



La calidad del empleo de egresados

de dos universidades de distinto régimen

Ángeles Valle Flores

educación

iiisue

En este texto se considera que en el mundo del trabajo la formación ocupa un lugar estratégico para regular el acceso a determinados empleos, influir en el desarrollo de las carreras profesionales, así como modificar el monto de los salarios. Sin embargo, la relación entre el mercado ocupacional y la formación de los egresados no se reduce al intercambio de una mercancía; se trata, sobre todo, de una relación social entre individuos que, con sus atributos particulares o grupales, actúan en su calidad de oferentes o demandantes de trabajo. Es así como las estrategias de empleo por parte de quienes ofrecen su trabajo están acotadas por diversas limitaciones estructurales tales como: características sociodemográficas; formación escolar; participación y uso de redes sociales; el conocimiento sobre el mundo del trabajo, e incluso una dimensión subjetiva de aspiraciones y expectativas laborales. Éstas y otras consideraciones se obtienen después de un largo proceso de investigación que utiliza una metodología derivada de la construcción social del mercado de trabajo, así como de la perspectiva comparada que permite advertir las principales diferencias y similitudes en los egresados del sector público y del privado. Este estudio aporta información relevante para comprender las dinámicas entre el mercado ocupacional, la formación que ofrecen las instituciones de educación superior y las características de los actores sociales.

La calidad del empleo de egresados

de dos universidades de distinto régimen

educación

iiisue

Descarga más libros de forma gratuita en la página del Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación de la Universidad Nacional Autónoma de México

**www.
iisue.
unam.
mx/
libros**

Recuerda al momento de citar utilizar la URL del libro.

La calidad del empleo de egresados

de dos universidades de distinto régimen

Ángeles Valle Flores



iisue

Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación
México, 2020

Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas

Nombres: Valle Flores, Ángeles, autor.

Título: La calidad del empleo de egresados de dos universidades de distinto régimen / Ángeles Valle Flores.

Descripción: Primera edición. | México : Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, 2020.

Identificadores: LIBRUNAM 2088589 | ISBN 978-607-30-3570-5.

Temas: Graduados universitarios – Empleo – México. | Calidad de vida en el trabajo – México. | Movilidad laboral – México. | Educación superior – México. | Universidad Nacional Autónoma de México – Egresados. | Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – Egresados.

Clasificación: LCC HD6278.M6.V346 2020 | DDC 331.11423—dc23

Este libro fue sometido a dos dictámenes doble ciego externos conforme a los criterios académicos del Comité Editorial del Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación de la unam

Coordinación editorial

Jonathan Girón Palau

Edición

Edwin Rojas Gamboa

Diseño de cubierta

Diana López Font

Edición digital (PDF)

Jonathan Girón Palau

Primera edición (impresa): 2020

Primera edición (digital): 2021

© D.R. 2020, Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación,
Centro Cultural Universitario, Ciudad Universitaria,
Coyoacán, 04510, Ciudad de México
<http://www.iisue.unam.mx>
Tel. 55 56 22 69 86

ISBN: 978-607-30-3570-5

ISBN (PDF): 978-607-30-4542-1



Esta obra se encuentra bajo una licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Hecho en México

9	INTRODUCCIÓN
17	Objetivos y universo de estudio
19	Los supuestos
23	PANORAMA NACIONAL DE LA MATRÍCULA Y DEL EGRESO, Y DEL PAPEL DE LA ESCOLARIDAD EN EL MERCADO DE TRABAJO
25	Matrícula y egreso en la educación superior universitaria (1970-2010)
35	Algunos aspectos del mercado de trabajo en México (1990-2010)
46	Conclusiones del capítulo
51	EN TORNO AL ABORDAJE EMPÍRICO DE LA CALIDAD DEL EMPLEO
51	Sobre la teoría de la construcción social del mercado de trabajo
55	Los conceptos de referencia: las características individuales, el origen socioeconómico y cultural, y la calidad del empleo
60	La metodología
62	El instrumento: la encuesta
63	El universo de estudio
66	El levantamiento de la información
67	El manejo técnico de la información
69	LOS RESULTADOS: CALIDAD DEL EMPLEO, MOVILIDAD LABORAL Y FACTORES RELEVANTES PARA EL ACCESO AL EMPLEO
71	Composición de los egresados: indicadores sociodemográficos

- 75 Comparativa de las poblaciones de egresados:
origen socioeconómico y cultural
- 85 Comparativa por área de estudio: características del empleo,
percepción sobre los problemas y elementos más relevantes
para el acceso a la ocupación
- 87 Calidad de la ocupación y percepción de problemas y factores
de acceso al empleo. Egresados del área de IYT
- 98 Percepción de problemas en la trayectoria laboral y factores
de acceso al último empleo (IYT)
- 103 Calidad de la ocupación y percepción de problemas y factores
de acceso al empleo. Egresados del área de las CSYA
- 116 Percepción de problemas en la trayectoria laboral y factores
de acceso al último empleo (CSYA)

- 133 CONCLUSIONES

- 143 SIGLARIO

- 145 REFERENCIAS

- 157 ANEXOS
- 157 Anexo 1. Cuestionario-trayectorias laborales
- 169 Anexo 2. Egresados del ITESM y de la UNAM,
de 28 a 30 años por campus
- 170 Anexo 3. Egresados del ITESM y de la UNAM,
de 28 a 30 años por carreras
- 170 Anexo 4. Área de ingenierías. Egresados del ITESM y de la UNAM,
de 28 a 30 años
- 172 Anexo 5. Área de las CSYA.
Egresados del ITESM y de la UNAM, de 28 a 30 años

En México, en el año 2010 poco más de la mitad de la población ocupada (51.8 por ciento) percibía ingresos que van de menos de uno y hasta tres salarios mínimos (SM) (de menos de 1 557 pesos y hasta 4 731 pesos mensuales) y únicamente 4.2 por ciento ganaron más de 10 SM (más de 15 778 pesos mensuales) (INEGI, 2010a). Esto tiene efectos indiscutibles sobre las oportunidades de educación de amplios sectores del país.

El nivel de pobreza, entendida como los recursos económicos de los padres y el entorno sociocultural, es un factor muy relevante en las desventajas sociales en general y particularmente frente a la educación, pero no es el único. En cuanto a las oportunidades de educación en países como México, el nivel de pobreza actúa conjuntamente con el lugar y el medio en que se nace, según el sexo, el idioma que se habla y el color de la piel (UNESCO, 2009).

La UNESCO (2010) describe la de México como una sociedad muy diferenciada o desigual, pues ocupa el lugar 55 del mundo en acceso a la educación, en donde más de 34 millones de personas están en rezago educativo; 7 millones son analfabetas; 1.4 millones de niños no asisten a la escuela; más de 1 324 000 cuentan con menos de cuatro años de estudio, donde hay un número inestimable de analfabetas funcionales. Asimismo, ocupa el lugar 65 en la cantidad de alumnos que alcanza el quinto grado, y el 66 en alfabetización para adultos, mientras que en el acceso de las mujeres a la educación está en la posición 58.

Según ese mismo informe, México alcanza coberturas en primaria de 98 por ciento y en secundaria de 92 por ciento, sin embargo, de cada 100 niños que ingresan a primaria, tan sólo 66 concluyen en el tiempo reglamentario, y únicamente 17 entran a la universidad, de los cuales escasos dos o tres ingresan al posgrado.

Aquellos que acceden a la educación superior conforman un pequeño sector privilegiado de la población mexicana que logra los más altos niveles de formación, quizá con ventajas, en el mercado laboral (y en la movilidad social en general), respecto de amplios sectores de la población que permanecen excluidos de la educación en general y universitaria específicamente.

Las posibilidades de movilidad social y el papel igualador de la educación superior únicamente están al alcance de una proporción muy menor de la población mexicana que logra altos niveles de formación.

Esta situación se agrava aún más si se considera que, a partir de los años ochenta, después de una década de crecimiento sin precedente en la atención de la demanda, el sistema de educación superior mexicano experimentó un cambio en la política de crecimiento de las instituciones universitarias del régimen público, que tendió a su contención y marcó el inicio de un proceso de diferenciación institucional (de universidades, instituciones tecnológicas, politécnicas, interculturales) y de atención creciente de la demanda, que no ha parado hasta nuestros días, por parte de las instituciones privadas. Adicionalmente, estudios recientes revelan que un rasgo generalizado de la educación superior privada en México y Latinoamérica es que tiende a ubicarse en las áreas más urbanizadas y a dirigirse a los sectores sociales de mayores ingresos y con antecedentes de altos niveles de escolaridad (Márquez, 2008). Ésta es una característica particular, sobre todo de las universidades privadas de mayor calidad y generalmente conocidas como de élite por el sector social al que va dirigido (Cuevas, 2011; Mendoza, 2004).

Han sido diversas las explicaciones de las razones de tal política de limitación al crecimiento de la universidad pública (Casanova, 2009; Márquez, 2009; Muñoz García, 2009; De Garay, 1998). Destaca aquella que plantea los efectos de una serie de crisis económicas

que paulatinamente merman las posibilidades financieras de los gobiernos que para los años ochenta optan por poner límites a la expansión de las universidades públicas en un marco de aumento de la demanda social por este nivel educativo (Kent y Ramírez, 2002). Adicionalmente, propone los efectos de una ideología neoliberal que reduce “la creencia en la responsabilidad del Estado para satisfacer demandas y proveer oportunidades [que] [...] ha llevado a la reducción de los subsidios” (Levy, 2000: 22). Entre las consecuencias que ha tenido tal política se encuentra una disminución o, en el mejor de los casos, un lento crecimiento en el número de lugares disponibles en la educación superior universitaria pública, frente a una demanda social en aumento, que abre el espacio al crecimiento del sector privado de la educación.

Un elemento adicional que ha jugado a favor de la universidad privada, en parte promovido por los sectores que la apoyan, es una imagen —no del todo real ni ficticia— de crisis de la calidad del sector público universitario que suele asociarse, entre otras cosas, con su incapacidad para entrenar a las élites y a sectores con necesidades productivas específicas, así como con su aguda politización (Levy, 2000).

La diversificación de la educación superior privada no sólo es referida a una gama de instituciones de acuerdo con los programas de estudio y las carreras que ofrece sino, sobre todo, a una infraestructura física y humana de calidades diversas (Kent y Ramírez, 2002).

Si bien se han realizado distintas tipologías de la educación superior privada (Muñoz Izquierdo, 2004; Balán y García de Fanelli, 1997), la taxonomía de Levy (1995) ilustra de manera puntual la complejidad del fenómeno y sus características en el contexto latinoamericano, además de que, desde nuestra perspectiva, goza de gran vigencia. De acuerdo con el autor, éstas aparecen históricamente en “oleadas” basadas en cambios demográficos y de políticas públicas. Surgen para atender necesidades específicas de formación desde una perspectiva ideológica y productiva concreta: la primera de cinco olas corresponde a las universidades coloniales, la segunda al monopolio público, la tercera marca el surgimiento de las universidades privadas de corte religioso (católico), la cuarta es la de la aparición de las

universidades privadas seculares de élite, y la quinta es la del surgimiento de universidades privadas seculares orientadas a la absorción de la demanda, pero que no son de élite (Levy, 1995).

Por su relevancia para el presente estudio, nos detendremos aquí un poco más en la descripción de la tercera a la quinta olas. Al respecto, la tercera ola se presenta durante los años cuarenta, y marca el surgimiento de las primeras instituciones de educación superior de corte religioso (su dominio ya incluía la educación primaria y la secundaria), vinculados a la Iglesia y a grupos católicos de la esfera pública y política. Éstas no surgen como alternativa de mayor calidad frente a la universidad pública, sino para la difusión de sus valores y posiciones ideológicas en sectores más amplios de la sociedad. Se fundan la Universidad Iberoamericana (UIA), la Universidad Panamericana (UP), la Universidad La Salle (ULSA), la Universidad Anáhuac y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente en Guadalajara (ITESO) (Silas, 2005).

La cuarta ola se presenta casi de manera paralela al surgimiento de las universidades de corte católico. Durante la misma década de los cuarenta surge un grupo de instituciones seculares de élite que se propone, éste sí, como alternativa de calidad frente a la universidad pública, en el plano no sólo académico sino en el social. Surgen como una demanda y con el apoyo de grupos empresariales regionales de la época. Así se crean el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

La quinta ola da inicio de manera coincidente con los nuevos cambios demográficos y de política pública de principios de los años ochenta que tendieron a limitar el crecimiento de la educación universitaria pública. Es el inicio del surgimiento de un tercer tipo de universidades privadas que no son de élite, y que están orientadas a la atención de la demanda.

Se ha planteado asimismo que este crecimiento resulta de una “falla del mercado” (Rodríguez, 2009); es decir, de una demanda insatisfecha por parte de universidades tanto públicas como privadas de buena calidad, en un contexto de escasez de empleo y de

altas exigencias de la credencial educativa para acceder a la ocupación formal.

La calidad de los diferentes tipos de instituciones privadas suele ser muy contrastante. Hay aquellas que ofrecen carreras en diferentes áreas de conocimiento, con una planta docente de alta formación a la que se contrata de tiempo completo y con una infraestructura física adecuada, donde además se realiza investigación y difusión de la cultura. Las instituciones de élite suelen reunir estas características.

Las denominadas nuevas instituciones de educación superior (IES) (Cuevas, 2011), o universidades orientadas a la satisfacción de la demanda, suelen caracterizarse por ofrecer una o dos carreras de las áreas de mayor demanda social (generalmente de las ciencias sociales y administrativas y/o de las ingenierías y tecnología), su planta docente no es de tiempo completo, su infraestructura es elemental y no realizan investigación ni tareas de difusión de la cultura. Además, gozan de prácticamente total ausencia de controles de calidad por parte de las autoridades educativas, lo que sugiere una gran permisividad. Son las coloquialmente denominadas universidades “patito” (Rodríguez, 2009).

Estas nuevas instituciones privadas son de bajo costo y están dirigidas a atender a los sectores de nivel medio y medio bajo que no han logrado un lugar en las aulas universitarias públicas (Cuevas, 2011).

Por otra parte, algunas de las instituciones privadas de corte religioso y las seculares de élite en México son precisamente consideradas de élite por su orientación hacia la formación de los sectores altos de la sociedad (Silas, 2005; Mendoza, 2004).

Como es de suponerse, en México se ha conformado paulatinamente un sistema educativo de nivel universitario muy estratificado quizá en términos de “calidades” académicas, pero sobre todo por la composición de los sectores que atiende cada tipo de institución. El acceso a una universidad pública (Casillas *et al.*, 2007) privada de élite o a una privada de atención de la demanda, tanto como las características de la trayectoria académica, dependen de los capitales culturales y económicos de la familia de origen de los sujetos.

Las grandes diferencias entre las instituciones universitarias públicas y las privadas expresan un patrón social vigente de profunda

desigualdad. Se corrobora algo de lo que, entre otros, Adrián de Garay apunta (2002) en el sentido de que la segmentación y la polarización social y cultural se refleja en las instituciones educativas de nivel universitario.

No son ajenos a lo anterior los hallazgos de un estudio comparativo reciente de alcance internacional, en el que ha participado México, que confirma la existencia de un mercado laboral de nivel profesional muy segmentado que tiende cada vez más a seleccionar a partir de la institución de origen formativo (De Vries y Navarro, 2011).

Más aun, se propone como un problema central de nuestro país “que el mercado de trabajo está fuertemente segmentado y que las contrataciones se orientan por el tipo de institución, más que por el desempeño académico” (De Vries y Navarro, 2011: 25).

Estos autores plantean la importancia de la institución de origen como criterio de selección en el mercado laboral, con base en las diferencias sociales y culturales de los sectores de la población que atienden las instituciones públicas y privadas. Nada más lejano de los contenidos y las calidades de la formación impartida.

El distanciamiento cada vez mayor entre las instituciones públicas y las privadas tiene que ver con las opciones que ofrecen a sus egresados en el mundo laboral. El origen institucional de los profesionistas puede ser uno de los elementos diferenciadores clave en la competencia por los mejores empleos, en términos de calidad asociada al tipo de empleo y nivel de ingreso. Esto no ocurre por la institución en sí misma, sino por el segmento de la población al que está orientada.

Lo anterior no implica, por supuesto, obviar el papel de una demanda laboral que difiere por región económica y nivel de desarrollo urbano del país, lo que en parte explica las ventajas de carreras más cercanas a la nuevas determinaciones de la economía global —como pueden ser las del área de la ingeniería y tecnología (IYT)— y las desventajas de las denominadas carreras tradicionales generalmente del área de las ciencias sociales y administrativas (CSYA) (Mora y De Oliveira, 2012).

El escenario de un mercado laboral constreñido, crecientemente precario y competido por egresados de diferente origen institucional y social, sugiere algunas aristas de la compleja y en nada mecánica

ni lineal relación entre la educación y el empleo. Invita a su exploración de alcances macro y micro social para avanzar en el conocimiento de la dinámica de los mercados laborales de nivel profesional; de la manera en que operan sus procesos de generación de empleo, así como de los mecanismos y criterios propiamente técnicos y sociales de selección para el trabajo. Por supuesto, se hace relevante entender el papel de la educación en estos procesos, tanto como la mediación de los perfiles sociodemográficos y de origen sociocultural y económico de los oferentes de trabajo, entre otros, para la formulación de posibles explicaciones.

Lo hasta aquí descrito sirve de marco general al presente trabajo. Vale la pena precisar que no pretendemos agotar la diversidad de problemas que la relación educación-empleo encierra y en torno a la cual se han generado múltiples explicaciones, dependiendo de la perspectiva teórica de la que se parta. Nos abocaremos a desarrollar sólo algunos aspectos muy específicos que permiten enmarcar el fenómeno del empleo de los egresados universitarios, en el sentido que se describe a continuación.

Al respecto, cabe decir que el mercado de trabajo ha sido uno de los ámbitos de reflexión privilegiado para el estudio del papel de la educación en la sociedad a partir del mecanismo de la oferta y la demanda y de los factores que intervienen, entre los que se encuentra la educación.

De 1950 a la fecha se han generado teorías que han ofrecido diversas explicaciones en torno a la relación de la educación y el empleo, entre las que se pueden destacar, desde nuestra perspectiva, los tres siguientes grupos (Valle, 2010). Dos teorías derivadas de la economía clásica y de la neoclásica, como son la del capital humano y de la funcionalidad técnica de la educación, para las cuales la formación juega un papel central en la productividad y el desarrollo económico, y explica las diferencias de ingreso de la población ocupada, en cuanto es un medio para acrecentar las habilidades y destrezas, la productividad necesaria para el trabajo (Becker, 1983; Schultz, 1968).

Entre los años setenta y ochenta, bajo el argumento de una falta de evidencia empírica que comprobara los supuestos de la teoría del

capital humano, se desarrollan diversas teorías emergentes que hacen evidente la debilidad del supuesto de una correlación mecánica y lineal entre la educación y el empleo.

Las denominadas interpretaciones emergentes conforman, desde nuestra perspectiva, un segundo grupo, entre las que se encuentran la teoría de la fila, del credencialismo, y la 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 cuanto criterio de selección, la asignación a diferentes clases de empleos (Lyons, 1982; Collins, 1991; Carnoy, 1982; Dore, 1983; Levin, 1982).

El tercer grupo incluye la teoría del mercado dual del trabajo y la de la segmentación del mercado laboral. A pesar de sus especificidades y diferencias, consideramos que a estas teorías las unifica la noción de 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 (Doeringer y Piore, 1983; Piore, 1983b; Carnoy *et al.*, 1980).

Por último está el desarrollo de los planteamientos relativos a la teoría de la construcción social del mercado de trabajo (TCSMT) (Gintis, 1983; Michon y Segrestin, 1993; Alaluf, 1993; Maruani, 1993; Dubar, 1993; De la Garza, 2000a, 2000b y 2003).

Para esta teoría, de manera opuesta a la teoría económica clásica y a la neoclásica de la que deriva la del capital humano, la compleja relación entre la educación y el empleo está atravesada por mediaciones diversas, ya que la relación entre ambos factores no es estricta ni lineal, ni se define por factores únicamente técnicos. La formación puede ocupar un lugar estratégico para regular el acceso a determinados empleos (a los que no podrán arribar aquellos con menores niveles educativos) y, en este sentido, para influir en el desarrollo de las carreras profesionales y en los salarios.

La formación 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, y donde el trabajo no se puede separar de otros atributos de los sujetos.

Las estrategias de empleo por parte de los actores que ofrecen su trabajo, si bien no están exentas de racionalidad, distan de expresar comportamientos estrictamente instrumentales, además de que no se conciben como simples elecciones individuales, sino como decisiones para emplearse acotadas por diversas limitaciones estructurales que inciden en los cursos de acción, entre las que se pueden destacar: sus características sociodemográficas (sexo, edad, estado civil); su formación (por tipo y nivel); la participación y uso de redes sociales (de amistad, parentesco, de origen e identidad institucional); el conocimiento que se tiene de lo que ofrece y exige el mercado, e incluso una dimensión subjetiva de aspiraciones y expectativas laborales (De la Garza, 2003: 13-14).

Los supuestos generales de la TCSMT son la base de los principales conceptos de la indagación empírica de esta investigación; no obstante, nuestra pretensión no va más allá de procurar rescatar sólo algunos aspectos muy particulares de sus planteamientos.

OBJETIVOS Y UNIVERSO DE ESTUDIO

El objetivo general de esta investigación es la exploración de la calidad del empleo y las características de movilidad laboral (ascendente o descendente) entre el primer y el último empleo de los profesionistas egresados de una institución privada, como el ITESM y de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y del papel de las mediaciones que en esto juegan sus características sociodemográficas y formativas básicas exclusivamente referidas a su área de estudio, así como su origen socioeconómico y cultural.

A partir de los planteamientos de la TCSMT nos proponemos, más que el estudio de las estrategias de empleo en sentido estricto, explorar empíricamente el tipo de trabajo al que condujeron dichas estrategias; al encuentro final y expresión concreta en el empleo de las estrategias, mediadas por las características del sujeto. Nos limitamos a explorar la calidad del empleo en la trayectoria laboral, y de manera específica en dos momentos de ésta, el primer y último empleo (el desempeñado al momento de realización del estudio empírico) de

una muestra no probabilística de egresados de las dos instituciones mencionadas. Una es de régimen privado y otra del público, de gran tradición, prestigio y trascendencia social y laboral, y reconocidas como instituciones líderes nacionales en sus respectivos sectores, que atienden a segmentos de la población socialmente diferentes (Rodríguez, 2009): el ITESM, dirigido a un sector mejor posicionado en la escala social, y la UNAM, que satisface sobre todo la demanda de sectores medios y bajos del país.

Debido a que se parte del supuesto de que los oferentes de trabajo no pueden desprenderse de sus atributos personales que actúan como limitaciones estructurales o mediaciones entre la educación y el empleo, y que son observables al momento en que las estrategias de trabajo se concretan en las características del encuentro en el mercado laboral, nos proponemos dos objetivos particulares:

- a) identificar los atributos personales de los oferentes de empleo del estudio, a partir de su caracterización en términos de indicadores sociodemográficos básicos, de su área de estudio y de su origen socioeconómico y cultural, y
- b) reconstruir trayectorias laborales e identificar las tipologías de movilidad ocupacional por la calidad del empleo de egresados de diferente origen de formación, con características de origen social diferentes. Esto se busca a partir de dos tipos de indicadores. Uno está más directamente relacionado con las características del empleo, de acuerdo con algunos indicadores de calidad de la ocupación desempeñada. Un segundo tipo de indicadores se refieren más a la percepción de las poblaciones analizadas sobre los factores determinantes para conseguir sus trabajos.

A partir de este doble objetivo pretendemos comprender (del lado de los oferentes de trabajo de nivel profesional de dos instituciones de diferente régimen) cómo operan algunas características de los sujetos para acceder a los empleos de mayor calidad y en la movilidad laboral de poblaciones sociocultural y económicamente diferentes.

Ya que nuestros objetivos son *caracterizar* a las poblaciones bajo estudio en términos de indicadores sociodemográficos básicos, como

su área de estudio y su origen socioeconómico y cultural, por su papel de mediación entre éstos y el trabajo, así como *explorar* la calidad del empleo a partir de la reconstrucción de las trayectorias laborales —no obstante acotadas al primero y al último de sus empleos, por razones de la escasa magnitud de la respuesta— en cuanto son la expresión concreta de estrategias de empleo mediadas por estructuras que inciden en los cursos de acción, se recurrió al cuestionario como instrumento de recuperación de la información.

LOS SUPUESTOS

Los siguientes son algunos supuestos en torno a los cuales se construye este estudio:

- No se establece una relación mecánica causal entre la educación y el empleo.
- La educación puede ser un bien necesario pero no suficiente, ni el único, en la lucha por el empleo.
- Las características y/o atributos personales, tanto como la especialización formativa, son mediaciones (o limitaciones estructurales) en las estrategias de empleo que se concretan y son observables en la calidad del empleo.
- Las carreras de las ciencias sociales seguidas por las del área de las ingenierías suelen ser de las más demandadas del país en los últimos 30 años, al mismo tiempo que ha crecido el número de instituciones formativas que las ofrecen, tanto públicas como privadas. Por ello, la competencia por el empleo sugiere un mercado cuya tensión propicia un juego más intenso de factores personales en las estrategias de empleo con posibles efectos concretos en la calidad de la ocupación a la que se accede.
- La institución formativa de los egresados puede actuar como mediación con efectos sobre todo en la calidad del empleo, por las siguientes dos razones: a) debido al origen socioeconómico y cultural de la población que atienden. La UNAM y el ITESM se orientan a la atención de sectores sociales diferentes, donde la

primera acoge sobre todo a sectores de origen social medio y bajo, mientras que la segunda se ocupa principalmente de un sector social y económicamente más privilegiado, y b) porque las instituciones privadas como el ITESM, por su vocación y naturaleza, suelen vincularse de manera natural y muy activa principalmente con el sector privado (que muchas veces son patrocinadores de las mismas instituciones), estableciendo vínculos con los actores productivos y potenciales empleadores de egresados de este sector, lo que puede incidir en alguna medida en el desarrollo diferencial de patrones de movilidad laboral de sus egresados, en comparación con los egresados de la UNAM.

