,8
Buena Masc	12	598	49,8
Buena Sub-T	16	873	54,6
Regular Fem	6	217	36,2
Regular Masc	7	337	48,1
Regular Sub-T	13	554	42,6
Baja C Fem	2	72	36
Baja C Masc	3	106	35,3
Baja C Sub-T	5	178	35,6
Sub/tot F	18	780	43,3
Sub/tot M	29	1.361	46,9
TOTAL	47	2.141	45,6

Es decir, los hombres de la muestra conforme tienen más altos promedios de edad, parecen ubicarse, en general, en las mejores posiciones laborales, lo que pudiera explicarse en parte por el hecho de que a mayor edad más tiempo en el mercado laboral; mayor

experiencia que se valora positivamente en el mercado. Esto mientras en general las mujeres presentan promedios de edad comparativamente mucho más jóvenes en los diversos estratos ocupacionales (la excepción es un grupo de mujeres de la muestra de una edad muy avanzada ---casi 69 años de edad en promedio--- que se ubica en ocupaciones de buena calidad). Esto sugiere comportamientos muy diferenciados asociados por sexo. Esto último puede deberse a un sesgo no controlado de nuestra muestra en el caso de las mujeres que da la impresión de que no hay relación con estudios que documentan los periodos reproductivos y en general de la cultura de género en nuestro país (responsabilidades como madre y esposa) (Rendón, 2003), y al efecto que eso puede tener en entradas y salidas del mercado que se refleja en trayectorias laborales mas largas de la mujeres que las de los hombres, en tiempo y edad, para alcanzar una ocupación de buena calidad.

Estado civil

Tres de cada cinco administradores de la muestra total son casados (59.6%). Este es el estado civil mayoritario de los hombres (72.4%), seguidos de los solteros (17.2%), mientras que la mitad de las mujeres son solteras (50.0%), seguidas de las casadas o en unión libre (38.9%) (cuadro 4). Si revisamos el sub-total por estrato ocupacional tenemos que las mayores proporciones de casados se ubican en los dos estratos de mayor calidad ocupacional: alta y buena calidad (76.9% y 68.8% respectivamente). En el estrato de regular calidad se aprecian proporciones iguales de casados y solteros (46.2% en cada caso), mientras que en el estrato de baja calidad sobresalen los solteros (80%). Es decir, se aprecia una correlación general entre calidad del estrato y estado civil en el sentido de que en la medida en que mejora la calidad la proporción de casados aumenta, particularmente cuando se pasa del estrato bueno al de alta calidad.

Cuadro 4A. Administradores. Estado civil (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Casados/UL*	Solteros	Div/sep
Alta C Fem	6	66,7	33,3	0,0
Alta C Masc	7	85,7	0,0	14,3
Alta C Sub-T	13	76,9	15,4	7,7
Buena Fem	4	25,0	25,0	50,0
Buena Masc	12	83,3	8,3	8,3
Buena Sub-T	16	68,8	12,5	18,8
Regular Fem	6	33,3	66,7	0,0
Regular Masc	7	57,1	28,6	14,3
Regular Sub-T	13	46,2	46,2	7,7
Baja C Fem	2	0,0	100,0	0,0
Baja C Masc	3	33,3	66,7	0,0
Baja C Sub-T	5	20,0	80,0	0,0
Sub/tot F	18	38,9	50,0	11,1
Sub/tot M	29	72,4	17,2	10,3
TOTAL	47	59,6	29,8	10,6

* Solo hay tres casos en unión libre.

Sin embargo, hay diferencias por sexo que vale la pena destacar. Los hombres de la muestra son principalmente casados, aunque disminuyen su proporción a medida que baja el nivel de estrato (85.7% en el alto; 83.3% en el bueno y 57.15 en el regular); y aquellos del estrato bajo, al igual que las mujeres, son sobre todo solteros. Mientras que sólo en el estrato alto más de la mitad de las mujeres son casadas (66.7%), la mitad del estrato bueno son divorciadas o separadas (50%), y las de los estratos regular y malo tienden a ser solteras.

Estos resultados son congruentes con los promedios de edad encontrados, sobre todo cuando hablamos de los hombres. Es decir, a mayor edad, en general, más hombres casados y mejor posicionamiento en la calidad del empleo, mientras que las mujeres son solteras y divorciadas en proporciones mayores en todos los estratos, salvo en el alta

calidad donde, al igual que los hombres en este estrato, son sobre todo casadas y, como vimos, las del estrato bueno tienen promedios de edad muy avanzados (69 años).

Es decir, con relación al estado civil, los hombres y las mujeres de la muestra parecen reproducir conductas asociadas a culturas de género. En el caso de los hombres, la mejora en la calidad ocupacional (asociada a promedios de edad más avanzados) también parece acompañarse con cambios en el estado civil que en general va de la soltería al matrimonio. Mientras que las mujeres, salvo para las del estrato alto donde casi dos de cada tres son casadas, la estabilidad matrimonial y aún el matrimonio mismo, parece no ir muy de la mano con la actividad laboral. Esto al margen de que la soltería es más generalizada (en ambos sexos pero sobre todo entre las mujeres) a medida que el estrato ocupacional desciende del penúltimo al último estrato de calidad.

A.3 Características de “nivel de vida”: antecedentes socio-económicos y culturales.

A continuación describiremos algunas variables relativas a la familia de origen de los administradores bajo estudio (nivel de ingreso familiar, educación y ocupación de la madre y el padre) cuando eran estudiantes de la carrera, para ver la relación con su ubicación en los diversos estratos ocupacionales. Su inclusión, como se comentó anteriormente, tiene que ver con la intención de acercarnos, en alguna medida, a la exploración empírica de los capitales culturales y sociales de Bourdieu (1978; 1998) y sus efectos en la calidad ocupacional de los encuestados.

Origen socio-económico y cultural.

Iniciamos esta descripción destacando de manera muy breve, por su importancia en los niveles de vida general de las familias y de las personas (Hernández Laos, 2003), que la muestra de administradores está conformada fundamentalmente por personas que provienen de familias nucleares, es decir, integradas por padre, madre y hermanos. Casi el noventa por

ciento de los encuestados aseguraron haber vivido la mayor parte de sus estudios universitarios en este tipo de familias (89.5%). Si bien ésta es la situación tanto de las mujeres como de los hombres de la muestra, las proporciones son mayores entre los segundos que en las primeras (86.7% de ellas y 91.3% de ellos). El restante 10% de la muestra, tanto hombres como mujeres, vivió con otros parientes (7.9%) y sólo un caso corresponde a familias ampliadas conformadas por padre, madre, hermanos y otros parientes (2.6%).

Adicionalmente al dato relativo a que la familia de origen de los integrantes de la muestra es fundamentalmente de tipo nuclear, sorprende el hecho de que es en general muy numerosa. Estas tienen 6.7 miembros en promedio, siendo aun mas numerosas las de las mujeres (8.1 miembros) que las de los hombres (5.8 integrantes).

En lo que se refiere al número promedio de miembros que contribuye al ingreso familiar, para la población total de administradores bajo estudio, son un poco más de 2 miembros los que en promedio contribuyen al gasto familiar (2.1), manifestándose casi en la misma forma en las familias de las mujeres como de los hombres. (2.2 y 2.1 en promedio respectivamente).

Es decir, estamos hablando de una muestra de administradores y administradoras que proviene fundamentalmente de familias nucleares, muy numerosas (mas de 6 miembros) sostenidas económicamente por dos miembros del grupo familiar en promedio.

El nivel de ingreso de la familia de origen.

No obstante lo anterior, poco más del 70% del total de administradores de la muestra proviene de familias cuyo nivel de ingreso durante el período de estudios universitarios era, en su equivalente actual en salarios mínimos, de un nivel bajo y medio de ingreso familiar: tenían ingresos bajos (que iban de 1 a 3 salarios mínimos en un 36.4%)

y de un nivel medio (de más de 5 a 10 sm igualmente en un 36.4%) (cuadro 5A). Esto mayoritariamente representado por los hombres en tanto que el 40% son de ingreso bajo y medio respectivamente, frente al 27.3% de las mujeres en cada caso. Por su parte, poco más del 80% de las mujeres se distribuye en proporciones iguales en los estratos bajo, regular y medio (27.3% en cada nivel de ingreso). Vale destacar que la proporción de familias con niveles de ingreso alto (más de 10 sm) es mayor en el caso de las mujeres que de los hombres (18.2% y 9.1% respectivamente).

Cuadro 5A. Administradores. Nivel de ingreso/ familia de origen (%).

Etrato/sexo	Resp (100.0)	1 a 3 sm	3 a 5 sm	5 a 10 sm	más 10 sm
Alta C Fem	2	100,0	0,0	0,0	0,0
Alta C Masc	6	33,3	33,3	33,3	0,0
Alta C Sub-T	8	50,0	25,0	25,0	0,0
Buena Fem	2	50,0	0,0	0,0	50,0
Buena Masc	10	30,0	0,0	50,0	20,0
Buena Sub-T	12	33,3	0,0	41,7	25,0
Regular Fem	6	0,0	50,0	33,3	16,7
Regular Masc	4	50,0	0,0	50,0	0,0
Regular Sub-T	10	20,0	30,0	40,0	10,0
Baja C Fem	1	0,0	0,0	100,0	0,0
Baja C Masc	2	100,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Sub-T	3	66,7	0,0	33,3	0,0
Sub/tot F	11	27,3	27,3	27,3	18,2
Sub/tot M	22	40,9	9,1	40,9	9,1
TOTAL	33	36,4	15,2	36,4	12,1

Al analizar lo que ocurre por sub-total de estrato de calidad ocupacional, se observa, de manera contraria a lo que pudiera esperarse, que la mitad de los que se ubican en el estrato de alta calidad ocupacional provienen de familias de bajo nivel de ingreso (de 1 a 3 sm con el 50%), estando en ese caso las 2 mujeres del estudio y la mitad de los

hombres de ese estrato, en tanto que el otro 50% de los varones se distribuye entre los de ingreso regular y medio (25% cada uno).

Esto mientras que los administradores del estrato de buena calidad se concentran sobre todo en los que provienen de familias de ingreso medio (de más de 5 a 10 sm con el 41.7%), representados por la mitad de los hombres del estrato. Vale la pena destacar que las mujeres de este estrato de buena calidad provienen tanto de familias de bajo nivel de ingreso (de 1 a 3 sm con el 50%) como de alto nivel de ingreso (de más de 10 sm con el otro 50%).

Por su parte, el sub-total del estrato de regular calidad ocupacional se concentra sobre todo entre los de familias de ingreso medio (de más de 5 a 10 sm con el 40%) representados en mayor proporción por los hombres del estrato (50% frente al 33.3% de las mujeres). Si bien, el 50% tiene ingresos regulares y bajos (30% y 20% respectivamente), éste último representado por las mujeres (50%) y los de ingreso bajo por los hombres (50%). En el sub-total de los del estrato de baja calidad ocupacional destacan aquellos de familias de bajo nivel de ingreso (66.7%) representados por los 2 únicos casos de hombres del estrato, mientras que la única mujer del estrato proviene de una familia de ingreso medio.

Es decir, la variable nivel de ingreso familiar parece tener alguna relación con el posicionamiento en el estrato de calidad del último empleo de los administradores, aunque con diferencias por sexo. Por un lado se observa una correspondencia general entre ambas variables en las posiciones de regular y baja calidad ocupacional donde se concentran sobre todo los administradores hombres de familias de ingresos bajos y medios, y bajos respectivamente, mientras que las dos posiciones de mejor calidad ocupacional (alta y

buena calidad) suelen estar ocupadas por aquéllos de familias de todo tipo de nivel de ingreso, excepto alto.

El caso de las administradoras mujeres de la muestra es sin duda interesante. De manera contraria a lo que se pudiera suponer, las ocupaciones de alta y buena calidad las ocupan las únicas dos mujeres del estudio en el estrato alto pertenecientes a familias de ingreso bajo, y las dos mujeres del estrato de buena calidad provenientes de una familia de ingreso bajo y otra de una familia de ingreso alto. Mientras que las ocupaciones de regular y baja calidad las ocupan las administradoras de familias de ingresos regular y medio. Es decir, en cierta medida la relación es invertida entre las variables en el caso de las mujeres de la muestra.

El nivel educativo¹⁷ y la ocupación de la madre.

La educación

Casi el 65% de las madres de la población total de administradores encuestados tienen educación primaria (44.7%) (representado por el 62.1% de las madres de los hombres), seguidas de aquellas que cuentan con educación técnica con secundaria (19.1%) (representadas principalmente por las madres de las mujeres en un 38.9%). Adicionalmente, un nada despreciable 10.6% del total de las madres tienen educación de nivel licenciatura, representadas mayoritariamente por las madres de las mujeres de la muestra en comparación con las de los hombres (16.7% y 6.9% respectivamente) (cuadro 6A).

Si se analiza por sub-total de estrato de calidad ocupacional se observa que la relación que los niveles educativos tienen sobre el posicionamiento en la jerarquía ocupacional son muy reveladores. Es decir, se observa en este cuadro que hay una relación

¹⁷ Los resultados de nuestra encuesta no nos permiten distinguir si los niveles máximos de educación alcanzados por las madres y por los padres de los encuestados son completos o incompletos.

invertida entre el máximo nivel educativo alcanzado por las madres y la jerarquía ocupacional de sus hijos, particularmente en las posiciones en los extremos de la calidad, en el siguiente sentido. Mas del 50% de las madres de los encuestados de los estratos

Cuadro 6A. Administradores. Familia de origen/Educación de la Madre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Sin Est	Prim	Sec	Tec c/s Sec	Tec c/s Bach	Bach	Normal	Lic
Alta C Fem	6	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	0,0	16,7	16,7
Alta C Masc	7	14,3	71,4	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0
Alta C SubT	13	7,7	53,8	0,0	15,4	0,0	7,7	7,7	7,7
Buena Fem	4	0,0	25,0	0,0	75,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Buena Masc	12	0,0	66,7	8,3	16,7	0,0	0,0	0,0	8,3
Buena SubT	16	0,0	56,3	6,3	31,3	0,0	0,0	0,0	6,3
Regular Fem	6	0,0	0,0	0,0	33,3	16,7	0,0	50,0	0,0
Regular Mas	7	0,0	57,1	28,6	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0
Reglar SubT	13	0,0	30,8	15,4	15,4	7,7	7,7	23,1	0,0
Baja C Fem	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Baja C Masc	3	0,0	33,3	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3
Baja C SubT	5	0,0	20,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	60,0
Sub/tot F	18	0,0	16,7	0,0	38,9	5,6	0,0	22,2	16,7
Sub/tot M	29	3,4	62,1	13,8	6,9	0,0	6,9	0,0	6,9
TOTAL	47	2,1	44,7	8,5	19,1	2,1	4,3	8,5	10,6

ocupacionales de alta y buena calidad tienen educación primaria (53.8% y 56.3% respectivamente), mientras que el 60% de las madres de los del estrato de baja calidad ocupacional tienen educación de nivel licenciatura. Sorprende asimismo encontrar que poco más de la mitad de las madres de aquellos del estrato de regular calidad tengan educación primaria (30.8%) seguidas de las que tienen educación normal (23.1%).

Si vemos lo que ocurre por sexo, se observan comportamientos distintos de hombres y mujeres. Es decir, una relación inversa entre nivel educativo de las madres y posicionamiento en la jerarquía laboral entre los administradores de ambos sexos, aunque la proporción de madres de los hombres con educación predominantemente de nivel primaria es mas amplia (71.4% y 66.7% en el estrato de alta y buena calidad respectivamente), que en el caso de las madres de las mujeres en los dos estratos de mayor calidad ocupacional,

que tienen sobre todo educación primaria en proporciones semejantes a las de estudios técnicos con y sin secundaria (33.3% en cada caso).

Lo anterior en tanto que en los estratos de menor calidad ocupacional de los administradores hombres siguen predominando las madres que tienen primaria en el estrato de regular calidad (57.1%), primaria, secundaria y licenciatura en proporciones iguales en el estrato de baja calidad, mientras que en el caso de las madres de las mujeres en el estrato de regular calidad tienen sobre todo educación normal (50%) y licenciatura en el de baja calidad (los dos únicos casos caen en este nivel).

Esto parece sugerir que las madres de los administradores de ambos sexos, sobre todo las de menor nivel educativo como es la primaria (quizá derivado de su propia experiencia negativa de vida explicada por su precario nivel de educación), ejercen una influencia decisiva en el logro educativo de los hijos y, en este caso, con un aparente efecto positivo en la jerarquía laboral. Esto en tanto que se observa una correlación casi invertida entre la educación de las madres de las administradoras de los estratos de alta y buena calidad que tienen sobre todo educación primaria y carreras técnicas terminales con y sin secundaria, mientras que las de aquellas en los estratos regular y de baja calidad ocupacional tienen en mayor proporción madres con mayores niveles educativos, como son la educación normal y la licenciatura.

La mayoría de los hombres por su parte, en todos los estratos, salvo en el de baja calidad, muestran una correlación invertida en el sentido de que tienen madres sobre todo con educación primaria, siendo mas evidente el contraste entre aquellos del estrato de baja calidad que tienen madres con primaria, secundaria y licenciatura. Es decir, las mujeres tienen en mayor medida madres más escolarizadas que los hombres.

La ocupación

Con relación a la ocupación de las madres de la totalidad de administradores de la muestra casi el 70% son amas de casa que se dedican al hogar (68.2%), y es mayoritaria la proporción de madres de los hombres que se dedican al hogar que de las mujeres (74.1% y 58.8% respectivamente) (cuadro 7A). Esto último ---quizá asociado al hecho de que, como vimos, las madres de las administradoras alcanzan niveles mas altos de escolaridad comparativamente con las de los hombres que tienen sobre todo educación primaria --- permite comprender que un interesante 23.5% de las madres de ellas laboren como maestras.