- Por su propia naturaleza, hay carreras que permiten el ejercicio como asalariado tanto como el ejercicio libre de la profesión, sobre todo las del área de las ciencias sociales y, en menor medida, las de la ingeniería.
- El libre ejercicio de la profesión precisa no sólo de experiencia, sino de recursos económicos para la creación de un negocio propio. Esta condición, asociada a la difusión de la noción de “emprendedores”, propia de la cultura empresarial que se fomenta sobre todo en la universidad privada, quizá haga más factible que el “primer empleo” de los egresados de universidades privadas sea como profesionista independiente y quizá empleador de su pequeño despacho, mientras que los de universidades públicas se orientan al asalariamiento en el sector público y sólo después de años de exposición en el mercado y de acumulación de años de experiencia y recursos económicos, puedan independizar su práctica profesional.
- Las redes sociales (de amistad, parentesco e identidad institucional) y “laborales” (prácticas y/o servicio social antes del egreso, recomendaciones de excompañeros de trabajo o de otros empleos, etcétera) pueden ser un factor muy importante en las estrategias laborales, sobre todo para el “primer empleo” como egresado universitario, tanto para los provenientes de universidades públicas como para los de privadas.
- La carrera laboral posterior al “primer empleo” como egresado universitario quizá descanse, más que en el origen institucional

de la formación, en la “experiencia laboral”. Ésta se refiere al tiempo en el mercado y al desarrollo de competencias técnicas, pero también al manejo de los lenguajes propios de la vida de las empresas (en términos de comportamientos, formas de hablar y de vestir). Es decir, permite responder socialmente de manera adecuada a las situaciones y requerimientos de la vida de la empresa, particularmente privada. Tal respuesta se asienta básicamente en los capitales culturales heredados familiarmente y que no transmite del todo la formación. Asimismo, se redimensiona el papel de las relaciones sociales referidas a amistades de la carrera y de empleos anteriores, así como el del “conocimiento del mercado”, en tanto disminuye el de las identidades y origen institucionales.

Este estudio tiene como antecedente general una investigación que explora el papel mediador de distintos aspectos en el éxito laboral de administradores y físicos de la UNAM, además de los atributos personales y de origen socioeconómico y cultural de una muestra no probabilística de egresados de estas dos especialidades (Valle, 2010).

El trabajo que aquí se presenta se desarrolla en tres capítulos. En el primero, titulado “Panorama nacional de la matrícula y del egreso, y del papel de la escolaridad en el mercado de trabajo”, en dos grandes apartados se describe en el nivel macrosocial la magnitud cuantitativa de los fenómenos relacionados, por un lado, con la matrícula y el egreso universitario y, por otro, la correlación entre educación y empleo profesional. En este sentido, se describen algunas características de la dinámica de crecimiento de matrícula y de egreso de las instituciones de la educación superior universitaria y tecnológica públicas y privadas en el escenario nacional, así como de las dos instituciones objeto de estudio. Por otra parte, se describe la relación que en el ámbito nacional se establece entre la escolaridad y el empleo en las últimas décadas, así como los rasgos más generales del crecimiento económico nacional, por su capacidad para absorber profesionistas. El objetivo último de estas descripciones es el de explorar, desde la TCSMT, su papel mediador entre la educación y el empleo en términos de sus efectos indiscutibles en el mercado laboral.

El segundo capítulo, “En torno al abordaje empírico de la calidad del empleo”, describe los supuestos fundamentales de la TCSMT y los conceptos que se derivan de ésta y que guían la exploración de campo: las características individuales por medio de sus atributos socio-demográficos básicos; el origen socioeconómico y cultural, y la calidad del empleo. Asimismo, se describe la metodología de seguimiento de egresados a la que se recurrió para la realización de la indagación empírica de la calidad de la ocupación y la movilidad entre el primero y el último de los empleos de nivel profesional de una pequeña muestra no representativa de egresados del ITESM y de la UNAM. Se describe también el instrumento de recuperación de información y el universo del análisis, tanto como las dificultades enfrentadas en la indagación empírica que motivaron una redefinición de los objetivos originales del estudio.

El tercer capítulo está dedicado a la descripción de los hallazgos del trabajo de campo realizado. Se describe y analiza la información estadística obtenida y aquélla sobre las trayectorias laborales, particularmente el primero y el último empleo, de una muestra no representativa de 30 egresados de la UNAM y de 25 del ITESM. No sobra decir desde ahora que este universo tan pequeño redujo las posibilidades de un tratamiento estadístico adecuado, por lo que el alcance de sus resultados se circunscribe a indicios generales estrictamente acotados a este universo. Asimismo, la escasa respuesta particularmente de los egresados del ITESM impidió la concreción de una dimensión de análisis a partir de entrevistas que hubiera enriquecido sus resultados. Esto, no obstante, no limitó nuestra intención de explorar los objetivos propuestos con los datos obtenidos.

Por último, en una sección final presentamos las conclusiones generales del estudio.¹

1 Agradezco la valiosa colaboración de María Eugenia del Ángel Linares en la elaboración de cuadros estadísticos y revisión bibliográfica, así como al maestro Carlos Pavón Romero por la elaboración de la versión digital del cuestionario del estudio.

Panorama nacional de la matrícula y del egreso, y del papel de la escolaridad en el mercado de trabajo²

En un país como México, en donde la educación en general y particularmente la universitaria son bienes escasos, ésta parece jugar un papel estratégico en la consecución del empleo en las mejores posiciones de la jerarquía laboral. De hecho, diversos estudios encuentran que, en los niveles macroeconómico y social, la educación, entendida como años de escolaridad formal, tiene un alto valor en el mercado de trabajo (Hualde y Serrano, 2005; García y De Oliveira, 2001 y 2002; Mercado y Planas, 2005). En este sentido, desde diversas perspectivas teóricas, se ha explorado la rentabilidad de la educación (Bracho y Zamudio, 1994; Zamudio, 1995; Urchiaga, 2002). Más aún, análisis recientes realizados en España y México desde la perspectiva de la teoría del capital humano han estudiado y en cierta medida comprobado la rentabilidad individual y social de la educación sobre los ingresos (Barceinas *et al.*, 2000; Kido y Kido, 2014).

No obstante, sería un error pensar que se establece una relación lineal y mecánica entre la educación y el empleo, e incluso que a mayor educación mejor empleo, de manera universal. Se ha demostrado que si bien la escolaridad juega un papel importante en la selección para el empleo y la determinación de sus niveles de remuneración, lejos está de determinar la dinámica del empleo y los salarios (Carnoy *et al.*, 1980; Carnoy, 1982; Levin, 1982; Muñoz Izquierdo, 1982 y 2004).

En este sentido, y desde la TCSMT, es posible plantear que los niveles de la oferta de profesionistas egresados de las universidades

2 Una versión preliminar de este capítulo puede consultarse en Valle, 2010.

actúan como mediación en el mercado de trabajo. Incluso, se parte del supuesto de que una alta demanda social de educación superior universitaria con sus concomitantes niveles de egreso, particularmente de las carreras más demandadas (como lo son las de las áreas de las CSyA y las de IyT —objeto del interés de este estudio—) en el contexto de una dinámica económica con escasa creación de empleo, satura y eleva la competencia en el mercado de trabajo. Tales aspectos, por tanto, juegan como limitaciones estructurales o mediaciones (en el nivel macro) entre la educación y el empleo. Es decir, en estas condiciones es probable que la credencial universitaria no sea suficiente en sí misma para acceder a empleos de calidad y nivel profesional altos, donde quizá la diferencia pueda tener algo que ver con otro elemento mediador referido al origen institucional del egresado.

Este capítulo se desarrolla en dos amplios apartados. En el primero se describen las características generales en el ámbito nacional de la matrícula y del egreso universitarios, tanto por régimen público como por privado, por área de estudio y en las instituciones objeto del presente trabajo: UNAM e ITESM. El segundo apartado, a partir de la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010 (INEGI, 2010b) y del Censo General de Población y Vivienda 2010 (INEGI, 2010a), se dedica a la descripción del papel jugado por la educación en el mercado de trabajo, en la esfera nacional. Esto a partir, por un lado, de la información cuantitativa sobre la población por tipo de actividad (si trabaja o no); por su condición de inactividad y sus razones, y para la población económicamente activa (PEA) ocupada por la jerarquía del tipo de ocupación y nivel de ingresos. Por otra parte, se presentan algunos aspectos generales acerca de la capacidad del sistema económico para incorporar egresados universitarios al empleo profesional de 1990 a 2010.

Es preciso mencionar que sólo pretendemos describir, en el nivel macrosocial, la magnitud cuantitativa de los fenómenos relacionados, por un lado, con la matrícula y el egreso universitarios y, por otro, con la correlación entre educación y empleo profesional, por cierto nunca al margen de la dinámica de la actividad económica toda. Esto se consiera aquí como un recurso de aproximación a la exploración,

desde la TCSMT, de su papel como mediaciones en el mercado de trabajo profesional.

MATRÍCULA Y EGRESO EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA (1970-2010)

En este apartado se describe la dinámica del crecimiento de la matrícula y el egreso de nivel licenciatura en el ámbito nacional, para el sistema público y privado, en particular para las áreas de las CSYA y de la IYT, por su importante crecimiento en el escenario nacional y por su relevancia en el presente estudio. Asimismo, se hace una descripción cuantitativa general de la UNAM y del ITESM por ser las dos instituciones objeto del presente estudio.

Matrícula y egreso

En la esfera nacional, la población mexicana ha ido indiscutiblemente aumentando su proporción entre los que cuentan con educación superior, en particular en la licenciatura universitaria y tecnológica. Esto es posible apreciarlo en toda su magnitud si se considera que el sistema de educación superior del país, si bien incluye la licenciatura universitaria y tecnológica, la educación normal, la de nivel técnico universitario y los estudios de posgrado (especialización, maestría y doctorado) (ANUIES, 2000a), tan sólo la licenciatura universitaria y tecnológica en 2000 y 2010 concentró a 80.8 por ciento y a 84.9 por ciento de la población total del sistema de educación superior, respectivamente y a 73 y 73.8 por ciento del total de egresados del sistema (ANUIES, 2000a: 7; INEGI, 2010b), en esos mismos años.

No obstante lo anterior, la evolución de la matrícula en universidades y tecnológicos muestra comportamientos contrastantes en el tiempo. De la década de los cincuenta y hasta los años ochenta, la tasa de crecimiento de la población en la educación universitaria se elevó de manera sorprendente: de poco menos de 30 000 estudiantes de licenciatura en 1950 (con una cobertura de 1.3 por ciento de los

jóvenes de 20 a 24 años en ese momento) pasó a 75 000 estudiantes en 1960 (lo que representó una cobertura de 2.6 por ciento de los jóvenes en el grupo de edad mencionado), habiendo registrado una tasa de crecimiento de 151.4 por ciento en la década de 1950 a 1960 (Solana *et al.*, 2011; INEGI, 2000 y 2010b). En 1970 la matrícula fue de 200 000 estudiantes (con una cobertura de 5.3 por ciento de jóvenes en el grupo de edad universitaria), con una tasa de crecimiento de 166.7% de 1960 a 1970. Con todo y el crecimiento observado, en 1980 se matriculó a 731 291 estudiantes de licenciatura (con una tasa de cobertura de 12.0 por ciento de jóvenes en edad universitaria), registrándose la tasa porcentual de incremento global de la matrícula de licenciatura en el periodo 1970-1980 más sorprendente, que alcanzó 265.6 por ciento en la década. Después de ese crecimiento sin precedente, en la década siguiente, de 1980-1990, la atención de la demanda empieza a descender drástica y paulatinamente. En 1990 se atendió a 1 078 191 estudiantes de licenciatura (con una tasa de cobertura de 14 por ciento), habiendo registrado una tasa de crecimiento de sólo 47.4 por ciento entre 1980 y 1990. Esta misma tasa de crecimiento se mantiene en la década siguiente. En el año 2000 se matriculó a 1 585 408 estudiantes (17.5 por ciento de jóvenes en edad escolar universitaria), habiéndose registrado una tasa de crecimiento de 47.0 por ciento de 1990 a 2000. No obstante, en la década siguiente se empieza a recuperar la atención de la demanda social por este nivel educativo. Esto en tanto que en 2010 se matriculó a 2 418 144 estudiantes (24.4 por ciento de jóvenes de 20 a 24 años) y se alcanzó una tasa de crecimiento de 52.3 por ciento de 2000 a 2010 (INEGI, 2000; INEGI, 2010b).

Los egresados universitarios

El crecimiento sistemático de la matrícula universitaria en la esfera nacional va acompañado de un aumento de las tasas de egreso, desde 1970 hasta 2010, si bien los picos más altos, de manera consecuente con lo anteriormente descrito, se registran en la década que va de 1970 a 1980. En 1970 se registran 21 648 egresados, que para

1980 se elevan a 66 656 lo que, suponiendo tasas de crecimiento uniforme, significó una tasa de 207.9% en la década; en 1990 fueron 115 407 egresados y en 2000, 200 419, lo que representó en la década de 1980 a 1990 una tasa de crecimiento de 73.1 por ciento, y en la década de 1990 a 2000 una tasa muy similar a la de la década anterior al haber sido de 73.7 por ciento. Coincidentemente con el crecimiento de la matrícula observada de 2000 a 2010 se registran 401 074 egresados en 2010, lo que representa una tasa de crecimiento de egresados en el ámbito nacional de 100.1 por ciento en la década de 2000 a 2010. Sin duda, el repunte de la matrícula en esta última década tendrá un efecto en el crecimiento de la tasa de egreso anual, observable hasta finales de 2020 (ANUIES, 2000b, 2003b y 2012).

Lo descrito ilustra el hecho indiscutible del crecimiento en números absolutos de la población mexicana con educación superior en el tiempo (muy particularmente de 1960 a 1980), que contrasta con un crecimiento mucho menor en décadas posteriores (de 1980 a 2000) y que se acompaña de un proceso sistemático de crecimiento de egresados que impactan el mercado laboral. Vale la pena destacar que de 1980 a 2010 aumenta la presencia femenina en la matrícula total universitaria. Ésta pasa de 29.8 en 1980 a 49.6 por ciento en 2010 (ANUIES, 1980 y 2012). A pesar de ello, la tasa de cobertura de todos los jóvenes de ambos sexos en edad universitaria está muy por debajo de otros países de América Latina, como Argentina, Brasil y Chile, que en 2009 registraron una tasa de cobertura de jóvenes de 19 a 24 años de edad de 69, 34 y 55 por ciento, respectivamente (UNESCO, 2011).

Esta característica de la dinámica de crecimiento de la matrícula universitaria responde, primero, a una política educativa que en la década de 1970-1980 fomentó la atención de la demanda social en instituciones públicas, que se traduce en las tasas más altas de matrícula (Kent y De Vries, 1994). Esto no obstante que desde mediados de los setenta se vive en el país una serie de crisis económicas que afectan los subsidios a las universidades públicas y la contención en la atención de la demanda social y que, para los ochenta, ya experimenta tasas de crecimiento anual negativas, resultantes de la caída

de los precios del petróleo, ampliación de la deuda externa, devaluación del peso y altos niveles de inflación (Lechuga, 1998).

Desde mediados de los ochenta y durante los noventa ocurren años de crisis económicas, pero también de apertura comercial (Lustig, 2002). Es el contexto en el que, durante los noventa, a instancias de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), se da inicio a una política de ampliación de la cobertura educativa de nivel superior que satisfaga una demanda, tanto social como económica, desatendida y creciente en todas las áreas de la ciencia y la tecnología, así como de personal calificado en las diversas ramas de la actividad económico-productiva (ANUIES, 2000a). Comienza el proceso descrito de reactivación de la atención de la demanda por educación superior, así como de diversificación y estratificación de las IES.

La dinámica por régimen y área de estudio

La diversificación y estratificación de las IES ocurre en dos sentidos. Por un lado, se da una diversificación institucional en universidades, instituciones politécnicas, interculturales, así como en formaciones alternativas de corte tecnológico que respondan más a las necesidades del mercado y a una economía abierta.

Por otro lado, inicia un proceso de crecimiento y diferenciación de las instituciones privadas, que se intensifica a partir del año 2000 y que continúa hasta nuestros días. Crece su presencia en la atención de la demanda social por este tipo de estudio y, al mismo tiempo, estas instituciones experimentan procesos de diferenciación y estratificación en cuyos extremos se ubican aquellas consideradas de “élite” (básicamente por su oferta de carreras y calidad de su infraestructura física y planta académica) y, en el extremo opuesto, las orientadas a la atención de la demanda (Levy, 1995) y coloquialmente denominadas universidades “patito” (Rodríguez, 2009).

Por ser del interés central del presente estudio, nos abocaremos a la descripción de las IES privadas o particulares en términos de su

crecimiento en número de instituciones y planteles, atención de la matrícula y egreso.

En la década de los ochenta, entre otras consecuencias de la crisis económica que vivía el país, no se registra la creación de ninguna nueva universidad pública. Éste no es el caso de las instituciones privadas, para las que es el arranque de un proceso de aumento considerable (Rodríguez, 1998) en el número de instituciones y en la atención de la demanda y egreso universitarios —demanda insatisfecha por las IES públicas—, creciente en el tiempo y que llega hasta el presente.

Es muy reveladora la cifra del total nacional de instituciones de educación superior, tanto públicas como privadas, de 1970 a 2010. En 1970 se registraron 108, de las cuales 37 por ciento eran privadas; en 1991, de 385, 56.6 por ciento fueron privadas; mientras que en 2000, de 997, llegaron a 73.9 por ciento, y en el ciclo 2010 a 2011, prácticamente se mantiene el mismo porcentaje (72.1), con 2184 escuelas (ANUIES, 2003b; SEP, 2011). Resulta muy significativo el crecimiento numérico de las instituciones privadas en los últimos 40 años, aunque éste se haya mantenido en la última década.

Esta presencia de instituciones privadas de educación superior es el reflejo de su participación en la atención de la demanda social por estudios de licenciatura: atendió a 13.5 por ciento de la matrícula en 1980, a 17.4 por ciento en 1990 y a 29.4 por ciento en 2010. Naturalmente que esto ocurre mientras las instituciones públicas disminuyen su participación: en 1980 atendió a 86.5 por ciento del estudiantado de este nivel; en 1990 a 82.6 por ciento, en 2000 a 70.6, y en 2010 a 67.6 por ciento (ANUIES, 1980, 1990, 2000a y 2012).

La atención de la matrícula por parte de estas instituciones privadas ha crecido tanto como la de sus egresados: de un total nacional de 66 656 egresados en 1980, 15.2 por ciento salieron de instituciones privadas; cifra que pasó a 20.2 por ciento en 1990 (de un total de 115 407) y a 28.7 por ciento en 2000 (de un total de 200 419 registrados en 1999) y a 39.3 por ciento en 2010 (de un total de 333 378 egresados en el ámbito nacional (ANUIES, 1980, 1990, 2000a y 2012).

Es indiscutible el papel protagónico de las instituciones universitarias privadas en el escenario nacional. No obstante, las instituciones de educación superior públicas en su conjunto atendieron a cerca de

70 por ciento de la matrícula de licenciatura y aportaron a 60.7 por ciento de los egresados de todo el país en 2010. Más aún, hay que considerar que las universidades públicas, seguramente como parte de su función social y su papel en el desarrollo económico y cultural del país, son las únicas que ofrecen formación en todas las áreas del conocimiento; su existencia y razón de ser sin duda trasciende la estricta racionalidad económica de muchas de las instituciones privadas, particularmente de las orientadas a la atención de la demanda.

La demanda por áreas de estudio

La dinámica de crecimiento de la matrícula y la creciente participación en la atención de la demanda por parte de las instituciones privadas o particulares que ofrecen educación de nivel licenciatura contrasta con el tipo de distribución de la matrícula por áreas de estudio. En 1980, 1990 y 2000, el grueso de la matrícula en todo el país se concentró en sólo tres áreas de estudio, guardando el mismo orden de importancia en el tiempo. De manera agrupada en esos tres momentos, la demanda atendida se concentró en el área de las CSYA (85.0); en la de IYT (85.5) y, en tercer lugar, en la de ciencias de la salud (91.1 por ciento, respectivamente) (ANUIES, 1980, 1990 y 2000a). Esta distribución de la matrícula por área de estudio ocurre en las instituciones públicas y se reproduce de manera muy similar —y quizá de manera más abultada— en las instituciones de educación superior privadas (ANUIES, 2003b). No parece haber diferencia en las instituciones universitarias de distinto régimen, en términos de la satisfacción de la demanda social por áreas de conocimiento.

En 2010 se observan algunas diferencias que vale la pena destacar. Una es que, en promedio, el porcentaje del total de la matrícula en las tres áreas más demandadas hasta 2000 bajó ligeramente (85.9 por ciento). Una segunda diferencia es que el área de ciencias de la salud que aparecía en tercer lugar, es reemplazada por la de educación y humanidades. Más aún, esta composición se mantiene solamente en las instituciones de nivel superior de régimen particular o privado, mientras que en las públicas se redefinen las áreas y el orden: en primer

lugar de matrícula el área de IYT (40.5), en segundo lugar, la de CSYA (33.1) y en tercer lugar vuelven a aparecer las ciencias de la salud (10.5 por ciento, respectivamente) (ANUIES, 2012).

Es decir, el grueso de la demanda atendida por las instituciones privadas, que si bien también forman en el área de IYT, para 2010 se concentra en las áreas de las ciencias sociales y las humanidades (CSYH), mientras que en las públicas se forma en primer lugar en las ingenierías, seguida de las ciencias sociales y las ciencias de la salud. Esto puede tener distintas explicaciones, entre otras, el que las carreras de las áreas de las CSYH son menos costosas de ofrecer (en términos de infraestructura física) que las de ingeniería y las ciencias de la salud, además de que gozan de alta demanda, haciéndolas más atractivas como negocio.

La dimensión macro que se ha descrito hasta aquí de las características de la dinámica de crecimiento y diversificación de la educación superior en las últimas décadas adquiere una expresión particular en las dos instituciones de régimen diferente, pero de gran tradición y prestigio nacional, que son el objeto de estudio del presente análisis: la UNAM y el ITESM.

La dinámica de crecimiento de la matrícula en la UNAM

La UNAM es una de las instituciones más importantes del sistema de educación superior del país, por su tradición, por la diversidad y cantidad de carreras que ofrece, por la magnitud de estudiantes que atiende y, sin duda, por el papel ejercido históricamente en el desarrollo del proyecto de nación del México posrevolucionario y moderno, precisamente a partir de la provisión de profesionistas que contribuyeron a la creación de su infraestructura técnico-científica (Silva Herzog, 1974).

Se ha planteado que desde 1910 en que se constituye como universidad “nacional” hay una continuidad histórica hasta el presente en que la UNAM se convierte en la institución de educación superior más grande y diversificada del país (Blanco, 2001).

Esto último puede comprenderse si se considera que en 2010 matriculó a 179 052 estudiantes de licenciatura, registró 26 138 egresados y tituló a 19 205 alumnos de este nivel (UNAM, 2010).³ Ese año la institución impartió 85 carreras de licenciatura en 83 planes de estudio. Adicionalmente, cabe considerar que esta misma institución registró 106 842 estudiantes de bachillerato en dos modalidades (preparatoria y CCH), además de cubrir una matrícula de posgrado (maestría y doctorado) de 13 487 alumnos. Es decir, en sus diversos niveles, la UNAM atendió a más de 299 000 estudiantes, lo que permite comprender que la enseñanza en 2010 fuera realizada por 27 295 docentes, de los cuales 5 429 son profesores de carrera (UNAM, 2010). Por otra parte, en la UNAM se realiza casi 50 por ciento de la investigación del país, en 45 institutos y centros agrupados en el subsistema de la investigación científica y humanística, por una población que ese mismo año agrupó a más de 2 000 investigadores (UNAM, 2010).

La participación de la UNAM en la atención de la demanda social de educación universitaria ilustra con claridad las características de la política educativa y de la dinámica del desarrollo económico nacional. En este sentido, durante la década de los setenta ocurrió un crecimiento explosivo de la institución en el marco de la política gubernamental que orilló a las IES públicas a atender una demanda no satisfecha de educación de este nivel. En 1970 la población de licenciatura fue de 66 238 estudiantes y en 1980 alcanzó los 150 728 (UNAM, 1970 y 1980).

En la segunda mitad de los ochenta, la institución inicia un proceso de disminución de su crecimiento. Éste es negativo en las dos décadas siguientes. En 1990 y en 2000 registra un descenso en su matrícula de licenciatura (135 457 en 1990 y 134 172 en 2000) (UNAM, 1990 y 2000). No obstante, en 2010 la matrícula aumenta hasta los 179 052 estudiantes de licenciatura (UNAM, 2010).

Por otra parte, en el mismo sentido de lo observado en el país, la población femenina de dicho nivel en esta institución pasó de 22.8 en 1970, a 35.9 por ciento en 1990; llegó a ser poco menos de la

3 Nuestra fuente de información estadística es la generada por la propia UNAM. Frecuentemente la información en torno a esta institución difiere de la que ofrece la ANUIES.

mitad de la población de licenciatura en 2000 (44.9), y ya para 2010 la población femenina alcanza 52 por ciento (UNAM, 1970, 1980, 2000 y 2010).

Es posible afirmar que, en términos generales, la concentración de la matrícula en la UNAM reproduce lo que ocurre en el país con las carreras de licenciatura con mayor demanda por área de estudio en los últimos 40 años: en 1980, 1990, 2000 y 2010 se agrupan —en la clasificación de ANUIES— en las carreras de las ciencias sociales, la ingeniería y tecnología, y las ciencias de la salud. En 2010, 81.7 por ciento de su población escolar se concentra en las carreras del área de las ciencias sociales (41.7), seguidas de las de ingeniería y tecnología (23.4) y, en tercer lugar, en las ciencias de la salud (16.6 por ciento, respectivamente) (UNAM, 2010).

La dinámica de crecimiento de la matrícula en el ITESM

El ITESM sin duda es una de las instituciones de nivel superior privadas de mayor prestigio y tradición en nuestro país. También es una de las que ha observado mayor crecimiento por ofrecer carreras de un amplio espectro formativo, donde destacan aquellas de carácter más técnico y de alta demanda social, y posiblemente en el mercado laboral, y quizá por lo mismo, de alta demanda de parte de un sector social con condiciones económicas que lo hagan posible.

Esta institución registró en 2010 y para todo el país una matrícula de licenciatura de 51 636 estudiantes y, en el periodo de 2000 a 2010, presentó una tasa de crecimiento de la matrícula de 13 por ciento; su tasa de egreso fue de 23.9 y la tasa de crecimiento de su titulación, de 21.1 por ciento, respectivamente (ANUIES, 2000a y 2012).

Si bien la ANUIES para 2010 no ofrece el dato del número de sedes, se sabe que en 2000 tenía un total de 25 en casi todos los estados de la región centro-norte del país (además de Veracruz y Chiapas) (ANUIES, 2000a).

También sabemos que en 2010 tan sólo los campus de tres estados concentraron más de la mitad de su matrícula nacional total (57 por ciento) del ITESM: Nuevo León, sede original del instituto y la más

grande (concentra 32 por ciento de la matrícula), seguida del Distrito Federal (13) y del Estado de México (12 por ciento, respectivamente). Ésta es la razón por la cual los egresados objeto de análisis del presente estudio de esta institución son, en una amplia proporción (72 por ciento), del Estado de México y de la Ciudad de México, y por lo que se hace una comparación con los de la UNAM del Valle de México.

Si bien, como vimos anteriormente, las instituciones de educación superior privadas en general reproducen tanto en 2000 como en 2010 un patrón de crecimiento de la matrícula encabezado por las carreras del área de CSYA, el ITESM se sale un poco de esta tendencia, seguramente asociado al propio carácter de instituto tecnológico y universitario. En 2000 reproduce el mismo patrón de concentrar su matrícula en carreras de las CSYA (53.2), si bien su población masculina se ubica en las carreras del área de IYT (58), mientras que su población femenina lo hace en las áreas de las CSYA (71 por ciento, respectivamente) (ANUIES, 2000a). Para 2010, el ITESM muestra un patrón de distribución de su matrícula diferente a lo observado para el total de las instituciones de régimen privado: concentra a su población escolar en carreras del área de la IYT (52.4), seguidas de las de las CSYA (43.6). Esto es así porque su población masculina aumentó en dicha área en el periodo hasta alcanzar 61.4, mientras que la población femenina en el área de CSYA, si bien disminuye con relación al año 2000, todavía concentra a 54.8 por ciento de las mujeres de esa institución en 2010 (ANUIES, 2012).