Cuadro 7A. Administradores. Familia de origen/Ocupación de la madre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Hogar	Prfnal Ind	Fun/ Ger	Mtra	Jefe Dep	Oficin	Com/ vend	Emp Serv
Alta C Fem	5	60,0	0,0	0,0	20,0	0,0	20,0	0,0	0,0
Alta C Masc	6	83,3	0,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0
Alta C Sub-T	11	72,7	0,0	0,0	9,1	9,1	9,1	0,0	0,0
Buena Fem	4	75,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0
Buena Masc	11	81,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	0,0
Buena Sub-T	15	80,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0
Regular Fem	6	50,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	16,7
Regular Mas	7	42,9	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	14,3	28,6
Reglar Sub-T	13	46,2	0,0	7,7	15,4	0,0	0,0	7,7	23,1
Baja C Fem	2	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Sub-T	5	80,0	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sub/tot F	17	58,8	0,0	0,0	23,5	0,0	5,9	5,9	5,9
Sub/tot M	27	74,1	0,0	3,7	0,0	3,7	0,0	11,1	7,4
TOTAL	44	68,2	0,0	2,3	9,1	2,3	2,3	9,1	6,8

En todos los estratos ocupacionales las madres de los encuestados son principalmente amas de casa: 72.7% en el de alta; 80% en el de buena; 46.2% en el de regular calidad y 80% en el de baja calidad.

Vale la pena destacar lo que ocurre por sexo en los diferentes estratos. En los estratos de alta y buena calidad ocupacional las mayores proporciones de las madres, tanto de ellos como de ellas, son amas de casa (aunque en menor proporción las de las mujeres con un 60% en el de alta y 75% en el de buena calidad, en comparación con las de los hombres que alcanzan 83.3% y 81.8% respectivamente). En el estrato de regular y de baja calidad, las madres de las mujeres se dividen en partes iguales entre aquellas que se dedican al hogar (50% en ambos estratos) y las que trabajan (50%), estas últimas sobre todo como maestras (dos casos que representan el 33.3% y un caso que es el 50% en cada estrato). Esto en tanto que trabaja el 57.2% de las madres de los hombres del estrato de regular calidad ocupacional, como empleadas de los servicios (28.6%), comerciantes y/o vendedoras o como funcionarias o gerentes (14.3% en cada caso); mientras el restante 42.9% es ama de casa.

Es decir, se aprecia que en general la proporción de madres que no trabajaba disminuye a medida que la calidad del estrato también disminuye, particularmente en los dos estratos de menor calidad. La única excepción la conforman la totalidad de las madres de los hombres del estrato de baja calidad ocupacional que se dedicaba al hogar, para lo cual no tenemos una explicación clara.

Las madres trabajaban sobre todo en actividades de alta jerarquía como maestras en el caso de las administradoras mujeres y en trabajos de mediana categoría como comerciantes o vendedoras o como empleadas de los servicios en el caso de los administradores del sexo masculino.

El nivel educativo y la ocupación del padre.

La educación

Más de la mitad de los padres de la muestra total de administradores se ubica en tan solo dos niveles educativos muy extremos: primaria (27.3%) y los que tienen licenciatura (25%). Predominan los padres de los hombres (64.3%) en dichos niveles (35.7% con primaria y 28.6% con licenciatura), mientras las mayores proporciones de los padres de las mujeres tienen licenciatura, educación normal y estudios técnicos con y sin secundaria (18% respectivamente) (cuadro 8A).

Cuadro 8A. Administradores. Familia de origen/Educación del Padre (%).

Estrato/sex	Resp (100.0)	Sin/E	Prim	Sec	Tec c/s S	Tec c/s B	Bach	Norm	Lic	Pos
Alta C Fem	5	0,0	40,0	0,0	20,0	0,0	0,0	20,0	20,0	0,0
Alta C Masc	6	0,0	66,7	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	16,7	0,0
Alta C Sub-T	11	0,0	54,5	0,0	9,1	9,1	0,0	9,1	18,2	0,0
Buena Fem	3	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3
Buena Masc	12	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	33,3	16,7
Buena Sub-T	15	0,0	20,0	6,7	0,0	0,0	26,7	0,0	26,7	20,0
Regular Fem	6	0,0	0,0	16,7	33,3	16,7	0,0	33,3	0,0	0,0
Regular Mas	7	0,0	42,9	14,3	0,0	14,3	0,0	0,0	28,6	0,0
Reglar Sub-T	13	0,0	23,1	15,4	15,4	15,4	0,0	15,4	15,4	0,0
Baja C Fem	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Baja C Masc	3	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0
Baja C Sub-T	5	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	20,0	0,0	60,0	0,0
Sub/tot F	16	0,0	12,5	12,5	18,8	6,3	6,3	18,8	18,8	6,3
Sub/tot M	28	0,0	35,7	3,6	3,6	7,1	14,3	0,0	28,6	7,1
TOTAL	44	0,0	27,3	6,8	9,1	6,8	11,4	6,8	25,0	6,8

Lo que ocurre por estrato ocupacional revela situaciones contrastantes. Por un lado, en el estrato de mayor calidad más de la mitad del total de encuestados (54.5%) tienen padres con educación primaria, si bien es mayor la proporción de los padres de los hombres que de las mujeres (66.7% y 40% respectivamente). Por otro lado, en el estrato de buena calidad más de la mitad de los encuestados tienen padres con licenciatura y bachillerato

(26.7% en cada caso), donde los padres de los hombres si bien alcanzan licenciatura (33.3%) y bachillerato (25%) también tienen primaria (25%); mientras que los padres de las mujeres en este mismo estrato de buena calidad, tienen escolaridades que incluyen posgrado, bachillerato y secundaria (33.3% respectivamente).

Asimismo, aquellos ubicados en los dos estratos de menor calidad ocupacional tienen padres con niveles de escolaridad también muy contrastantes. Las mas amplias concentraciones de padres de los ubicados en el estrato de regular calidad ocupacional tienen primaria (23.1%), representados por los padres de los hombres de este estrato (42.9%), mientras que los padres de las mujeres tienen estudios técnicos con y sin secundaria y educación normal (33.3% en cada caso). En el estrato de baja calidad las mayores proporciones son de padres con licenciatura (60%), representados por la totalidad de los padres de las mujeres, mientras que los de los hombres tienen indistintamente estudios técnicos con y sin secundaria, bachillerato y licenciatura (33.3% respectivamente). Es decir, en los estratos de menor calidad, en general los padres de ellas tienen niveles educativos mas altos (normal y licenciatura) particularmente que los padres de aquellas en el estrato de alta calidad y los padres de ellos pueden tener la misma baja y alta escolaridad (primaria y licenciatura) que en el estrato alto y bueno.

Es decir, la correlación es inversa en los estratos de alta calidad para hombres y mujeres en donde se presenta la coexistencia de dos rangos muy polares de escolaridad. Esto en el sentido de que tienen padres con niveles tan diversos de escolaridad que van desde la primaria hasta el posgrado. Mientras que para los padres de las administradoras en los estratos de menor calidad tienen niveles altos de escolaridad (normal y licenciatura), si bien los padres de ellos tienen escolaridades polares (primaria y licenciatura o menos). Vale destacar que en todos los estratos de calidad ocupacional los padres de las mujeres son los

que en general alcanzan niveles más altos de escolaridad comparativamente con los de los hombres.

Así, los hombres y mujeres con padres principalmente con educación primaria, se ubican sobre todo en ocupaciones de alta calidad. Mayor correspondencia se encuentra entre aquellos que principalmente se ubican en los estratos de buena calidad, donde hombres y mujeres tienen sobre todo padres con licenciatura y posgrado. En el estrato de baja calidad particularmente se observa una nueva correlación inversa en el sentido de los altos niveles de escolaridad de los padres de los encuestados hombres y mujeres, que alcanzan licenciatura. Por lo tanto, en los extremos de la calidad ocupacional se observan con mayor nitidez correlaciones invertidas entre las variables de calidad de la ocupación de los hijos y escolaridad de los padres hombres.

La ocupación

Seguramente asociado a la polaridad de los estudios de la mayoría de los padres hombres de los encuestados (sobre todo nivel primaria y licenciatura) y que incluye niveles relativamente altos, casi la mitad de los padres del total de los encuestados (48.6%) tienen ocupaciones de mediana jerarquía ocupacional: oficinistas y/o empleados (27%) y comerciantes y vendedores (21.6%) (cuadro 9A). Esto mientras otro 40.5% tienen ocupaciones de alta jerarquía: profesional independiente (10.8%), maestro y/o investigador (10.8%), funcionarios y gerentes (10.8%) y técnicos y/o personal especializado (8.1%), y sólo un 8% tiene ocupaciones de bajo nivel como son la de obrero (5.4%) y operador de maquinaria (2.7%), mientras que ningún encuestado manifestó tener padres agricultores.

La relación de la ocupación de los padres se observa más claramente ---si analizamos los sub-totales por estrato de calidad ocupacional--- en las dos posiciones extremas de calidad laboral y de manera opuesta a lo esperado.

Por un lado se observa que una alta proporción de los padres de los encuestados en las ocupaciones de alta calidad (66.6%), desempeñan ocupaciones de mediana calidad como son las de oficinista y/empleado y comerciante y/o vendedor (22.2% cada una) pero también ocupaciones como las de obrero (también con un 22.2%). Si vemos lo que pasa en este estrato por sexo tenemos que son los padres de las mujeres los que son principalmente obreros (40%) y otro 40% desempeña ocupaciones de mediana calidad; mientras que el

Cuadro 9A. Administradores. Familia de origen/Ocupación del Padre (%).

Est/sexo	Resp (100.0)	Prof Ind	Tec/Per esp	Mtro /Inv	Fun /Ger	Jefe Depto	Oficin	Com /vend	Op. maq	Agric	Obrero
Alta C Fem	5	0,0	0,0	20,0	0,0	0,0	20,0	20,0	0,0	0,0	40,0
Alta C Mas	4	0,0	25,0	0,0	25,0	0,0	25,0	25,0	0,0	0,0	0,0
Alta Sub-T	9	0,0	11,1	11,1	11,1	0,0	22,2	22,2	0,0	0,0	22,2
Buena Fem	2	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Buena Mas	8	12,5	0,0	0,0	25,0	12,5	25,0	25,0	0,0	0,0	0,0
Bue Sub-T	10	20,0	0,0	0,0	20,0	10,0	20,0	30,0	0,0	0,0	0,0
Reglar Fem	6	0,0	16,7	33,3	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0
Reglar Mas	7	14,3	14,3	0,0	0,0	0,0	57,1	0,0	14,3	0,0	0,0
Reg Sub-T	13	7,7	15,4	15,4	0,0	0,0	30,8	23,1	7,7	0,0	0,0
Baja C Fem	2	50,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja Masc	3	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja Sub-T	5	20,0	0,0	20,0	20,0	0,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sub/tot F	15	13,3	6,7	26,7	0,0	0,0	6,7	33,3	0,0	0,0	13,3
Sub/tot M	22	9,1	9,1	0,0	18,2	4,5	40,9	13,6	4,5	0,0	0,0
TOTAL	37	10,8	8,1	10,8	10,8	2,7	27,0	21,6	2,7	0,0	5,4

50% de los padres de los hombres encuestados desempeñan las ocupaciones de mediana calidad como las de oficinista y/o empleado y comerciante y/o vendedor (25% cada una), pero donde también el otro 50% desempeña ocupaciones de alta calidad como funcionario/gerente o técnico y/o personal especializado (25% cada una).

Por otro lado, los encuestados en la ocupación de baja calidad tienen padres que desempeñan ocupaciones de mediana calidad como es la de oficinista y/o empleado (dos

casos que representan el 40%), pero donde en otros tres casos (el 60%) desempeñan ocupaciones de alta calidad como son las de profesionista independiente, maestro y/o investigador y la de funcionario y/o gerente (con 20% cada una). Si observamos lo que ocurre en este estrato por sexo vemos que son los padres de los hombres los que desempeñan mayoritariamente las ocupaciones de mediana categoría como es la de oficinista (dos casos que representan el 66.7%), mientras que los padres de ellas desempeñan ocupaciones de alta calidad como son las de profesionista independiente y maestro y/o investigador (dos casos con 50% cada ocupación).

Quizá se pudiera decir que la jerarquía de la ocupación de los padres es media y alta en casi todos los estratos de calidad ocupacional de los administradores de ambos sexos. A la par del hallazgo de la importante presencia de los padres obreros de las administradoras ubicadas en el estrato de alta calidad ocupacional, que habla de una composición de padres en ocupaciones medias y de baja jerarquía en el estrato ocupacional de más alta calidad de los administradores del estudio, esta lo opuesto entre los que se ubican en el estrato de baja calidad que se compone en su totalidad de padres de las administradoras en ocupaciones de alta calidad y de aquellos de mediana calidad en el caso de los administradores hombres.

Es así que, en términos generales, no se aprecia una correlación entre la ocupación del padre y el estrato ocupacional de los administradores bajo estudio. Sólo se observa, particularmente en los extremos de la calidad de la ocupación de los hijos de ambos sexos, que un 40% (dos casos) de mujeres del estrato alto y un 14.3% (un caso) de hombres del de regular calidad tienen padres en ocupaciones de baja categoría.

Otros antecedentes socio-económicos y sociales.

En este apartado se describe un grupo de indicadores diversos relativos a tipo de institución educativa previa a la formación universitaria, posesión de auto en la licenciatura y medio para conseguir el último empleo, para explorar su papel en el posicionamiento de los administradores de la muestra en la jerarquía de la calidad ocupacional.

Tipo de institución previa a la licenciatura.

Más del 60% del total de administradores bajo estudio sólo asistió a instituciones públicas en su educación previa a la licenciatura, desde la primaria, pasando por la secundaria y el bachillerato (63.8%), siendo el caso tanto de los hombres como de las mujeres, si bien en proporciones mayores en el caso de los primeros que de las segundas (65.5% y 61.1% respectivamente) (cuadro 10A). Estos son seguidos por los y las que

**Cuadro 10A. Administradores. Formación
previa por tipo de institución (Prim/Sec/Bach)
(%).**

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Sólo pública	Sólo privada	Publica y privada
Alta C Fem	6	33,3	0,0	66,7
Alta C Masc	7	71,4	14,3	14,3
Alta C Sub-T	13	53,8	7,7	38,5
Buena Fem	4	50,0	25,0	25,0
Buena Masc	12	58,3	0,0	41,7
Buena Sub-T	16	56,3	6,3	37,5
Regular Fem	6	83,3	0,0	16,7
Regular Mas	7	57,1	28,6	14,3
Reglar Sub-T	13	69,2	15,4	15,4
Baja C Fem	2	100,0	0,0	0,0
Baja C masc	3	100,0	0,0	0,0
Baja C Sub-T	5	100,0	0,0	0,0
Sub/tot F	18	61,1	5,6	33,3
Sub/tot M	29	65,5	10,3	24,1
TOTAL	47	63,8	8,5	27,7

estudiaron en instituciones tanto públicas como privadas (27.7%), si bien las mujeres en proporciones mayores que los hombres (33.3% y 24.15 respectivamente).

La preeminencia de los que los que tuvieron una formación previa a la licenciatura únicamente en instituciones públicas se observa a nivel de sub-totales entre los administradores de todos los estratos de la calidad ocupacional, si bien su proporción aumenta a medida que disminuye la calidad del estrato ocupacional (53.8% en el alto; 56.3% en el bueno; 69,25 en el regular y 100% en el de baja calidad).

Si observamos lo que ocurre por sexo, tenemos que lo hasta aquí descrito en el sentido de que la proporción de aquellos que se formaron sólo en instituciones de carácter público aumenta a medida que desciende la calidad del estrato ocupacional (a la par de una disminución de la proporción de los que tienen una formación en instituciones públicas y privadas y sólo privadas) sólo se da entre la población femenina, en el siguiente sentido: las que se formaron sólo en instituciones públicas pasan de ser minoría en el estrato de alta calidad (33.3% frente a una mayoría con formación pública y privada del 66.7%), a ser el 50% en el de buena calidad, al 83.3% en el de regular calidad y al 100% en el de baja calidad.

Lo anterior mientras que, de manera opuesta a lo que ocurre con las administradoras del estudio, la población masculina con formación sólo en instituciones públicas decrece a medida que disminuye la calidad del estrato ocupacional, como sigue: 71.4% de los hombres del estrato de alta calidad tuvo una formación previa sólo en instituciones públicas, para descender al 58.3% en el de buena calidad y al 57.15 en el de regular calidad. Sólo se rompe esta tendencia en el estrato de alta calidad donde la totalidad de casos sólo registra formación en instituciones públicas (100%). Lo anterior con un aumento de la proporción de aquellos con formación pública y privada y sólo privada.

Por otra parte, se puede decir que si bien en general las mayores proporciones de hombres y mujeres tuvieron una formación previa a la licenciatura en instituciones sólo de carácter público, la proporción de aquellos que se formaron en instituciones públicas y privadas es mayor en los dos estratos de mas alta calidad ocupacional (sobre todo entre la población femenina del estrato de alta calidad y de hombres en el de buena calidad).

Es decir, una socialización escolar en los dos tipos de instituciones parece ser un factor importante sobre todo para las mujeres y hombres que se colocaron en las dos mejores posiciones ocupacionales (ellas en el de alta calidad y ellos en el de buena calidad). Esto no obstante que la correlación entre formación/socialización en los dos tipos de régimen, el público y el privado, y mejor posicionamiento en la jerarquía de la calidad de la ocupación, se da con nitidez entre la población femenina. Esto en tanto que a medida que disminuye la calidad ocupacional aumenta la proporción de mujeres con formación predominantemente en instituciones públicas.

Por último se puede decir entonces que se aprecia una asociación general entre una formación, de hombres y mujeres (pero sobre todo de éstas últimas), que combina instituciones públicas y privadas en los dos estratos de mayor calidad ocupacional, que se corrobora al observarse, en el extremo opuesto de la calidad ocupacional, que la totalidad de los y las administradoras que se ubican en el estrato de baja calidad sólo tuvieron una formación previa a la licenciatura en instituciones de carácter público.

Esto puede estar indicando que en el mercado de trabajo de los administradores y muy particularmente de las administradoras, se valora diferencialmente el carácter público y privado de la formación previa a la licenciatura de los egresados analizados. Visto desde la perspectiva de los oferentes de trabajo, podemos decir que parece jugar un papel importante en el empleo de mayor calidad (alta y buena) una educación (socialización) en

diversos medios que combina instituciones educativas tanto de carácter público como privadas, en detrimento de aquellos que solo tuvieron acceso a una educación en instituciones públicas.

Poseción de automóvil cuando era estudiante de licenciatura.

La mitad de los administradores de la muestra total declara no haber tenido automóvil, ni familiar ni propio, cuando fue estudiante universitario, siendo mayor la proporción de hombres que de mujeres en dicha situación (52.2% y 46.7% respectivamente) (cuadro 11A). El otro 50% tuvo auto, sobre todo propio (31.6%), siendo mayor la proporción de hombres que de mujeres (39.1% y 20% respectivamente), mientras que las mujeres tuvieron auto familiar en mayor proporción que los hombres (33.3% y 8.7% respectivamente).

Cuadro 11A. Administración. Familia de origen/posesión de automóvil cuando era estudiante de la carrera (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Auto propio	Auto familiar	No auto
Alta C Fem	4	25,0	25,0	50,0
Alta C Masc	6	50,0	0,0	50,0
Alta C Sub-T	10	40,0	10,0	50,0
Buena Fem	3	33,3	33,3	33,3
Buena Masc	10	40,0	20,0	40,0
Buena Sub-T	13	38,5	23,0	38,5
Regular Fem	6	16,7	33,3	50,0
Regular Masc	5	40,0	0,0	60,0
Regular Sub-T	11	27,3	18,2	54,5
Baja C Fem	2	0,0	50,0	50,0
Baja C Masc	2	0,0	0,0	100,0
Baja C Sub-T	4	0,0	25,0	75,0
Sub/tot F	15	20,0	33,3	46,7
Sub/tot M	23	39,1	8,7	52,2
TOTAL	38	31,6	18,4	50,0

Si se observa lo que ocurre a nivel de cada sub-total de estrato ocupacional se tiene que la proporción de los que declaran no haber tenido auto aumenta del 50% al 75% de la población a medida que disminuye la calidad del estrato ocupacional. La única excepción son los del estrato de buena calidad donde 38.5% no tuvo auto mientras poco más del 60% se divide entre los que tuvieron auto propio (38.5%) y los que declaran haber tenido auto familiar (23%).

Cuando vemos lo que pasa por sexo resulta que se observan comportamientos relativamente similares entre los hombres y las mujeres de los dos estratos de mayor calidad ocupacional, en el sentido siguiente. Hombres y mujeres del estrato de alta calidad declaran en un 50% no tener auto mientras el otro 50% tiene auto (50% propio en el caso de los hombres y en el caso de las mujeres auto familiar y propio en un 25% en cada caso). Entre el 60% y el 66% de los hombres y mujeres en el estrato de buena calidad declaró haber tenido auto (60% de los hombres dicen haber tenido auto, de los cuales un 40% es propio y 20% familiar, mientras 66.6% de las mujeres dicen haber tenido auto, donde 33.3% es propio y otro 33.3% es familiar), mientras el resto no tuvo auto.

En los estrato de regular y baja calidad ocupacional se aprecian diferencias por sexo. Mientras el 60% de los hombres del estrato de regular calidad manifiesta no haber tenido auto (frente a un 40% que declara haber tenido auto propio), la totalidad de hombres del estrato de baja calidad declara no haber tenido auto. La mitad de las mujeres en el estrato de regular calidad por su parte declaran no haber poseído auto frente a otro 50% que si tuvo auto (33.3% familiar y 16.7% propio), mientras que las del estrato bajo se dividen entre las que no tuvieron auto (50%) y las que tuvieron auto familiar (50%).

Es decir, en general en los estratos de alta y buena calidad no se aprecia una correlación entre posesión de auto y ubicación en la jerarquía de la calidad ocupacional.

Esto en el sentido de que se colocan en esas posiciones tanto aquellos hombres como mujeres que no poseyeron autos como aquellos que si los tuvieron, a razón del 50% en cada caso. Esto es mas evidente entre aquellos del estrato de alta calidad aunque también entre los de buena calidad, si bien aquí es ligeramente mayor la proporción de los que si tuvieron auto (entre el 60% de los hombres y el 66% de las mujeres). No obstante habría que hacer dos precisiones relevantes. Una en el sentido de que los hombres en general declaran en mayor proporción haber tenido auto propio, mientras que la posesión o no de auto en el caso de las mujeres parece manifestarse en general en las mismas proporciones (50% en cada caso) prácticamente en todos los estratos ocupacionales (salvo el de buena calidad donde superan el 60% las que si tienen auto). La única diferencia, quizá no menor, es que a medida que disminuye la calidad del estrato de regular a baja ---donde si bien 50% dice no tener auto en ambos estratos frente a otro 50% que declara posesión de auto--- también disminuye la proporción de las que declaran auto propio (16.7% en el estrato regular) para ser solo auto familiar entre las del estrato bajo (50%).

Es decir, a las ocupaciones de alta calidad llegan hombres y mujeres con y sin auto casi en las mismas proporciones; mientras que a las de buena calidad también acceden aquellos que no tuvieron auto aunque ligeramente en menor proporción que los que si tuvieron (40% y 60% aproximadamente).

Quizá, en un balance general, se podría decir que si bien parece no establecerse una correlación muy estrecha entre tener auto (familiar o propio) y acceder a las ocupaciones de alta calidad, aquellos que no tuvieron auto están en ligera desventaja si se trata de las ocupaciones de alta y buena calidad. Esto particularmente en el caso de los hombres ya que la posesión de auto del 50% de las mujeres de la muestra en los dos estratos de menor

calidad no fue un “plus” que haya jugado para evitar de alguna manera su presencia en dichos estratos.

Medio para conseguir el último empleo

Poco mas del 60% de los administradores de la muestra total declara haber conseguido su último empleo por medio de relaciones sociales (61.4%), entendidas como la recomendación de un compañero de la carrera, por las relaciones hechas en empleos anteriores o por invitación directa del empleador (cuadro 12A). Este es el caso tanto de los hombres como de las mujeres aunque es mayor la proporción de los administradores

Cuadro 12A. Administradores. Medio para conseguir el último empleo (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Rel-soc*	Medios prop**	Auto-emp***
Alta C Fem	6	33,3	66,7	0,0
Alta C Masc	7	57,1	14,3	28,6
Alta C Sub-T	13	46,2	38,5	15,3
Buena Fem	3	66,7	0,0	33,3
Buena Masc	11	63,6	9,1	27,3
Buena Sub-T	14	64,3	7,1	28,6
Regular Fem	5	80,0	20,0	0,0
Regular Masc	7	85,7	0,0	14,3
Regular Sub-T	12	83,3	8,3	8,3
Baja C Fem	2	50,0	50,0	0,0
Baja C Masc	3	33,3	66,7	0,0
Baja C Sub-T	5	40,0	60,0	0,0
Sub/tot F	16	56,3	37,5	6,3
Sub/tot M	28	64,3	14,3	21,4
TOTAL	44	61,4	22,7	15,9

* **Relaciones sociales:** recomendación de un compañero de la carrera/ Invitación directa del empleador/relaciones hechas en empleos anteriores.

** **Por medios propios:** anuncio en el periódico/ bolsa de trabajo/concurso de selección.

*** **Auto-empleo:** creación de su propia empresa.

hombres en comparación con la de las mujeres (64.3% y 56.3% respectivamente). En segundo lugar están aquellos que obtuvieron su último empleo por medios propios (22.7% del total), es decir, a través de la búsqueda personal en bolsas de trabajo, anuncios en el periódico y/o la participación directa en concursos de selección de empleo. Esta fue la segunda estrategia más usada por las mujeres y la tercera de los hombres (37.5% y 14.35% respectivamente). Por último están aquellos que generaron su auto-empleo a través específicamente de la creación de sus propias empresas (16% del total), que representa la segunda estrategia seguida por ellos (21.4% frente un muy menor 6.3% de las mujeres). Es decir, a nivel de la población total de administradores encuestados, si bien en general tiende a recurrirse a las relaciones sociales, hay diferencias por sexo con relación a la segunda estrategia de empleo.

Si lo analizamos por estrato ocupacional, a partir de los sub-totales respectivos, destaca lo siguiente: si bien las más altas concentraciones se dan entre los que hicieron uso de las relaciones sociales en los estratos de alta, buena y regular calidad, las proporciones aumentan a medida que disminuye la calidad del estrato ocupacional (46.2%, 64.3% y 83.3% respectivamente), para caer en el estrato de baja calidad y ser reemplazada por la estrategia de los medios propios (40% y 60% respectivamente). Esta última estrategia principalmente seguida en el estrato de baja calidad es común tanto entre hombres como entre las mujeres, si bien es mayor la proporción de los hombres que de las mujeres que la practican (66.6% y 50% respectivamente).

Vale la pena analizar lo que ocurre por sexo en los dos estratos de mayor calidad ocupacional. En el de alta calidad las estrategias más socorridas difieren por sexo: las mujeres recurren en mayor proporción a los medios propios (66.7%) seguidas de aquellas

que recurren a las relaciones sociales (33.3%); mientras los hombres a las relaciones sociales (57.1%), seguidos de los que recurren al auto-empleo y medios propios (28.6% y 14.3% respectivamente). En el estrato de alta calidad aumenta la proporción tanto de hombres como de mujeres que recurren a las relaciones sociales (63.6% y 66.7% respectivamente) para ser el auto-empleo la segunda estrategia para ambos, aunque en mayor proporción para las mujeres (33.3% frente a un 27.3% de ellos).

Es decir, quizá pueda decirse que si bien en los dos estratos de mayor calidad ocupacional en general las relaciones sociales son la estrategia de consecución de empleo que concentra a más hombres y mujeres, ésta compete, en el caso de ellas, con los medios propios. Es también el espacio donde hombres y mujeres parecen tener las condiciones para la creación de sus propios negocios. Estas tienen que ver con solvencia económica pero también con la naturaleza de la profesión misma, que permite el ejercicio liberal de la profesión y a través del cual al parecer se auto-generan algunas de las mejores condiciones ocupacionales.

Esto aparece con nitidez cuando se observa que en el estrato de baja calidad ocupacional cobra presencia la estrategia de los medios propios tanto entre hombres (66.7%) como entre mujeres (50%), si bien en mayor proporción entre los administradores del sexo masculino. O sea que, en el estrato de peor calidad ocupacional se ve de manera clara la relativa escasez de los capitales sociales (más entre ellos que entre ellas) y la recurrencia a sus propios medios para conseguir empleo, donde tampoco se tienen los medios (o el capital económico) para el auto-empleo, como en los dos estratos de mayor calidad ocupacional.

En los estratos de mayor calidad ocupacional por tanto se evidencia la participación de los capitales sociales (relaciones), con los capitales económicos que hacen posible el

auto-empleo mediante la creación de sus propias empresas. Situación común entre hombres y mujeres si bien para ellas la relevancia de los medios propios quizá revela (en concordancia con lo que hemos venido describiendo en este capítulo) más que un origen social en peores condiciones que los hombres, quizá un asunto que tiene más que ver con culturas de género que le son adversas en el mercado laboral y requieren de su esfuerzo y gestión personal.

B-La muestra de físicos: los resultados por estrato ocupacional

A continuación describiremos, al igual que lo hicimos con los administradores, el comportamiento por estrato ocupacional (alta calidad, buena calidad, regular calidad y baja calidad) de nuestra muestra de 33 físicos, de un grupo de indicadores ---manejados como variables independientes--- relativos a la relación educación-último empleo, sociodemográficos y de “nivel de vida”, para explorar la relación que pueden tener en el posicionamiento en la estratificación de la calidad ocupacional de estos profesionales.

Iniciamos con una breve descripción general del último empleo de la muestra total de físicos bajo estudio que complementa el posterior análisis por estrato ocupacional.

A diferencia de lo observado con la muestra de administradores, los físicos del estudio desempeñan en su totalidad ocupaciones de alta jerarquía, específicamente son trabajadores de la educación y se desempeñan como investigadores y/o profesores. Respecto a la posición de la ocupación la gran mayoría de la muestra de físicos desempeña ocupaciones como asalariado (84.8%).

En contraposición con lo que ocurre con los administradores, los físicos de la muestra se desempeñan mayoritariamente en empresas grandes (84.9%), es decir, de más de 250 empleados. En concordancia con lo anterior, casi la totalidad de los físicos de la

muestra se desempeña en el sector público (93.9%), y la mayoría se desempeña laboralmente en la rama de la educación (en la actividad de investigación) (84.9%).

Es decir, es una muestra cuyo mercado de trabajo es muy homogéneo, sobre todo en comparación con el de la muestra de administradores del estudio, lo que inicialmente evidencia especificidades asociadas a la especialidad disciplinaria.

Teniendo como referencia esta breve semblanza o caracterización general del último empleo de la muestra de físicos del estudio tenemos que, de igual manera a lo observado entre los administradores, la gran mayoría de los 33 físicos de la muestra (75.8%) goza de ocupaciones de alta y buena calidad de acuerdo a nuestra estratificación (Anexo B). Es decir, de aquellos que reúnen las 4 variables de calidad ocupacional referidas al más alto nivel de ingreso (más de 10 sm y las restantes tres variables* más para el primer estrato y más de 10 sm y de 1 a 2 variables más para el segundo estrato de calidad). No obstante, en este caso es muy superior la proporción de los que tienen empleos de la más alta calidad (57.6%) (compuesto por 9 mujeres y 10 hombres), y solo el 18.2% se ubica en los de buena calidad (3 mujeres y 3 hombres). Esto mientras el 12.1% tiene ocupaciones de regular calidad, o sea que ganan de 5 a 10 sm y presentan una variable más (1 mujer y 1 hombre) y un 12.1% se ubica en el estrato ocupacional de más baja calidad, o sea que ganan de 1 a menos de 5 sm y no presentan ninguna otra variable (1 mujer y 3 hombres).

B.1 Relación formación-empleo

De la misma manera que lo observado entre los administradores, la mayoría de los físicos de la muestra manifiesta una alta o total relación entre su formación y el último empleo que desempeñan (81.8%) (cuadro 1F). No sorprende el que en el estrato de baja

* Nos referimos a: contrato escrito por tiempo indefinido; seguridad social y jornada laboral "normal" de 35 a 48 horas semanales.

calidad ocupacional, la mayor concentración de físicos declare una mediana relación (50%), como tampoco el que en el resto de los estratos predominen aquellos que consideran que existe una alta o total relación, con una sola y sorprendente excepción, para la que no tenemos explicación más que un sesgo de la muestra: la de aquellos que se ubican en el estrato de buena calidad ocupacional, donde disminuye de modo considerable la proporción de los que declaran una alta o total relación (66.7%) y se registre en alguna medida a aquellos que declaran una mediana cuando no baja o nula relación (16.7% respectivamente).

No obstante, en el estrato de alta como en el de baja calidad, es decir en los extremos de la calidad ocupacional, se observa con nitidez la correlación que en este caso

Cuadro 1F. Físicos. Relación formación- último trabajo o empleo actual (%).

Estrato	Resp (100.0)	alta/total	mediana	baja/nula
Alta calidad	19	94,7	0,0	5,3
Buena calidad	6	66,7	16,7	16,7
Regular calidad	4	100,0	0,0	0,0
Baja calidad	4	25,0	50,0	25,0
Total	33	81,8	9,1	9,1

se establece entre una alta o total relación entre la formación y el último empleo y la ubicación de los físicos en altas proporciones en el estrato de alta calidad ocupacional, mientras que una baja o nula relación caracteriza a aquellos en la peor posición de la calidad ocupacional.

Podemos decir que, al igual que en el caso de los administradores, en el de los físicos del estudio, confirmamos en términos generales que el indicador de la relación formación-empleo enriquece nuestra estratificación de calidad del empleo acercándonos a

lo que pudiera ser el valor de la escolaridad universitaria en la calidad del empleo y el grado de profesionalización de la ocupación a que se tiene acceso.

A continuación trataremos de dar respuesta a la pregunta ¿a que se pueden asociar las diferencias observadas en la ubicación en la estratificación ocupacional si todos los físicos de la muestra tienen escolaridad universitaria en la misma especialidad y se formaron en la misma institución?. Como se planteó con anterioridad, se explorará si tales diferencias pueden ser en parte explicadas por algunos indicadores tanto de sus características sociodemográficas como sexo, edad y estado civil, como de su “nivel de vida”.

B.2 Las características sociodemográficas.