El panorama general de una matrícula pública y privada particularmente abultada y con su consecuente proporción de egresados, sobre todo de carreras de las áreas de las CSYA, aunque también de las ingenierías, sugiere un mercado laboral robusto de egresados con una creciente presencia de aquellos de instituciones privadas, entre quienes se encuentran los del propio ITESM. Todo esto, sin duda, ha de jugar como una mediación importante entre la educación y el empleo de profesionistas en el mercado laboral.

ALGUNOS ASPECTOS DEL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO (1990-2010)

Divesos especialistas han sugerido (Solís, 1999; Lustig, 2002; Lechuga, 1998; Salazar, 2010) que desde el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones a principios de los setenta, hasta por lo menos 2010, México ha experimentado un proceso de crisis económicas recurrentes con efectos negativos para el empleo y el salario de los trabajadores.

Al respecto, se ha planteado que en los ochenta y noventa la actividad económica vivió etapas de recesión y desaceleración de su crecimiento, con efectos en la capacidad del mercado laboral para absorber contingentes crecientes de mano de obra (Muñoz Izquierdo, 1994).

Resulta indispensable considerar el contexto de contrastes en la dinámica económica nacional y sus efectos en el mercado de trabajo. La década de los noventa fue de profundos cambios estructurales asociados a la apertura comercial. El mercado de trabajo presenta características muy heterogéneas por la coexistencia, por un lado, de empresas vinculadas a los mercados modernos de la economía, tanto nacional como internacional y, en el extremo opuesto, por una diversidad de unidades productivas y formas de trabajo generalmente asociadas a informalidad y precariedad. Lo anterior conformó un panorama laboral de polarización de oportunidades, condiciones de trabajo y niveles de ingreso (Samaniego *et al.*, 2000). No obstante, estudios especializados indican que los años noventa fueron, en cierto sentido, un buen momento para el empleo en México, en cuanto creció la población ocupada y el empleo formal, si bien, como era de suponerse, creció más el empleo informal. Sin embargo, para mediados de la década cae el empleo formal, que si bien se recupera para finales de esos años (Samaniego *et al.*, 2000), afectó mayormente a los jóvenes de 12 a 24 años de edad con niveles de escolaridad altos, que incluyen licenciatura y superiores, que suelen ser los nuevos entrantes al mercado laboral (Hernández Laos *et al.*, 2000, y Salas, 2000). Un dato muy revelador es que para finales de los noventa, del

total de desempleados, 42.3 por ciento eran jóvenes con educación media superior y superior en 1998 (Samaniego *et al.*, 2000).

Como es de suponerse, se advierte una disminución generalizada de los salarios, si bien hay una amplia dispersión por ocupación y sector de actividad (Salas, 2000). Más aún, se registran ventajas salariales para aquellos con educación superior, en comparación con los trabajadores con menores niveles de escolaridad (Bracho y Zamudio, 1994); asimismo, ocurre una caída menor para las mujeres que para los hombres y para los que cuentan con mayores niveles educativos, entre otros (Hernández Laos *et al.*, 2000). No obstante, para el año 2000 se documenta que si bien la mayoría de los profesionistas en nuestro país (60 por ciento) desempeña ocupaciones que corresponden a su nivel formativo, aumenta el número de profesionistas en todas las carreras que desempeñan ocupaciones propiamente de nivel profesional (Hernández Laos, 2004).

De los noventa hasta 2010, el país ha experimentado altibajos en su dinámica económica. Ésta se ha caracterizado por bajos niveles de desarrollo del PIB, con efectos generalmente negativos en el mercado de trabajo, sobre el empleo formal e informal y el desempleo, con consecuencias en los salarios de los trabajadores.

Es decir, se constata 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. Esto parece haber sido una constante desde finales de los setenta que adquiere proporciones mayores a partir de los noventa y hasta 2010. De tal realidad parecen escapar unos cuantos de ese sector de la población con altos niveles de escolaridad, como la universitaria. No obstante, tan sólo algunos desempeñan ocupaciones propiamente de nivel profesional. Esto se debe a una pobre dinámica económica y a su consecuente efecto sobre la creación de empleo en general, y particularmente profesional, en un contexto de crecimiento natural de la población con un aumento entre los que cuentan con educación universitaria y sus consecuentes contingentes de egresados en áreas de especialidad formativa con altos niveles de saturación laboral.

Con la intención de conocer algo más acerca del papel de la educación en general y en particular la de nivel superior universitaria en

el empleo en 2010, a continuación se describen algunas características sociodemográficas de la PEA con diferentes niveles educativos por el tipo de participación en el mercado laboral. Esta exploración estadística del mercado de trabajo en alguna medida ilustra el valor que, en las esferas macroeconómica y social, posee la educación en general y de nivel superior en el mercado laboral, en un momento determinado.

Panorama general de la PEA por condición de ocupación, según sus niveles de escolaridad (2010)

Nos proponemos delinear el panorama sociodemográfico de la relación entre la educación y el empleo en México para el año 2010. En este sentido, a continuación se describen algunos indicadores sobre niveles educativos de la PEA, en el total nacional, por tipo de participación en el mercado de trabajo. Nuestras fuentes de información son las tabulaciones de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) de 2010, publicadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2010b).⁴ La información relativa a 2010 hace patente la polarización de la población de acuerdo con su desigual distribución por nivel educativo. De la población total de cinco años y más, 65.5 por ciento cuentan con educación básica (pre-escolar, primaria y secundaria), mientras sólo 12.9 por ciento cuentan con educación superior, y 6 por ciento carecen de escolaridad. Es decir, la educación superior es un bien escaso entre la población, por lo que seguramente tiene un valor importante en el mercado laboral.

Con respecto a lo anterior, es sorprendente corroborar que 71.1 por ciento de la PEA del país cuentan con educación superior (cuadro 1). Esto mismo se observa entre hombres y mujeres, si bien la participación de los hombres con educación superior en la PEA es más

4 Desafortunadamente y a diferencia de lo que ocurría con la Encuesta Nacional de Empleo de 2000 (INEGI, 2000) y anteriores, la nueva metodología empleada por la ENOE a partir de 2010 (INEGI, 2010b) agrupa la información del nivel medio superior y superior para la PEA ocupada, con lo cual se pierde la oportunidad de trabajar para cada uno de estos niveles educativos de manera más específica, en indicadores clave de calidad del empleo.

amplia que la de las mujeres (80.2 y 62.1 por ciento, respectivamente). Más aún, la participación en la PEA aumenta a medida que se elevan los niveles educativos, tanto en hombres como en mujeres.

La contraparte es muy ilustrativa. Aquellos sin escolaridad o sólo con educación básica (que incluye grados completos e incompletos de preescolar, primaria y secundaria) se ubican sobre todo entre la población no económicamente activa (PNEA), si bien es mucho más amplia la presencia de mujeres en esta situación (84.1 y 73.7 por ciento, respectivamente) que de hombres (29.9 y 27.0 por ciento). Además, la presencia de hombres y mujeres en la PNEA disminuye a medida que aumentan los niveles de escolaridad.

CUADRO 1.

Población de 12 años y más por condición de actividad, según nivel de instrucción 2010

Sexo/Instrucción	Total	PEA	%	PNEA	%
Total 100	84 358 877	44 701 044	53.0	39 657 833	47.0
Sin escolaridad	5 358 291	2 032 545	37.9	3 325 746	62.1
Educación básica	50 649 939	24 793 545	49.0	25 856 394	51.0
Ed. media superior	15 096 526	8 514,913	56.4	6 581 613	43.6
Educación superior	12 930 450	9 196 104	71.1	3 734 346	28.9
No especificado	323 671	163 937	50.6	159 734	49.4
Hombres	40 597 022	30 045 138	74.0	10 551 884	26.0
Sin escolaridad	2 175 962	1 526 209	70.1	649 753	29.9
Educación básica	24 565 784	17 936 660	73.0	6 629 124	27.0
Ed. media superior	7 258 828	5 321 593	73.3	1 937 235	26.7
Educación superior	6 451 886	5 171 872	80.2	1 280 014	19.8
No especificado	144 562	88 804	61.4	55 758	38.6
Mujeres	43 761 855	14 655 906	33.5	29 105 949	66.5
Sin escolaridad	3 182 329	506 336	15.9	2 675 993	84.1
Educación básica	26 084 155	6 856 885	26.3	19 227 270	73.7
Ed. media superior	7 837 698	3 193 320	40.7	4 644 378	59.3
Educación superior	6 478 564	4 024 232	62.1	2 454 332	37.9
No especificado	179 109	75 133	41.9	103 976	58.1

Fuente: INEGI (2010a), Censo General de Población y Vivienda 2010, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

Si bien hay una coincidencia entre los hombres y las mujeres de la PNEA en cuanto la razón de su inactividad es encontrarse estudiando la educación media superior y superior (cuadro 2), la proporción de hombres inactivos por esa razón es muy superior que la de las mujeres (77.7 y 38.2 por ciento). Esto se complementa de manera palmaria en cuanto la razón de la inactividad de las mujeres sin instrucción son las labores domésticas —proporción que disminuye a medida que aumenta el nivel de escolaridad— y que es ampliamente contrastante con la de los hombres en la misma situación (87.2 por ciento de mujeres y 7.9 por ciento de hombres).

CUADRO 2.

PNEA por sexo y condición de inactividad, según nivel de instrucción, 2010

Nivel de instrucción ^a por sexo	PNEA	Estudia	Quehacer doméstico	Otros ^b
Total	39 657 833	35.1	52.6	12.3
Sin escol.	3 325 746	0.5	71.8	27.7
Ed. básica	25 856 394	33.3	56.0	10.7
Med. sup./sup.	10 315 959	50.6	38.0	11.4
No especif.	159 734	60.4	27.5	12.1
Hombres	10 551 884	65.3	3.3	31.4
Sin escol.	649 753	1.1	7.9	91.0
Ed. básica	6 629 124	65.4	3.7	30.9
Med. sup./sup.	3 217 249	77.75	1.6	20.58
No especif.	55 758	77.6	1.8	20.6
Mujeres	29 105 949	24.2	70.4	5.4
Sin escol.	2 675 993	0.4	87.2	12.4
Ed. básica	19 227 270	22.2	74.1	3.7
Med. sup./sup.	7 098 710	38.2	54.5	7.3
No especif.	103 976	51.2	41.3	7.5

Fuente: INEGI (2010a), Censo General de Población y Vivienda 2010, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

a) El rubro "Media superior y superior", en 2000 se presenta desagregado en "Media superior" y "Superior".

b) Comprende a los pensionados y jubilados, incapacitados y otros inactivos.

El cuadro 3 ilustra de manera clara la relación que se establece entre la jerarquía de las ocupaciones de la PEA ocupada, de acuerdo con el nivel educativo. Según la información relativa a los grupos de ocupación de la ENOE, 2010 (INEGI, 2010C), Indicadores estratégicos (InfoLaboral), se agruparon las ocupaciones en los siguientes cuatro niveles jerárquicos: 1) alto: funcionario, gerente y directivo del sector público o privado, profesionista independiente, maestro, técnico y/o personal especializado, 2) mediano: jefe de departamento, coordinador y/o supervisor en actividades administrativas y de servicio, oficinista, comerciante, dependiente y/o agente de ventas y empleado en servicios, 3) bajo: trabajador de apoyo en actividades administrativas, vendedor ambulante, trabajador en servicios domésticos, agricultor, obrero y/o artesano y 4) “otros” agrupa: finado, jubilado o pensionado, sin ocupación y no sé.⁵

CUADRO 3.

Población ocupada total por grupos de ocupación, según nivel de instrucción^a (%), 2010

Ocupación	Población ocupada	Total	Primaria ^b	Secundaria ^c	Media superior y superior	No especificado
Total	43 809 329	100.0	15 981 384 (100.0)	14 600 389 (100.0)	13 205 526 (100.0)	22 030 (100.0)
Alta jerarquía	6 278 148	14.2	1.5	7.2	37.7	7.3
Mediana jerarquía	18 661 798	42.4	38.0	47.4	42.7	46.4
Baja jerarquía	18 863 399	42.9	60.5	45.4	19.5	46.3
Otras	5 984	0.5	0.0	0.0	0.1	0.0
Hombres	27 398 730	100.0	10 450 953 (100.0)	9 064 973 (100.0)	7 865 785 (100.0)	17 019 (100.0)
Alta jerarquía	3 456 389	12.6	1.8	5.9	34.6	6.6
Mediana jerarquía	8 428 328	30.8	22.4	34.4	37.5	39.4
Baja jerarquía	15 508 758	56.6	75.8	59.7	27.8	54.0
Otros trabajadores c/ocup/ins/ esp	0	0	0	0	0	0

5 Esta clasificación es la misma que se sigue en los cuadros 12, 14, 22 y 32 relativas a grupos de ocupación.

Ocupación	Población ocupada	Total	Primaria ^b	Secundaria ^c	Media superior y superior	No especificado superior
Mujeres	16 410 599	100.0	5 530 431 (100.0)	5 535 416 (100.0)	5 339 741 (100.0)	5 011 (100.0)
Alta jerarquía	2 821 759	17.2	0.9	9.2	42.2	9.8
Mediana jerarquía	10 233 470	62.3	67.5	68.7	50.5	70.1
Baja jerarquía	3 354 641	20.5	31.6	22.1	7.3	20.1
Otros trabajadores c/ocup/ins/esp	729	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Elaboración propia según datos de la ENOE, 2010.

Fuente: INEGI (2010b), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010, México: INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

a) En 2010 no se proporciona dato alguno respecto a los "Sin instrucción".

b) El nivel de escolaridad "primaria" en la ENO 2000 incluye "Primaria incompleta" y "Primaria completa".

c) "Secundaria" en la ENOE de 2010 corresponde sólo a "Secundaria completa".

Primero que nada habría que hacer notar que la totalidad de esta población se distribuye casi en la misma proporción en ocupaciones de mediana y baja jerarquía (42.4 y 42.9 por ciento, respectivamente).

No obstante, hay diferencias por sexo. La población masculina total se concentra en ocupaciones de baja jerarquía (56.6 por ciento) y las mujeres en las de mediana jerarquía (62.3 por ciento).

Si bien, tanto los hombres como las mujeres que se ubican en ocupaciones de alta jerarquía son los que tienen educación media superior y superior (42.9 y 34.6 por ciento), mientras que los de baja jerarquía en ambos casos tienen primaria (31.6 de mujeres y 75.8 por ciento de hombres).

Las ocupaciones de mediana jerarquía muestran ciertas ventajas para las mujeres. La mayor proporción de éstas en esos puestos cuenta con educación secundaria (68.7 por ciento), mientras que los hombres se concentran entre quienes tienen educación media superior y superior (37.5 por ciento). Hasta ahora ésta es la única ventaja para las mujeres.

Es decir, en general a las mujeres ocupadas de la PEA con educación secundaria les rinde más su educación que a los hombres, por ubicarse en posiciones de mediana jerarquía, mientras que los hombres

para ocupar puestos de esa jerarquía requieren educación media superior y superior.

No obstante lo anterior, es un hecho indiscutible que los únicos que se colocan de manera significativa en las ocupaciones de alta jerarquía son las mujeres y los hombres con los más altos niveles educativos, es decir, con educación media superior y superior. Sin embargo, comparativamente hay más mujeres que hombres en las ocupaciones de alta jerarquía (42.2 y 34.6 por ciento, respectivamente).

Lo visto hasta aquí con respecto a la relación entre la educación y la ocupación parece no guardar, a su vez, mucha correspondencia con el nivel de ingreso de la PEA ocupada en el país. Esto quizá tiene que ver en parte con la falta de desagregación de la información relativa a los niveles medio superior y superior.

Con respecto a los ingresos que percibe la PEA ocupada total en relación con su nivel de escolaridad (cuadro 4), destaca que la mayoría de los trabajadores que perciben de menos uno y hasta tres SM⁶ se concentran comparativamente entre quienes cuentan con educación primaria (67.9 por ciento), mientras que quienes tienen educación media superior y superior ganan sobre todo de tres a cinco SM (24.7 por ciento), pero también más de cinco SM (19.4 por ciento), si bien en menor proporción.

CUADRO 4.

Población ocupada^a por sexo y nivel de ingresos, según nivel de instrucción^b (%), 2010

Sexo e instrucción	Población ocupada	De menos 1 a 3 sm	De 3 a 5 sm	Más de 5 sm	No recibe ingresos	No especificado
Total	43 809 329	56.5	17.5	8.6	8.4	9.0
Sin instrucción			No hay dato			
Primaria	15 981 384	67.9	10.7	2.7	13.0	5.7
Secundaria	14 600 389	61.5	18.4	5.2	7.3	7.6
Media superior y superior	13 205 526	37.4	24.7	19.4	4.0	14.5

6 Un salario mínimo al mes a precios de 2010 equivale a 1 577 pesos (STPS, s. f.). Esta misma clasificación se utiliza en los cuadros 15, 23 y 33.

Sexo e instrucción	Población ocupada	De menos 1 a 3 sm	De 3 a 5 sm	Más de 5 sm	No recibe ingresos	No especificado
No especificado	22 030	52.8	24.0	6.7	1.5	15.0
Hombres	27 398 730	53.6	19.4	9.9	7.9	9.2
Sin instrucción			No hay datos			
Primaria	10 450 953	64.0	13.8	3.4	12.6	6.2
Secundaria	9 064 973	58.0	21.7	6.5	6.3	7.5
Media superior y superior	7 865 785	34.7	24.3	22.4	3.3	15.3
No especificado	17 019	45.7	28.6	8.7	1.2	15.8
Mujeres	16 410 599	61.6	14.2	6.3	9.3	8.6
Sin instrucción			No hay datos			
Primaria	5 530 431	75.4	4.8	1.3	13.8	4.7
Secundaria	5 535 416	67.2	13	3.1	8.9	7.8
Media superior y superior	5 339 741	41.5	25.3	14.8	5	13.4
No especificado	5 011	76.7	8.3	0	2.7	12.3

Fuentes: INEGI (2010b), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>.

STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social) (s. f.), Salarios mínimos, México, Comisión Nacional de Salarios Mínimos, STPS. Disponible en <http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2010/01_01_2010.pdf>.

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

b) Escolaridad por nivel educativo completo e incompleto.

Esa misma relación entre salarios mínimos y nivel educativo se reproduce entre la población masculina y la femenina. Es decir, quienes perciben los más bajos salarios tienen educación primaria, los que ganan de tres a cinco SM cuentan con educación media superior y superior, y los que perciben más de cinco SM también son los que tienen educación media superior y superior. No obstante, es mucho más amplia la proporción de mujeres que de hombres que, por un lado, perciben los más bajos salarios, de hasta uno a tres SM, en comparación con los hombres (75.4 y 64.0 por ciento, respectivamente), mientras que, por otro lado, es más amplia la proporción de hombres que de mujeres que perciben los más altos niveles de ingreso, más de cinco SM (22.4 y 14.8 por ciento, respectivamente), en tanto que quienes ganan los salarios intermedios en esta clasificación son hombres y mujeres en una proporción muy cercana (25.3 y 24.3 por ciento, respectivamente).

Participación ocupacional de los profesionistas en 1990, 2000 y 2010

Con respecto a la capacidad del sistema económico para incorporar a egresados de la educación superior a empleos propiamente de nivel profesional, se ha documentado que en el pasado reciente ésta fue muy eficiente, mientras que el egreso creció en proporciones similares a las plazas ocupacionales: en 1950 y 1960 la tasa de absorción fue de 1.4, es decir, había más de un empleo por egresado (Lorey, 1993). Asociado a una dinámica económica decreciente a partir de 1960 y hasta 1990, y que coincide con un aumento en la tasa de egreso de estas instituciones, que como se vio, inicialmente fue resultado de una política de ampliación de la matrícula con resultados explosivos entre 1970 y 1980, progresivamente la tasa de absorción ocupacional se ve disminuida. En 1970 fue negativa la relación empleo-egreso, si bien la tasa de absorción fue de menos de un empleo por egresado (0.73). Su disminución fue todavía más drástica en la década de 1980 a 1990: egresaron de manera acumulada 1 162 352 profesionistas y se crearon 311 452 nuevos puestos de nivel profesional, es decir, se crearon 0.27 empleos por cada egresado en esa década (Lorey y Mostkoff, 1994).

ANUIES registra un total de 2 065 300 personas ocupadas con estudios superiores en 1990, y 3 748 576 profesionistas ocupados en 2000 (ANUIES, 2003b).

Es decir, no obstante el modesto crecimiento de la economía del país durante la década de los noventa, fue muy dinámico el empleo de profesionistas en México (ANUIES, 2003b). Sin embargo, del total de profesionistas ocupados en 1990 y 2000 (2 065 300 y 3 748 576, en absolutos, respectivamente), una importante pero decreciente proporción de éstos en la década (61.8 y 60.2 por ciento, respectivamente), desempeñó ocupaciones de nivel profesional, cuya realización requiere conocimientos y capacidades adquiridas en la educación universitaria (ANUIES, 2003b).

En efecto, de acuerdo con la calidad de los empleos a los que accede, de 1990 a 2000 más de la mitad de los egresados universitarios se incorpora a ocupaciones de nivel profesional; los demás se colocan

en ocupaciones consideradas “residuales”, no profesionales (subempleados o subutilizados), desplazando a otros de menor escolaridad formal, con un impacto en las remuneraciones, no sólo de los profesionistas sino además en contra de los no profesionistas (ANUIES, 2003b). Esto revela que amplias proporciones de egresados universitarios se ven forzados a aceptar puestos para los que no es necesaria la formación universitaria. Éste es el caso de amplios contingentes de egresados de algunas carreras del área de las CSyA, particularmente de la de administración —y posiblemente será el caso en un futuro inmediato de los egresados del área de la IyT—, que sin duda gozan de alta demanda laboral pero disminuye su participación en ocupaciones propiamente de nivel profesional (ANUIES, 2003b).

Podemos decir que, efectivamente, en términos generales, los que tienen educación universitaria son un sector privilegiado por sus altas tasas de participación en la ocupación. Asimismo, lo son por el tipo de ocupación que desempeñan (funcionarios y directivos, profesionistas independientes, trabajadores de la educación, etcétera). Adicionalmente, a diferencia de quienes tienen grados intermedios y bajos de escolaridad, en un contexto de bajos niveles de dinamismo de la economía, parecen ser de los menos afectados en su participación en la ocupación, si bien influye en la calidad del empleo al que tienen acceso, según el nivel de profesionalidad de las actividades (ANUIES, 2012).

De acuerdo con estimaciones realizadas a partir de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la ENOE de 2000 y 2010, Márquez (2011) logra desagregar la información de la ENOE de 2010 relativa a los mayores niveles educativos que se presentan agrupados (educación media superior y superior) y nos ofrece un panorama único en el medio con relación a la PEA ocupada por nivel de escolaridad.

A partir de elaboraciones propias, el autor estima que sólo en el total de la población ocupada con escolaridad superior se registró un aumento de 4.4 puntos a partir de 2000, ya que pasó de 13.4 a 17.8 por ciento en 2010. No obstante, el desempleo afectó más a quienes tienen educación superior, habiéndose incrementado poco más de cuatro puntos, de 2000 a 2010. Plantea asimismo que en 2010, 69 por ciento declararon desempeñar ocupaciones relacionadas con su formación, si bien precisa que dependiendo del nivel de especificidad

y regulación del campo de trabajo, ocurrió el tipo de relación con los estudios. En este sentido, los profesionistas que se dedicaban, por ejemplo, a la educación o el cuidado de la salud, tendrían una relación cercana a 90 por ciento con su formación, mientras que en el extremo opuesto estarían profesiones del área económico administrativas con una relación de 38.9 por ciento.

A pesar de que el desempleo en la última década afecta mayormente a aquellos con escolaridad superior, Márquez plantea, por un lado, que las más altas tasas de participación en la PEA ocupada tienen lugar entre la población con educación superior y, por otro lado, que quienes cuentan con educación superior obtienen los más altos niveles de ingreso, en tanto que 55 por ciento ganan más de tres SM, mientras que en el extremo opuesto están los trabajadores sin instrucción, que en 52 por ciento ganan hasta un SM (Márquez, 2011: 174-177).

Un argumento coincidente permite a distintos autores explicar en parte tanto el desempleo que afectó principalmente a los jóvenes de 12 a 24 años de edad con escolaridad de licenciatura y más, en la primera década de los noventa (Hernández Laos *et al.*, 2000, y Salas, 2000), como el registrado entre los profesionistas de reciente egreso en la década de 2000 a 2010 (Márquez, 2011). Este argumento radica fundamentalmente en el papel del entorno familiar en términos de su capacidad —tanto colectiva como individual— para soportar un largo periodo sin percibir ingresos en aras de buscar y encontrar el empleo que consideran que está a la altura de su formación y expectativas.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

Fue posible observar, en la esfera nacional, un crecimiento explosivo de la matrícula, y consecuentemente del egreso de licenciatura, principalmente pública, en la década de 1970 a 1980, que, con todo y mantener tasas de crecimiento, no volverán a ser tan espectaculares como en esa década, si bien se constata una redinamización en la década de 2000 a 2010. La contención en la atención de la demanda

social iniciada en los ochenta por parte de las instituciones públicas respondió a una política educativa resultante, entre otras cosas, de una crisis económica que se volvería recurrente hasta nuestros días. Esto marca el inicio de un proceso de crecimiento de las instituciones privadas de educación superior que atienden parte de la demanda insatisfecha por las instituciones públicas.

También constatamos ciertos cambios en la demanda social que se mantuvo casi inalterada en todo el país de 1980 hasta 2000 por carreras de las áreas de las ciencias sociales, la ingeniería y la tecnología y las ciencias de la salud. Tal demanda en nada se diferencia en instituciones universitarias públicas y privadas hasta el año 2010, cuando las instituciones privadas concentran su matrícula en carreras del área de CSYH, sin dejar de formar en las de IYT, mientras que en las instituciones públicas cobran fuerza las carreras de la IYT, seguidas de las de ciencias sociales y ciencias de la salud.

Éste es el mismo patrón observado en una de las instituciones objeto de estudio del presente trabajo, la UNAM. Pero no ocurre así en la otra institución del análisis, el propio ITESM. Esta institución, seguramente por su propio carácter de estudios tecnológicos y de estudios superiores universitarios, distribuye su matrícula hasta 2010 en sólo dos áreas de estudio: IYT y CSYA.

Lo anterior sugiere un mercado laboral crecientemente competido por egresados del área de las CSYA, y de carreras todavía menos masificadas, como las del área de IYT, de distinto origen formativo, ya sean de instituciones públicas, de privadas o de particulares.