Sexo

Si bien la mayoría de los físicos de la muestra se ubica en el estrato de alta calidad ocupacional (57.6%), manifestándose en el mismo sentido en ambos sexos (52.6% de la población total de hombres y 64.4% de la de mujeres), hay notables diferencias de género por estrato (cuadro 2F). Es mayoritaria la proporción de mujeres que de hombres en los dos estratos de mayor calidad ocupacional (64.4% y 21.4% de mujeres en el de alta y buena

Cuadro 2F. Físicos. Estratos de calidad del último empleo, por sexo (%)

Estrato	Resp	%	Hombres	%	Mujeres	%
Alta calidad	19	57.6	10	52.6	9	64.4
Buena calidad	6	18.2	3	15.8	3	21.4
Regular calidad	4	12.1	3	15.8	1	7.1
Baja calidad	4	12.1	3	15.8	1	7.1
Total	33	100.0	19	100.0	14	100.0

calidad respectivamente frente al 52.6% y 18.2% de hombres en los respectivos estratos), mientras es mayoritaria la presencia masculina en los dos estratos de menor calidad ocupacional.

Es decir, contrariamente a lo que hubiera uno supuesto, las diferencias de género son favorables para las mujeres en relación a los estratos de mejor calidad ocupacional.

Edad

De la misma manera como ocurre con los administradores, la totalidad de físicos de la muestra tienen un promedio de edad que ronda la mitad de los 40 años (43 años), aunque aquí son mas jóvenes en promedio los hombres (41.3) que las mujeres (45.4) (cuadro 3F). Cuando observamos lo que ocurre con el sub-total de físicos por estrato de calidad ocupacional vemos que, de manera similar a lo que ocurre con los administradores, el promedio de edad de los físicos aumenta en la medida en que también aumenta el estatus

Cuadro 3F. Físicos. Promedio de Edad.

Estrato/sexo	Resp	Edad/tot	Prom/edad
Alta C Fem	9	419	46.6
Alta C Masc	10	441	44.1
Alta C Sub-T	19	860	45.3
Buena Fem	3	132	44.1
Buena Masc	3	125	41.7
Buena Sub-T	6	257	42.8
Regular Fem	1	31	31
Regular Masc	3	106	35.5
Regular Sub-T	4	137	34.3
Baja C Fem	1	54	54
Baja C Masc	3	112	37.3
Baja C Sub-T	4	166	41.5
Sub/tot F	14	636	45.4
Sub/tot M	19	784	41.3
TOTAL	33	1.420	43

ocupacional: 34.3 años en el regular, 42.8 en el de buena calidad y 45.3 en el de alta calidad. Quizá asociado con un sesgo no controlado de nuestra muestra de físicos se

observa una edad relativamente avanzada (tanto de hombres como de mujeres, aunque mayor en el caso femenino) de los que se ubican en las posiciones de mas baja calidad (41.5 años de edad en promedio en el subgrupo).

Cuando vemos qué ocurre en los estratos por sexo tenemos que, tanto para los hombres como para las mujeres de la muestra, los promedios de edad aumentan en relación con la calidad del empleo. No obstante, también se observa que, en general, las mujeres tienen promedios de edad ligeramente mayores que los de los hombres en cualquier estrato, salvo en el de regular calidad (31 frente a 35.3 años en promedio de los hombres). Esto se observó en el mismo sentido entre las administradoras de la muestra. Aunque sin bases, quizá se pudiera especular respecto a que las características y exigencias del mercado laboral de los físicos puede no ser muy compatible con los ciclos de reproducción materna afectando (en términos de un aplazamiento o retiro temporal) negativamente a las mujeres en términos del tiempo que les lleva, en sus trayectorias laborales, recorrer el espectro de estratos ocupacionales, que se refleja en sus promedios de edad por estrato.

Estado civil

La mayor proporción de la totalidad de físicos estudiados son casados (69.7%) y de manera opuesta a lo que ocurre con los administradores donde están representados por los hombres, los físicos de ambos sexos son principalmente casados, aunque en proporciones mayores las mujeres que los hombres (78.6% y 63.2% respectivamente), además de que ellas se complementan exclusivamente con mujeres divorciadas o separadas (21.4%), mientras que los hombres sólo con solteros (36.8%) (cuadro 4F).

Si vemos lo que ocurre por sub-total en cada estrato ocupacional se observa que en todos, salvo en el de baja calidad, la mayoría de hombres y mujeres son casados, aunque en

proporciones mayores las mujeres. En el estrato de baja calidad los hombres son principalmente solteros (66.7%) mientras que el único caso de las mujeres es divorciada.

Cuadro 4F. Físicos. Estado Civil (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Casado/UL*	Soltero	Div/sep
Alta C Fem	9	77,8	0,0	22,2
Alta C Masc	10	70,0	30,0	0,0
Alta C Sub-T	19	73,7	15,8	10,5
Buena Fem	3	100,0	0,0	0,0
Buena Masc	3	66,7	33,3	0,0
Buena Sub-T	6	83,3	16,7	0,0
Regular Fem	1	100,0	0,0	0,0
Regular Mas	3	66,7	33,3	0,0
Reglar Sub-T	4	75,0	25,0	0,0
Baja C Fem	1	0,0	0,0	100,0
Baja C Masc	3	33,3	66,7	0,0
Baja C Sub-T	4	25,0	50,0	25,0
Sub/tot F	14	78,6	0,0	21,4
Sub/tot M	19	63,2	36,8	0,0
TOTAL	33	69,7	21,2	9,1

* Solo hay el caso de un hombre en unión libre (en el estrato regular).

Es decir, de manera semejante a lo que ocurre con los administradores hombres analizados en donde en general, a mayor edad, mas casados y mejor posicionamiento en la calidad del empleo, entre los físicos, aquí de ambos sexos, efectivamente a mayor edad mejor posicionamiento en la jerarquía laboral, lo que en general coincide con estar casados, aunque en mayores proporciones entre las mujeres. La soltería, es el estado civil principal de los hombres en el estrato de baja calidad, mientras que no se registran solteras en la muestra de físicas mujeres. Es decir, se perciben ciertas diferencias por sexo en el mercado laboral de los físicos en lo que se refiere al estado civil, en cuya posible explicación pueden estar pesando deficiencias o sesgos de nuestra muestra.

B. 3 Características de “nivel de vida”: antecedentes socio-económicos y culturales.

Origen socio-económico y cultural.

Por ser aspectos que toman parte activa en los niveles de vida general de las familias y de las personas, a continuación describimos de manera sucinta algunos rasgos generales de las familias de la muestra de físicos del estudio cuando aquellos eran estudiantes de la carrera.

De manera similar a lo observado entre los administradores, en la muestra de físicos nos estaremos refiriendo básicamente a familias nucleares (compuestas por padre, madre y hermanos) en tanto que este es el tipo de familia del 79.2% del total de la muestra. Asimismo, los físicos analizados provienen de familias grandes, que en promedio tienen más de 6 miembros (6.8) y, a diferencia de los administradores, son más grandes las de los hombres (7.7 miembros en promedio) que las de las mujeres (5.6 miembros en promedio). A pesar de que las familias de la muestra total de físicos son de más de 6 miembros en promedio, poco menos de dos miembros contribuyen al gasto familiar (1.9).

El nivel de ingreso de la familia de origen

De manera diferente a lo observado en la muestra de administradores --- donde más de la mitad de la población total analizada proviene de familias con niveles de ingreso precario (bajo y regular) --- poco más del 60% de la muestra total de físicos pertenece a familias con nivel de ingreso regular o de más de 3 a 5 sm (33.3%) y alto o de más de 5 a 10 sm (29,2%), mientras un 25% provienen de familias de ingreso medio (de más de 5 a 10 sm). Adicionalmente, un menor pero para nada insignificante 12.5% pertenece a familias que perciben de 2 a menos de 3 sm, es decir, con un nivel de ingreso bajo (cuadro 5F). Vale la pena destacar que del total de la muestra de físicos, los hombres solo aventajan a las mujeres entre los de ingresos regulares (42.9%), ya que las mujeres están más representadas

que ellos entre los de familias de ingresos bajos (de 2 a 3 sm), medios y altos (20%, 30% y 30% respectivamente).

Cuadro 5F. Físicos. Familia de origen/Nivel de Ingreso (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	2 a 3 sm	3 a 5 sm	5 a 10 sm	más 10 sm
Alta C Fem	8	25,0	25,0	37,5	12,5
Alta C Masc	7	14,3	28,6	28,6	28,6
Alta C Sub-T	15	20,0	26,7	33,3	20,0
Buena Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0
Buena Masc	3	0,0	66,7	0,0	33,3
Buena Sub-T	4	0,0	50,0	0,0	50,0
Regular Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0
Regular Masc	2	0,0	50,0	0,0	50,0
Regular Sub-T	3	0,0	33,3	0,0	66,7
Baja C Fem	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	2	0,0	50,0	50,0	0,0
Baja C Sub-T	2	0,0	50,0	50,0	0,0
Sub/tot F	10	20,0	20,0	30,0	30,0
Sub/tot M	14	7,1	42,9	21,4	28,6
TOTAL	24	12,5	33,3	25,0	29,2

Es decir, la muestra de físicos parece provenir de familias mejor posicionadas económicamente que las de los administradores bajo estudio, especialmente en el caso de las familias de las físicas mujeres.

Si vemos lo que ocurre por sub-total de estrato de calidad ocupacional, vemos que en el estrato de alta calidad el 60% proviene de familias que perciben ingresos medios (33.3%) y regulares (26.7%), los primeros representados sobre todo por los hombres (28.6%) y los segundos por las mujeres y el restante 40% lo integran los de familias en los polos del ingreso: bajo y alto (20% en cada caso).

Si vemos lo que ocurre por sexo se observa que en el estrato de alta calidad están aquellos hombres de familias de ingresos altos, medios y regulares (28.6% en cada caso) y en menor proporción los que provienen de familias de ingresos bajos (14.3%). Las mujeres por su parte provienen proporcionalmente de familias de menor ingreso en el sentido de que están compuestas, en orden de importancia, por familias de ingreso medio (37.5%), regular y bajo (25% cada uno) y de ingreso alto (12.5%).

En el estrato de buena calidad ocupacional están aquellos de regular y alto nivel de ingreso por igual (50% en cada caso) pero también hay diferencias por sexo. La única mujer del estrato proviene de una familia de alto nivel de ingreso, mientras que los hombres del estrato provienen mayoritariamente de familias de nivel regular de ingreso (66.7%) y en menor proporción de alto nivel de ingresos (33.3%)

Es decir, los menos representados en el estrato de alta calidad ocupacional son los de ingreso bajo en el caso de los hombres, y los de ingreso alto en el caso de las mujeres. O sea, que casi cualquiera puede llegar, pero su proporción variará por sexo, donde las familias de mejor nivel de ingreso son las de los hombres y las de ingresos más bajos son las de las mujeres. No obstante, el que la mujer del estrato de buena calidad provenga de una familia de alto ingreso y los hombres de familias de ingreso regular, nos hace suponer que, en general, aquellos que llegan a los dos mejores estratos ocupacionales están principalmente representados por los que provienen de familias de ingresos intermedios y en menor proporción de las del alto y bajo nivel de ingreso, con ligeras diferencias por sexo que beneficia una cierta aunque menor presencia de mujeres de familias de bajo ingreso.

Lo anterior se observa en el mismo sentido entre los del estrato de baja calidad. Los dos hombres del estudio en este estrato (no se registraron mujeres en el mismo) provienen de familias de ingresos intermedios.

Podemos decir entonces que, en términos generales, no se aprecia una correlación entre nivel de ingreso familiar y posicionamiento en la jerarquía ocupacional. Esto en el sentido de que son preferentemente los que provienen de familias de ingreso medio y regular los que acceden a las ocupaciones de cualquier estrato. Quizá podamos hacer notar la presencia de estudiantes mujeres de bajo ingreso familiar y de hombres de alto ingreso familiar que en su posterior vida laboral desempeñan ocupaciones de alta calidad.

La mencionada no correlación entre nivel de ingreso familiar y calidad del último empleo de los físicos es otra diferencia con los administradores del estudio, en tanto que entre los segundos se encontraba una especie de correlación invertida entre calidad ocupacional y nivel de ingreso de la familia de origen. Esto es algo singular y quizá propio de una universidad pública con la composición estudiantil que se describe, en que se abren espacios para estudiantes de todo tipo de origen socio-económico, donde los de bajo ingreso familiar posteriormente también se ubican en ocupaciones de alta calidad.

El nivel educativo* y la ocupación de la madre.

Más del 60% de las madres del total de los físicos de la muestra tienen, en orden de importancia, educación técnica con secundaria y primaria (34.4% y 28.1% respectivamente). Estas son seguidas de las que tienen educación secundaria y aún de las que no tienen ningún estudio (12.5% en cada caso), por encima de las que tienen educación normal y bachillerato (9.4% y 3.1% respectivamente); mientras que destaca que ninguna de las madres tiene estudios de licenciatura (cuadro 6F). Vale la pena mencionar que las madres de las mujeres son comparativamente mayoritarias, respecto de las de los hombres, únicamente entre las de mayor escolaridad, como son las que tienen estudios técnicos con o

* Como se mencionó anteriormente, los resultados de nuestra encuesta no nos permiten distinguir si los niveles máximos de educación alcanzados por las madres y por los padres de los encuestados son completos o incompletos.

sin secundaria (50%) y educación normal (14.3%). Es decir, las físicas tienen mayores proporciones de madres con más altos niveles educativos que las madres de aquellos del sexo masculino: 78.5% de las madres de ellas tienen secundaria o más frente al 44.5% de las madres de ellos con educación equivalente. Más aún, 33.3% parte de las madres de los físicos hombres del estudio tienen primaria y una quinta parte carece de escolaridad (22.2%), mientras esto último no ocurre entre ninguna madre de ellas.

Cuadro 6F. Físicos. Familia de origen/Educación de la Madre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Sin Est	Prim	Sec	Tec C/S sec	Bach	Normal
Alta C Fem	9	0,0	33,3	0,0	44,4	0,0	22,2
Alta C Masc	10	40,0	20,0	0,0	30,0	0,0	10,0
Alta C SubT	19	21,1	26,3	0,0	36,8	0,0	15,8
Buena Fem	3	0,0	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0
Buena Masc	2	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0
Buena SubT	5	0,0	0,0	40,0	40,0	20,0	0,0
Regular Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0
Regular Masc	3	0,0	33,3	66,7	0,0	0,0	0,0
Regular SubT	4	0,0	25,0	50,0	25,0	0,0	0,0
Baja C Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0
Baja C Masc	3	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C SubT	4	0,0	75,0	0,0	25,0	0,0	0,0
Sub/tot F	14	0,0	21,4	7,1	50,0	7,1	14,3
Sub/tot M	18	22,2	33,3	16,7	22,2	0,0	5,6
TOTAL	32	12,5	28,1	12,5	34,4	3,1	9,4

Lo que se observa por sub-total por estrato de calidad ocupacional sugiere una correlación entre el nivel educativo de las madres y el posicionamiento de los físicos en los diversos estratos ocupacionales, en el siguiente sentido.

En el grupo de alta calidad destaca que, al igual que a nivel total, más del 60% de los físicos del estrato tenga madres con estudios técnicos con y sin secundaria y con primaria (36.8% y 26.3% respectivamente), en ambos casos representadas mayormente por las madres de las físicas que de los físicos hombres. Al mismo tiempo destaca la alta

proporción de físicos hombres en el estrato de mayor calidad con madres sin escolaridad (40%), lo que sin duda rompe con la correlación entre relativamente altos niveles de escolaridad de las madres (en el marco de la muestra) y posicionamiento en el estrato de mayor calidad ocupacional de los hijos. Es decir, esto es así particularmente para las físicas mujeres en este estrato, donde cada tres de ellas tienen madres con estudios post-primarios.

En el estrato de ocupaciones de buena calidad, las madres de todas y todos los de este estudio, tienen por lo menos la secundaria. El 80% de los físicos tienen madres con estudios técnicos con y sin secundaria y con educación secundaria (40% en cada caso), mayormente representados por la madres de los físicos hombres (50% en cada nivel).

Mientras que en los dos estratos de menor calidad se concentran aquellos con madres principalmente con secundaria (50% en el estrato regular) sobre todo representado por las madres de los hombres (66.7%), y en el estrato de baja calidad predominan las madres con educación primaria (75%), representadas en su totalidad por las madres de los físicos hombres.

Es decir, en general, tanto en el caso de los físicos como de las físicas se aprecia una cierta correspondencia entre la ubicación en los diversos estratos de calidad ocupacional y el máximo nivel educativo alcanzado por las madres, en el sentido de que a mayor nivel educativo corresponde una mejor posición ocupacional. La única excepción se presenta entre los hombres del estrato de alta calidad ocupacional donde una alta proporción de sus madres no tienen estudios (40%). Vale la pena destacar también que los niveles educativos alcanzados por la mayoría de las madres de los hombres es menor (de sin estudios, primaria y secundaria) que el de las madres de las físicas (técnicos con y sin secundaria, bachillerato y educación normal).

O sea que, a diferencia de lo observado entre la muestra de administradores (una relación de correspondencia pero a la inversa donde a menor nivel educativo de la madre mejor posicionamiento ocupacional), el nivel educativo de las madres si parece ser una variable altamente correlacionada al posicionamiento en la calidad del último empleo. No obstante, entre los del estrato de alta calidad ocupacional esto se aplica particularmente para el caso de las físicas, en tanto que los físicos hombres tienen madres sin escolaridad en altas proporciones (40%).