No sobra decir que, precisamente, estas últimas características nos permiten justificar su selección para la exploración empírica en el presente trabajo. En este sentido, también lo aquí descrito son elementos para, desde la TCSMT, avalar su relevancia en términos de su papel como mediadores en el mercado laboral. Sin embargo, estamos claros de que el crecimiento de la matrícula y, consecuentemente, de los contingentes de egresados en el tiempo, más allá de su origen formativo institucional, no juegan aisladamente en el mercado laboral. Al respecto, en un contexto de crisis económicas que han caracterizado al país desde finales de la década de los setenta hasta la segunda mitad de este siglo, con relación a los hallazgos de la ex-

ploración macro de la escolaridad universitaria en el mercado de trabajo profesional, podemos decir lo siguiente.

En términos generales, la educación universitaria es sin duda un bien escaso en la población mexicana y su papel en el mercado laboral tiene un efecto en el empleo y la calidad de la ocupación. Ocurre así, más aún en un contexto económico que se delinea poco dinámico desde los años noventa y abarca por lo menos hasta la primera década del siglo XXI.

Lo explorado estadísticamente para la PEA ocupada en 2010 revela la dualidad laboral planteada por los analistas en donde los más favorecidos parecen ser aquellos sectores de trabajadores con altos grados de escolaridad que ocupan puestos de alto nivel y que obtienen los mejores ingresos en la jerarquía salarial del país. En el extremo opuesto están amplios contingentes de trabajadores con bajos grados educativos a los que les corresponden las ocupaciones y los ingresos más bajos del mercado laboral.

No obstante la disminución generalizada de los niveles salariales, en lo que respecta a los trabajadores con educación superior se demuestra que aún parecen ser los beneficiarios de los más altos niveles, en comparación con los salarios que reciben los trabajadores con menores grados de escolaridad.

En términos generales, de acuerdo con la información de la ENOE de 2010, es posible sugerir una correlación general entre los más altos grados educativos y las ocupaciones de alta jerarquía, así como con los más altos niveles salariales de la PEA ocupada en todo el país. No obstante, quizá por la agrupación de aquellos con grados formativos de nivel medio superior y superior, no es posible identificar con mayor precisión la magnitud de su impacto. Esto sucede, en particular, en lo referido precisamente a la ocupación y los salarios.

Por otra parte, se hizo evidente que si bien el mercado laboral parece valorar más la educación de las mujeres con secundaria con respecto a las ocupaciones de jerarquía media, mientras que los hombres en ocupaciones equivalentes tienen educación media superior y superior, parece ser la única ventaja que tienen las mujeres en el mercado laboral que, no obstante, no les reditúa salarialmente. Ellas tienen, en general, en comparación con los hombres, una posición de

desventaja en la proporción en que participan en la PEA, también es menor su proporción en la PNEA de nivel medio superior que estudia y es significativamente más amplia que la de los hombres en los quehaceres domésticos. En cuanto al nivel de ingreso, éste va a la par de los grados educativos en el mismo sentido entre ambos sexos, si bien aquellos con educación media superior y superior perciben ingresos en un rango muy amplio que va de tres a cinco SM y más de cinco SM. No obstante, los hombres están más representados que las mujeres entre quienes ganan los más altos niveles salariales.

Lo hasta aquí descrito coincide en buena medida con lo observado acerca de la capacidad del sistema económico para incorporar al empleo a los egresados de la educación superior y, particularmente, en ocupaciones de nivel profesional. Al respecto, la declinación de la dinámica económica nacional ocurrida entre 1980 y 1990 —que coincide con un periodo de crecimiento explosivo de la matrícula universitaria, con efectos en las tasas de egreso— repercute en una disminución de la tasa de absorción ocupacional (0.27 empleos por egresado en esa década). Por otra parte, en la década de 1990 a 2000 ocurrió un aumento del empleo profesional, a pesar de un crecimiento económico moderado; no obstante, sucedió un decremento en la participación de ocupaciones propiamente de nivel profesional (de 61.8 pasa a 60.2 por ciento). De 2000 a 2010, la población ocupada con escolaridad superior aumentó (4.4 puntos), a pesar de lo cual el desempleo afectó más a los profesionistas (aumentó más de cuatro por ciento).

En términos generales, es posible decir que un escaso dinamismo de la actividad económica tiene menor efecto sobre los que tienen mayores niveles de escolaridad. En efecto, a pesar de que el desempleo afecta más a los profesionistas, las más altas tasas de participación en la PEA se dan entre quienes cuentan con educación superior, que son también quienes obtienen los más altos niveles de ingreso. Asimismo, el acceso a la ocupación propiamente de nivel profesional afecta sobre todo a sectores amplios de egresados universitarios de carreras más tradicionales o lejanas a las necesidades y especificidades del mercado de trabajo que, en general, suelen ser aquellas con un marcado o muy marcado exceso de oferta (Hernández, 2004).

Se ha visto que el mercado absorbe en proporciones amplias a los egresados que concluyen su formación también en altas proporciones. Su efecto es negativo cuando hay saturación de los mercados, particularmente en periodos de escaso dinamismo económico. En esas circunstancias, el mercado tiende a desplazarlos hacia ocupaciones no profesionales.

Naturalmente, esto no podría comprenderse al margen, tanto de la propia dinámica económica por sus efectos sobre el empleo y el salario, como de la política educativa. Estos aspectos, 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.

De esta manera es posible decir que, en alguna medida, se corrobora, en el nivel macrosocial, el valor que tiene la educación superior en el posicionamiento de sus poseedores en el mercado de trabajo. No obstante, cabe considerar que es uno en una trama compleja de elementos que median entre la educación y el empleo. En éstos juega, de manera fundamental, la dinámica económica y su capacidad de creación de empleo en general, y muy particularmente de nivel profesional. Es decir, los niveles de educación superior universitaria, la dinámica de ampliación de la matrícula y del egreso, la estratificación de las IES por régimen público y privado en el tiempo, revelan su importante papel en el empleo y los salarios; no obstante, desde la TCSMT, se puede decir que estos resultados evidencian que la dinámica de la actividad económica es otra limitación estructural con un activo papel mediador entre la educación y el empleo.

La consecución del objetivo general del estudio de la calidad del empleo y las características de movilidad laboral de los profesionistas egresados de una institución privada, como el ITESM, y de una pública, como la UNAM, y del papel de las mediaciones que en ello juegan sus características sociodemográficas, formativas básicas y de origen socioeconómico y cultural, precisa la realización de una investigación de gabinete en combinación de una investigación de campo.

Asimismo, pretendemos acercarnos al conocimiento del papel de la educación universitaria en la consecución de un empleo de buena posición y quizá comprobar —desde los planteamientos de la TCSMT— que la formación universitaria es un bien muy importante y hasta necesario, pero ni suficiente ni el único dentro de las cualidades del oferente de trabajo que explique las características de las trayectorias laborales y la calidad del empleo al que se tiene acceso en dicha trayectoria (Valle, 2010).

La TCSMT es una rica y útil perspectiva para el análisis de los mercados de trabajo y su dinámica, por lo que es el referente de los supuestos y conceptos básicos de la indagación empírica que aquí se presenta.

SOBRE LA TEORÍA DE LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL MERCADO DE TRABAJO

Una de las críticas fundamentales a la teoría del capital humano —que en estricto sentido se hace a los supuestos de la economía neoclásica

que le sirve de base— es de suma trascendencia en la comprensión de alguno de los fundamentos de la TCSMT. Mas allá del cuestionamiento al excesivo empirismo y la falta de sistematización teórica de la teoría del capital humano (Piore, 1983a) está la crítica a su enfoque individualista. El supuesto es que los individuos en el mercado de trabajo actúan instrumentalmente al ser capaces no sólo de distinguir entre medios y fines, sino de seleccionar aquellos medios que harán posible alcanzar los fines de manera más eficaz, en este caso 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: 309), dejando de lado la consideración de que la conducta de las personas está marcada por la costumbre (Piore, 1983a; Blau, 1983) y que las estrategias que se despliegan, ya sea para encontrar u ofrecer empleo, están acotadas por mediaciones de diversa naturaleza.

Desde la perspectiva de la teoría marxista del mercado de trabajo —fuente original de la TCSMT—, éste no puede analizarse como cualquier otro mercado en el que se intercambian cosas o mercancías en cuanto la moneda de cambio es, en sentido estricto, las relaciones entre personas (Leroy, 1993; Gintis, 1983).

Esta perspectiva teórica se aparta de concepciones que establecen una especie de relación mecánica y lineal entre la educación y el empleo, pues los procesos que se expresan en el mercado de trabajo entrañan una mayor complejidad (Valle, 2010). El mercado de trabajo se concibe 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: 12), mediadas por las condiciones que definen a los actores y que adquieren concreción en las características del encuentro (Michon y Segrestin, 1993; Alaluf, 1993; De la Garza, 2000a).

Dicho de otra manera, el mercado de trabajo es percibido como una construcción no sólo, 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, traducándose en las características del empleo al que se tiene acceso.

Esta teoría plantea diversos factores que actúan 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 este análisis y particularmente de nuestro trabajo de campo— destacan, entre otras, las características de los perfiles socioeconómicos, demográficos y culturales (de edad, sexo, estado civil, número de dependientes, nivel de escolaridad y áreas de especialización profesional, origen socioeconómico y cultural) y laborales (niveles, tiempos y áreas de experiencia previa). Adicionalmente, se considera una dimensión de subjetividad que involucra desde expectativas, aspiraciones y percepciones con respecto a las oportunidades que ofrece el mercado de trabajo, hasta la existencia y uso de relaciones o redes sociales, etcétera (Brennan *et al.*, 1993; Muñoz García *et al.*, 1996; De la Garza, 2000a y 2003).

Nuestra exploración de campo tiene como referente los supuestos básicos de esta teoría, si bien lejos está de nuestra pretensión agotar la diversidad de factores que caracteriza a los oferentes de trabajo y que actúan como mediaciones entre la educación y el empleo.

La investigación empírica tiene como propósito general, no precisamente las estrategias de empleo —entendidas como acciones tendientes a la obtención de un empleo—, sino el estudio del tipo de empleo al que condujeron dichas estrategias; al encuentro final y expresión concreta en el uso de las estrategias, mediadas por las características del sujeto. Nos limitamos a explorar la calidad del empleo en la trayectoria laboral y, de manera específica, el primero y el último empleo desempeñados por los recién egresados universitarios o profesionistas.

A partir del supuesto de que los oferentes de trabajo no pueden desprenderse de sus atributos personales que actúan como limitaciones estructurales o mediaciones entre la educación y el empleo, ob-

servables al momento en que las estrategias de empleo se concretan en las características del encuentro en el mercado de trabajo, buscamos acercarnos al objetivo general de este estudio —conocer la calidad del empleo y las características de movilidad laboral de los profesionistas egresados de una institución pública y una privada de reconocido prestigio— mediante dos objetivos particulares de nuestro trabajo de campo:

- a) Identificar los atributos personales de los oferentes de empleo del estudio a partir de su caracterización en términos de indicadores sociodemográficos básicos (sexo, edad, estado civil) y área de estudio, y por su origen socioeconómico y cultural de acuerdo con: 1) composición básica de la familia de origen en términos del número de miembros del hogar y el principal sostén económico de la familia, y 2) por escolaridad y ocupación del padre y de la madre, y por nivel de ingreso familiar, como indicadores socioeconómicos básicos y según régimen público y/o privado de educación preuniversitaria como indicador de patrones de consumo y nivel de vida asociados a capitales culturales y sociales familiarmente heredados.
- b) Reconstruir trayectorias laborales e identificar la movilidad ocupacional por la calidad del primero y último empleo de egresados de diferente origen institucional de formación, con características de origen social diferentes. Esto se procura a partir de dos tipos de indicadores. El primero está más directamente relacionado con la calidad de la ocupación desempeñada por sus características, en términos de posición en la ocupación (asalariado, por cuenta propia, etcétera); por tipo de contratación, prestaciones laborales, por tamaño de empresa (número de empleados), sector de actividad económica, jerarquía ocupacional, nivel de ingreso y la relación de la formación con el empleo. Un segundo tipo de indicadores se refieren a su percepción de las dificultades para conseguir empleo, y a los factores y requisitos fundamentales para acceder al último de sus empleos —ante la perspectiva de que paulatinamente han desarrollado experiencia en el mercado laboral—, así como al tiempo que les

tomó y el medio empleado para conseguirlo, tanto como a la razón de su aceptación.

A partir de los supuestos generales de la TCSMT se construyeron los conceptos básicos de referencia de la indagación empírica que a continuación se desarrollan.

LOS CONCEPTOS DE REFERENCIA: LAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES, EL ORIGEN SOCIOECONÓMICO Y CULTURAL, Y LA CALIDAD DEL EMPLEO

Los atributos y características individuales tienen que ver con las especificidades sociodemográficas básicas de los oferentes de trabajo que juegan como mediaciones entre la educación y el empleo. Su consideración tiene que ver con que el sexo, la edad y el estado civil de los oferentes de trabajo, junto con su especialidad formativa, son cualidades personales e individuales que tienen valor en el mercado laboral. Las propias ocupaciones y los criterios de selección para el empleo pueden variar de acuerdo con la dinámica laboral, las preferencias de los empleadores, las necesidades específicas de las empresas, los sectores de la actividad económica, etcétera. En efecto, no es lo mismo ser hombre que mujer, joven, de edad media o viejo, estar casado o ser soltero, junto con una formación en un área de conocimiento con alta o baja demanda en el mercado, que orienta al ejercicio independiente o al desempeño en empresas de distinto tamaño, etcétera.

El origen social de los egresados de cada una de las instituciones analizadas resulta de enorme importancia en la exploración de su papel como mediación entre la educación y el empleo, en un contexto en donde el origen institucional se vuelve un criterio muy importante (De Vries y Navarro, 2011) en el acceso y calidad ocupacional en el mercado laboral mexicano. Empero, se considera esa relevancia no por la institución en sí misma, sino por el sector social que convoca y representa. Más aún, cuando cada una de las instituciones del estudio se orienta y/o satisface la demanda de sectores sociales en

posiciones socioeconómicas y culturales contrastantes: las instituciones universitarias privadas de élite, como el ITESM, son básicamente para aquellos que desde el análisis bourdiano son los herederos de los capitales culturales y de redes sociales (Bourdieu, 1986), porque provienen de sectores privilegiados social, económica y culturalmente; mientras que las instituciones públicas, como la UNAM, están orientadas a sectores en condiciones menos favorecidas social y culturalmente (De Garay, 2002), y generalmente acogen a estudiantes que son la primera generación en sus familias con altos niveles educativos; lo que quizá signifique el poseer menos elementos para enfrentar los desafíos de un mercado laboral que selecciona por origen institucional y tener que echar mano de lo único que se posee, su credencial educativa, para enfrentar un mercado constreñido y crecientemente competido.

Desde nuestra perspectiva, para la comprensión de los procesos de diferenciación social los planteamientos bourdianos no han perdido vigencia. En este sentido, el despliegue no sólo de capitales económicos, sino en conjunción con el capital cultural y el social, puede ser comprendido como una mediación fundamental entre la educación y el empleo, con un valor en el mercado laboral. Se trata del capital cultural en cualquiera de sus formas (Landesman, 1985): incorporado en las personas como recursos y predisposiciones sobre formas de ser y hacer, que se vuelve un hábito y que es resultado de largos procesos de socialización familiar y escolar; objetivado en bienes materiales (pintura y diversas expresiones materiales del arte) que se pueden poseer materialmente si se cuenta con los recursos económicos necesarios, pero cuya apropiación simbólica precisa de capital cultural incorporado que haga posible su comprensión y disfrute, y que forma o no parte del ambiente familiar en el que se cultivan el gusto, las maneras y la apreciación estética; institucionalizado en forma de títulos como certificados de competencia cultural que pueden actuar con una relativa autonomía de los capitales culturales incorporados y el ambiente familiar en relación con el capital cultural objetivado, con beneficios materiales y simbólicos para su poseedor (Bourdieu, 1978, 1986 y 1988).

La exploración empírica de los capitales culturales en sus distintas formas quizá podría intentarse de la siguiente manera, que es a la que se recurre en el presente estudio. Se contempla la incorporación de indicadores de origen socioeconómico y familiar referidos a: a) composición básica de la familia de origen por número de miembros del hogar y principal sostén económico, y b) por nivel de escolaridad y ocupación del padre y de la madre, ingreso familiar como indicadores socioeconómicos básicos, régimen público o privado de educación preuniversitaria como indicador de patrones de consumo y nivel de vida asociados a capitales culturales y sociales heredados.

Por otra parte, la noción de “calidad del empleo” es un referente analítico en la exploración del mercado laboral, si bien la concepción misma de “trabajo” cobra un nuevo sentido en parte de manera posterior a la publicación del libro de Jeremy Rifkin sobre *El fin del trabajo*, publicado originalmente en 1995. En su análisis, se plantea la inminente destrucción del trabajo remunerado asalariado y el desempleo estructural de obreros, cuadros intermedios y altamente calificados de todos los sectores de la actividad económica, como resultado del efecto de las nuevas tecnologías de producción sobre el mercado de trabajo (Rifkin, 1997).

El “trabajo” también ha sido motivo de redefinición por parte de diversas instancias de relevancia internacional. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1999 sugiere una definición de trabajo en torno a la idea de promover las oportunidades de un empleo productivo que se ajuste a principios o condiciones básicas de libertad, igualdad, seguridad, calidad, dignidad humana y que se asienta en el respeto del diálogo social y los derechos de los trabajadores, al que denomina “trabajo decente”. Esta organización se plantea “promover oportunidades para que los hombres y las mujeres puedan conseguir un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana” (OIT, 1999).

Ahora bien, desde Latinoamérica y, al parecer particularmente desde el movimiento de insurgencia nacional conocido como movimiento zapatista, surge por primera vez una voz que propone una noción que parece ser una alternativa al “trabajo decente” denominada “trabajo digno” (Ghiotto y Pascual, 2010).

Si bien no hay consenso en el uso de tal noción, la sede en Colombia de la OIT alude al artículo 25 de la Constitución Política de dicho país que define el trabajo digno como “un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas” (OIT, 2012: 3). Se resaltan las condiciones en que se realiza el trabajo y su referente es la dignidad humana en condiciones de igualdad de oportunidades, de una remuneración suficiente para la vida, estabilidad laboral, seguridad social, capacitación y descanso, entre sus características fundamentales (Calva, 2012).

Desde nuestra perspectiva, la base del planteamiento del “trabajo digno” tiene una raigambre común con la de “trabajo decente” de la OIT. En ambas perspectivas de alguna manera el trabajo, como asegura Porras (2012), es fuente de dignidad humana, pero también de estabilidad familiar y, por supuesto, de estabilidad individual; debe realizarse en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y, por supuesto, de dignidad humana.

Es posible que cualquiera pueda considerar importantes y legítimos los diversos aspectos contenidos en las definiciones de “trabajo decente” y “trabajo digno” mencionados. Nosotros coincidimos con los diversos aspectos planteados y, de manera concreta, compartimos la definición clara, precisa y sencilla de “empleo de calidad”, que nos ofrecen Mora y De Oliveira al exponer que “empleo de calidad [es] aquel que proporciona ingresos suficientes para atender las necesidades básicas, brinda seguridad y estabilidad laboral y da acceso a un conjunto de prestaciones sociales básicas que contribuyen a mejorar las condiciones de vida de las personas” (Mora y De Oliveira, 2012: 4).

Por otra parte, es un hecho que, independientemente de la noción de trabajo de que se parta, entre los indicadores generalmente seguidos en los análisis empíricos sobre *calidad del empleo* suele incluirse nivel de ingreso, tipo de contratación, prestaciones como seguridad social y duración de la jornada laboral, entre los más socorridos (García y De Oliveira, 2002 y 2003; Hualde y Serrano, 2005; Infante, 1999; Marshall, 1987). Tales indicadores usualmente aluden, sobre

todo, a los niveles de estabilidad laboral de la población ocupada en general y nos sitúa en el terreno de la formalidad del empleo.

1. El ingreso real (entendido como la retribución monetaria por el trabajo) es un indicador eminente para medir niveles o estándares de vida en general (Bortz y Aguila, 2006).
2. El tipo de contratación se considera como un indicador de seguridad en el trabajo, ya que generalmente el contrato escrito se realiza cuando se trata de trabajadores de planta, o bien con menores niveles de estabilidad como los que están acotados por obra determinada o por tiempo, esto incluye, desde nuestra perspectiva, al contrato escrito del empleado de confianza en cuanto sujeto al criterio del empleador o del *jefe*, 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. Pueden desempeñarse no sólo como asalariados con contrato escrito, sino también como trabajadores por cuenta propia de alta jerarquía, ya sea como profesionistas independientes, técnicos especializados y aun como empleadores en cuanto dueños o socios de sus propios negocios. En nuestro estudio éste sería más el caso de los egresados de carreras de las ciencias sociales que de las ingenierías.
3. Otros indicadores de la calidad ocupacional son las prestaciones y, dentro de éstas, la seguridad social, que hace las veces de compensación salarial importante. Sin embargo, existe 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 en un espectro más limitado de posicionamiento en la jerarquía laboral. Nuestra exploración de la calidad del empleo en la trayectoria de las poblaciones del estudio incluye otros indicadores que pueden complementar a los ya descritos y usados de forma tradicional para este objetivo. Nos referimos específicamente a los siguientes: Indicadores de ocupación en la jerarquía laboral, posición en la ocupación (asalariado, por cuenta propia, etcétera); por sector de

- actividad económica; por tamaño de empresa (número de empleados), y según la relación de la formación con el empleo.
4. Adicionalmente, incluimos un segundo tipo de indicadores más referidos a la percepción de los egresados en torno a las dificultades para conseguir empleo y sobre el requisito formal más importante y el factor determinante para acceder a su empleo, así como al tiempo que les llevó y el medio que emplearon para conseguirlo y la razón para aceptarlo. Esto se refiere concretamente a su última experiencia laboral o último empleo, al momento de aplicación de la encuesta, por considerar que posiblemente tienen ya relativamente definida una trayectoria y una cierta experiencia en el mercado laboral, que ilustra sobre las estrategias de empleo que delinean sus patrones de trayectoria laboral.
 5. Por supuesto que en la distribución de los profesionales en el mercado laboral interviene también la carrera y el área de conocimiento. Hay carreras más saturadas en el mercado laboral, como las del área de las CSYA, cuyas condiciones de empleo pueden estar por debajo de las expectativas de los profesionistas, mientras otras, menos saturadas en el mercado y que responden más a las nuevas necesidades de una economía globalizada, como las del área de la IYT, parecen gozar de mejores condiciones laborales (ANUIES, 2003a; Márquez, 2011; Muñoz Izquierdo, 2001; Mora y De Oliveira, 2012).

LA METODOLOGÍA

Consideramos que la forma idónea de aproximarnos al conocimiento del empleo y sus características en el ámbito empírico es mediante la metodología de seguimiento de egresados. Ésta ha sido definida como la propuesta metodológica de los estudios sobre el conocimiento del destino laboral, ocupacional o escolar de quienes han egresado de un mismo “ciclo, nivel, subsistema, modalidad, institución o programa” (Didou y Rodríguez, 1996: 255), para analizar las trayectorias y/o las prácticas de los egresados, particularmente en su ejercicio laboral en los mercados de trabajo (Márquez *et al.*, 2013: 314-315).

Este recurso metodológico hace posible la reconstrucción, empleo por empleo, de las trayectorias laborales para el estudio de la movilidad laboral de las personas en el mercado de trabajo externo y/o en los mercados internos. Asimismo, permite conocer los efectos de tales procesos en sus condiciones de calidad de vida ocupacional, al mismo tiempo que ofrece elementos para prever probables posiciones futuras a partir del recorrido laboral previo (Rosenfeld, 1992; Vargas, 2000; Hualde, 2001; Tripier, 1993).

En nuestro caso, como ya se mencionó, se ha hecho una reconstrucción *expost* del primer empleo de nivel profesional como egresados universitarios al último empleo que desempeñaban los egresados de ambas instituciones,⁷ al momento de aplicación de la encuesta.

Técnicas de recopilación de información

Ya que nuestros objetivos particulares son caracterizar a las poblaciones bajo estudio en términos de indicadores sociodemográficos básicos y por área de estudio, así como por origen socioeconómico y cultural, se recurrió al cuestionario de preguntas cerradas como instrumento de recuperación de la información.

Se ha hecho una reconstrucción *ex-post* de las trayectorias laborales de los egresados para introducirnos en su experiencia ocupacional en el tiempo, a partir de su egreso de la formación universitaria.

Un egresado es aquel que ha concluido la totalidad de créditos del plan de estudios de una carrera, aunque no se haya titulado (UNAM, 2010). Esto es así porque siempre son más los egresados que los titulados, pero sobre todo porque nos interesa explorar lo que ocurre una vez que, en estricto sentido, concluye la condición de estudiante de una carrera cuyo sentido práctico es la formación para la vida del trabajo en un campo específico de la actividad laboral.

7 En estricto sentido, en este trabajo no se hace un seguimiento longitudinal de egresados que inicie con los estudiantes antes del egreso y lo siga posteriormente en el mercado de trabajo, en el sentido de la metodología propuesta por ANUIES (1998). Más bien, de acuerdo con los planteamientos de Valenti y Varela (2004), aquí se hace un “estudio de egresados” en un momento específico del tiempo.

EL INSTRUMENTO: LA ENCUESTA

A partir de los conceptos básicos definidos, se diseñó un cuestionario de 37 preguntas agrupadas en tres grandes ejes de indicadores (anexo 1):

1. *Información sociodemográfica*. Cinco preguntas (de la 1 a la 5) en torno a indicadores sociodemográficos básicos (sexo, edad, estado civil).
2. *Origen socioeconómico familiar*. Seis preguntas (de la 6 a la 11) tendientes a recuperar información general acerca de la posición socioeconómica de la familia de origen del encuestado (número de miembros del hogar, principal sostén económico, régimen de instituciones de formación en el historial educativo, escolaridad máxima de los padres, nivel de ingreso familiar).
3. *Trayectoria laboral de nivel profesional*. En un total de 26 preguntas se reconstruyen, de manera *ex-post*, uno a uno, del primero al último trabajos que ha tenido el encuestado, específicamente como egresado universitario.

Las 26 preguntas en torno a los indicadores referidos a trayectoria laboral se subdividen en tres subgrupos de indicadores y preguntas:

- a) Características generales de la ocupación. Diez preguntas sobre las ocupaciones que ha tenido el encuestado en su carrera profesional en términos de tipo de ocupación, sector, posición en la ocupación, tamaño de empresa, etcétera. El objetivo general es identificar carreras profesionales en términos de ámbitos de especialización ocupacional.
- b) Calidad ocupacional. Siete preguntas en torno a indicadores básicos de nivel de ingreso, tipo de contratación, prestaciones, relación con la formación, etcétera. El objetivo es indagar en su trayectoria aspectos básicos de estabilidad laboral y salarial, y el nivel profesional de la ocupación, que revelen aspectos de calidad ocupacional.