La ocupación

Con relación a la ocupación, la gran mayoría de las madres del total de los físicos se dedicaba al hogar (75.8%) --- y quizá asociado a los relativamente bajos niveles educativos y aún a su condición de ausencia de escolaridad predominantes entre las madres de ellos --- están mayoritariamente representadas por madres de los hombres (89.5% de las madres de los físicos frente al 57.1% de las madres de las físicas) (cuadro 7F). Es decir casi el 90% de las madres de los físicos hombres se dedicaba exclusivamente a las labores del hogar, mientras poco más del 40% de las madres de las físicas desempeña alguna otra actividad laboral. Esto último tal vez asociado a sus relativamente altos niveles de escolaridad (secundaria y más).

Con relación a la ocupación de las madres por sub-total de estrato de calidad de la ocupación de los físicos de la muestra, destaca que en todos los estratos las mas altas proporciones sean las de las madres dedicadas al hogar. No obstante, en los dos estratos de mayor calidad ocupacional se aprecian diferencias por sexo.

En el estrato de alta calidad el 90% de las madres de los hombres se dedica al hogar, mientras 55% de las madres de las físicas mujeres trabaja, desempeñando sobre todo actividades de alta jerarquía como maestra (33.3%) y en menor proporción trabajos de

mediana categoría como son las de comerciantes y/o vendedoras y como empleadas de los servicios (11.1% respectivamente), mientras un 44.4% se dedica al hogar.

Cuadro 7F. Físicos. Familia de origen/Ocupación de la Madre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Hogar	Prfnal Ind	Mtra	Com /vend	Emp Serv
Alta C Fem	9	44,4	0,0	33,3	11,1	11,1
Alta C Masc	10	90,0	0,0	10,0	0,0	0,0
Alta C SubT	19	68,4	0,0	21,1	5,3	5,3
Buena Fem	3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Buena Masc	3	66,7	0,0	0,0	0,0	33,3
Buena SubT	6	83,3	0,0	0,0	0,0	16,7
Regular Fem	1	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Regular Masc	3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Regular SubT	4	75,0	25,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Fem	1	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C SubT	4	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sub/tot F	14	57,1	7,1	21,4	7,1	7,1
Sub/tot M	19	89,5	0,0	5,3	0,0	5,3
TOTAL	33	75,8	3,0	12,1	3,0	6,1

En el estrato de buena calidad ocupacional la totalidad de casos de las madres de las físicas se dedicaba al hogar, mientras este es el caso del 66.7% de las madres de los físicos hombres y el restante 33.3% trabajaba en ocupaciones de mediana jerarquía como empleadas de los servicios.

Por otra parte, la mayoría de las madres de aquellos ubicados en la posición de regular y de baja calidad ocupacional se dedican prácticamente en su totalidad al hogar. La única excepción es la de la madre de las física mujer del estrato de regular calidad que trabaja como profesionistas independientes (quizá asociado a sus estudios técnicos).

Es decir, en los dos estratos de mayor calidad ocupacional si bien predominan las madres de los y las físicas que se dedican al hogar (de ellas el 100% en el estrato de buena calidad y de ellos el 90% en el de alta calidad), también hay proporciones importantes de madres que trabajan (más del 50% de las madres de ellas en el estrato alto y más del 30% de las madres de ellos en el estrato de buena calidad), sobre todo como maestras y desempeñando actividades de mediana jerarquía. Esto mientras que en los estratos de menor calidad ocupacional, y más específicamente en el de baja calidad, las madres de los y las físicas se dedican en su totalidad al hogar.

En este sentido, podríamos decir que si bien parece mayoritaria la proporción de madres de los y las físicas que se dedican al hogar en todos los estratos de la ocupación, en general es mayor la presencia de madres laboralmente activas en los dos estratos de mayor calidad. Esto mientras que en los estratos de menor calidad, y más específicamente en el de más bajo nivel, las madres de los físicos de ambos sexos sólo se dedican al hogar.

Así, la ocupación de las madres si parece asociarse en alguna medida a la ubicación en los dos estratos de mayor calidad ocupacional, en el sentido de que si bien hay más físicos que llegan allí con madres dedicadas al hogar, también hay presencia de físicos y sobre todo físicas con madres que desempeñan ocupaciones en el mercado de trabajo.

Esto contrasta con lo observado en la muestra de administradores donde, en ambos sexos, las madres de los colocados en los dos estratos de mayor calidad ocupacional están principalmente dedicadas a las labores del hogar, mientras que los de los dos estratos de menor calidad ocupacional en general tienen madres que en igual proporción se dedican al hogar y trabajan, sobre todo en actividades de mediana categoría.

El nivel educativo y la ocupación del padre.

Poco más del 77% de los padres del total de la muestra se ubican en dos extremos educativos. Un 41.9% tienen estudios de licenciatura (25.8%) y posgrado (16.1%) mientras en el extremo opuesto se ubican los que tienen educación primaria (35.5%) (cuadro 8F). Vale la pena destacar que la mitad de los padres de los hombres tienen educación primaria, mientras que casi el 70% de los padres de las físicas tienen licenciatura (38.5%) y posgrado (30.8%).

Por otra parte, a nivel de sub-totales por estrato, se observa una correlación general entre el nivel educativo de los padres y la posición en el estrato de calidad del último empleo de sus hijos en el siguiente sentido. En los dos estratos ocupacionales de mayor calidad se observa que las mayores proporciones de padres tienen, de manera agregada, estudios de licenciatura y posgrado. Asimismo, que en ambos estratos, son los padres de las físicas los que alcanzan esta escolaridad en mayor medida que los padres de los hombres, mientras que importantes fracciones de padres de los físicos hombres alcanzan la educación primaria.

En los estratos ocupacionales de menor calidad, a nivel de sub-totales, ocurre lo siguiente: las mas altas concentraciones de padres de físicos en el estrato de regular calidad se dividen entre los de primaria (50%) y los de licenciatura y posgrado (25% en cada caso). El único caso con posgrado es padre de una física mujer, mientras que el 66.7% de los padres de los hombres tienen primaria y el 33.3 tiene licenciatura. En el estrato de baja calidad ocupacional el 50% de los padres tienen primaria, representados únicamente por el 66.7% de los padres de los hombres (en tanto el restante 33.3% tiene secundaria), mientras que el único caso de un padre con educación técnica con o sin secundaria es de la física mujer de este estrato.

Es decir, sí se aprecian diferencias entre los niveles de escolaridad de los padres y la ubicación de los hijos e hijas físicos en la estratificación de la calidad ocupacional, aunque con diferencias por sexo, en el siguiente sentido. En los dos estratos de mayor calidad

Cuadro 8F. Físicos. Familia de origen/Educación del padre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Sin Est	Prim	Sec	Tec c/s S	Bach	Normal	Lic	Pos
Alta C Fem	8	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	37,5	37,5
Alta C Masc	10	10,0	40,0	0,0	20,0	0,0	10,0	20,0	0,0
Alta C SubT	18	5,6	33,3	0,0	11,1	0,0	5,6	27,8	16,7
Buena Fem	3	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	0,0
Buena Masc	2	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0
Buena SubT	5	0,0	20,0	0,0	0,0	20,0	0,0	40,0	20,0
Regular Fem	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Regular Masc	3	0,0	66,7	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0
Regular SubT	4	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	25,0
Baja C Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	3	0,0	66,7	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Baja C SubT	4	0,0	50,0	25,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sub/tot F	13	0,0	15,4	0,0	7,7	7,7	0,0	38,5	30,8
Sub/tot M	18	5,6	50,0	5,6	11,1	0,0	5,6	16,7	5,6
TOTAL	31	3,2	35,5	3,2	9,7	3,2	3,2	25,8	16,1

ocupacional, entre los padres de las físicas predominan los que tienen licenciatura (y quizá en segundo y tercer lugar los de posgrado y bachillerato), mientras que entre los padres de los físicos hombres predominan los padres con primaria (seguidos en el extremo opuesto por los de posgrado y licenciatura).

En los estratos ocupacionales de menor calidad, también se observan diferencias por sexo y niveles de escolaridad muy polares. Entre las mujeres están presentes por igual los padres con posgrado y con estudios técnicos con y sin secundaria, mientras que entre los padres de los físicos hay sobre todo aquellos con escolaridad primaria.

Es decir, en general la correlación entre escolaridad del padre y calidad del estrato ocupacional es muy polar por sexo: mujeres en ocupaciones de alta y buena calidad sobre

todo con padres predominantemente con licenciatura y aún posgrado. Hombres en estos altos niveles de calidad ocupacional sobre todo con padres con dos niveles extremos: con primaria seguidos de un padre con posgrado.

En las posiciones de menor calidad ocupacional predominan las físicas también con un padre con alto nivel de escolaridad como el posgrado a la par de aquel único caso con estudios técnicos con o sin secundaria. En el caso de los físicos hombres predominan los cuatro casos de padres sobre todo con primaria.

Es decir, aunque en el caso de las mujeres en general un alto nivel de escolaridad del padre parece no ser el elemento que marca la diferencia entre estar en uno u otro estrato de calidad ocupacional, predominan los padres con buen y alto nivel de escolaridad (licenciatura y posgrado) en las ocupaciones de mayor calidad. De igual manera parece que entre los padres de los hombres el tener sobre todo padres con primaria parece no marcar la diferencia para ubicarse en los diversos estratos de la calidad ocupacional. Sin embargo, sí se aprecia alguna presencia de padres con mayor escolaridad (posgrado y licenciatura) entre aquellos mejor colocados ocupacionalmente, comparativamente con los estratos de menor calidad (licenciatura y secundaria).

Esto contrasta con lo observado entre los administradores hombres y mujeres, en lo relativo a una correlación de niveles de educación del padre en niveles educativos polares tanto en los estratos altos como en los de mas baja calidad ocupacional.

La ocupación

Por otra parte, y quizá asociado a los altos niveles educativos de los padres de los físicos analizados, y muy particularmente de ellas, se observa que casi el 80% de los padres del total de los físicos desempeña 4 ocupaciones principales (cuadro 9F). Dos de estas son de alto nivel, como la de profesionista independiente (25.9%) y la de funcionario y/o

gerente (14.8%) ---ambas desempeñadas en mayor medida por los padres de ellas en comparación con los de ellos (44.4% y 22.2% respectivamente de los padres de ellas frente a un 16.7% y 11.1% de los de ellos)---; una de mediana jerarquía como es la de comerciante y/o vendedor (25.9%) ---sobre todo desempeñada por los padres de ellos en comparación con los de ellas (27.8% frente a un 22.2% respectivamente)--- y una de baja jerarquía como es la de obrero (11.1%), desempeñada en igual proporción por los padres de los físicos de ambos sexos (11.1% en cada caso).

Cuadro 9F. Físicos. Familia de origen/Ocupación de la Padre (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Prf/ Ind	Tec /Pers	Mtro /Inv	Fun /ger	Jef Dept	Ofnist	Co /ven	Chofer	Agric	Obr
Alta C Fem	6	50,0	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	16,7
Alta C Masc	9	33,3	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	33,3	0,0	11,1	11,1
Alta C SubT	15	40,0	0,0	0,0	13,3	0,0	0,0	26,7	0,0	6,7	13,3
Buena Fem	1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Buena Masc	3	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	0,0
Buena SubT	4	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	25,0	0,0	25,0	0,0	0,0
Regular Fem	1	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Regular Masc	3	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0
Regular SubT	4	25,0	25,0	0,0	0,0	25,0	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Fem	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	3	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	33,3
Baja C SubT	4	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	25,0
Sub/tot F	9	44,4	0,0	0,0	22,2	0,0	0,0	22,2	0,0	0,0	11,1
Sub/tot M	18	16,7	11,1	0,0	11,1	5,6	5,6	27,8	5,6	5,6	11,1
TOTAL	27	25,9	7,4	0,0	14,8	3,7	3,7	25,9	3,7	3,7	11,1

Si vemos lo que ocurre por sub-total en cada estrato de calidad ocupacional se observan diferencias entre estos. En los dos estratos de mayor calidad al menos el 50% de los físicos de cada estrato tiene padres que desempeñan ocupaciones de alto nivel, como son las de profesional independiente y funcionario y/o gerente. En los estratos de menor calidad ocupacional, el 50% de los físicos de cada estrato tiene padres en ocupaciones de

alto y mediano nivel (profesionista independiente y técnico y personal especializado o bien jefes de departamento y comerciantes y vendedores).

Esto último se expresa de manera relativamente similar entre los padres de los físicos de ambos sexos, si bien como veremos, en los dos estratos en los polos de la calidad ocupacional, las mujeres tienden a tener padres en ocupaciones de alta y mediana jerarquía en proporciones un poco mayores que los padres de los físicos hombres. Mientras los físicos de ambos sexos ubicados en el estrato de alta calidad tienen padres sobre todo en ocupaciones de alta jerarquía (principalmente profesionistas independientes pero también funcionarios y/o gerentes en un 66% en el caso de los padres de ellas y en un 44% de los de ellos); los que se ubican en el estrato de baja calidad tienen padres básicamente en ocupaciones de mediana jerarquía como comerciantes y vendedores (el padre de la única del estrato) y los tres casos de los físicos hombres con padres en proporciones iguales (33.3% en cada caso) en aquellas de alta jerarquía (técnicos y/o personal especializado), mediana (comerciantes y/o vendedores) y baja categoría (obreros).

Es decir, particularmente en los estratos extremos de la alta y baja calidad ocupacional, en general se aprecia una correlación que se expresa en que el 66% de ellas y el 44% de ellos tengan padres que se concentran en ocupaciones de alta jerarquía (seguidos de aquellos padres en ocupaciones de mediana categoría, y aunque en proporciones menores, de obreros y un agricultor), mientras que los del estrato de baja calidad tienen padres sobre todo con ocupaciones de mediana categoría y, en menor proporción de alta y baja calidad.

Esto difiere un poco de lo observado entre los padres de los administradores de ambos sexos, en tanto que la jerarquía de la ocupación parece correlacionarse en sentido opuesto a la calidad de la ocupación de los hijos de ambos sexos, observable de manera

más clara en los estratos extremos de calidad de la ocupación de los hijos de ambos sexos, y sobre todo entre las mujeres.

Otros antecedentes socio-económicos y sociales.

Tipo de institución previa a la licenciatura.

Se observa una aparente congruencia entre el origen socioeconómico de las familias de los físicos y su experiencia formativa previa a la licenciatura (primaria, secundaria y bachillerato), en instituciones públicas y privadas. El que, como vimos en el cuadro 5F, un 45% de la muestra total de físicos provenga de hogares de ingresos bajos y regulares (de 2 a 3 sm y de más de 3 a 5 sm), el 29.2% de familias de ingresos altos (de más de 10 sm) y el 25% de familias de ingresos medios (de más de 5 a 10 sm), donde las mujeres están más representadas entre las de familias de ingresos medios y altos, quizá nos permita comprender lo siguiente: que el 42.4% haya asistido únicamente a instituciones públicas, representado mayoritariamente por la población masculina sobre la femenina (47.4% y 35.75 respectivamente); que el 30% haya asistido a instituciones privadas (mayormente representadas por las mujeres por sobre los hombres (35.7% y 26.3% respectivamente) y que el 27.3% haya tenido una formación tanto en instituciones públicas como privadas (más representada por ellas que por ellos con 28.6% y 26.3% respectivamente) (cuadro 10F).

Si vemos lo que ocurre por sub-total de estrato ocupacional se aprecia que en el estrato de alta calidad casi el 80% se formaron en primer lugar sólo en instituciones públicas (42.1%) seguidos de los que lo hicieron tanto en públicas como en privadas (36.8%), con predominancia de las físicas por sobre los hombres entre los de sólo públicas (44.4% y 40% respectivamente), mientras que son más los hombres que las mujeres que estudiaron en públicas y privadas (40% y 33.3% respectivamente). En el estrato de buena

calidad predominan aquellos que se formaron sólo en instituciones privadas, siendo la misma proporción de hombres y mujeres (66.7% en cada caso).

Cuadro 10F. Físicos. Formación previa por tipo de institución (Prim/Sec/Bach) (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Sólo pública	Sólo privada	Pública y Privada
Alta C F em	9	44,4	22,2	33,3
Alta C Masc	10	40,0	20,0	40,0
Alta C Sub-T	19	42,1	21,1	36,8
Buena Fem	3	33,3	66,7	0,0
Buena Masc	3	33,3	66,7	0,0
Buena Sub-T	6	33,3	66,7	0,0
Regular Fem	1	0,0	0,0	100,0
Regular Masc	3	33,3	33,3	33,3
Regular Sub-T	4	25,0	25,0	50,0
Baja C Fem	1	0,0	100,0	0,0
Baja C Masc	3	100,0	0,0	0,0
Baja C Sub-T	4	75,0	25,0	0,0
Sub/tot F	14	35,7	35,7	28,6
Sub/tot M	19	47,4	26,3	26,3
TOTAL	33	42,4	30,3	27,3

En los dos estratos de menor calidad se observa lo siguiente: una predominancia de aquellos que se formaron tanto en instituciones públicas como privadas en el estrato de regular calidad, con predominancia de la población femenina sobre la masculina (la única mujer del estrato y 33.3% de los hombres); mientras que en el estrato de baja calidad predominan con mucho los que sólo se formaron en instituciones públicas (75%), siendo representados exclusivamente por los hombres (100%).

Es decir, se aprecian comportamientos diferentes por estrato y por sexo. En los dos estratos de mayor calidad ocupacional, predominan aquellos de dos tipos de procedencia

institucional, sólo de instituciones públicas (sobre todo mujeres) y sólo de instituciones privadas (hombres y mujeres), y son seguidos por aquellos con formación mixta, sobre todo hombres.

En el estrato de calidad regular se concentran aquellos con formación mixta, en instituciones tanto públicas como privadas, mientras que en el estrato de baja calidad la predominancia es de aquellos que sólo tienen en su experiencia instituciones públicas.