- c) Nueve preguntas en torno a indicadores de percepciones u opiniones personales sobre las razones para aceptar el empleo, las dificultades que se han tenido, los requisitos formales y los factores más importantes para conseguir trabajo, el tiempo invertido para conseguir sus empleos y los medios utilizados para ese fin. El objetivo es conocer su percepción sobre algunos aspectos sobre el acceso al trabajo por su papel en las estrategias de movilidad ocupacional.

La encuesta se diseñó para ser aplicada de manera digital.

EL UNIVERSO DE ESTUDIO

Como se ha dicho, para el estudio se eligieron dos universidades de gran tradición, una en el sector público y otra en el privado: la UNAM y el ITESM.

Las dificultades de acceso a las poblaciones y la escasa respuesta

No sin complicaciones se logró tener acceso a bancos de información de egresados de ambas instituciones.

Del ITESM se accedió a una base original de 3 569 egresados de todas las carreras y todos los campus. Esta base se depuró y fueron eliminados todos los casos que no contaban con la información necesaria para su ubicación, así como aquellos que a pesar de contar con ésta ya no vivían en el lugar declarado; también se eliminaron aquellos que tenían menos de cuatro años de haber egresado de la carrera. Se hizo contacto telefónico con una población total de 1 780 egresados, correspondientes a campus ubicados en las cuatro ciudades más importantes del país: Ciudad de México, Estado de México, Guadalajara y Monterrey. Del contacto telefónico con esta base depurada se logró obtener los correos electrónicos y el consentimiento para responder la encuesta de un total de 145 egresados. Se recibieron sólo

un total de 25 cuestionarios respondidos. De este total, 22 egresaron en 2003 y tres en 2004, y se estableció contacto entre 2009 y 2010.

Acceder a los egresados de la UNAM tampoco fue sencillo. Se hizo contacto con el Programa de Seguimiento de Egresados de la institución para solicitar acceso a sus bases de datos con direcciones de correo electrónico, lo que fue, en un primer momento, denegado, aduciéndose que era información confidencial, a pesar de que la solicitud se hizo en nuestra calidad de académica de la propia institución, lo que nos daba el derecho legal a la información solicitada. Fue mediante un recurso interpuesto ante la Unidad de Enlace para Acceso a la Información de la UNAM que se logró acceder a una base de datos original con correos electrónicos de 200 000 exalumnos (no todos egresados en estricto sentido) de todas las carreras y planteles de la UNAM. Una vez depurada la base únicamente para egresados de licenciatura, se obtuvo un total de 1 008 cuestionarios respondidos.

El replanteamiento del objetivo original, la intención de comparabilidad y las limitaciones del estudio

La escasa respuesta, particularmente de los egresados del ITESM —en parte quizá debido a la aleatoriedad que suele caracterizar la metodología de seguimiento de egresados, pero seguramente también en algo relacionada a problemas de identidad con el origen institucional de la investigadora de la UNAM que hace el estudio, así como con las limitaciones para su realización de manera interinstitucional, por el celo que se tiene sobre información considerada como confidencial, sobre todo por las instituciones privadas—, nos obligó a replantear el objetivo del análisis y su exploración empírica. Originalmente éste era el estudio de la calidad del empleo y las características de movilidad ocupacional a lo largo de la trayectoria laboral profesional, a partir de la reconstrucción, uno a uno, del primero al último empleo de una muestra no representativa de egresados del ITESM y de la UNAM. Asimismo, se buscaba determinar el papel de las mediaciones que en ello ejercen sus características sociodemográficas y formativas básicas y de origen socioeconómico y cultural. Pero dados la escasa respues-

ta de la muestra de egresados del ITESM y un patrón general observado de movilidad ascendente en las trayectorias laborales como profesionistas de ambas muestras optamos, por un lado, por simplificar y limitar sólo al primero y al último empleo de la trayectoria. Por otro lado, únicamente se ha considerado el último empleo en la exploración de indicadores de percepción sobre algunos aspectos en torno el acceso al empleo, por su papel en las estrategias de movilidad ocupacional.

Con la finalidad de lograr una cierta comparabilidad entre las dos poblaciones del estudio por origen institucional, tomamos como referente la respuesta efectiva de los 25 egresados del ITESM, caracterizados por ubicarse en el grupo de 28 a 30 años de edad, así como por haber cursado carreras de las áreas de IYT y de CSYA en la clasificación de ANUIES.

En este sentido, se seleccionaron egresados de la UNAM en el mismo rango de edad y en carreras afines. Esto resultó en la construcción de una submuestra de 30 egresados de la UNAM en edad y carreras correspondientes a las de la pequeña muestra de los del ITESM.

El indiscutible reducido número de egresados de las muestras—resultado no obstante de un gran esfuerzo e inversión de tiempo y recursos diversos— nos obliga a hacer un tratamiento estadístico de la información muy básico y a acotar el alcance de sus posibles resultados. Esto, sin embargo, no merma el interés de explorar, con todo cuidado, lo que nos puede ofrecer la información aquí obtenida, siempre pensando en los desafíos que esto representa para futuras investigaciones sobre el tema.

Por último quisiéramos mencionar que las carreras seleccionadas en este estudio, a pesar de ser resultado de las respuestas de los encuestados del ITESM, resultan ser parte de dos áreas que han seguido, particularmente en las últimas décadas (1980 a 2010), patrones diferentes de crecimiento de la demanda social en el contexto nacional. El área de las CSYA ha experimentado un enorme crecimiento con un mercado laboral muy competido, mientras que las carreras de la de IYT han tenido un crecimiento más moderado pero creciente de 2000 a 2010, por lo que podrían esperarse situaciones laborales que reflejen valoraciones distintas por área de estudio y quizá también según

la procedencia institucional de tipo público o privado de los egresados, con posibles repercusiones en sus tipologías de movilidad y calidad laboral.

EL LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

De septiembre de 2009 a septiembre de 2010, se aplicó el cuestionario vía electrónica a un total de 145 egresados del ITESM, de los que se obtuvo respuesta de un total de 25, mientras que se obtuvieron 1 008 cuestionarios respondidos por egresados de la UNAM, a partir de los cuales se construyó una submuestra de 30 egresados en edades y carreras afines de las dos áreas de los egresados del ITESM que respondieron el cuestionario.

Asimismo, como se mencionó anteriormente, la poca participación de egresados del ITESM nos obligó a reducir nuestra intención original de hacer una reconstrucción empleo por empleo de la trayectoria laboral de las poblaciones de este estudio, por sus escaso nivel de representatividad y, sobre todo, porque se observó una tendencia, en términos generales, de movilidad ascendente en ambas poblaciones. Tal es la razón por la cual nos centramos en dos momentos de la trayectoria laboral: el primero y último empleo desempeñados al momento de aplicación de la encuesta. Aun en este caso, el último empleo resulta de agregar todos los casos independientemente de si fue el segundo de dos, el tercero de tres, el cuarto de cuatro, etcétera. No obstante, consideramos que aún así ofrece la posibilidad de llegar, como se verá más adelante, a algunas conclusiones tentativas.

Cabe reiterar una vez más que el escaso número de las poblaciones analizadas limita sus alcances sólo a éstas, y sus resultados son meros indicios que habrán de ser retomados en un estudio futuro que incluso incluya una dimensión cualitativa a base de entrevistas a algunos de los mismos egresados y/o a otros grupos de discusión, y que supere las limitaciones de este estudio en el mediano plazo. Conscientes de esto, de ninguna manera se pretende hacer extensivos los resultados encontrados a ninguna otra población.

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 ayuda del Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS por sus siglas en inglés) y de los programas Excel y Word. Se efectuó un manejo de la información consistente en una descripción estadística porcentual de la población para cada una de las instituciones bajo análisis. Por el reducido tamaño de las poblaciones con las que se trabajó (25 egresados del ITESM y 30 de la UNAM), 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.

Los resultados: calidad del empleo, movilidad laboral y factores relevantes para el acceso al empleo

En la fase de trabajo empírico del estudio se describen los resultados del trabajo de campo que, a partir de una metodología de seguimiento de egresados, se obtuvieron de la aplicación, de noviembre de 2009 a noviembre de 2010, de una encuesta electrónica a dos poblaciones del ITESM y de la UNAM. Si bien se consideraron bases de datos de egresados de todos los campus de dichas instituciones, se obtuvo respuesta particularmente del área metropolitana de la Ciudad de México. Originalmente se obtuvo respuesta de una población compuesta por un total de 27 egresados del ITESM, de los cuales 72 por ciento provienen del Estado de México y de la Ciudad de México, y de 227 egresados de la UNAM, compuesta por 96.6 por ciento de egresados de Ciudad Universitaria en la Ciudad de México, así como de tres Facultades de Estudios Superiores (FES) ubicadas en el Estado de México (anexo 2). Dichas poblaciones, por razones de comparabilidad, se redujeron a 25 egresados del ITESM y a 30 de la UNAM.

Es decir, como se aclaró anteriormente, fueron seleccionadas las poblaciones de egresados de ambas instituciones que al momento de aplicación de la encuesta cumplían con dos características básicas, además de que tenían al menos cuatro años de haber egresado, tiempo de exposición en el mercado de trabajo que permitirá recuperar información laboral confiable sobre trayectoria laboral (Fresán, 2003). La primera característica es que se encontraran en el mismo rango de los 28 a los 30 años de edad. Con la misma intención de comparabilidad se seleccionaron sólo aquellos que coincidían en haber cursado carreras de las áreas de la IYT y de las CSYA, de acuerdo con

la clasificación de la ANUIES (véase anexo 3). Es preciso mencionar que ambos responden o se ajustaron a las características de la población minoritaria del ITESM a la que se tuvo acceso originalmente, con una intención de comparabilidad.

El objetivo de esta parte del trabajo es adentrarnos empíricamente, a partir de algunos conceptos de la TCSMT, en la exploración de la calidad del empleo y de las características de movilidad laboral en dos momentos de la trayectoria laboral de una población de profesionistas egresados del ITESM y otra de la UNAM, y del papel de las mediaciones que es esto juegan sus características sociodemográficas y formativas básicas, así como de origen socioeconómico y cultural.

La presentación de los resultados se hace según el siguiente orden:

1. Descripción de composición general de las dos poblaciones de egresados del estudio, de acuerdo con indicadores sociodemográficos básicos de sexo, edad y estado civil, así como por área de estudio.
2. Descripción comparativa de las dos poblaciones del estudio según su origen socioeconómico y cultural, a partir de dos bloques de indicadores:
 - a) de composición familiar por número de miembros del hogar y principal sostén económico de la familia;
 - b) socioeconómicos básicos de estratificación social, como son la escolaridad y la ocupación de los padres y de las madres, nivel de ingreso de la familia de origen de los egresados y patrones de consumo asociados a niveles de vida, a partir del régimen público o privado de la educación preuniversitaria de los egresados.
3. Descripción comparativa de las características del empleo y de la percepción sobre los problemas y elementos más relevantes para el acceso a la ocupación, por área de estudio, de acuerdo con los siguientes dos bloques de indicadores:
 - a) Sobre la calidad de la ocupación y las tipologías de movilidad ocupacional de las poblaciones, en dos momentos extremos de la trayectoria laboral como egresados universitarios,

- el primero y el último empleo de acuerdo con los siguientes indicadores de calidad laboral: posición en la ocupación, tipo de contratación, prestaciones laborales, tamaño de la empresa, sector de actividad, ocupación, nivel de ingreso y relación de la formación con el empleo.
- b) Sobre la percepción de los egresados sobre su último empleo, en lo referente a las dificultades en la trayectoria laboral y el requisito formal y el factor determinante, el tiempo y el medio empleados para acceder al empleo, así como la razón para haber aceptado su última ocupación realizada al momento de aplicación de la encuesta.

COMPOSICIÓN GENERAL DE LOS EGRESADOS: INDICADORES SOCIODEMOGRÁFICOS

A continuación se describen las características sociodemográficas generales de la población del ITESM y de la UNAM seleccionada para el estudio en el rango de los 28 a los 30 años de edad en carreras de las áreas de IYT y de CSYA, de acuerdo con sus composición específica por sexo, edad, estado civil y por área de estudio, según su distribución por sexo.

Sexo

Las poblaciones del estudio tienen una composición contrastante por sexo. De acuerdo con el cuadro 5, la población del ITESM es mayoritariamente masculina (76 por ciento), mientras la de la UNAM es sobre todo femenina (66.7 por ciento). Esto último nos induce a explorar el comportamiento por sexo de los siguientes indicadores sociodemográficos y por área de estudio.

CUADRO 5.

Sexo

Sexo	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Hombre	19	76.0	10	33.3
Mujer	6	24.0	20	66.7
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Edad

Dado que el rango de edad de las poblaciones analizadas va de los 28 a los 30 años, la edad promedio de las dos poblaciones del estudio es muy similar. El cuadro 6 muestra que los egresados del ITESM tienen en promedio 28.9 años de edad, siendo prácticamente la misma para los hombres (28.9) que para las mujeres (28.8); mientras que la de los de la UNAM es de 29.1 años de edad, también muy similar entre hombres (29.2) y mujeres de dicha institución (29.1).

CUADRO 6.

Edad por sexo

	ITESM			UNAM		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Edad promedio	28.9	28.9	28.8	29.1	28.9	29.2
D. estándar	0.8			0.9		

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Estado civil

El estado civil de más de la mitad de las poblaciones totales de las dos instituciones se conforma sobre todo de solteros (52 por ciento del ITESM y 66.7 por ciento de la UNAM). No obstante, si se compara el estado civil por sexo de las poblaciones totales de cada institución, se observan notorias diferencias de género, independientemente del

origen institucional de formación: las mujeres de ambas instituciones son mayoritariamente solteras: 66.7 por ciento de las mujeres del ITESM (frente a 47.4 de los hombres de esta institución) y 70 por ciento de las mujeres de la UNAM (frente a 60 por ciento de los hombres de la misma institución) (cuadro 7). Por otra parte, los hombres de ambas instituciones se concentran sobre todo entre los casados: 52.6 por ciento de los hombres (frente a 33.3 de las mujeres del ITESM), mientras son más los hombres casados (40 por ciento) que la mujeres casadas de la UNAM (30 por ciento).

CUADRO 7.

Estado civil por sexo

Sexo	ITESM			UNAM		
	Soltero/a	Casado/a Unión libre	Total	Soltero/a	Casado/a Unión libre	Total
Total	13 52.0	12 48.0	25 100.0	20 66.7	10 33.3	30 100.0
Hombres	9 47.4	10 52.6	19 100.0	6 60.0	4 40.0	10 100.0
Mujeres	4 66.7	2 33.3	6 100.0	14 70.0	6 30.0	20 100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Área de estudio

En lo que se refiere a la distribución de las poblaciones analizadas por área de estudio de la carrera en que se formaron, se observan diferencias importantes por sexo, lo que revela nuevamente diferentes patrones de género, sin distinción de institución formativa (cuadro 8).

Al respecto, se observa que mientras 72 por ciento de la población total del ITESM egresaron de carreras del área de IyT, los de la UNAM lo hicieron de la de CSyA (80 por ciento). No obstante, su distribución por área de estudio es diferente cuando se compara por sexo a la población total de cada institución: se observa un patrón de género sobre la elección de carrera de estudio (Compeán *et al.*, 2008).

CUADRO 8.

Área de estudio por sexo

Sexo	ITESM			UNAM		
	Área de IyT	Área CSyA	Total	Área de IyT	Área CSyA	Total
Total	18	7	25	6	24	30
General	72.0	28.0	100.0	20.0	80.0	100.0
Hombres	15	4	19	4	6	10
Total	78.9	21.1	100.0	40.0	60.0	100.0
Mujeres	3	3	6	2	18	20
Total	50.0	50.0	100.0	10.0	90.0	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

En cuanto a la distribución por sexo de cada población, tanto los hombres del ITESM como los de la UNAM se concentran, comparativamente con sus respectivas poblaciones femeninas, sobre todo en las carreras de IyT: 78.9 de hombres frente a 50 por ciento de mujeres del ITESM y 40 por ciento de hombres frente a 10 por ciento de mujeres de la UNAM. Por otra parte, las mujeres de ambas instituciones, aunque en proporciones contrastantes, se concentran sobre todo en carreras de CSyA: 50 por ciento de mujeres frente a 21.1 de hombres del ITESM y 90 por ciento de las mujeres frente a 60 por ciento de hombres de la UNAM.

Resultados parciales

Para cerrar este primer apartado podemos mencionar que lo hasta aquí planteado sobre la composición sociodemográfica y por área de estudio de las poblaciones totales bajo análisis revela lo siguiente: una población del ITESM es básicamente masculina (76 por ciento), mientras que la de la UNAM es más femenina (66.7 por ciento); que en ambos casos, por haber sido seleccionados en el rango de los 28 a los 30 años de edad, tienen un promedio de edad muy similar (de 28.9 años los del ITESM y 29.1 años los de la UNAM); que son poblaciones sobre todo de solteros (52 por ciento del ITESM y 66.7 de la UNAM) y que contrastan no sólo en su composición por sexo, sino

por el área de estudio de las carreras cursadas: los del ITESM en IYT en 72 por ciento y los de la UNAM en CSYA en 80 por ciento.

No obstante, cuando se analiza la composición de la población total en cada una de las instituciones del estudio, se observan patrones de género diferentes según el estado civil y el área de estudio, de manera similar en las dos instituciones formativas del análisis: son proporcionalmente más los hombres casados que las mujeres, tanto entre los del ITESM (52.6 frente a 33.3 por ciento, respectivamente) como entre los de la UNAM (40 frente a 30 por ciento, respectivamente); la contraparte son las mujeres que en ambas instituciones son solteras en mayor proporción que los hombres: entre los del ITESM, 66.7 por ciento de las mujeres son solteras, frente a 47.4 de hombres, en tanto que 70 por ciento de las mujeres de la UNAM son solteras frente a 60 por ciento de los hombres.

Con respecto al área de estudio, se vio que los hombres, en comparación con las mujeres de su respectiva institución formativa, se ubican sobre todo en carreras del área de IYT, mientras las mujeres lo hacen en las de CSYA.

Ambos aspectos, estado civil y elección de carreras cursadas, parecen revelar, de manera relativamente independiente del origen formativo institucional, patrones de valoración y actuación diferentes por género, como ha sido confirmado entre poblaciones con altos niveles de escolaridad (Miranda, 2007).

En el siguiente apartado se describen las poblaciones totales de cada una de las instituciones del estudio, de acuerdo con su origen socioeconómico y cultural.

COMPARATIVA DE LAS POBLACIONES DE EGRESADOS: ORIGEN SOCIOECONÓMICO Y CULTURAL

A continuación se describen, para las poblaciones totales, los hallazgos obtenidos de los siguientes dos bloques de indicadores:

- a) indicadores de composición familiar por número de miembros del hogar y principal sostén económico de la familia;

- b) indicadores socioeconómicos básicos de estratificación social, como son la escolaridad y la ocupación de los padres y de las madres, nivel de ingreso de la familia de origen de los egresados y patrones de consumo asociados a niveles de vida a partir del régimen público o privado de la educación preuniversitaria de los egresados.

Damos inicio con la descripción del primer bloque de indicadores relativos a las características del entorno de la familia de origen de los egresados, de acuerdo con el número de miembros que la componen y el principal sostén económico de la familia.

Número de miembros del hogar

El cuadro 9 indica una primera diferencia entre las poblaciones analizadas: provienen de hogares que tienen diferente número de miembros. La mayor concentración de los egresados del ITESM proviene sobre todo de familias menos numerosas que los de la UNAM: de tres a cuatro miembros (48 por ciento frente a 30 por ciento de los de la UNAM), mientras que los de la UNAM se concentran sobre todo en familias de cinco a seis miembros (50 por ciento, comparativamente con 40 por ciento de los del ITESM).

CUADRO 9.

Total de miembros del hogar

	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
1 a 2	3	12.0	3	10.0
3 a 4	12	48.0	9	30.0
5 a 6	10	40.0	15	50.0
Más de 6	0	0.0	2	6.7
N.D.	0	0.0	1	3.3
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Principal sostén económico

En ambas poblaciones el principal sostén económico de la familia de origen es el padre, si bien éste es el caso en 76 por ciento de los del ITESM, sólo lo es en 40 por ciento de los de la UNAM (cuadro 10). Lo anterior probablemente sugiere distintos tipos de arreglos familiares: mientras que, sobre todo en el caso de la UNAM, en el sostenimiento de la familia participa en algunos casos sólo el padre (40 por ciento), también en otros lo hace sólo la madre (13.3), y en algunos además el padre y la madre conjuntamente (13.3 por ciento). Aquí radica una segunda diferencia entre las poblaciones bajo análisis.

CUADRO 10.

Principal sostén económico de la familia de origen

Sostén económico	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Padre	19	76.0	12	40.0
Madre	2	8.0	4	13.3
Padre y madre	3	12.0	4	13.3
Otros	0	0.0	3	10.0
N.D.	1	4.0	7	23.4
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Escolaridad del padre

Sobre el nivel de escolaridad, 84 por ciento de los padres de los egresados del ITESM tienen educación universitaria y posgrado (completo o incompleto), frente a sólo 36.7 por ciento de los padres de la UNAM que tienen educación equivalente, no obstante representar la más alta concentración de padres por nivel de escolaridad (cuadro 11). Esto tan sólo es superado por los padres de la UNAM que de manera conjunta (43.3 por ciento) tienen menores niveles de escolaridad, como son la educación secundaria y el bachillerato (23.3 y 20 por

ciento, respectivamente). Aquí radica una tercera diferencia entre las poblaciones del estudio.

CUADRO 11.
Escolaridad del padre

Escolaridad ^a	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Primaria	2	8.0	4	13.3
Secundaria ^b	2	8.0	7	23.3
Bachillerato ^c	0	0.0	6	20.0
Licenciatura y posgrado ^d	21	84.0	11	36.7
N.D.	0	0.0	2	6.7
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración propia según datos de la encuesta del estudio.

a) Escolaridad por nivel educativo completo e incompleto.

b) Secundaria y equivalente (estudios técnicos con primaria/sin secundaria).

c) Bachillerato y equivalente (estudios técnicos con secundaria/sin bachillerato).

d) Licenciatura y equivalente (normal superior y estudios técnicos con bachillerato y estudios de posgrado).

Ocupación del padre

Lo anterior permite comprender que más de la mitad de los padres del ITESM (56 por ciento) desempeñen ocupaciones de alta jerarquía (como son las de funcionario, gerente y directivo del sector público o del privado, profesionista independiente, maestro, técnico o personal especializado), frente a sólo 16 por ciento de los padres de alumnos de la UNAM en esta posición (cuadro 12). Más aún, la mayor concentración de estos últimos (30 por ciento) ocurre en ocupaciones de mediana jerarquía (jefe de departamento, coordinador y/o supervisor en actividades administrativas y de servicio, oficinista, comerciante, dependiente y/o agente de ventas y empleado en servicios). Adicionalmente, destaca el hecho de que no hay padres del ITESM que desempeñen ocupaciones de baja jerarquía, mientras que 16.7 por ciento de los de la UNAM sí lo hacen, ya sea como trabajadores de apoyo en actividades administrativas, vendedores ambulantes, trabajadores en servicios domésticos, agricultores, obreros y/o artesanos.

En la calidad de la ocupación de los padres radica una cuarta diferencia entre las poblaciones analizadas.

CUADRO 12.

Ocupación del padre

Ocupación	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Alta jerarquía	14	56.0	5	16.7
Mediana jerarquía	9	36.0	9	30.0
Baja jerarquía	0	0.0	5	16.7
Otras	2	8.0	7	23.3
N.D.	0	0.0	4	13.3
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración propia según datos de la encuesta del estudio e INEGI (2010c). Indicadores Estratégicos (InfoLaboral). En INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

Escolaridad de la madre

Algo similar ocurre entre las madres de los egresados de las dos instituciones analizadas, identificándose una quinta diferencia entre éstos. La mayoría de las madres del ITESM tiene licenciatura y posgrado completo o incompleto (76 por ciento) frente a 40 por ciento de las madres de la UNAM (cuadro 13). Tal y como se observó entre los padres de la UNAM, el porcentaje de madres de la UNAM con los mayores niveles de escolaridad únicamente es superado de manera conjunta (46.7 por ciento) por las que tienen menores niveles de escolaridad, como son el bachillerato y la educación secundaria (26.7 y 20 por ciento, respectivamente).

Vale la pena destacar que las madres de la UNAM se concentran en una ligera mayor proporción que los padres de esta institución en el nivel de licenciatura y posgrado (40 por ciento de las madres frente a 36.7 de los padres). De manera contrastante con esto último, e independientemente de la diferencias en proporción, es menor la participación de madres del ITESM con los más altos niveles educativos, en comparación con los padres de esa institución (76 y 84 por

ciento, respectivamente). Ésta es la quinta diferencia entre las dos poblaciones del estudio.

CUADRO 13.

Escolaridad de la madre

Escolaridad ^a	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Primaria	1	4.0	4	13.3
Secundaria ^b	0	0.0	6	20.0
Bachillerato ^c	5	20.0	8	26.7
Licenciatura y posgrado ^d	19	76.0	12	40.0
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración propia según datos de la encuesta del estudio.

a) Escolaridad por grado educativo completo e incompleto.

b) Secundaria y equivalente (estudios técnicos con primaria/sin secundaria).

c) Bachillerato y equivalente (estudios técnicos con secundaria/sin bachillerato).

d) Licenciatura y equivalente (normal superior y estudios técnicos con bachillerato y estudios de posgrado).

Ocupación de la madre

Llama la atención una primera semejanza y la que sería una sexta diferencia entre las poblaciones analizadas. Independientemente de la gran proporción de madres del ITESM con los más altos niveles de escolaridad, una parte importante de éstas se dedica al hogar (44 por ciento), en una proporción muy similar (ligeramente superior) a las madres de la UNAM con mucho menores niveles de escolaridad (40 por ciento). Esto sugiere la prevalencia de patrones de género mas allá del origen socioeconómico y cultural de las poblaciones del estudio (cuadro 14).

Por otra parte, debido a sus niveles de escolaridad, no sorprende que las madres del ITESM que desempeñan ocupaciones fuera del hogar realicen sobre todo aquellas de alta jerarquía (28 por ciento) y mediana jerarquía (20 por ciento), en tanto que únicamente 10 por ciento de las madres de la UNAM ocupen puestos de alto nivel y sea mayor la proporción de madres de esta última institución que desempeñen actividades de mediana (16.7) y baja jerarquía (16.7 por ciento).

CUADRO 14.

Ocupación de la madre

Ocupación	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Ama de casa	11	44.0	12	40.0
Alta jerarquía	7	28.0	3	10.0
Mediana jerarquía	5	20.0	5	16.7
Baja jerarquía	0	0.0	5	16.7
Otras	1	4.0	3	10.0
N.D.	1	4.0	2	6.6
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración a partir de la encuesta del estudio de INEGI (2010c), Indicadores Estratégicos (InfoLaboral). En INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

Nivel de ingreso familiar

Lo hasta aquí observado sobre los contrastantes niveles de escolaridad, mucho más favorables para una proporción muy amplia de padres y madres de egresados del ITESM, comparativamente con los de la UNAM que, a su vez, se corresponden con las jerarquías ocupacionales de dichos padres y madres, parece guardar relación, como se verá a continuación (cuadro 15), con el nivel de ingreso de las familias de origen de los egresados del estudio.