O sea que, en los estratos altos se encuentran principalmente aquellos que han experimentado procesos muy polares de formación y socialización previos a la licenciatura. Aquí están tanto aquellos, sobre todo mujeres, con formación exclusivamente pública como los hombres y mujeres con formación exclusivamente privada, seguidos de los de formación mixta. Es decir, es un universo de ocupaciones de calidad donde las dos formaciones más polares tienen cabida. Esto en contraste con aquellos en ocupaciones de baja calidad que son desempeñadas principalmente por aquellos hombres con formación exclusivamente pública.

Donde al parecer el mercado le da un valor diferencial a cada tipo de experiencia de formación/socialización.

Posesión de automóvil cuando era estudiante de licenciatura.

Más de la mitad del total de físicos declara no haber tenido automóvil, familiar o propio, durante su formación universitaria (54.2%); situación que es más común en los hombres de la muestra (64.3% de los hombres frente a 40% de las mujeres sin auto) (11F). Y contrariamente a lo observado en la muestra de administradores, entre los físicos que tienen auto familiar (25%) predominan los hombres sobre ellas (28.6% y 20% respectivamente), mientras entre los que tienen auto propio (20.8%) sobresalen ellas frente a los físicos hombres (40% y 7.1% respectivamente).

Cuadro 11F. Físicos. Familia de origen/posesión de automóvil cuando era estudiante de la carrera (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Auto propio	Auto familiar	No auto
Alta C Fem	8	37,5	25,0	37,5
Alta C Masc	7	14,3	28,6	57,1
Alta C Sub-T	15	26,7	26,7	46,6
Buena Fem	1	0,0	0,0	100,0
Buena Masc	3	0,0	66,7	33,3
Buena Sub-T	4	0,0	50,0	50,0
Regular Fem	1	100,0	0,0	0,0
Regular Masc	2	0,0	0,0	100,0
Regular Sub-T	3	33,3	0,0	66,7
Baja C Fem	0	0,0	0,0	0,0
Baja C Masc	2	0,0	0,0	100,0
Baja C Sub-T	2	0,0	0,0	100,0
Sub/tot F	10	40,0	20,0	40,0
Sub/tot M	14	7,1	28,6	64,3
TOTAL	24	20,8	25,0	54,2

Si observamos lo que ocurre por sub-total vemos que hay diferencias por estrato y por sexo. En el de alta calidad más del 50% tenía auto ya sea familiar o propio (siendo superior la proporción de mujeres con auto propio que de hombres al alcanzar el 37.5% frente al 14.3% de ellos, mientras los hombres superan a las mujeres con auto familiar al concentrar al 28.6% frente al 25% de ellas), seguidos del 46.6% que no tiene auto, representado sobre todo por los hombres (57.15 frente al 37.5% de ellas).

En el estrato de buena calidad ocupacional están por igual aquellos con auto familiar (50%) representado por el 66.75 de los hombres , y los que no tienen auto (50%) formado por el único caso del sexo femenino y 33.3% de los hombres.

En los dos estratos de menor calidad ocupacional están principalmente los que no tienen auto, representados principalmente por los físicos hombres.

Es decir, se aprecia una correlación general entre posesión de automóvil (ligeramente mayor al 50% que supera a los que no tienen auto) y ubicación en el estrato de mejor calidad ocupacional, principalmente representada por las mujeres con auto propio (en el estrato alto). Asimismo, en el estrato de buena calidad se observa tanto la presencia de aquellos con auto familiar (representados por los hombres) como sin auto (sobre todo mujeres) en proporciones iguales (50% en cada caso). Por último se observan hombres sin auto en los dos estratos de menor calidad.

Es decir, en los dos estratos de mayor calidad ocupacional se encuentran tanto aquellos hombres y mujeres con auto (ellos principalmente familiar y ellas propio) como los que no tienen auto, si bien quizá son proporcionalmente un poco más aquellos que si tuvieron auto cuando fueron estudiantes universitarios. Esto en contraste con los de menor calidad ocupacional donde son ampliamente mayoritarios los que no tuvieron auto de ningún tipo (principalmente hombres).

Esto coincide en términos generales con lo observado entre los administradores del estrato de alta calidad donde aquellos con y sin auto se distribuyen en partes iguales, y en el de buena calidad predominan ligeramente los que tienen auto.

Medio para conseguir el último empleo

A diferencia de lo observado con los administradores, los medios para conseguir su último empleo no incluyen el auto-empleo por medio de la creación de su propia empresa, lo que puede seguramente estar asociado en primer lugar al sesgo de nuestra muestra que privilegia el ámbito académico, como quizá también que puede estar revelando las características del conocimiento disciplinario y la naturaleza de los ámbitos de realización

de su ejercicio profesional (grandes instituciones de investigación y docencia, generalmente de carácter público). Otra diferencia es que las relaciones sociales incluyen, en lugar de la recomendación de un compañero de la licenciatura, la recomendación de un profesor.

Así, poco más de la mitad de los físicos de la muestra declaran haber conseguido su último empleo por medio de relaciones sociales (52.4%), siendo más los hombres que las mujeres (54.5% y 50% respectivamente) es decir, la recomendación de un profesor de la carrera, por la invitación directa del empleador y/o por relaciones hechas en empleos anteriores (cuadro 12F). El otro 47.6% declara haberlo hecho por medios propios, es decir, una solicitud directa y/o por un concurso de selección, siendo más las mujeres que los hombres en este caso (50% y 45.5% respectivamente).

Si observamos lo que ocurre por sub-total de estrato vemos que hay diferencias por estrato y por sexo en cuanto a las estrategias seguidas para conseguir su último empleo, en el siguiente sentido. En el estrato de alta calidad las relaciones sociales y los medios propios se emplean en la misma proporción (50% en cada caso), si bien hay diferencias por sexo. Mientras los hombres hacen uso principalmente de las relaciones sociales (75% frente al 33.3% de las mujeres), las mujeres obtuvieron su trabajo sobre todo por medios propios (66.7% frente al 25% de los hombres). En el estrato de buena calidad predominan aquellos que lo obtuvieron por medio de las relaciones sociales (80%), siendo igual para los dos sexos (los dos únicos casos de mujeres en el estrato y dos de los tres casos de los hombres). En el estrato de regular calidad sólo se registraron aquellos que consiguieron su empleo por medios propios, siendo representados por los dos casos únicos de hombres y mujeres que caen aquí. En el estrato de baja calidad ocupacional se accedió al empleo por medio de las relaciones sociales y por el uso de medios propios por partes iguales (50% en cada caso), siendo superior la proporción de mujeres que usó las relaciones sociales (que

corresponde a la única mujer del estrato frente al 33.3% de hombres), y la de los hombres que uso los medios propios (66.7%).

Cuadro 12 F. Físicos. Medio para conseguir el último empleo (%).

Estrato/sexo	Resp (100.0)	Rel-soc*	med-prop**
Alta C F em	6	33,3	66,7
Alta C Masc	4	75,0	25,0
Alta C Sub-T	10	50,0	50,0
Buena Fem	2	100,0	0,0
Buena Masc	3	66,7	33,3
Buena Sub-T	5	80,0	20,0
Regular Fem	1	0,0	100,0
Regular Masc	1	0,0	100,0
Reglar Sub-T	2	0,0	100,0
Baja C Fem	1	100,0	0,0
Baja C Masc	3	33,3	66,7
Baja C Sub-T	4	50,0	50,0
Sub/tot F	10	50,0	50,0
Sub/tot M	11	54,5	45,5
TOTAL	21	52,4	47,6

* **Relaciones sociales:** recomendación de un profesor de la carrera; invitación directa del empleador y/o relaciones hechas en empleos anteriores.

** **Medios propios:** solicitud directa y/o concurso de selección.

Podemos decir que en términos generales las estrategias cambian por sexo, según el estrato ocupacional donde se ubican los físicos del estudio. Las mujeres del estrato de alta y buena calidad consiguieron sus trabajos por medios propios (en el de alta calidad) y echando mano de las relaciones sociales (en el de buena calidad). Mientras que los hombres lo hicieron principalmente a través de las relaciones sociales.

En el estrato de regular y baja calidad las mujeres consiguieron sus empleos nuevamente por medios propios (en el de regular calidad) y por las relaciones sociales (en el de baja calidad).

Las cosas cambian cuando se trata de los físicos hombres. Aquellos en el estrato de alta y buena calidad consiguieron sus empleos básicamente por medio de las relaciones sociales. Mientras que los que se ubican en las ocupaciones de menor calidad los consiguieron sobre todo por medios propios.

Quizá la explicación esté en las culturas de género, que hacen que una mujer para acceder a una ocupación de la mas alta calidad tenga que abrirse paso por cuenta propia en un medio probablemente dominado cuantitativa y cualitativamente por los hombres de la especialidad. Asimismo, estas mismas culturas de género quizá expliquen el papel de las relaciones sociales entre los hombres para acceder a los empleos de mayor calidad. Adicionalmente, y sin dejar de considerar el reducido número de casos de la muestra, puede estar sugiriendo diferencias a favor de los hombres en la recurrencia a las relaciones o capitales sociales para el acceso a las mejores ocupaciones, y a los medios y la gestión propios cuando se carece de dichos capitales, que parecen conducirlos a ocupaciones de menor calidad.

En este sentido pareciera que la correlación de las variables no es tan importante entre las mujeres, quienes recurren sobre todo a los medios propios (en el estrato alto y regular), como a las relaciones sociales (en el bueno y bajo), mientras que cobra relevancia entre los hombres el papel de las relaciones sociales en la consecución de las ocupaciones de los dos mejores estratos de calidad.

Conclusión

Los resultados del presente trabajo de campo nos dan elementos para identificar a

los administradores y físicos bajo análisis que son laboralmente exitosos, mas allá de tener escolaridad universitaria de nivel licenciatura en la misma especialidad y que se hayan formado en la misma institución, la UNAM. Es decir, la relación entre la educación y el empleo es una relación compleja, lejana a una relación mecánica causal entre ambos. En esta toman parte activa aspectos diversos tales como ciertos rasgos sociodemográficos y de origen social o de nivel de vida de los oferentes de trabajo (y sin duda también de trayectoria ocupacional), en sus estrategias de búsqueda de empleo, con efectos sobre su incorporación ocupacional en términos de calidad del empleo.

Ahora sabemos que la educación universitaria no es el único factor explicativo del éxito laboral de los egresados universitarios de las carreras de administración y física de la UNAM, en tanto que no todos los administradores y físicos bajo estudio desempeñan ocupaciones de igual calidad en su último empleo (o el que realizaban al momento de aplicación de la encuesta entre junio del 2001 y julio de 2002).

Indicadores como la relación formación-empleo, así como relativos a sus características socio-demográficas y de origen socio-económico y cultural y de “nivel de vida” son aspectos que “caracterizan” a los oferentes de fuerza de trabajo que actúan como mediaciones en el mercado laboral entre los sujetos y el empleo. En alguna medida, y en ciertos casos más que en otros, se hizo evidente su relación con la ubicación diferencial de los profesionistas en la jerarquía de calidad ocupacional (referida a su último empleo) construida *ad hoc* a partir de 4 indicadores básicos tradicionalmente empleados en estudios sobre ocupación: nivel de ingreso mensual en salarios mínimos; contrato escrito por tiempo indefinido en su forma de nombramiento de base y/o confianza; seguridad social y jornada laboral “normal” de 35 a 48 horas semanales. Lo que alude, sobre todo, a niveles de formalidad y estabilidad laboral, por lo que se antepuso, como indicador eje de la calidad,

el nivel de ingreso en tres rangos (más de 10 sm, de 5 a 10 sm y de 3 a menos de 5 sm en el caso de los administradores y de hasta 1 a menos de 5 sm en el caso de los físicos). Esto último por que el nivel de ingreso es uno de los indicadores que tradicionalmente es usado para medir la capacidad de consumo, además de que, como vimos en los capítulos 2 y 3 de esta tesis, los más altos niveles de ingreso caracterizan a amplios sectores de la PEA con escolaridad superior de nivel universitario y suelen corresponder a las ocupaciones propiamente de nivel profesional.

Ahora sabemos que no es suficiente con hacer una caracterización general de la ocupación de los administradores y de los físicos. Más allá de las características generales de la ocupación de estos profesionistas, no todos se colocan en las mejores posiciones de la jerarquía de la calidad ocupacional, que sugieren niveles distintos de formalidad, estabilidad e ingresos y, más aún, que no todos tampoco realizan ocupaciones totalmente afines a ni a su nivel de formación ni a su especialidad disciplinaria, es decir, propiamente profesionales y en sus campos de conocimiento.

Se hizo evidente asimismo un mercado de trabajo diferente para administradores y físicos, en el que las diversas mediaciones se manifiestan de manera específica para cada comunidad de especialización de conocimiento disciplinario.

Los resultados de este trabajo de campo nos permiten sugerir la relevancia de los supuestos de la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo para comprender la complejidad de las relaciones que se establecen entre la educación y el empleo. Ponen de manifiesto la diversidad de mediaciones que, como vimos, toman parte activa en el mercado laboral en la consecución de un empleo con características y niveles de profesionalismo y calidad diferente en donde, adicionalmente se evidencian los mercados de trabajo por especialidad disciplinaria.

A riesgo de simplificar los resultados de por sí magros de este estudio por lo reducido de las muestras con las que se trabajó, pero con una intención de sistematización que ilustre sobre los que son los rasgos fundamentales que definirían a los administradores y físicos exitosos en el plano laboral, comentamos lo siguiente, no sin antes aclarar que los resultados de este estudio de campo no tienen un alcance más que indicativo y reducen su ámbito explicativo a las muestras aleatorias de los 47 administradores y 33 físicos de la UNAM aquí analizados.

Como vimos, los administradores de la muestra desempeñan dos tipos de ocupaciones: principalmente aquellas de alta jerarquía como las de funcionario, gerente, profesionista y personal especializado, y en un segundo plano se encuentran los que realizan aquellas de mediana jerarquía como jefes de departamento, coordinadores, supervisores, etc. Es decir, tal vez en parte asociado a un sesgo de nuestra muestra es decir, nadie realiza ocupaciones de menor nivel que las descritas. Asimismo, son mayoritariamente asalariados (seguidos de los trabajadores por su cuenta más especializados que son los empleadores); laboran sobre todo en pequeñas y microempresas del sector privado, en la rama de la administración pública, la educación e investigación y en la industria de la transformación.

Al pasar las anteriores características generales de la ocupación de los administradores bajo estudio por el tamiz de los indicadores sociodemográficos y de origen socioeconómico y cultural y, en general de “nivel de vida”, se hacen evidentes sus efectos diferenciales sobre la ubicación en los estratos de calidad ocupacional.

Los administradores laboralmente exitosos del estudio serían aquellos que se ubican en las ocupaciones de alta y buena calidad ocupacional (60% de la muestra) y aducen una alta o total relación entre su formación y su empleo (57.8%), representados por: los

trabajadores por cuenta propia que son empleadores y tienen sus pequeñas y micro empresas del sector privado, en las ramas descritas.

De acuerdo a sus características socio-demográficas generales, estos administradores exitosos al parecer están representados sobre todo por aquella población de ambos sexos, cuando los hombres principalmente alcanzan promedios de edad superiores a los 45 años (y después de recorrido largo por el mercado de trabajo) y son principalmente casados, mientras que las mujeres de la muestra tienen edades mucho más jóvenes (36 años en promedio) sin importar su condición marital.

De acuerdo a las características de “nivel de vida” referidos específicamente a algunos antecedentes socioeconómicos y culturales de la familia de origen de los administradores encuestados, las más altas proporciones provienen generalmente, con ciertas diferencias por sexo, de familias: a) de las mujeres en los extremos del ingreso familiar, por un lado de bajo ingreso (de 1 a 3 sm) y por otro lado de alto ingreso (más de 10sm), y los hombres de familias indistintamente de ingreso bajo, regular (más de 3 a 5 sm) y medio (más de 5 a 10 sm), menos de alto ingreso; donde las madres de ellas tienen sobre todo educación primaria y carreras técnicas terminales con y sin secundaria, mientras que las madres de ellos cuentan sobre todo con educación primaria; donde la ocupación de las madres de los administradores de ambos sexos es principalmente la de amas de casa; cuyos padres de los administradores hombres y mujeres tienen ya sea sobre todo educación primaria, cuando no licenciatura y posgrado; dedicados al desempeño de ocupaciones de mediana jerarquía como oficinistas y/o empleados y comerciantes y vendedores, así como de baja calidad como obreros (particularmente en el caso de las mujeres).

Por último, son aquellos hombres y mujeres con niveles de vida caracterizados principalmente por una socialización educativa previa a la licenciatura (desde primaria

hasta bachillerato) que incluye a aquellos con educación en escuelas públicas tanto como a aquellos que obtuvieron una formación que combina escuelas públicas y privadas (esto último sobre todo en el caso de las mujeres); en donde si bien no se establece una correlación muy estrecha entre tener auto (familiar o propio) y acceder a las ocupaciones de alta calidad, aquellos que no tuvieron auto están en ligera desventaja; y por último, son los administradores y administradoras que consiguieron su último empleo por medio de las relaciones sociales, lo que en el caso de ellas compite con los medios propios y con el autoempleo (creación de su empresa) en el caso de ambos sexos. O sea que las y los administradores laboralmente exitosos hacen uso de los capitales sociales (relaciones) tanto como de los capitales económicos (solvencia para la creación de sus propias empresas), al mismo tiempo que ellas, quizá en un asunto más relacionado con culturas de género, también echan mano de sus propios medios ante un mercado que exige su esfuerzo y gestión personal.