CUADRO 15.

Nivel de ingreso familiar

Nivel de ingreso	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Bajo	0	0.0	9	30.0
Medio-bajo	1	4.0	8	26.7
Medio-alto	4	16.0	9	30.0
Alto	18	72.0	3	10.0
N.D.	2	8.0	1	3.3
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

De acuerdo con lo que se observa en el cuadro 15, la mayoría de los egresados del ITESM (72 por ciento) provienen de familias con los más altos niveles de ingreso (más de 10 salarios mínimos que, a precios de 2010, corresponden a 15 778 pesos). Éste es únicamente el caso de 10 por ciento de los egresados de la UNAM. El restante 86.7 por ciento de estos egresados provienen de familias de ingreso bajo (30 por ciento), medio alto (30 por ciento) y medio bajo (26.7 por ciento).

Es decir, el contraste entre los niveles de ingreso de las familias de origen de los egresados del estudio confirma una vez más las condiciones de vida más ventajosas entre los egresados del ITESM, lo que conforma la séptima diferencia entre las dos poblaciones del estudio.

Educación preuniversitaria por régimen

Asociado a lo hasta aquí descrito, se observan distintos patrones de consumo asociados a niveles de vida y capitales culturales y sociales heredados familiarmente. Esto parece tener algo que ver con las tradiciones formativas de los egresados del análisis, según el régimen público o privado de las escuelas que frecuentaron desde la educación primaria, lo que constituye la octava diferencia entre ambas poblaciones.

Los egresados del ITESM asistieron mayoritariamente a instituciones privadas a lo largo de su proceso de escolarización, mientras los de la UNAM lo hicieron predominantemente en instituciones públicas hasta la formación universitaria (cuadro 16). La comparación es muy significativa. Mientras que en la educación primaria 88 por ciento de los del ITESM fueron únicamente a escuelas privadas, éste fue el caso de 33.3 por ciento de los de la UNAM, mismos que en 50 por ciento acudieron a escuelas de educación primaria públicas, frente a sólo 4 por ciento de los del ITESM.

CUADRO 16.

Educación preuniversitaria por régimen

Régimen	Primaria			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Sólo pública	1	4.0	15	50.0
Sólo privada	22	88.0	10	33.3
Pública y privada	2	8.0	5	16.7
Total	25	100.0	30	100.0
	Secundaria			
Sólo pública	2	8.0	19	63.4
Sólo privada	23	92.0	10	33.3
Pública y privada	0	0.0	1	3.3
Total	25	100.0	30	100.0
	Bachillerato			
Sólo público	2	8.0	25	83.3
Sólo privado	23	92.0	5	16.7
Total	25	100.0	30	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Un patrón similar se presenta en la educación secundaria, donde 92 por ciento del ITESM fueron únicamente a escuelas privadas, frente a 33.3 por ciento de la UNAM, mientras que de estos últimos 63.4 por ciento asistieron exclusivamente a escuelas secundarias públicas y lo hicieron apenas 8 por ciento de los del ITESM. En el bachillerato, 92 por ciento de los del ITESM únicamente acudieron a escuelas privadas, frente a 16.7 por ciento de los de la UNAM, mientras que 83.3 por ciento de éstos exclusivamente fueron a bachilleratos públicos, frente a 8 por ciento de los del ITESM. De hecho, la proporción de egresados de la UNAM que tan sólo asistieron a instituciones públicas aumenta conforme avanza su formación preuniversitaria, en tanto que en el ITESM siempre son una absoluta mayoría quienes únicamente asistieron a instituciones privadas.

Es decir, cada población del estudio reproduce los mismos patrones formativos por tipo de régimen público o privado a lo largo de su proceso de escolarización, lo que significa continuidad en el mismo

sentido en una institución universitaria pública como la UNAM o en una privada como el ITESM.

Resultados parciales

Podemos cerrar este subapartado identificando puntualmente los aspectos que diferencian a las poblaciones analizadas, por su origen socioeconómico y cultural:

- La mayoría de los egresados del ITESM proviene de familias menos numerosas que los de la UNAM (de tres a cuatro miembros en 48 por ciento del ITESM, mientras que 50 por ciento de los de la UNAM tienen de cinco a seis miembros);
- El principal sostén económico recae en uno solo de los progenitores, en este caso del padre, aunque en proporciones contrastantes (76 por ciento del ITESM frente a 40 por ciento de los de la UNAM);
- La gran mayoría de los padres varones cuentan con escolaridad universitaria y de posgrado (84 por ciento del ITESM frente a 36.7 por ciento de los de la UNAM), lo que se corresponde con que más de la mitad de los padres del ITESM desempeñen ocupaciones de alta jerarquía (56 por ciento frente a 16.7 de los padres de la UNAM);
- La mayoría de las madres tiene igualmente educación universitaria y de posgrado (76 por ciento de las del ITESM frente a 40 por ciento de las madres de la UNAM), donde la mayor concentración de las madres que trabajan se ubica en ocupaciones de alta y mediana jerarquía (28 y 20 por ciento, de las del ITESM frente a 10 y 16.7 por ciento de las madres de la UNAM, respectivamente). Esto último no sólo revela diferencias de género en comparación con la escolaridad y la jerarquía ocupacional de los padres varones, sino también que una proporción muy amplia de madres de egresados de ambas instituciones por igual, se dediquen a las labores del hogar (44 por ciento del ITESM y 40 por ciento de la UNAM);

- De manera muy contrastante, se observa que los niveles de ingreso familiar son muy superiores para la gran mayoría de los egresados del ITESM frente a los de la UNAM (72 por ciento con ingresos altos de más de 10 SM, frente a únicamente 10 por ciento de los de la UNAM en el mismo nivel);
- Por último, no sorprende constatar un patrón de consumo muy diferenciado entre las dos poblaciones, específicamente referido a una formación sobre todo en instituciones privadas desde la escuela primaria hasta el bachillerato en el caso de una absolutamente mayoritaria población de egresados del ITESM, mientras que los de la UNAM lo hacen mayoritariamente y de manera creciente en instituciones públicas.

Es decir, lo aquí descrito muestra profundas diferencias socioeconómicas y culturales en los entornos familiares de los egresados del presente estudio, considerablemente más ventajosas para los egresados del ITESM. Esto va en el mismo sentido del planteamiento de estudios con mayores niveles de representatividad con respecto a que cada una de estas instituciones atiende sectores sociales diferentes (De Garay, 2002; De Vries y Navarro, 2011).

Nos preguntamos ahora si esto tendrá algún efecto sobre aspectos de la calidad de la ocupación de los egresados del estudio.

COMPARATIVA POR ÁREA DE ESTUDIO: CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO, PERCEPCIÓN SOBRE LOS PROBLEMAS Y ELEMENTOS MÁS RELEVANTES PARA EL ACCESO A LA OCUPACIÓN

A partir de los resultados de la encuesta aplicada, en este apartado se describen de manera comparativa entre las dos poblaciones del estudio, por una parte, las características del empleo y su movilidad en dos momentos de su trayectoria laboral, entre el primero y el último empleo realizados al momento de aplicación de la encuesta. De manera específica, se describen indicadores de posición en la ocupación, tipo de contratación, prestaciones laborales, tamaño de empresa y sector de ubicación, jerarquía de su ocupación, nivel de ingreso y relación

entre la carrera cursada con el empleo desempeñado. Por otra parte, se describe la percepción de ambas poblaciones sobre las dificultades para acceder al empleo, así como acerca de diversos aspectos como la razón, los requisitos formales y los factores determinantes, el tiempo y el medio que fueron fundamentales para acceder a su última ocupación, tanto como la razón para haberla aceptado.

Dos precisiones son pertinentes antes de pasar a la descripción. La primera se relaciona seguramente con la juventud de las poblaciones del estudio, en cuanto se trabaja con egresados en el rango de 28 a 30 años de edad: la mayoría de los de ambas instituciones se concentra entre los que han tenido de uno a tres empleos. Éste es el caso de 80 por ciento de los egresados del ITESM y, aunque en menor proporción, también de la mayoría de los de la UNAM (66.7 por ciento); únicamente el resto de las poblaciones respectivas ha tenido más empleos (de cuatro a un máximo de seis ocupaciones). De tal forma, el peso de la descripción que nos ocupa estará referido sobre todo a las poblaciones de ambas instituciones que han tenido de uno hasta tres empleos.

Una segunda precisión tiene que ver con que el área de estudio de las carreras de los egresados es un referente del análisis que aquí se presenta, por su papel como elemento mediador entre la educación y el empleo, con un probado valor diferencial en el mercado laboral (Mora y De Oliveira, 2012).

Como se vio anteriormente, la distribución de las poblaciones por área de estudio es muy contrastante por institución analizada. Hasta 72 por ciento de los del ITESM de este análisis se concentran en carreras del área de IYT, mientras que 80 por ciento de los de la UNAM lo hacen en la de CSYA. Adicionalmente, se constató que se reproducen patrones de género, independientemente de la institución formativa, en el sentido de que son sobre todo los hombres, en comparación con las mujeres de su respectiva institución, quienes mayoritariamente cursan carreras del área de IYT (78.9 por ciento de hombres en comparación con 50 por ciento de mujeres del ITESM, y 40 por ciento de los hombres frente a 10 por ciento de mujeres de la UNAM). Por su parte, las mujeres se incorporan comparativamente en mayor proporción a carreras del área de CSYA (50 por ciento de las mujeres en

comparación con 21.1 de los hombres del ITESM y 90 por ciento de las mujeres frente a 60 por ciento de los hombres de la UNAM).

Lo hasta aquí descrito nos conduce a explorar a continuación, ya no para la población total de cada una de las instituciones analizadas, sino para aquella que aún en muy reducido número se distribuye por área de estudio, a partir de dos aspectos del análisis: el relativo a la calidad de la ocupación en el primero y el último empleo, y el de la percepción sobre problemas y factores relevantes para el acceso a su última ocupación. Esto se hará, con todos los riesgos y limitaciones del caso por los indicios que puede arrojar, por una parte para las poblaciones de ambas instituciones del estudio del área de la IYT —18 egresados, equivalentes a 72 por ciento de la población total del ITESM y seis egresados, equivalentes a 20 por ciento de la población total de la UNAM— compuesta comparativamente sobre todo por hombres, como se vio antes. Por otra parte, se hará para la población de ambas instituciones del área de las CSYA —siete egresados, equivalentes a 28 por ciento del total del ITESM y 24 egresados, equivalentes a 80 por ciento del total de la UNAM —compuestas sobre todo por mujeres.

CALIDAD DE LA OCUPACIÓN Y PERCEPCIÓN DE PROBLEMAS Y FACTORES DE ACCESO AL EMPLEO. EGRESADOS DEL ÁREA DE IYT

Posición en la ocupación

Como puede observarse en el cuadro 17, los egresados del área de las IYT de ambas instituciones se desempeñan sobre todo como asalariados, tanto en el primero como en el último empleo. No obstante, hay algunos matices en la movilidad entre unos y otros empleos que los diferencian: disminuyen ligeramente los asalariados del ITESM del primero al último empleo (de 83.3 a 78.8 por ciento), que parecen ser reemplazados por un pequeño porcentaje de empleadores (5.6 por ciento).

CUADRO 17.

Posición en la ocupación

Área lyT Ocupación	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Empleador	0	0.0	0	0.0	1	5.6	0	0.0
T. por cuenta propia (indep.)	3	16.7	0	0.0	2	11.0	0	0.0
T. asalariado	15	83.3	5	83.3	14	77.8	6	100.0
T. a destajo/por proyecto u obra determinada	0	0.0	1	16.7	0	0.0	0	0.0
T. familiar sin pago	0	0.0	0	0.0	1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Es decir, la gran mayoría de los egresados de las ingenierías de ambas instituciones se integran desde el primer empleo sobre todo en la economía formal como asalariados, si bien, aunque en menor proporción, hay una tendencia específica entre los egresados del ITESM a participar como empleadores en el último trabajo, mientras que los de la UNAM son crecientemente asalariados.

Tipo de contratación

Asociado a lo anterior, se observa en el cuadro 18 que la gran mayoría de los egresados de ambas instituciones que se emplean como asalariados lo hacen con contratos escritos, si bien de distinta naturaleza, particularmente en el primer empleo, que parecen más ventajosos para los del ITESM en el siguiente sentido. Mientras que los del ITESM inician su trayectoria laboral sobre todo concentrándose entre los que tienen contrato escrito como trabajadores de base (44.5 por ciento frente a 33.3 por ciento de la UNAM), los de la UNAM se concentran entre quienes tienen contratos escritos con menor estabilidad como empleados de confianza, o por obra y/o tiempo determinado (66.7 por ciento, frente a 27.7 del ITESM).

CUADRO 18.

Tipo de contratación

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
C. escrito: base	8	44.5	2	33.3	11	61.1	5	83.3
C. escrito: confianza, obra y/o tiempo determinado	5	27.7	4	66.7	3	16.7	1	16.7
Otro tipo de cont.	1	5.6	0	0.0	1	5.5	0	0.0
Sin contrato escrito	4	22.2	0	0.0	3	16.7	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Entre ambas poblaciones hay una movilidad ascendente del primero al último empleo hacia ocupaciones con contratos escritos como personal de base, si bien en mayor proporción entre los de la UNAM (de 33.3 a 83.3 por ciento) que entre los del ITESM (de 44.5 a 61.1 por ciento, respectivamente), lo que sugiere que algunos de estos últimos, como se vio, son empleadores o trabajadores por cuenta propia o independientes, mientras que los de la UNAM son sobre todo empleados.

Con respecto a lo anterior, de nuevo llama la atención que entre los del ITESM haya una proporción considerable de trabajadores sin contrato escrito que disminuye del primero al último empleo (22.2 y 16.7 por ciento, respectivamente) y que puede ser el mismo caso de los que se ocupan como trabajadores por cuenta propia o empleadores que observamos en el cuadro previo.

Prestaciones laborales

Al parecer, el que los egresados del ITESM inicien y aumenten su participación en el último empleo en ocupaciones con contrato escrito como trabajadores de base explica el que gocen mayoritariamente en el primer empleo de seguridad social y otras prestaciones laborales hasta abarcar 61.1 frente a sólo 16.6 por ciento de los de la UNAM,

y que los primeros presenten una movilidad ascendente en este rubro hacia el último empleo (88.8 por ciento) (cuadro 19). Esto contrasta con lo observado entre los egresados de la UNAM, que inician en ocupaciones básicamente sin prestaciones (66.8 frente a 11.1 por ciento del ITESM), si bien se observa una movilidad ascendente del primero hacia el último empleo entre quienes gozan de seguridad social y otras prestaciones (de 16.6 a 66.7 por ciento), sin embargo es mayor la proporción de egresados del ITESM al respecto (88.8 por ciento).

CUADRO 19.
Prestaciones laborales

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sin prestaciones	2	11.1	4	66.8	1	5.6	2	33.3
Sólo seguridad social (SS)	3	16.7	1	16.6	0	0.0	0	0.0
SS y otras	11	61.1	1	16.6	16	88.8	4	66.7
No SS, pero sí otras	2	11.1	0	0.0	1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Tamaño de empresa

Al parecer, los ingenieros de ambas instituciones se contratan, en el primero y último empleo, sobre todo en grandes empresas de más de 250 empleados (cuadro 20), y en general se observa una movilidad ascendente hacia este tamaño de gran empresa del primero al último empleo (de 55.6 a 61.1 por ciento entre los del ITESM), aunque en una proporción mayor entre los de la UNAM (de 50.0 a 83.3 por ciento). No obstante, hay algunas diferencias, tanto en el primero como en el último empleo por tipo de institución de egreso.

CUADRO 20.

Tamaño de empresa por número de trabajadores

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Tamaño de la empresa								
Micro (hasta 10)	1	5.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Pequeña (11 a 50)	5	27.8	1	16.7	2	11.1	0	0.0
Mediana (51 a 250)	2	11.1	2	33.3	5	27.8	1	16.7
Grande (+ de 251)	10	55.6	3	50.0	11	61.1	5	83.3
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Sector

El cuadro 21 revela que ambas poblaciones de ingenieros desarrollan su actividad profesional en mayor cuantía en el ámbito privado de la economía, si bien de manera ligeramente mayoritaria entre los del ITESM. Asimismo, en este sector participan 94.4 por ciento de los egresados del ITESM de este estudio en el primer empleo, frente a 83.3 de los de la UNAM, y 88.8 por ciento en el último empleo frente a 83.3 los de la UNAM. Vale la pena destacar que, aunque en menor proporción, los del ITESM participan con negocio propio en el sector privado en los dos momentos de la trayectoria laboral (5.6 por ciento, en ambos casos).

CUADRO 21.

Sector de ubicación de la empresa/ institución

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sector								
Público	0	0.0	0	0.0	1	5.6	0	0.0
Privado	17	94.4	5	83.3	16	88.8	5	83.3
Paraestatal	0	0.0	1	16.7	0	0.0	1	16.7
Negocio propio	1	5.6	0	0.0	1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Jerarquía ocupacional

Con la excepción de los egresados de la UNAM, que en el primer empleo se concentran en ocupaciones de alta jerarquía hasta abarcar 66.6 por ciento, frente a 33.3 de los del ITESM (cuadro 22), en términos generales se puede decir que ambas poblaciones se concentran sobre todo en ocupaciones de mediana jerarquía en los dos momentos de la trayectoria laboral, mostrando no obstante una movilidad contrastante en la calidad del primero al último empleo, en mejores condiciones entre los del ITESM.

CUADRO 22.
Ocupación

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Alta jerarquía	6	33.3	4	66.6	7	38.9	2	33.3
Mediana jerarquía	9	50.0	1	16.7	8	44.4	4	66.7
Baja jerarquía	1	5.6	1	16.7	1	5.6	0	0.0
Otro	2	11.1	0	0.0	2	11.1	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración a partir de la encuesta del estudio de INEGI (2010c), Indicadores Estratégicos (InfoLaboral), en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

Sin embargo, aumenta la proporción de estos egresados en las ocupaciones de alta calidad (de 33.3 a 38.9 por ciento), al tiempo que disminuyen entre los de mediana jerarquía (de 50 a 44.4 por ciento). En contraste, los ingenieros de la UNAM muestran una movilidad descendente en la calidad ocupacional al disminuir su participación en ocupaciones de alta jerarquía hacia el último empleo (de 66.6 a 33.3 por ciento), mientras que aumentan considerablemente en las de mediana jerarquía (de 16.7 a 66.7 por ciento).

Es decir, si bien en general en los dos momentos las mayores proporciones de egresados de ambas instituciones se incorporan a empleos de mediana jerarquía, los del ITESM aumentan más, comparativamente con los de la UNAM, en las ocupaciones de alta jerarquía, mientras que los de la UNAM disminuyen en éstas para aumentar de

manera considerable en las de mediana jerarquía. En comparación, sólo los del ITESM tienen una movilidad ascendente, específicamente en las ocupaciones de alta jerarquía.

Nivel de ingreso

Seguramente asociado a lo observado con respecto a la jerarquía ocupacional, en el primer empleo, las mayores concentraciones de egresados de ambas instituciones se ubican entre quienes reciben ingresos de nivel medio-alto que van de más de cinco a 10 SM, si bien la proporción es mucho mayor entre los de la UNAM (50.2 por ciento, frente a 38.9 de los del ITESM) (cuadro 23). Por su parte, entre los que reciben salarios altos (más de 10 SM) es mucho mayor la proporción de egresados del ITESM (33.3, frente a 16.6 por ciento de la UNAM). La movilidad hacia el último empleo es muy contrastante y mucho más ventajosa para los del ITESM. Del primero al último empleo, los del ITESM que ganan más de 10 SM pasan de 33.3 a 83.3 por ciento, en comparación con 16.6 y 33.3 por ciento de los de la UNAM. Estos últimos presentan una movilidad ascendente mucho más amplia entre quienes ganan salarios medio-altos (de 50.2 pasan a 66.7 por ciento en el último empleo).

CUADRO 23.
Nivel de ingreso

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ingreso en salarios mínimos								
Bajo	1	5.6	1	16.6	0	0.0	0	0.0
Medio-bajo	3	16.6	1	16.6	0	0.0	0	0.0
Medio-alto	7	38.9	3	50.2	2	11.1	4	66.7
Alto	6	33.3	1	16.6	15	83.3	2	33.3
N. D.	1	5.6			1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Es decir, hay un aumento en la proporción de los egresados de la UNAM, sobre todo entre quienes ganan ingresos medio-altos, así como entre los que obtienen en el último empleo los mayor niveles de ingreso, si bien la concentración de los del ITESM es mucho mayor proporcionalmente entre estos últimos (33.3 de la UNAM frente a 83.3 por ciento del ITESM de más de 10 SM).

Relación de la carrera con el empleo

El cuadro 24 indica que las proporciones más amplias de egresados de ambas instituciones aducen una alta-total relación, tanto con el primero como con el último empleo. No obstante, es mucho mayor la proporción de la relación alta-total entre los de la UNAM que entre los del ITESM (66.7 por ciento del ITESM y 83.3 de la UNAM en el primer empleo, y 55.5 del ITESM frente a 100 por ciento de la UNAM en el último empleo) y son opuestas las características de la movilidad de esta relación entre el primer y el último empleo, en cuanto disminuye la alta-total relación entre los del ITESM y aumenta entre los de la UNAM. Asimismo, aumenta considerablemente entre los del ITESM, quienes aducen una baja o nula relación entre su formación y el último empleo.

CUADRO 24.

Relación de la carrera con el empleo

Área ingenierías	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Alta-total rel.	12	66.7	5	83.3	10	55.6	6	100.0
Mediana rel.	4	22.2	0	0.0	4	22.2	0	0.0
Baja-nula rel.	2	11.1	0	0.0	4	22.2	0	0.0
N.D.	0	0.0	1	16.7	0	0.0	0	0.0
Total	18	100.0	6	100.0	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Resultados parciales

Para cerrar esta descripción cabe mencionar que, según la información relativa a la calidad de la ocupación de las dos poblaciones del área de IYT, es posible destacar los siguientes cuatro aspectos:

1. La mayor proporción de los egresados de ambas instituciones declara no haber experimentado problemas en su trayectoria laboral, si bien es una característica comparativamente mayor de los egresados del ITESM. Entre la minoría que sí enfrentó problemas destaca el largo periodo de búsqueda y/o los elevados requisitos, en los dos momentos de la trayectoria laboral de ambas poblaciones, si bien disminuye tal dificultad en el último empleo, cuya razón radica sobre todo en la falta de experiencia laboral entre los del ITESM y las ofertas poco atractivas y/o escasas entre los de la UNAM.
2. Se observaron condiciones generales del primer empleo con mayor calidad ocupacional para proporciones más amplias de egresados del ITESM, en comparación con los de la UNAM, referida destacadamente al tipo de contratación, prestaciones laborales y niveles de ingreso.

Al respecto se observó: a) que los egresados del ITESM acceden sobre todo como asalariados, con contratos escritos como trabajadores de base (44.5 por ciento, frente a 33.3 de los de la UNAM); con seguridad social y otras prestaciones (61.1, frente a 16.6 por ciento de UNAM); en empresas grandes (55.6, frente a 50 por ciento de UNAM); del sector privado (94.4, frente a 83.3 por ciento) y, aunque en menor proporción, también con negocios propios (5.6, frente a 0 por ciento de UNAM); se concentran más ampliamente que los de la UNAM en ocupaciones de mediana jerarquía —en 50.0, frente a sólo 16.7 por ciento de los de la UNAM que ocupan sobre todo las de alta jerarquía en 66.6 por ciento, frente a 33.3 de los del ITESM—, no obstante es más amplia la proporción de los del ITESM que ganan los más altos niveles de ingreso, en comparación con los de la UNAM (33.3, frente a 16.6 por ciento, respectivamente) y, aunque amplia, es menor la proporción de los del ITESM que ganan ingresos de nivel medio-alto (38.9,

frente a 50.2 por ciento de la UNAM) que es el nivel de ingresos que concentra las mayores proporciones de egresados de ambas instituciones, aunque comparativamente, como se vio, en mayor proporción que los de la UNAM. No obstante las mejores condiciones del primer empleo de los egresados del ITESM en la mayoría de los indicadores de calidad ocupacional descritos, resulta paradójico que si bien la mayoría de los del ITESM se ubica entre quienes consideran que su formación y el primer empleo guardan una alta o total relación, su proporción es menor que la de los de la UNAM en la misma posición (66.7 y 83.3 por ciento, respectivamente), y b) con relación a los egresados de la UNAM se vio que si bien se inician igualmente de manera mayoritaria como asalariados (83.3 por ciento), se incorporan en menores condiciones de calidad ocupacional que los del ITESM al primer empleo, al hacerlo sobre todo con contratos escritos pero con ciertos niveles de inseguridad, como empleados de confianza, por obra y/o tiempo determinado (56.7, frente a 27.7 por ciento de los del ITESM); quizá por lo mismo, no cuentan mayoritariamente con seguridad social ni otro tipo de prestaciones (66.8, frente a 5.5 por ciento del ITESM); de manera un poco menor que los del ITESM, pero también se incorporan sobre todo a grandes empresas y, aunque en menor proporción, también en sector privado (83.3, frente a 94.4 por ciento del ITESM); a diferencia de los del ITESM, que participan en el sector con negocio propio, éstos participan en el ámbito paraestatal en 16.7 por ciento. No obstante la relativa precariedad de las condiciones de contratación y las nulas prestaciones laborales ya descritas, declaran desempeñar sobre todo ocupaciones de alta jerarquía (66.6, frente a 33.3 por ciento del ITESM), a pesar de lo cual se concentran entre quienes ganan salarios de nivel medio-alto (50.2, frente a 38.9 por ciento del ITESM) y sólo 16.6 por ciento perciben los niveles salariales más altos, mientras que los del ITESM llegan a 33.3 por ciento. No obstante lo visto en relación con los niveles de menor calidad ocupacional de los de la UNAM, en comparación con los del ITESM hasta aquí descritos, una muy amplia y mayor proporción de los de la UNAM considera que hay una alta o total relación entre la

formación y su primer empleo (83.3, frente a 66.7 por ciento del ITESM).

3. Por otro lado, entre ambos tipos de egresados en general se observa lo que podría calificarse como una movilidad ascendente manifiesta entre el primero y el último de sus respectivos empleos en diversos indicadores, a pesar de lo cual tal movilidad no es homogénea entre ambas poblaciones. Tal movilidad es, de nuevo, radicalmente contrastante y mucho más ventajosa para los del ITESM en lo que se refiere a indicadores centrales de calidad, en particular las relativas a prestaciones laborales y niveles de ingreso. Al respecto, se observó lo siguiente: independientemente de las ventajas para los egresados del ITESM en indicadores clave de la calidad ocupacional (tipo de contratación, prestaciones laborales, jerarquía laboral y niveles de ingreso) en los dos momentos de la trayectoria laboral, es posible mencionar que, en términos generales, los egresados de ambas instituciones observan una movilidad ascendente, del primero al último empleo, en los dos momentos de la trayectoria laboral analizada, calidad ocupacional mucho más ventajosa para los egresados del ITESM. Los de la UNAM, del primero al último empleo, aumentaron su participación como asalariados, con contratos escritos como trabajadores de base, con seguridad social y otras prestaciones, en empresas grandes del sector privado (en la misma proporción que en el primer empleo), al tiempo que aumentó su presencia en ocupaciones de mediana jerarquía a los que corresponden en mayor proporción ingresos de nivel medio-alto (si bien disminuyen considerablemente los de alta jerarquía), aunque también aumentaron al doble los que perciben los ingresos más altos (de 16.6 pasaron a 33.3 por ciento), así como también alcanzó a la totalidad de los de la UNAM que consideran una alta o total relación entre su formación y su último empleo.