Es decir, los laboralmente “exitosos” son un universo polar y contrastante de administradores de ambos sexos, propio y característico de instituciones públicas como la UNAM. En este sentido, esta universidad juega bien su papel al abrir espacios reales y de nivel adecuado a su formación y de alta calidad, al menos a una parte de sus profesionistas de origen socio-económico y cultural medio y bajo (familias numerosas, con pocos colaboradores al sostén económico familiar y de estratos económicos precarios, etc.).

Con relación al perfil general del físico laboralmente exitoso del estudio, podemos sintetizar lo siguiente. Sabemos que en su totalidad desempeñan actividades de alta jerarquía (como personal especializado), que son mayoritariamente asalariados, trabajan en grandes empresas, en el sector público, y en la rama de la educación (como investigadores y profesores). También sabemos que una mayoría (80%) realiza actividades no sólo

propiamente de nivel profesional, en el sentido de realizar actividades para las que se requiere formación universitaria, sino por la afinidad con su especialidad disciplinaria, si bien no todos estos se ubican en los estratos de alta y buena calidad ocupacional (75.8%), en términos de formalidad, estabilidad y alto nivel de ingreso.

Entre las características sociodemográficas de los físicos analizados que cubren el perfil del éxito laboral, destaca el que son principalmente mujeres y hombres en los dos estratos de mayor calidad, que llegan a ellos después de un recorrido por el mercado laboral al alcanzar promedios de edad, para ellos ligeramente menores a los 45 años y para ellas ligeramente superiores a esta edad. La mayor parte de los físicos de ambos sexos son principalmente casados.

Respecto a los antecedentes socioeconómicos y culturales de sus familias de origen se observa que ellos provienen principalmente de familias de ingresos regulares (mas de 3 a 5 sm) y ellas de ingresos medios (más de 5 a 10 sm), si bien entre ellas hay presencia de familias de ingreso bajo (2 a 3 sm) y de ellos de ingreso alto (más de 10 sm); cuyas madres de los físicos de ambos sexos tienen principalmente educación técnica con y sin secundaria, o más en el caso de las madres de ellas, mientras que entre las madres de los físicos hombres también hay alguna proporción importante con primaria y hasta sin estudios; sin distinción de sexo, la mayoría de las madres de los físicos se dedicaban a las labores del hogar, si bien las que trabajaban eran generalmente las madres de ellas y desempeñaban actividades de nivel alto como maestras y de nivel medio como empleadas de los servicios; tienen padres que alcanzan sobre todo educación de nivel licenciatura y posgrado en el caso de las físicas mujeres y primaria en el caso de los padres de los hombres; estos padres se dedican sobre todo al desempeño de ocupaciones de alta jerarquía como funcionario y/o gerente (entre los físicos de ambos sexos) y profesionalista independiente (sobre todo entre

los padres de ellas), seguidos de ocupaciones de mediana jerarquía desempeñadas sobre todo por los padres de ellos, mientras que en menor proporción las de bajo nivel como chofer (los padres de ellos) y obrero (mayoritariamente los padres de ellas) .

Por último, respecto a los otros indicadores “de nivel de vida”, entre los físicos exitosos predomina la formación previa a la licenciatura en dos tipos de institución, sólo públicas (sobre todo mujeres) y sólo privadas (hombres y mujeres), seguidos de aquellos con formación mixta, es decir en instituciones tanto públicas como privadas, sobre todo en el caso de los hombres; respecto a la posesión de auto se encuentran tanto aquellos hombres y mujeres con auto (ellos principalmente familiar y ellas propio) como los que no tienen auto, si bien quizá son proporcionalmente un poco más aquellos que si tuvieron auto cuando fueron estudiantes universitarios; entre los medios para conseguir su último empleo ---seguramente asociado a las características de su conocimiento disciplinario y a la naturaleza de los ámbitos de realización de su ejercicio profesional en grandes instituciones de investigación y docencia, generalmente de carácter público, no aparece el auto-empleo por medio de la creación de su propia empresa, como en el caso de los administradores--- los hombres recurren principalmente a las relaciones sociales, mientras que las mujeres a los medios propios y a las relaciones sociales. Ambos comportamientos quizá tengan que ver con culturas de género que hacen que, en un mercado dominado por hombres, las mujeres tengan que recurrir a sus propios medios para abrirse paso hasta las mejores ocupaciones, mientras que los hombres hacen precisamente uso de sus capitales sociales como parte de una cultura de género asociada a las mejores ocupaciones del medio.

Es decir, aunque el nivel socio-económico y cultural de los físicos del estudio es ligeramente superior al de la muestra de administradores, la UNAM también juega un papel importante al abrir espacios de nivel profesional y en el marco de la formalidad, estabilidad

y altos niveles de retribución salarial, para una parte de los egresados de la física en el mercado de trabajo.

Las evidencias a nivel empírico de este trabajo con dos pequeñas muestras no representativas de administradores y físicos egresados de la UNAM sugieren, para esta población en particular, la indiscutible importancia de la educación universitaria en sus respectivas especialidades disciplinarias como un factor, sin duda muy relevante, en la construcción de las estrategias de empleo. Sin embargo simplificaríamos nuestros hallazgos si no les concedemos un lugar a los indicadores incluidos que, entre muchos otros, intervienen como parte de las cualidades que ofrece el profesionista al buscar empleo y que vende en el mercado; un mercado que tasa o valora de manera diferencial dichas características y atributos.

5. Conclusiones

La teoría de la construcción social del mercado de trabajo se presenta como una alternativa compleja pero sumamente atractiva para la revisión de los fenómenos que se establecen en torno a la educación y el empleo y contribuye al reemplazo de visiones mecánicas que no acaban de abandonar el escenario de la investigación en esa temática. Su referente enriqueció la perspectiva de nuestro análisis y la consecución de los objetivos de investigación planteados.

Desde nuestra perspectiva, parte esencial de la riqueza de esta teoría está radicada en que su noción de relación social denota una interacción entre actores (trabajadores, empleadores, empresas, empresarios, Estado...) y hace referencia a las condiciones de su encuentro y de las relaciones que los definen. Asimismo, en que se visualiza a los mercados de trabajo y su dinámica como resultado conjunto de estrategias de individuos socialmente definidos, que elaboran tales estrategias y movilizan recursos --- con cierta intención de racionalidad pero nunca exentas de subjetividad e incertidumbre y en el marco de determinadas restricciones --- unos para ofrecer y otros para demandar fuerza de trabajo. Es precisamente ese accionar específico de construcción de estrategias, lo que da al mercado su especificidad social.

Pero tal construcción no es sólo resultado de decisiones individuales de oferentes y demandantes de trabajo; está constreñida por estructuras que limitan o posibilitan los cursos de acción; son restricciones estructurales y actúan como mediaciones.

Desde la perspectiva de los actores que construyen sus estrategias de demanda de trabajo, intervienen una diversidad de mediaciones. Estas abarcan aspectos que tienen que ver desde el producto, las tecnologías de producción y las formas de organización de la producción, pasando por las políticas de empleo y la dinámica económica, etc., hasta las

preferencias del empleador por determinados características sociodemográficas y culturales de los trabajadores.

Al respecto, en este estudio se accedió, de manera tangencial y a nivel macro, a la exploración de algunas de las restricciones estructurales o mediaciones de este actor (particularmente las referidas a preferencias de nivel educativo en general y de educación superior de los trabajadores de manera específica), a nivel nacional, a partir de su expresión cuantitativa en el mercado de trabajo, de acuerdo a la información de la ENE en el año 2000.

A través de las características de la dinámica de la PEA ocupada y desocupada por nivel educativo a nivel nacional en el año 2000 y de las tasas de participación de los profesionistas en el mercado laboral en las últimas décadas en relación a los niveles de la matrícula y del egreso de nivel licenciatura, vimos dos cosas. Por un lado, que la PEA ocupada con niveles de escolaridad superior universitaria participa sobre todo en ocupaciones que denotan la existencia en el país de un mercado de trabajo de nivel profesional caracterizado por condiciones de formalidad, estabilidad y altos niveles de ingreso. Por otro lado, vimos que a pesar de las crisis económicas recurrentes que ha experimentado la economía nacional en las últimas tres décadas, el mercado de trabajo ha incorporado, no a todos pero si a amplios sectores de egresados universitarios de una diversidad de carreras y particularmente de las de administración y física de la UNAM, en ocupaciones propiamente de nivel profesional.

Esto nos dio elementos para caracterizar el mercado laboral de los administradores y los físicos en su nivel cuantitativo y explorar sus especificidades y diferencias en términos de saturación, tensión y competencia entre los egresados de las diversas especialidades y los de la UNAM en las carreras analizadas.

Por otra parte, la teoría de la construcción social del mercado de trabajo plantea asimismo, del lado de los oferentes de trabajo, que en sus estrategias de acceso al mercado de trabajo intervienen mediaciones muy diversas, entre las que se identifican edad, sexo, estado civil, experiencia laboral, etc, tanto como la formación, la escolaridad.

En esta teoría se propone que la escolaridad, si bien es un elemento que interviene entre otros como mediación en el mercado, puede ocupar "...un lugar estratégico para regular el acceso a los empleos, el desarrollo de las carreras profesionales y las remuneraciones" (Dubar, 1993, p.171). Esto en el sentido de que, bajo determinadas circunstancias, de la escolaridad dependerá el acceso a determinados tipos de empleo "... a los que no podrán acceder los de bajos niveles de escolaridad" (De la Garza, 2003, p.13).

En esta tesis se exploró, en el trabajo de campo, a nivel micro y desde la perspectiva de los oferentes de trabajo, el papel de mediación de diversos factores, a partir de su relación sobre una estratificación de calidad del último empleo (que denota grados de formalidad, estabilidad e ingreso) de una muestra no representativa de 47 administradores y 33 físicos de la UNAM. Entre esos factores se incluyó uno relativo al grado de relación entre la formación y el empleo, otros sobre las características socio-demográficas de los encuestados y algunos de "nivel de vida" referidos específicamente a origen socio-económico y cultural y a ciertos patrones culturales y de consumo que aluden, en alguna medida, a procesos diversos de socialización familiar (capitales culturales y sociales).

Esta exploración arrojó algunos elementos para responder a la pregunta relativa a ¿quiénes son laboralmente exitosos de la muestra de administradores y físicos del estudio, si todos tienen escolaridad universitaria de nivel licenciatura en la misma especialidad y se formaron en la misma institución?. La respuesta a tal pregunta hizo evidente que no es suficiente la escolaridad de nivel universitaria; en el éxito laboral intervienen mediaciones

diversas entre los cuales se encuentran algunas otras características propias de los oferentes de trabajo.

Pudimos en cierta medida comprobar que, de la misma manera que vimos que ocurre con los sectores con educación universitaria a nivel nacional, no todos los administradores ni físicos del estudio, por el hecho de tener el mismo nivel educativo, ni la misma especialidad disciplinaria y haber sido formados en la misma institución (UNAM), logran colocarse en las ocupaciones propiamente de nivel profesional y de alta calidad.

La búsqueda de esta respuesta nos permitió caracterizar, a partir de sus rasgos mas generales, a los administradores y físicos laboralmente exitosos del estudio. En el análisis afloraron diferencias por género, origen social y niveles de vida tanto como particularidades por especialidad de conocimiento disciplinario. Se revelan mercados laborales de nivel profesional específicos que valoran de manera diversa los atributos o características de los oferentes de fuerza de trabajo, confirmándose su papel de limitación estructural y mediaciones actuantes en el acceso y calidad ocupacional.

Se hace evidente asimismo, que una institución pública como la UNAM, juega un papel muy importante al formar y hacer posible la colocación de una parte de los egresados del estudio, en ocupaciones de nivel profesional y de alto nivel de formalidad, estabilidad e ingreso, frecuentemente al margen de su precario origen socio-económico y escasos capitales culturales y sociales. En este sentido la UNAM se revela, en éste estudio, como un canal de movilidad socio-laboral de un sector de sus estudiantes/egresados.

Sólo quisiéramos hacer un último planteamiento que complementa nuestra respuesta sobre los administradores y físicos laboralmente exitosos del estudio.

Consideramos que es preciso resaltar la alta participación laboral de los sectores con educación universitaria, tanto a nivel de este estudio como de la información de las últimas

tres décadas a nivel nacional (tasas que van del 60% al 70% de los egresados). No obstante lo cual se corrobora que no todos los egresados universitarios del sistema educativo Nacional, ni mucho menos los profesionistas bajo estudio en ésta tesis, logran colocarse en ocupaciones de nivel profesional ni de alto grado de formalidad, estabilidad e ingreso. Más aún, como vimos, los estudios sobre el tema perciben ya un mercado de trabajo caracterizado crecientemente por ocupaciones “residuales” para los egresados universitarios en general, y más agudizado para aquellas carreras de alta demandada social y con mayores tasas de egreso (entre las que se encuentra la de administración). Es decir, un mercado de trabajo cada vez más constreñido para la ocupación de nivel profesional pero crecientemente prolijo de ocupaciones para cuyo desempeño no es indispensable, cuando no necesaria, la educación universitaria.

Sin embargo, no creemos exagerar si decimos que, la educación universitaria en un país como México, en donde es escaso el empleo pero también la educación en general y la universitaria en particular, esta última parece ocupar, como lo postula la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, un lugar estratégico e indispensable en el acceso a los empleos profesionales (sinónimo de alta calidad ocupacional en nuestro país), que excluye a aquellos con menores niveles educativos. Esto no contradice el hecho de que, como vimos, un alto nivel de formación escolar no es factor suficiente para acceder a éstas; pero lo interesante es que sí es una condición estrictamente necesaria para acceder a los mejores empleos. Es una limitación estructural con un valor específico en el mercado laboral.

ANEXO A

Características socio-demográficas generales de las muestra de administradores y físicos

Del total de egresados encuestados, a los que se tuvo acceso de manera aleatoria, se seleccionaron sólo aquellos que, al momento de aplicación de la encuesta, tenían 5 o más años de haber egresado de la carrera, habiéndose conformado dos pequeñas muestras no representativas integradas por 47 administradores y 33 físicos.

Sexo.

En ambas muestras están mas representados los hombres que las mujeres en tanto que del total de 47 administradores el 61.7% son hombres (29 en términos absolutos) y el 38.3% son mujeres (18 en absolutos). De los 33 físicos el 57.6% son hombres (19 absolutos) y 42.4% son mujeres (14 absolutos).

Edad.

Los encuestados de ambas muestras tienen edades promedio que giran alrededor del los 45 años. El promedio de edad de los administradores encuestados es de 45.5 años, si bien el grupo de los hombres tiene un promedio de edad de 46.9 años mientras ellas son un poco mas jóvenes ya que tienen en promedio 43.3 años de edad.

La muestra de físicos tiene en promedio 43 años; aquí las mujeres son mayores (45.2 años en promedio) que los hombres (41.3 años).

Estado civil.

La mayoría de los administradores encuestados son casados (59.6%), fundamentalmente representados por los hombres (75%), seguidos de los solteros (29.8%) mayoritariamente representados por las mujeres (64.3%); los divorciados o separados conforman el restante 10.6% representado en un 60% por los hombres.

Al igual que los administradores de la muestra, los físicos encuestados son mayoritariamente casados (69.7%) donde poco más de la mitad son hombres (52.2%), seguidos de los solteros (21.2%) (compuesto en su totalidad por hombres), mientras el restante 9.1% esta representado por los divorciados y separados, representado en su totalidad por mujeres.

O sea que ambas muestras están conformadas mayoritariamente por hombres casados. La diferencia entre las muestras se encuentran en que para los físicos estos son seguidos en proporción por los hombres solteros y las mujeres divorciadas y separadas, mientras que en la muestra de administradores la mayoría de hombres casados es seguida de mujeres solteras y hombres divorciados. Es decir, salvo la mayoría de hombres casados, se aprecian diferencias por sexo y por especialidad con relación al estado civil.

ANEXO B

Estratos por indicadores de calidad del último empleo

Administradores

Estratos	Ingreso-actual	Tipo-Contrat.	Prestaciones	Horas-trab
Alta calidad	13 (27.7%)			
110b	mas de 10	Base	SS y Otras	40 a 48
27ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
36ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
19ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
100b	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
64ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
108b	mas de 10	Base	Sólo SS	40 a 48
35ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
57ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
15ab	mas de 10	Base	Sólo SS	40 a 48
31ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
46ab	mas de 10	Base	SS y Otras	40 a 48
43ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
Buena calidad	16 (34.0%)			
38ab	mas de 10	Base	SS y Otras	Men-15
41ab	mas de 10	Base	No SS Si-Otr	40 a 48
101b	mas de 10	E-Conf	Sin-Prest	40 a 48
50a-19ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	ND
104b	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	Men-15
103b	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	ND
40ab	mas de 10	Base	No SS Si-Otr	40 a 48
44ab	mas de 10	Obra-Deter	Sólo SS	ND
59a	mas de 10	Base	SS y Otras	ND
3ab	mas de 10	E-Conf	Sin-Prest	40 a 48
34ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	ND
16ab	mas de 10	Base	SS y Otras	25 a 34
37ab	mas de 10	E-Conf	No SS Si-Otr	ND
25ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	ND
58ab	mas de 10	Obra-Deter	SS y Otras	25 a 34
52ab	mas de 10	E-Conf	SS y Otras	ND
Regular calidad	13 (27.7%)			
28ab	5 a 10 sm	Obra-Deter	Sin-Prest	40 a 48
45ab	5 a 10 sm	Obra-Deter	Sólo SS	Men-15
47ab	5 a 10 sm	Obra-Deter	SS y Otras	Men-15
13ab	5 a 10 sm	Base	SS y Otras	25 a 34
18ab	5 a 10 sm	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
5ab	5 a 10 sm	Base	SS y Otras	40 a 48
42ab	5 a 10 sm	Base	Sólo SS	25 a 34
106b	5 a 10 sm	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
107b	5 a 10 sm	E-Conf	Sólo SS	35 a 39
26ab	5 a 10 sm	E-Conf	No SS SiOtr	15 a 24
17ab	5 a 10 sm	Base	SS y Otras	40 a 48
22ab	5 a 10 sm	E-Conf	SS y Otras	15 a 24
2ab	5 a 10 sm	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
Baja calidad	5 (10.6%)			
23ab	3 a 5	E-Conf	Sólo SS	40 a 48
14ab	3 a 5	Base	SS y Otras	35 a 39
1ab	3 a 5	E-Conf	Sólo SS	25 a 34
11ab	3 a 5	Base	SS y Otras	40 a 48
105b	3 a 5	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
TOTAL	47 (100%)			

Estratos por indicadores de calidad del último empleo
Físicos

Estrato	Ingreso-actual	Tipo-Contrat.	Prestaciones	Horas-trab
Alta calidad	19 (57.6%)			
70ab	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
71ab	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
72ab	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
73a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
77ab	M-10sm	E-Conf	SS y Otras	40 a 48
79a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
83ab	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
87a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
114b	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
78a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
82a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
80a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
84a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
85a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
89ab	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
99a	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
113b	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
117b	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
121b	M-10sm	Base	SS y Otras	40 a 48
Buena calidad	6 (18.2)			
74ab	M-10sm	Base	Sin Prest	49 a 56
115b	M-10sm	Obra-Det	SS y Otras	49 a 56
120b	M-10sm	Base	SS y Otras	49 a 56
68ab	M-10sm	E-Conf	SS y Otras	49 a 56
69ab	M-10sm	Otro	SS y Otras	40 a 48
88ab	M-10sm	Obra-Det	SS y Otras	25 a 34
Regular calidad	4 (12.1%)			
76ab	5-10sm	Base	SS y Otras	49 a 56
91a	5-10sm	Obra-Det	SS	ND
96ab	5-10sm	Obra-Det	SS	ND
118b	5-10sm	Obra-Det	SS y Otras	40 a 48
Baja calidad	4 (12.1%)			
112b	1-2sm	Tiemp-Det	Sin Prest	40 a 48
75ab	1-2sm	Obra-Det	Sin Prest	49 a 56
81ab	3-5sm	Obra-Det	Sin Prest	25 a 34
116b	Hasta 1sm	Base	Sin Prest	49 a 56
TOTAL	33 (100%)			

Bibliografía

Agundis Salazar, Patricia, (2000), “La vinculación en la UNAM”, en Heriberta Castaños-Lomnitz (coord.), *La universidad y sus dilemas. Tecnología, política y cambio*, UNAM-Porrúa, México, pp.117-128.

ANUIES, (1980), Anuario Estadístico 1980. México.

ANUIES, (1990), Anuario Estadístico 1990. México.

ANUIES, (2000), Anuario Estadístico 2000. Población escolar de licenciatura en Universidades e Institutos Tecnológicos. México.

ANUIES, (2000b), *La educación superior en el siglo XXI. Líneas estratégicas de desarrollo: una propuesta de la ANUIES*, México.

ANUIES, (2003), *Mercado laboral de profesionistas en México. Diagnóstico (1990-2000)*. Primera Parte, México.

ANUIES, (2003b), Anuario Estadístico 2003. Licenciatura en universidades e institutos. México.

Alaluf, Mateo, (1993), “El empleo, una relación social inestable”, en Michon, F. Y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp. 305-312.

Amin, Ash, Editor, (1996), *Post-Fordism. A Reader*, Blackwell, Cambridge, Massachusetts, USA.

Beck, Ulrich (2000), *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la Globalización*, Paidós, Barcelona.

Becker, Gary S., (1983), “Inversión en capital humano e ingresos”, Luis Toharia (comp.), (1983), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp.39-64.

Blanco, José, (2001), “Nudos problemáticos de la Universidad”, en José Blanco (coord.), *La UNAM. Su estructura, sus aportes, su crisis, su futuro*, FCE, México, pp. 41-69.

Blaug, Mark, (1983), “El estatus empírico de la teoría del capital humano: una panorámica ligeramente desilusionada”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp.65-104.

Boltvinik, J. y E. Hernández Laos, (1981), “Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar”, en Rolando Cordera, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, FCE, México, pp.456-533.

Bortz, Jeffrey y Marcos Aguila, (2006), "Earning a Living. A History of Real Wage Studies in Twentieth-Century México", *Latin American Research Review*, University of Texas Press, Vol.41, No.2, June.

Bourdieu, Pierre, (1978), "Reproducción cultural y reproducción social", en *Política, igualdad social y educación*, Libro de bolsillo de la Revista Educación, Madrid. pp. 257-303.

Bourdieu, Pierre, (1998), *Capital cultural, escuela y espacio social*, Isabel Jiménez (comp. y trad.), Siglo XXI Editores, México.

Bowles S. y H. Gintis, (1983), "El problema de la teoría del capital humano; una crítica marxista", en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid.

Bracho, T. y A. Zamudio, 1994, "Rendimientos económicos de la escolaridad en México, 1989", en *Economía Mexicana, Nueva época*, vol. 3, núm. 2, México, CIDE, pp.345-377.

Braverman, Harry, (1981), *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XXI*, Ed. Nuestro Tiempo, México.

Brennan, John, et.al. (1993), *Students, courses, and jobs: The relationship between higher education and the labour market*, J. Kingsley, London.

Caire, Guy, (1993), "El mercado de trabajo en mutación", en F. Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp.297-303.

Cárdenas, Enrique, (1996), *La política económica de México, 1950-1994*, El Colegio de México/FCE, México.

Carnoy, Martín, H. M. Levin y K. King, (1980), *Education, work and employment*, UNESCO, París.

Carnoy, Martin, (1982), "Economía y educación", en *Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, No. 40, Vol. VIII, 4ª. Época, abril-junio, México, pp.36-70.

Collins, Randall, (1991), "La teoría del conflicto y la teoría funcional de la estratificación educativa" en José Gómez Villanueva y A. Hernández Guerrero (Comps.) *Antología: El debate social en torno a la educación. Enfoques predominantes*, UNAM-ENEP Acatlán, México. pp.77-96.

Cortés, Fernando, (2000), *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Siglo XXI, México.

De la Garza Toledo, Enrique, (2000), “La construcción socioeconómica del mercado de trabajo y la reestructuración productiva en México”, en Enrique de la Garza (comp.), *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, pp. 11-48. ISBN: 950-9231-50-9

De la Garza Toledo, Enrique, (2003), “Notas acerca de la construcción social del mercado de trabajo: crítica a los enfoques económico y sociodemográfico”, Ponencia presentada en el IV Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET), Hermosillo, Sonora. Memorias.

De la Garza Toledo, Enrique (coord.) (2000), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, El Colegio de México/ FLACSO/UNAM,/FCE, México.

Doeringer, Peter B. y Michael J. Piore, (1983), “El paro y el “mercado dual de trabajo”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp.307-320.

Dore, Ronald, (1983), *La fiebre de los diplomas. Educación, cualificación y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Dubar, Claude, (1993), “La evolución de la socialización profesional”, en Michon, F. Y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp.169-179.

García, Brígida y O. De Oliveira (2001), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, *Revista de Estudios Sociológicos* (CES), El Colegio de México, vol.19, núm. 57, sep-dic., México, pp.653-680.

García B. y O. De Oliveira (2002), “Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Núm. 1.

García, B. y O. de Oliveira, (2003), “Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México Metropolitano”, en De la Garza, E. Y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, 2003, México, plaza y Valdés, pp.77-96.

Gee, James Paul, Hull, Glynda and Colin Lankshear (1996), *The New Work Order. Behind the language of the new capitalism*, Westview Presss, Boulder, Colorado.

Gintis, Herbert, (1983), “La naturaleza del intercambio laboral y la teoría de la producción capitalista”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 157-191.

Hernández Laos, Enrique, Nora Garro e Ignacio Llamas, (2000), *Productividad y mercado de trabajo en México*, México, UAM-I/Plaza y Valdés Editores.

Hernández Laos, Enrique, (2003), "Distribución del Ingreso y pobreza", en E. De la Garza y C. Salas (coords.) *La situación del trabajo en México, 2003*, UAM/Plaza y Valdés Editores, México, pp.99-128.

Hualde, Alfredo y Arcelia Serrano, (2005), "La calidad del empleo de asalariados con educación superior en Tijuana y Monterrey. Un análisis cuantitativo", *Revista Mexicana de Investigación Educativa (RMIE)*, abr-Jun 2005, Vol.10, Núm. 25, pp.345-374.

INEGI, (1993), *Los profesionistas en México*, México.

INEGI, (2000), *Encuesta Nacional de Empleo, 2000*, México.

Infante, Ricardo, Editor, (1999), *La calidad del empleo: la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Kent Serna, Rollin, (1990), *Modernización conservadora y crisis académica en la UNAM*, Nueva Imagen, México.

Kent, S. Rollin y W. De Vries, (1994), "Evaluación y financiamiento de la educación superior en México", *Universidad Futura, UAM-A*, Vol.5, No. 15, pp-12-23.

Lechuga Montenegro, Jesús, (1998), "La crisis estructural de la economía mexicana, 1970-1995. Un largo proceso de transición", en *Economía. Teoría y Práctica*, UAM, Nueva Época, Núm. 9.

Leroy, Robert, (1993), "El economista del trabajo en busca de lo social", en Michon, F. Y Denis Segrestin (comps.), (1993), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp.34-50.

Levin, Henry M., (1982), "Educación y democracia organizativa", en *Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, No. 40, Vol. VIII, 4ª. Época, abril-junio, México, pp.71-100.

Lipset, Seymour y R. Bendix, (1972), *Clase, status y poder*, Ed. Suramérica, Madrid.

Llamas, I. y N. Garro, (2003), "Trabajo, formalidad, escolaridad y capacitación, en De la Garza, E. Y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, plaza y Valdés, pp.151-176.

Lorey, David, (1993): *The University System and Economic Development in Mexico since 1929*, Stanford University, California, USA.

Lorey, David y Mostkoff, (1994), "El empleo de los egresados universitarios en México 1950-1990", en *Universidad Futura*, México, Vol.6, No.15, pp.32-47.

Lustig, Nora, (2002), *México: Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México/FCE, México.

Lyons, Raymond, (1982), “Economía de la educación”, en Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación, No. 40, Vol. VIII, 4ª. Época, abril-junio, México, pp.13-35. ISSN 0185-0547

Maruani, Margaret, (1993), “La sociología del trabajo en busca del empleo”, en Michon, F. Y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp.51-64.

Marshall, Adriana (1987), *Non-Standard Employment Practices in Latin America*, Suiza, International Institute for Labour Studies.

Meléndez Barrón, J, 2003, “Demanda de trabajo, niveles educativos y salarios en el noreste de México, 1984-1998”, en M. Cerruti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global. Monterrey 1995-2000*, México, Editorial Trillas, pp.177-207.

Mercado, Abel y Jordi Planas, (2005), “Evolución del nivel de estudios de la oferta de trabajo en México. Una comparación con la Unión Europea”, Revista Mexicana de Investigación Educativa (RMIE), abr-Jun 2005, Vol.10, Núm. 25, pp.315-344.

Michon, F. y Denis Segrestin, (1993), “Historia de un encuentro”, en Michon, F. y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates Economía-Sociología*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, pp. 15-33.

Monteiro Leite, Elenice (1996), *El rescate de la calificación*, Cinterfor/OIT, Montevideo.

Mukamurera, Josèphine (1999), “Le processus d’insertion professionnelle de diplomes en enseignement au Québec: un analyse de trajectoires. Education et Francophonie, Perspectives d’avenir en éducation. Volume XXVII, No. 1, printemps 1999. Revue Scientifique Virtuell. Web: <http://www.Acelf.ca/revue/XXVII/articles/Mukamurera.html>).

Muñoz García, Humberto, et.al., (1996), *Los valores educativos y el empleo en México*, UNAM-Porrúa, México.

Muñoz García, Humberto y M. Herlinda Suárez Z., (1998), “Los que tienen educación superior”, en Humberto Muñoz García y Roberto Rodríguez Gómez (coords.), *Escenarios para la universidad contemporánea*, Pensamiento Universitario, No.83, CESU-UNAM, México, pp.11-32.

Muñoz García, Humberto y M. Herlinda Suárez, (1990), *Educación y empleo: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey*, Aportes de Investigación/46, Cuernavaca, Mor., CRIM-UNAM.

Muñoz Izquierdo, Carlos, (1994), “Impacto de la educación superior en los mercados de trabajo”, en Bojalil, L.F. y G. Lechuga S. (Comp.), *Las Profesiones en México*, México, UAM-X, pp.51-54.

Muñoz Izquierdo, Carlos, (1999), “Efectos de la escolaridad en la fuerza de trabajo”, en Pablo Latapí Sarre (coordinador), *Un siglo de educación en México I*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 175-199.

Muñoz Izquierdo, Carlos, (2004), *Educación y desarrollo socioeconómico en América Latina y el Caribe*, Universidad Iberoamericana, México.

Muñoz Izquierdo, Carlos, (1982), “Políticas educativas y los problemas del empleo”, en Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación, No. 40, Vol. VIII, 4ª. Época, abril-junio, México, pp.323-340. ISSN 0185-0547

Muñoz Izquierdo, Carlos, (1990), “Proyecto modernizador y capacidad de absorción de egresados de educación superior. Tendencias previsibles y alternativas de solución”, en *Colegios y Profesiones*, México, SEP, Dirección General de Profesiones, No.1.

Pérez Pascual, Rafael, (2001) “Estructura académica y reforma universitaria, en José Blanco (coord.), *La UNAM. Su estructura, sus aportes, su crisis, su futuro*, FCE, México, pp. 70-113.

Piore, Michael J., (1983a), “La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp.105-114.

Piore, Michael J., (1983b), ”Los fundamentos tecnológicos del dualismo y de la discontinuidad”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 255- 282.

Rendón, Teresa y Carlos Salas (2000), “La evolución del empleo”, en Bensusán, Graciela y Arturo Alcalde (eds.), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Angel Porrúa, librero-editor, pp.25-91

Rendón, Teresa, (2003), “Empleo, segregación y salarios por género”, en E. de la Garza y C. Salas (cords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, Plaza y Valdés Editores, México, pp.129-150.

Reynaga Obregón, Sonia, (2003), (coordinadora), *Educación, Trabajo, Ciencia y Tecnología*, Colección la investigación educativa en México 1992-2002, COMIE/SEP/CESU, México.

Rodríguez Gómez, Roberto, (1998), “Evolución reciente de la matrícula universitaria. Datos y reflexiones”, en H. Muñoz garcía y R. Rodríguez Gómez (coords.), *Escenarios para la universidad contemporánea*, Pensamiento Universitario, Tercera Época 83, CESU-UNAM, México, PP. 33-54.

Roubaud, F. (1995), *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, México, ORSTOM, INEGI, FCE.

Salas P., Carlos, (2000), “Otra faceta de la Dualidad Económica: Trabajo y Empleo Precarios en el México Actual”, *Revista Trabajo*, Segunda época, Año 2, N° 3, enero-junio, México, Centro de Análisis del Trabajo, A.C. (CAT)/Plaza y Valdés Editores, pp. 119-133.

Samaniego, Norma et. al. (2000), *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI*, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Sandoval, Jorge, (1984), “Cualificación universitaria y mercado laboral: opciones para su estudio”, en *Perfiles Educativos* No. 6, julio a septiembre de 1984, CISE-UNAM, pp. 7-15.

Schultz, Theodore, (1968), *Valor económico de la educación*, Ed. UTEHA, (Manuales UTEHA No. 93), México.

Secretaría de Economía (SE), (2006), *Padrón Empresarial. Directorio por tamaño de empresa. Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)*, México.

<http://www.siem.gob.mx>

Silva Herzog, Jesús, (1974), *Una historia de la universidad de México y sus problemas*, Siglo XXI Editores, México.

Solís M., Leopoldo, (1999), *La evolución de la economía mexicana*, El Colegio Nacional, México.

Solís M., Leopoldo, (1973), *La economía mexicana*, FCE, México.
UNAM, (2000), *Agenda Estadística 2000*, México.

Toharia, Luis, (comp.), (1983), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 9-38.

Tokman, Víctor, (2004), *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. FCE, Chile.

UNAM, (2000), *Agenda Estadística 2000*, México.

UNAM, (2001), *Agenda Estadística 2001*, México.

UNAM, (1970), *Anuario Estadístico 1970*, México.

UNAM, (1980), *Anuario Estadístico 1980*, México.

UNAM, (1990), *Agenda Estadística 1990*, México.

UNAM-SIDEU, (2007), Sistema Dinámico de Estadísticas Universitarias, Dirección General de Planeación.

www.estadistica.unam.mx

UNAM, (1996), Guía de carreras UNAM 1996, México.

UNAM, (2004), Guía de carreras UNAM 2004, México.

Valle Flores, Angeles, (1997), “El egreso profesional y el empleo en la crisis. Algunos planteamientos”, en Pacheco Méndez Teresa y Angel Díaz Barriga Coordinadores, *La profesión, su condición social e institucional*, CESU/PORRUA, México, pp. 131-145.
ISBN 968-842-656-3

Zamudio, Andrés y Francisco Islas, (1999), El ingreso en México: efecto educación y ocupación, CIDE, Documentos de Trabajo, Núm. 17, México.