Entre los del ITESM se observa el mismo fenómeno, a excepción de que disminuye ligeramente del primero al último empleo su participación como asalariados; también disminuye un poco su participación en ocupaciones de mediana jerarquía y aumenta en las de alta jerarquía, disminuye la proporción de los que reciben

ingresos de nivel medio-alto y aumenta hasta alcanzar a una mayoría la proporción de quienes perciben los más altos niveles de ingreso en el último empleo y, no obstante lo anterior y de manera paradójica, disminuyen los que consideran que hay una relación alta o total entre su formación y el último de sus empleos. Es decir, en un sentido opuesto a lo observado entre los de la UNAM, entre los del ITESM una menor relación entre la formación y el empleo no afecta el que mayoritariamente obtengan los más altos niveles de ingreso en el último empleo.

4. Un aspecto singular lo conforma la movilidad negativa del primero al último empleo entre los del ITESM con respecto a su formación y el empleo (que sin duda no afecta su buen posicionamiento en indicadores clave de calidad ocupacional, como los observados entre ellos en los dos momentos de la trayectoria), mientras que entre los de la UNAM la alta/total relación pasa de ser una característica de la mayoría a abarcar la totalidad en el último empleo (lo que no obstante sólo les reditúa en seguridad laboral con contratos como trabajadores de base y en alguna medida en prestaciones laborales, pero no en mejoras salariales y de jerarquía ocupacional).

PERCEPCIÓN DE PROBLEMAS EN LA TRAYECTORIA LABORAL Y FACTORES DE ACCESO AL ÚLTIMO EMPLEO (IYT)

En este apartado se describen los resultados en torno a indicadores que tienen que ver con la percepción de los egresados del estudio con respecto a dos asuntos. Por una parte, el tipo y la razón principal de las dificultades enfrentadas por los egresados que declararon haberlas experimentado en algún momento de su trayectoria laboral. Por otra, se describe para las poblaciones totales de ambas instituciones su posición sobre la razón principal, el requisito formal más importante y el factor determinante para acceder al último de sus empleos, así como el tiempo y el medio empleado, y por último, la razón más importante para haberlo aceptado.

Tipo y razón de las dificultades para acceder al empleo en la trayectoria laboral

Cabe destacar que si bien la mayoría de los ingenieros de la población total de ambas instituciones declaran no haber enfrentado dificultades para encontrar empleo (cuadro 25), esta situación parece ser más frecuente entre los egresados del ITESM que entre los de la UNAM (72.2 y 66.6 por ciento, respectivamente). Dada la amplia proporción de los de la UNAM con ausencia de datos que puede estar distorsionando la respuesta positiva de problemas, es posible decir que estos egresados están, en todo caso, más expuestos que los del ITESM a padecer problemas en su trayectoria laboral.

CUADRO 25.
Dificultades (%)

Área ingenierías Dificultades	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Si	5	27.8	1	16.7
No	13	72.2	4	66.6
N.D.	0	0.0	1	16.7
Total	18	100.0	6	100.0

Fuente: Elaboración propia según datos de la encuesta del estudio.

Por lo anterior, vale la pena conocer, aun siendo minoría, el tipo de dificultad y la razón principal que esgrimen para explicarla 27.8 por ciento de los egresados del ITESM y 16.7 de los de la UNAM, que declaran haber enfrentado dificultades laborales en su trayectoria laboral.

En este sentido, el cuadro 26 revela que para ambos tipos de egresados las dificultades para acceder al empleo son similares en cuanto se concentran entre quienes experimentan un largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos, si bien esto afecta en mayor proporción a los del ITESM (60.0 por ciento, mientras que impacta 50.0 a los de la UNAM). La razón que lo explica, no obstante, es distinta. Para los del ITESM es sobre todo la falta de experiencia laboral

(40.0, frente a 0 por ciento de los de la UNAM), mientras que para los de la UNAM son sobre todo las ofertas poco atractivas y/o escasas en una proporción mucho más amplia que para los del ITESM (50.0, frente a 20.0 por ciento para los del ITESM).

CUADRO 26.

Tipo y razón de dificultad (iyt) (%)

Área ingenierías Tipo y razón de la dificultad	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
Tipo	Abs.	%	Abs.	%
Largo periodo y/o elevados requisitos	3	60.0	1	50.0
Otra dificultad	1	20.0	1	50.0
N.D.	1	20.0	0	0.0
Total	5	100.0	2	100.0
Razón	Abs.	%	Abs.	%
Falta de exp. laboral	2	40.0	0	0.0
Ofertas poco atractivas/escasas	1	20.0	1	50.0
Otra razón	0	0.0	1	0.0
N.D.	2	40.0	0	50.0
Total	5	100.0	2	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Es decir, los largos periodos de búsqueda y/o elevados requisitos son explicados según razones distintas: la falta de experiencia laboral afecta a los egresados del ITESM, mientras que las ofertas poco atractivas y/o escasas afecta a los de la UNAM.

Percepción sobre requisitos y factores determinantes, el tiempo y medio utilizados para acceder al empleo y la razón fundamental para aceptar el último empleo

En lo que respecta a la población total de egresados del área de iyt de ambas instituciones en cuanto a su percepción acerca del requisito formal, el factor determinante, el tiempo empleado, el medio y la razón para conseguir su último empleo, se puede decir lo siguiente:

de acuerdo con la información contenida en el anexo 4⁸ y con ciertos matices, son diferentes entre los egresados algunos de los cinco indicadores analizados para incorporarse a la última ocupación que desempeñaban al momento de aplicación de la encuesta.

En ese sentido, mientras que para los de la UNAM la presentación de exámenes y entrevistas de trabajo es, comparativamente con los del ITESM, el más importante requisito formal de acceso al empleo (100.0, frente a 44.4 por ciento de ITESM), para los del ITESM la experiencia laboral también juega un papel relevante (de 3.3, frente a 0 por ciento de la UNAM). No obstante lo anterior, un conjunto de factores diversos jugaron también de manera determinante para acceder al último empleo en ambos tipos de egresados: la experiencia laboral en la misma proporción (33.3 por ciento, respectivamente), mientras dos factores más son de importancia equivalente entre los de la UNAM por encima de los del ITESM: la formación en las necesidades de la empresa (33.3, frente a 22.2 por ciento del ITESM) y la trayectoria académica (33.3 y 5.6 por ciento del ITESM); mientras que para los del ITESM son las recomendaciones (27.7, frente a 0 por ciento de la UNAM) y, aunque en muy baja proporción, aun el prestigio de su universidad (5.6 y 0 por ciento de la UNAM).

Ambos tipos de egresados se concentran entre los que consiguieron su último empleo de manera inmediata, si bien en una proporción comparativamente más alta entre los del ITESM (66.6 y 50.2 por ciento de la UNAM).

Las relaciones sociales —incluye recomendaciones de compañeros de la universidad, de amigos, de algún familiar, de algún profesor y/o la incorporación a un negocio familiar— son el medio por el que ambas poblaciones consiguieron su último empleo (50.6 de ITESM y 50.0 por ciento de la UNAM), mientras que la otra mitad de los egresados de la UNAM lo obtiene gracias a la iniciativa personal (50.0, frente a 16.7 por ciento del ITESM) —que implica la revisión y/o colocación de anuncios en el periódico, bolsa de trabajo de la universidad, agencia de colocación, concurso de oposición/selección, solicitud directa al empleador, creación de empresa o despacho propio— en tanto que los del ITESM recurren también a las relaciones laborales mediante vínculos con

8 Para toda la información estadística de este apartado consúltese el anexo 4.

empresas/instituciones durante prácticas/servicio social universitario, relaciones hechas en empleos anteriores, o incluso por invitación directa de la empresa o institución (22.2, frente a 0 por ciento de la UNAM).

Por último, la mayoría de los egresados del ITESM aducen como la razón para haber aceptado sus últimos empleos el desarrollo profesional y personal —lo que representa un reto personal y de crecimiento profesional (adquirir experiencia, desarrollo de nuevas habilidades, dominio del campo) y aun por el prestigio que se obtiene del desempeño de ese trabajo— en proporciones mucho más amplias que los de la UNAM (72.2, frente a 50.0 por ciento de la UNAM), mientras que es mayor la proporción de los de la UNAM entre quienes también aducen una razón instrumental o práctica (33.3, frente a 22.2 por ciento del ITESM), que comprende buenas condiciones laborales como salario, prestaciones, posibilidades de ascenso dentro de la empresa, seguridad y permanencia, horario y ambiente de trabajo.

Resultados parciales

Con el fin de cerrar esta descripción podemos destacar que el requisito formal para acceder al último empleo en el caso de los de la UNAM está centrado en la aprobación de exámenes y entrevistas de trabajo, si bien, en su percepción, diversos factores también actuaron conjuntamente, como son la experiencia laboral, la trayectoria académica y la formación en las necesidades de la empresa. Una experiencia relativamente distinta parecen reportar los egresados del ITESM, pues si bien son importantes los exámenes y las entrevistas, lo son menos que para los de la UNAM, además de que, a diferencia de los de la UNAM, la experiencia laboral juega de alguna manera como requisito formal de acceso al empleo y, en alguna medida, también el título, algún posgrado y/o el dominio de idiomas, tanto como el prestigio del propio ITESM. En su perspectiva, dos factores actuaron conjuntamente de manera determinante para conseguir su último empleo, al igual que para los de la UNAM: la experiencia laboral y, en su caso exclusivo, las recomendaciones. Otro aspecto que marca de alguna manera ciertas condiciones de ventaja de los egresados del ITESM

frente a los de la UNAM es que acceden al empleo de manera inmediata en mayor proporción, y si bien en ambos casos se valen de las redes sociales como medio para acceder al empleo, los de la UNAM también echan mano en igual medida de la iniciativa personal.

Por último, la razón de la aceptación del último empleo es en cierto sentido distinta entre los egresados del estudio. La diferencia parece estar asociada a un mismo factor: su origen socioeconómico y cultural. Si bien, ambos tipos de egresados se concentran entre los que argumentan el desarrollo profesional y personal como la razón de su aceptación, comparativamente es mayor la proporción de los del ITESM que los de la UNAM quienes aducen tal razón (72.2 y 50 por ciento, respectivamente), mientras que entre los de la UNAM es más amplia la proporción de quienes se inclinan por una razón instrumental y práctica asociada al salario, prestaciones, estabilidad laboral, etcétera (33.3 de UNAM y 22.2 por ciento de ITESM).

En cuanto a todo lo descrito en este apartado, es posible identificar en alguna medida dos patrones de trayectoria laboral diferentes entre los egresados del estudio. Asimismo, según lo observado en el apartado anterior sobre las condiciones generales de ventaja para los egresados del área de IyT del ITESM en aspectos fundamentales de calidad del primer empleo, así como sobre la movilidad ascendente entre la primera y la última de sus ocupaciones en comparación con los de la UNAM, no obstante la disminución importante de la relación de la formación con el último empleo, podemos decir lo siguiente: el mercado laboral parece valorar de manera distinta y más favorablemente a los egresados del área de IyT del ITESM.

CALIDAD DE LA OCUPACIÓN Y PERCEPCIÓN DE PROBLEMAS Y FACTORES DE ACCESO AL EMPLEO. EGRESADOS DEL ÁREA DE LAS CSYA

Posición en la ocupación

El cuadro 27 muestra que, salvo en el caso de los del ITESM en el primer empleo, los egresados de carreras del área de las CSYA de am-

bas instituciones se concentran sobre todo entre los asalariados, situación que aumenta del primer empleo al último en ambas poblaciones, si bien, de manera comparativa, se agrupa una proporción mayor de asalariados entre los egresados de la UNAM (75.0, frente a 57.1 por ciento del ITESM).

CUADRO 27.

Posición en la ocupación

Área CSyA Ocupación	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Empleador	1	14.2	1	4.2	1	14.3	1	4.2
T. por cuenta propia (indep.)	2	28.6	2	8.3	1	14.3	2	8.3
T. asalariado	2	28.6	17	70.9	4	57.1	18	75.0
T. a destajo/por proyecto u obra determinada	2	28.6	2	8.3	0	0.0	0	0.0
T. familiar sin pago	0	0.0	0	0.0	1	14.3	0	0.0
Otro tipo de trabajador	0	0.0	2	8.3	0	0.0	3	12.5
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Los egresados del ITESM muestran formas de participación diferenciada sobre todo, pero no solamente, en el primer empleo: como asalariados (que aumentan de manera significativa del primero al último empleo de 28.6 a 57.2 por ciento); como trabajadores por cuenta propia o independientes que disminuyen pero no desaparecen del primero al último empleo (de 28.6 bajan a 14.3 por ciento); como trabajadores a destajo, por proyecto y/o obra determinada que agrupa a 28.6 por ciento, pero que ya no aparecen en el último empleo y como empleadores que se mantienen en los dos momentos de la trayectoria (14.2 y 14.3 por ciento, respectivamente). Los de la UNAM, por su parte participan, comparativamente, de manera mucho más amplia, sobre todo como asalariados en los dos momentos de la trayectoria (70.9 y 75.0 por ciento).

Llama la atención que entre estos egresados de la UNAM en el área de las CSYA —a diferencia de lo observado con los de IYT de esta institución— hay una discreta pero constante participación en los dos momentos de la trayectoria, ya sea como trabajadores independientes (8.3 por ciento, en ambos momentos) o como empleadores (4.2 por ciento, respectivamente). Este último tipo de participación como empleadores es, no obstante, menor que la de los del ITESM en el primero y último empleo (14.2 y 14.3 por ciento, respectivamente).

Es decir, al parecer, una vez más el asalariamiento es más constante y creciente, sobre todo entre los egresados de la UNAM, si bien, la especialidad formativa en el área de CSYA permite otro tipo de posición ocupacional como profesionistas independientes y aun como empleadores, no sólo entre los del ITESM, aunque en mucho menor proporción que estos últimos.

Tipo de contratación

La diversidad de posiciones en la ocupación que se vio particularmente en el primer empleo de los del ITESM (asalariados, profesionistas independientes y empleadores) es congruente con el hecho de que estos egresados se concentren, en mayor proporción que los de la UNAM, entre quienes gozan de contratos escritos, pero de escasa estabilidad como empleados de confianza, por obra y/o tiempo determinado (57.1, frente a 45.8 por ciento de la UNAM), o sin contratos escritos (42.9, frente a 12.5 de la UNAM) (cuadro 28). Si bien los de la UNAM, a diferencia de los del ITESM, también se contratan como trabajadores de base desde el primer empleo (33.3, frente a 0 por ciento del ITESM), aumentando su proporción considerablemente en el último empleo (de 33.3 a 54.2 por ciento) de manera contrastante con los del ITESM (de 0 a 14.2 por ciento).

CUADRO 28.

Tipo de contratación

Área CSyA Contratación	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
C. escrito/ base	0	0.0	8	33.3	1	14.2	13	54.2
C. escrito: confianza, obra y/o tiempo determinado	4	57.1	11	45.8	3	42.9	5	20.8
Otro tipo de cont.	0	0.0	1	4.2	0	0.0	3	12.5
Sin contrato escrito	3	42.9	3	12.5	3	42.9	1	4.2
N.D.	0	0.0	1	4.2	0	0.0	2	8.3
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Prestaciones

En congruencia con la diversidad de posiciones en la ocupación de los egresados del ITESM y al tipo de contrato escrito, pero con relativa inestabilidad o aun sin contrato, particularmente en el primer empleo, corresponden ocupaciones mayoritariamente sin prestaciones (71.4 por ciento) en mucho mayor proporción que los de la UNAM (29.2) (cuadro 29). Estos últimos se contratan, en su mayoría, como asalariados con contratos escritos, pero relativamente inestables o como trabajadores de base, a los que corresponde seguridad social y otras prestaciones (45.8, frente a 14.3 por ciento del ITESM).

En todos los casos de egresados de ambas instituciones se observa un proceso de movilidad ascendente del primero al último empleo hacia ocupaciones con seguridad social y otras prestaciones, si bien de manera más amplia entre los de la UNAM.

CUADRO 29.
Prestaciones laborales

Área CSyA Prestaciones	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sin prestaciones	5	71.4	7	29.2	2	28.6	2	8.3
Sólo seguridad social (SS)	1	14.3	4	16.7	1	14.3	1	4.2
SS y otras	1	14.3	11	45.8	4	57.1	17	70.8
No SS pero sí otras	0	0.0	2	8.3	0	0.0	4	16.7
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Tamaño de empresa

Nuevamente se observa una correlación entre la diversidad de posiciones en la ocupación de los egresados del área de CSyA del ITESM, en contraste con los de la UNAM en el primer empleo y el tamaño de la empresa en la que participan. La mayor concentración de egresados del ITESM se desempeña en pequeñas y microempresas en 42.9 por ciento, mientras que a los de la UNAM corresponde únicamente 8.3 por ciento en las empresas de dicho tamaño (cuadro 30).

CUADRO 30.
Tamaño de empresa por número de trabajadores

Área CSyA Tamaño de la empresa	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Micro (hasta 10)	3	42.9	2	8.3	3	42.9	3	12.5
Pequeña (11 a 50)	3	42.9	2	8.3	1	14.3	6	25.0
Mediana (51 a 250)	0	0.0	7	29.2	1	14.3	3	12.5
Grande (+ de 251)	1	14.2	12	50.0	2	28.5	11	45.8
N.D.	0	0.0	1	4.2	0	0.0	1	4.2
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Los del ITESM mantienen en el último empleo su alta concentración en las microempresas (42.9 por ciento) y, si bien aumenta la participación de los de la UNAM en éstas, su proporción es inferior (de 8.3 a 12.5 por ciento). La participación de los del ITESM, aun cuando aumenta en las grandes empresas de 14.2 a 28.5 por ciento, es muy superior a la de los de la UNAM en éstas, aunque disminuye un poco del primer al último empleo de 50 a 45.8 por ciento y aumenta sobre todo en la pequeña empresa (de 8.3 a 25 por ciento), aunque también ligeramente en la mediana y pequeña empresas.

Sector

La actividad laboral tanto de los egresados del ITESM como de los de la UNAM se realiza principalmente en el sector privado de la economía (sobre todo en empresas, pero también en negocios propios) en el primero y en el último empleo, si bien en proporciones muy superiores entre los del ITESM en ambos momentos (100.0 y 85.7 por ciento los del ITESM, y 58.3 y 66.7 los de la UNAM, respectivamente) (cuadro 31). No obstante, la movilidad hacia el último empleo es opuesta entre los egresados. Por una parte los del ITESM disminuyen su participación en la empresa del sector privado del primero al último empleo (de 85.7 a 57.1 por ciento), pero duplica su participación en dicho sector, si bien con negocios propios (de 14.3 pasa a 28.6 por ciento) —que de acuerdo con el cuadro 20 son básicamente microempresas— y, aunque en menor proporción, incursiona en el sector público en el último empleo (14.3 por ciento).

Los de la UNAM, por su parte, aumentan su participación en la empresa del sector privado (de 54.2 a 62.5 por ciento), al tiempo que disminuye su participación en el sector público (de 41.7 baja a 25.0 por ciento), al tiempo que su participación con negocios propios es casi marginal en los dos momentos de la trayectoria 4.1 y 4.2 por ciento), y contrastantemente menor con respecto a los del ITESM.

Es decir, para los del ITESM la empresa del sector privado es el espacio ocupacional más importante en los dos momentos de la trayectoria laboral, ocupando el negocio propio un creciente segundo

nivel en importancia. Entre los de la UNAM, la empresa del sector privado es un espacio creciente de participación, mientras que el negocio propio sólo ocupa un tercer lugar muy marginal en los dos momentos de la trayectoria. Entre estos egresados, como hemos visto, el sector público ocupa el segundo lugar en importancia en la ocupación, si bien pierde terreno en el último empleo.

CUADRO 31.

Sector de ubicación de la empresa/institución

Área CSyA Sector	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Público	0	0.0	10	41.7	1	14.3	6	25.0
Privado	6	85.7	13	54.2	4	57.1	15	62.5
Negocio propio	1	14.3	1	4.1	2	28.6	1	4.2
Otro	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	8.3
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Jerarquía ocupacional

El cuadro 32 muestra que los egresados del ITESM inician su carrera laboral de nivel profesional en igual proporción en ocupaciones de mediana y de alta jerarquía (42.9 por ciento en cada una). Los de la UNAM, por el contrario, se concentran sobre todo en las de mediana jerarquía (54.2 por ciento) en una proporción mucho más amplia que los del ITESM. Mas aún, el contraste es muy grande entre los del ITESM, que ocupan posiciones de alta jerarquía en comparación con los de la UNAM en esta situación (42.9, frente a 25.0 por ciento). Resulta interesante que se conserve esa misma relación entre la jerarquía de las ocupaciones del primer empleo en el último, sobre todo de mediana jerarquía (54.2 por ciento) y en las de alta jerarquía (25 por ciento) en los dos momentos de la trayectoria.

CUADRO 32.
Ocupación

Área CSyA Ocupación	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Alta jerarquía	3	42.9	6	25.0	3	42.8	6	25.0
Mediana jerarquía	3	42.9	13	54.2	2	28.6	13	54.2
Baja jerarquía	0	0.0	5	20.8	0	0.0	2	8.3
Otro	1	14.2	0	0.0	2	28.6	3	12.5
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio e INEGI (2010C), Indicadores Estratégicos (Infolaboral), en INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, México, INEGI. Disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>

Vale la pena destacar que los del ITESM en ningún momento desempeñan ocupaciones de baja jerarquía, mientras que los de la UNAM sí las desempeñan, aunque en menor proporción, sobre todo en el primer empleo (20.8 por ciento), si bien disminuyen significativamente en el último de sus empleos (8.3 por ciento).

Ingreso

Al observar lo que ocurre con los niveles de ingreso de los egresados de ambas instituciones, particularmente en el primer empleo (cuadro 33), se puede ver que los ingresos que perciben parecen no coincidir, por bajos, con lo que se esperaría para la jerarquía de las ocupaciones que desempeñan. No obstante, en el primer empleo los salarios parecen más castigados que en el último empleo, como se verá a continuación.

Los ingresos que perciben en el primer empleo los del área de las CSyA del ITESM, en sus ocupaciones de alta y mediana jerarquía, son de nivel medio-bajo y bajo (42.9 por ciento en cada nivel), mientras que a los de la UNAM que desempeñan sobre todo ocupaciones de mediana jerarquía (54.2 por ciento) corresponden ante todo salarios de bajo nivel (54.2 por ciento). Es decir, a los de mediana jerarquía

corresponden salarios bajos, mientras que a los de alta jerarquía, salarios de nivel medio-bajo.

CUADRO 33.

Nivel de ingreso

Área CSyA Ingreso en salarios mínimos (S.M.)	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Bajo	3	42.9	13	54.2	1	14.3	4	16.7
Medio-bajo	3	42.9	6	25.0	0	0.0	6	25.0
Medio-alto	1	14.2	4	16.7	2	28.6	8	33.3
Alto	0	0.0	0	0.0	4	57.1	6	25.0
No recibí ingreso	0	0.0	1	4.1	0	0.0	0	0.0
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Contrasta entre ellos la desventaja de los de la UNAM entre los que perciben salarios bajos (54.2, frente a 42.9 por ciento de los del ITESM), y más aún entre los que perciben un salario un poco mejor, como lo es el nivel medio-bajo (25 por ciento, frente a 42.9 del ITESM).

Es posible decir entonces que con todo y lo bajo de los salarios del primer empleo, los del ITESM logran mejores niveles de ingreso que los de la UNAM. Lo único que los homogeniza es que, independientemente del origen institucional, nadie percibe ingresos altos en el primer empleo.

Los bajos niveles de ingreso que caracterizan el primer empleo de los egresados pierde relevancia en el último empleo entre ambas poblaciones, si bien de manera más significativa entre los del ITESM. Dos cosas destacan al respecto.

Primero, en los dos tipos de egresados disminuyen significativamente, del primero al último empleo, quienes perciben los más bajos ingresos (de 49.2, a 14.3 por ciento entre los del ITESM y de 54.2 a 16.7 por ciento entre los de la UNAM). Segundo, se observa una ventaja de los egresados del ITESM frente a los de la UNAM, en cuanto se concentran sobre todo en las ocupaciones con salarios más altos (57.1 por ciento), mientras que sólo agrupa a 25.0 por ciento de los de la

UNAM en dicho nivel; estos últimos se concentran en un porcentaje mayor entre los que perciben ingresos de nivel medio-alto (33.3 por ciento frente a 28.6 del ITESM).

Relación formación empleo

Es mucho más homogéneo entre los egresados de ambas instituciones del estudio el tipo de relación entre formación y empleo en los dos momentos de la trayectoria laboral.

El cuadro 34 revela que, para poco más de la mitad de los egresados del ITESM (57.1 por ciento) y para la mitad de los de la UNAM (50.0) es alta o total la relación entre su formación y su primer empleo. Esta característica todavía es más relevante en el último empleo entre ambas poblaciones, si bien es ligeramente más amplia entre los de la UNAM (79.2, frente a 71.4 por ciento del ITESM).

CUADRO 34.

Relación de la formación con el empleo

Área CSyA Relación	Primer empleo				Último empleo			
	ITESM		UNAM		ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Alta-total rel.	4	57.1	12	50.0	5	71.4	19	79.2
Mediana rel.	2	28.6	5	20.8	2	28.6	3	12.5
Baja-nula rel.	1	14.3	5	20.8	0	0.0	2	8.3
N.D.	0	0.0	2	8.4	0	0.0	0	0.0
Total	7	100.0	24	100.0	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Resultados parciales

Para cerrar este apartado relativo a la calidad del empleo entre los egresados del ITESM y de la UNAM de las carreras del área de las CSyA, identificaremos de manera sintética los aspectos más relevantes de lo hasta aquí descrito.

En primer lugar destacan dos tipos de trayectoria laboral y de calidad del empleo relativamente distintos entre los egresados del área mencionada del ITESM y los de la UNAM, en el siguiente sentido.

Por un lado, los egresados del ITESM presentan, sobre todo en el primer empleo, una diversificada participación de acuerdo con la posición en la ocupación (como asalariados, profesionistas independientes, y como trabajadores a destajo y/o por proyecto u obra determinada, con 28.6 por ciento en cada caso, e incluso, aunque en menor medida, como empleadores en 14.2 por ciento). Asociado a lo anterior, en el primer empleo participan con contratos escritos pero de menor estabilidad, o bien sin contrato escrito (57.1 y 42.9 por ciento, respectivamente), a lo que corresponde una participación mayoritaria en empleos sin prestaciones (71.4 por ciento). A partir de todo lo anterior, resulta comprensible que se desempeñen laboralmente, sobre todo en micro y pequeñas empresas (42.9 por ciento, respectivamente) del sector privado (85.7) y en negocios propios (14.3 por ciento).

Es decir, el primer empleo de los egresados del ITESM de carreras del área de las CSYA no es precisamente de buena calidad en lo que respecta a los indicadores hasta aquí descritos, como son posición en la ocupación, tipo de contratación, prestaciones laborales, tamaño de empresa y sector de la ocupación. Lo que sí se puede decir es que a cambio de buena calidad en el primer empleo, los egresados del ITESM de las carreras del área considerada tienen mayor independencia en sus formas de participación, ya sea como profesionistas independientes o como empleadores.

Con respecto a los tres indicadores más socorridos en el análisis de la calidad de la ocupación se observó lo siguiente. Sobre la jerarquía ocupacional sorprende que no obstante las condiciones de inestabilidad laboral y nulas prestaciones de un amplio sector de egresados del ITESM que se desempeña, sobre todo, en pequeñas y microempresas en el primer empleo, se coloquen en igual proporción en ocupaciones de mediana y alta jerarquía (42.9 por ciento, respectivamente), ante todo con alta o total relación con su formación (57.1 por ciento) y a las que, no obstante, corresponden ingresos de nivel medio y bajo (42.9 por ciento, respectivamente). Es decir, no corresponde la jerarquía

laboral del primer empleo de nivel profesional al que acceden los egresados del ITESM (niveles medios y altos) ni la alta relación con su formación con los niveles de ingreso que perciben más ampliamente. Al primer empleo de estos egresados corresponden ingresos bajos y relativamente bajos.

En efecto, se observó que los egresados del ITESM presentan una movilidad ascendente en términos de mejora en la calidad general del empleo, de la primera ocupación a la última. El último empleo de los egresados del ITESM de carreras del área mencionada muestra una mejoría general para cerca de 60 por ciento, por su mayor participación como asalariados, a lo que se asocian contrataciones con mayor estabilidad como trabajadores de base y seguridad social entre otras prestaciones laborales, con altos niveles de ingreso, sobre todo en las ocupaciones de alta jerarquía que concentran al porcentaje más amplio de egresados, en empresas sobre todo grandes y medianas, además de que hay una estrecha relación entre la formación y el empleo para una amplia mayoría. No obstante, la inestabilidad laboral y la precariedad laboral siguen presentes en un sector amplio de egresados de poco más de 40 por ciento, que incluye a trabajadores en empresas familiares sin pago, pero también a profesionistas independientes, tanto como a empresarios. El emprendedurismo está presente de manera significativa en el último empleo.

El caso de los egresados de la UNAM del área abordada es relativamente distinto a lo observado entre los egresados del ITESM, en el siguiente sentido. Los de la UNAM son mayoritaria y crecientemente asalariados del primero al último empleo (70.9 y 75.0 por ciento, respectivamente) y, de manera opuesta a lo observado entre los del ITESM, con muy escaso margen para la participación como profesionistas independientes (8.3) y muy menor como empleadores en los dos momentos de la trayectoria (4.2 por ciento, respectivamente).

La trayectoria profesional de los egresados de la UNAM se concentra entre quienes se inician sobre todo en ocupaciones con contratos escritos pero inestables (como trabajadores de confianza, por obra y/o por tiempo determinado en 45.8 por ciento), que no obstante cuentan con seguridad social y otras prestaciones (45.8 por ciento), sobre todo en empresas grandes (50.0) del sector privado (54.2) o

público (41.7) —y de manera contrastante con lo observado entre los del ITESM, prácticamente sin presencia de negocios propios (4.1 por ciento) en el sector privado por la escasa presencia de empleadores (4.2)— más ampliamente en ocupaciones de mediana jerarquía (54.2 por ciento), a los que corresponden salarios bajos (54.2), no obstante guardar una alta o total relación con su formación (50 por ciento).

Se observa una movilidad ascendente en la calidad de la ocupación del primero al último empleo que va de la mano de la mayoritaria participación como asalariados en el mercado de trabajo (75.0 por ciento) en algunos de los siguientes indicadores. Disminuye la proporción de trabajadores con contratos escritos pero más inestables (de 45.8 a 20.8 por ciento) y aumentan los contratos como trabajadores de base (de 33.3 a 54.2 por ciento) con seguridad social y otras prestaciones (de 45.8 a 70.8 por ciento). No obstante —y a diferencia de lo observado entre los del ITESM en el sentido de que ellos se concentran mayoritariamente en la micro empresa en los dos momentos de su trayectoria en 42.9 por ciento— disminuye ligeramente su participación en grandes empresas (de 50.0 a 45.8 por ciento) y aumenta sobre todo su participación en la pequeña empresa (de 8.3 a 25.0 por ciento) del sector privado (de 54.2 a 62.5 por ciento).

Con respecto a los indicadores más utilizados en el análisis para explorar la calidad de la ocupación, podemos decir que en relación con la jerarquía ocupacional no se observa una movilidad ascendente del primero al último empleo, y si bien hay una movilidad ascendente en los niveles de ingreso, éstos son contrastantemente inferiores a los observados entre los egresados del ITESM en el siguiente sentido. Tanto en el primero como en el último empleo, los de la UNAM se concentran en las ocupaciones de mediana jerarquía (54.2 por ciento, respectivamente), en tanto los del ITESM lo hacen en las de alta jerarquía (42.9 y 42.8 por ciento, respectivamente), y si bien en el primer empleo de los dos tipos de egresado no se registran casos con niveles altos de ingreso, en el último empleo 57.1 por ciento de los del ITESM se ubican entre quienes ganan los más altos niveles salariales, en comparación con sólo 25 por ciento de los de la UNAM, si bien au-

menta su participación entre quienes ganan salarios de nivel medio-alto (33.3, frente a 28.6 por ciento del ITESM).

No obstante los marcados contrastes en la jerarquía ocupacional y en los niveles de ingreso, mucho mejores para los del ITESM que para los de la UNAM, para las dos poblaciones de egresados la alta o total relación entre sus empleos y su formación es crecientemente alta del primero al último empleo, si bien es más alta la relación entre los de la UNAM en el último empleo: de 57.1 a 71.4 por ciento los del ITESM y de 50.0 a 79.2 por ciento los de la UNAM).

PERCEPCIÓN DE PROBLEMAS EN LA TRAYECTORIA LABORAL Y FACTORES DE ACCESO AL ÚLTIMO EMPLEO (CSYA)

Tipo y razón de las dificultades para acceder al empleo en la trayectoria laboral

De manera contraria a lo observado entre los egresados del área de la IYT que mayoritariamente manifestaron no haber enfrentado dificultades en su trayectoria laboral (si bien en mayor proporción los egresados del ITESM), el cuadro 35 relativo a las dificultades entre los egresados de las CSyA muestra un panorama opuesto en un doble sentido.

CUADRO 35.
Dificultades (%)

Área CSyA Dificultades	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Sí	6	85.7	13	54.2
No	1	14.3	10	41.7
N.D.	0	0.0	1	4.1
Total	7	100.0	24	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Por un lado, los egresados de las CSYA de ambas instituciones se concentran entre quienes declaran haber enfrentado dificultades en su trayectoria ocupacional, además de que, por otro lado, es más amplia la proporción de los egresados del ITESM en dicha situación (85.7 y 54.2 por ciento de la UNAM).

Independientemente de lo que se pudiera suponer, el cuadro 36 revela que acceder al último empleo implica un largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos entre ambas poblaciones. No obstante, son las dificultades que afectan de manera muy amplia sobre todo a los egresados de la UNAM y a la mayor proporción de egresados del ITESM (84.6, frente a 69.2 por ciento, respectivamente). La razón que se argumenta casi por igual entre los dos tipos de egresados es las ofertas poco atractivas y/o escasas (50.0 por ciento del ITESM y 46.1 de la UNAM), si bien entre los de la UNAM también intervienen, aunque en menor proporción, la falta de experiencia laboral y la ausencia de relaciones profesionales (15.4 por ciento en cada caso), razones que no esgrimen los del ITESM.

CUADRO 36.

Tipo y razón de dificultad (CSYA) (%)

Área CSYA Tipo y razón de dificultad	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
Tipo	Abs.	%	Abs.	%
Largo periodo y/o elevados requisitos	3	50.0	11	84.6
Otra dificultad	2	33.3	1	7.7
N.D.	1	16.7	1	7.7
Total	6	100.0	13	100.0
Razón	Abs.	%	Abs.	%
Falta de exp. laboral	0	0.0	2	15.4
Ofertas poco atractivas/escasas	3	50.0	6	46.1
Falta de relaciones profesionales	0	0.0	2	15.4
Otra razón	1	16.7	2	15.4
N.D.	2	33.3	1	7.7
Total	6	100.0	13	100.0

Fuente: Elaboración según datos de la encuesta del estudio.

Percepción sobre requisitos y factores determinantes, tiempo y medio utilizados para acceder al empleo y razón fundamental para aceptar el último empleo

De acuerdo con lo que se aprecia en el anexo 5 acerca de la percepción de los egresados sobre el papel de diversos indicadores en el acceso al último empleo, se puede decir que, en términos generales, hay notables diferencias entre los egresados de las instituciones del estudio.⁹

La presentación de exámenes y entrevistas de trabajo constituye el requisito formal que concentra comparativamente la mayor proporción de egresados del ITESM (42.9, frente a 29.2 por ciento de la UNAM). Por el contrario, entre los de la UNAM la experiencia laboral es el requisito que enfrentan, no sólo mayoritariamente sino en comparación con los del ITESM (50.0, y 14.3 por ciento de ITESM). Vale la pena destacar dos cosas. Por una parte, para los egresados de ambas instituciones no juega ningún papel como requisito formal el ser egresados de sus respectivas instituciones y, por otra, es comparativamente amplia la proporción de egresados del ITESM que no enfrenta requisitos formales para acceder al último empleo (28.5, frente a 4.2 por ciento de la UNAM). Entre estos últimos resulta más importante el requisito de posesión del título, algún posgrado y/o dominar alguna lengua extranjera (8.3 por ciento), en tanto esto no existe entre los del ITESM.

Si bien, el contraste entre los egresados en términos del requisito formal más importante radica de manera central en que los del ITESM acceden ante todo por medio de exámenes y entrevistas, mientras a los de la UNAM se les requiere experiencia laboral, hay mucho más coincidencias respecto al factor determinante para el acceso al último empleo. Entre ambos tipos de egresados juega casi en la misma proporción la experiencia laboral (33.3 por ciento para los de la UNAM y 28.7 para los de ITESM), y/o la formación en las necesidades de la empresa (29.1 de UNAM y 28.7 de ITESM) y hasta las recomendaciones (12.5 de UNAM y 14.2 por ciento de ITESM). En lo único que hay un contraste muy

9 Toda la información del presente inciso hace referencia al anexo 5.

radical es en el papel de la disposición para empezar desde abajo como factor más amplio entre los del ITESM, en comparación con los de la UNAM (14.2 y 4.2 por ciento, respectivamente).

Por otra parte, es mayor la proporción de los egresados de la UNAM que se incorporan al empleo de manera inmediata (54.2, frente a 42.9 por ciento del ITESM), en tanto la iniciativa personal es el medio al que más recurren comparativamente los del ITESM (57.1, frente a 20.8 por ciento de UNAM), mientras los de la UNAM lo consiguen comparativamente en mayor proporción que los del ITESM, gracias tanto a relaciones sociales (37.5, frente a 28.6 por ciento del ITESM) como a laborales (33.3, frente a 14.3 por ciento del ITESM).

Por último, contrastan las razones para haber aceptado el empleo. Éstas son mayoritariamente instrumentales y prácticas en el caso de los de la UNAM (70.8, frente a 42.9 por ciento del ITESM) y debidas al desarrollo profesional y personal entre los del ITESM (42.9, frente a 25.0 por ciento de la UNAM).

Para cerrar este apartado podemos resaltar, en contraste con lo observado entre los egresados de ambas instituciones del área de la IYT, la mayoritaria presencia de egresados de ambas instituciones del área de las CSYA que manifiestan haber enfrentado dificultades en su trayectoria laboral. Éstas se refieren ante todo a un largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos que enfrentaron; no obstante, de manera mayoritaria para los de la UNAM, la causa principal se asocia a las ofertas poco atractivas y/o escasas de manera muy similar entre ambos egresados.

Asimismo, prácticamente en todos los indicadores para acceder al último empleo se observan diferencias entre los egresados del ITESM y los de la UNAM. No obstante, convergen en torno al patrón meritocrático entre ambas poblaciones. Ese patrón es recurrente entre los egresados de la UNAM que ahora se observa entre los del área de las CSYH.

Las semejanzas entre ellos sólo se observan en relación con los factores determinantes para acceder al último empleo, básicamente el papel que juega la experiencia laboral y la formación respecto a las necesidades de la empresa.

Las diferencias entre las poblaciones para acceder y aceptar su último empleo están presentes de la siguiente manera:

- En contraste con los de la UNAM, para la mayor proporción de los egresados del ITESM el requisito formal más importante de acceso son los exámenes (además de que hay un agudo contraste entre aquellos a los que no se les exigió requisito alguno, aspecto que es ampliamente más favorable entre los del ITESM), que se concentran entre los que se incorporan de inmediato al empleo (si bien lo hacen en menor proporción que los de la UNAM); la iniciativa personal es el medio más importante de acceso al empleo y, si bien la población total del ITESM está dividida entre el desarrollo profesional y personal, y la razón más instrumental y práctica, seguramente asociada a necesidades y compromisos familiares, no obstante lo cual, comparativamente entre las poblaciones del estudio, el desarrollo profesional y personal es la razón principal para aceptar la ocupación.
- En contraste con los del ITESM, para las mayores concentraciones de egresados de la UNAM en el acceso al último empleo el requisito formal más importante es la experiencia laboral, y se incorporan de inmediato al empleo, con ayuda sobre todo de las redes sociales y de las relaciones laborales, donde la razón principal para aceptar ese empleo es mayoritariamente de carácter instrumental y práctico.

Vale destacar por último dos cosas. Por un lado, que ni el prestigio de la universidad ni el ser egresado de alguna de las universidades del estudio tomaron parte como requisitos formales para el acceso al último empleo en su trayectoria laboral. Por otro, se observó entre ambas poblaciones una relación creciente del primero al último empleo con respecto a la alta y/o total relación entre la formación y el empleo.

Podemos, pues, plantear que, en términos generales, la mayor proporción de los egresados de las carreras del área de las CSyA aquí analizados y compuestos sobre todo por mujeres muestran patrones de la trayectoria laboral evidenciados en el último empleo que son más coincidentes con el de corte meritocrático.

Por tanto, a diferencia de lo observado entre los egresados del área de IyT, la mayoritaria incidencia de problemas de largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos experimentados por amplias proporciones de egresados de las CSyA de las dos instituciones de este estudio —compuestos en su mayoría por mujeres y experimentados en mayor proporción sobre todo por los de la UNAM— parece reproducir una tendencia observada en investigaciones de mayor representatividad. Esto sugiere que las carreras de áreas con alta demanda social, como las de las CSyA, suelen responder a que también hay una alta oferta laboral. No obstante, en situaciones de crisis económica como las vividas recurrentemente en nuestro país, enfrentan un mercado laboral saturado, caracterizado por desempleo y condiciones laborales por debajo de las expectativas y del potencial educativo de los egresados universitarios. Situación opuesta parecen experimentar carreras menos saturadas en términos de demanda en el mercado laboral, como las del área de la IyT, con mejor valoración en dicho ámbito (Muñoz Izquierdo, 2001; Mora y De Oliveira, 2012; Hernández Laos, 2004).

Conclusiones del capítulo

De acuerdo con los resultados del trabajo de campo hasta aquí descritos sobre la calidad del empleo y la movilidad laboral entre el primero y el último empleo de 25 egresados del ITESM y de 30 de la UNAM, en el rango de 28 a 30 años de edad, de las áreas de la IyT y las CSyA y del papel mediador que en esto juegan sus características sociodemográficas y de origen socioeconómico y cultural, precisaremos los siguientes hallazgos.

Los resultados dan cuenta de una joven población que, independientemente de su origen institucional, observa —al margen de que entre los del ITESM sea mayoritariamente masculina y entre los de la UNAM lo sea femenina— patrones de género diferentes según el estado civil y el área de estudio. Los hombres, en comparación con las mujeres de su respectiva institución formativa, son en mayor proporción casados y se ubican sobre todo en carreras del área de la IyT, mientras

las mujeres son en mayor proporción solteras y se ubican más ampliamente que los hombres en las carreras del área de las CSyA. Tales patrones de valoración y actuación específicos y diferentes por género van en el mismo sentido de los hallazgos de estudios más amplios entre poblaciones con altos niveles de escolaridad (Miranda, 2007).

Se constató, para los 25 egresados del ITESM y los 30 de la UNAM, que existen profundas diferencias socioeconómicas y culturales en los entornos de sus familias de origen. Sus condiciones generales son considerablemente más ventajosas para los egresados del ITESM en comparación con los de la UNAM: familias menos numerosas (de tres a cuatro miembros en 48 por ciento del ITESM, mientras que 50 por ciento de las de la UNAM poseen de cinco a seis miembros); el principal sostén económico recae en uno solo de los progenitores, en este caso del padre en proporciones contrastantes (76 por ciento del ITESM frente a 40 por ciento de los de la UNAM); la gran mayoría de los padres varones tienen escolaridad universitaria y de posgrado (84 por ciento del ITESM frente a 36.7 de los padres de la UNAM), y más de la mitad de los padres desempeñan ocupaciones de alta jerarquía (56 por ciento, frente a 16.7 de los padres de la UNAM); la mayoría de las madres tienen igualmente educación universitaria y de posgrado (76 por ciento de las del ITESM frente a 40 por ciento de las madres de la UNAM) y, si bien una proporción considerable se dedica a las labores del hogar en proporciones semejantes a las madres de los de la UNAM (44 por ciento del ITESM y 40 de la UNAM), la mayor concentración de las que trabajan se ubica en proporciones más amplias en ocupaciones de alta y mediana jerarquía (28 y 20 por ciento de las del ITESM frente a 10 y 16.7 por ciento de las madres de la UNAM, respectivamente). Uno de los indicadores que más destaca por su relevancia y que presenta proporciones agudamente contrastantes es el relativo a los niveles de ingreso familiar, que son muy superiores para la gran mayoría de los egresados del ITESM frente a los de la UNAM (72 por ciento con ingresos altos de más de 10 SM frente a sólo 10 por ciento de los de la UNAM en el mismo nivel). Con respecto a todo lo anterior, se constata un patrón de consumo muy diferenciado entre las dos poblaciones, específicamente referido a toda la formación preuniversitaria, más aún en instituciones privadas para una absoluta mayoría de los egresados del

ITESM, mientras que los de la UNAM lo hacen en su mayoría y de manera creciente en instituciones públicas.

Lo anterior confirma un origen socioeconómico y cultural muy contrastante entre las poblaciones del estudio. Esto coincide con el planteamiento de que cada una de estas instituciones, el ITESM y la UNAM, atienden sectores sociales diferentes. En este sentido, el ITESM se constituye en uno de los espacios por excelencia, entre las universidades de mayor tradición y prestigio social y laboral en nuestro país (Barrón, 2002), para aquellos en mejor posición en la jerarquía social y cultural (De Garay, 2002; De Vries y Navarro, 2011).

Se observó que los contrastes entre los capitales económicos y culturales de los egresados de ambas instituciones tienen, en alguna medida, efectos en la calidad de su ocupación. Éstos son mucho más ventajosos para los del ITESM, sobre todo en el tipo de contratación, las prestaciones laborales y los niveles de ingreso, tanto en el primero como en el último empleo.

Ello tiene que ver con que las mayores concentraciones de los egresados del ITESM, en comparación con los de la UNAM, del área de IYT —compuestas sobre todo por hombres— acceden al primer empleo sobre todo con contratos escritos como trabajadores de base (44.5 frente a 33.3 por ciento de los de la UNAM); con seguridad social y otras prestaciones (61.1 por ciento, frente a 16.6 de UNAM); en empresas grandes (55.6 por ciento, frente a 50.0 de UNAM); del sector privado (94.4 por ciento frente a 83.3) y, aunque en menor proporción, también en negocios propios (5.6 por ciento, frente a 0 de UNAM); se concentran más ampliamente en ocupaciones de mediana jerarquía (en 50.0 por ciento, frente a sólo 16.7 de los de la UNAM, que ocupan sobre todo las de alta jerarquía en un 66.6 por ciento, frente a 33.3 del ITESM); empero, es más amplia la proporción de los del ITESM que ganan los más altos niveles de ingreso, en comparación con los de la UNAM (33.3 por ciento, frente a 16.6, respectivamente) y, aunque amplia, es menor la proporción de los del ITESM que ganan ingresos de nivel medio-alto (39.8 por ciento, frente a 50.2 de la UNAM), que es el nivel de ingresos que concentra las mayores proporciones de egresados de ambas instituciones, aunque comparativamente, como se vio, en mayor proporción que los de la UNAM. No obstante las

mejores condiciones del primer empleo de los egresados del ITESM en la mayoría de los indicadores de calidad ocupacional descritos y que la mayoría considera que su formación y el primer empleo guardan una alta o total relación, su proporción es menor que la de los de la UNAM en la misma posición (66.7 por ciento y 83.3, respectivamente).

En contraste con estas características de la calidad del primer empleo de los egresados del ITESM, se vio que las mayores concentraciones de egresados de la UNAM, si bien se inician igualmente de manera mayoritaria como asalariados (83.3 por ciento), se incorporan en menores condiciones de calidad ocupacional que los del ITESM: sobre todo con contratos escritos pero inestables (empleados de confianza, por obra y/o tiempo determinado en 56.7 por ciento, frente a 27.7 de los del ITESM); sin seguridad social ni otro tipo de prestaciones (66.8, frente a 5.5 por ciento del ITESM); se incorporan sobre todo a grandes empresas y aunque en menor proporción también en el sector privado (83.3 por ciento, frente a 94.4 del ITESM). A pesar de la relativa precariedad de estas condiciones laborales, declaran desempeñar sobre todo ocupaciones de alta jerarquía (66.6 por ciento, frente a 33.3 del ITESM); no obstante, se concentran entre los que ganan salarios de nivel medio-alto (50.2 por ciento, frente a 38.9 del ITESM) y sólo 16.6 por ciento perciben los niveles salariales más altos, mientras que los del ITESM llegan a 33.3. Pese a lo anterior, entre los de la UNAM (en comparación con los del ITESM hasta aquí descritos) una muy amplia y mayor proporción considera que hay una alta o total relación entre la formación y su primer empleo (83.3, frente a 66.7 por ciento del ITESM).

Asimismo, es un hecho que, según la información obtenida, en ambos tipos de egresados en general se observa una movilidad ascendente, entre el primero y el último de sus respectivos empleos, en diversos indicadores de calidad ocupacional. No obstante, dicha movilidad es radicalmente contrastante y mucho más ventajosa para los del ITESM en indicadores clave de calidad de la ocupación, como son el tipo de contratación, las prestaciones y la jerarquía laboral, y los niveles de ingreso.

Lo anterior se hace evidente en cuanto los del ITESM, si bien disminuyen ligeramente su participación como asalariados y trabajado-

res por cuenta propia y aparecen como empleadores, también disminuyen ligeramente su participación en ocupaciones de mediana jerarquía para aumentar en las de alta jerarquía, disminuir entre los que reciben ingresos de nivel medio-alto y aumentar hasta alcanzar mayoría en la proporción de quienes perciben los más altos niveles de ingreso.

En contraste, los de la UNAM, del primero al último empleo, aumentaron su participación como asalariados, con contratos escritos como trabajadores de base, con seguridad social y otras prestaciones, en empresas grandes del sector privado (en la misma proporción que en el primer empleo), al tiempo que aumentó su presencia en ocupaciones de mediana jerarquía a las que corresponden en mayor proporción ingresos de nivel medio-alto (si bien disminuyen considerablemente en las de alta jerarquía), aunque también aumentaron al doble los que perciben los ingresos más altos (de 16.6 por ciento pasaron a 33.3). Un aspecto singular lo conforma la movilidad negativa del primero al último empleo entre los del ITESM en la relación entre su formación y el empleo —que sin duda no afecta su buen posicionamiento en indicadores clave de calidad ocupacional, como los observados entre ellos en los dos momentos de la trayectoria—, mientras que entre los de la UNAM la alta/total relación pasa de ser una característica de la mayoría a abarcar a la totalidad en el último empleo —lo que no obstante sólo les reditúa en seguridad laboral con contratos como trabajadores de base y en alguna medida en prestaciones laborales, pero no en mejoras salariales y de jerarquía ocupacional.

Esto sugiere que la valoración diferencial y más favorable del mercado laboral hacia los egresados del ITESM del área de la IYT posiblemente no tiene mucha relación con la calidad de la formación, sino quizá más bien con los atributos asociados a la posesión de capitales culturales y sociales. Es decir, el origen de la formación institucional juega un papel importante como mediación en el mercado laboral de estos profesionales.

Por otra parte, de acuerdo con la percepción de los egresados del área de la IYT con respecto a los requisitos formales, los factores determinantes y el medio para conseguir el último empleo, los capi-

tales económicos y culturales asociados al origen familiar de los egresados parecen tener efectos diferenciales también en los patrones de trayectoria laboral. Por una parte, son más meritocráticos entre los de la UNAM, donde el acceso al empleo depende de manera fundamental y creciente de estrategias centradas en la presentación de exámenes y entrevistas de trabajo, derivados de la iniciativa personal y de redes sociales, en donde son factores determinantes la formación en las necesidades de la empresa, la trayectoria académica y la experiencia laboral para tener acceso a ocupaciones con una alta y/o total relación con su formación. Por otra, un patrón de trayectoria laboral entre los del ITESM está más apegado a redes sociales donde también juegan, a diferencia de los de la UNAM, estrategias en torno a atributos e imágenes personales y sociales relacionadas con el hecho de ser egresados del ITESM y del prestigio de la institución universitaria de formación, así como del papel de las recomendaciones.

También se observó que las características de la calidad de la ocupación de los egresados del estudio, su movilidad del primero al último empleo y los patrones de trayectoria laboral son diferentes según el área de especialización de las carreras cursadas —al parecer, relacionado con su nivel de saturación en el mercado laboral— y que, en cierta medida, de manera independiente a dicha saturación, el mercado laboral les asigna un valor diferente.

Al respecto, con relación a los egresados del ITESM y de la UNAM de las carreras del área de las CSYA —integradas sobre todo por mujeres—, se identificaron dos tipos relativamente distintos de calidades del empleo y patrones semejantes de trayectoria laboral entre los egresados. Se observó en alguna medida el efecto diferencial del origen social de los egresados en aspectos centrales de la calidad de la ocupación, así como en su distinta valoración en el mercado laboral.

El primer empleo de los egresados del ITESM de esta área no es precisamente de buena calidad. Tienen una diversificada participación según la posición en la ocupación (como asalariados, profesionistas independientes, y como trabajadores a destajo y/o por proyecto u obra determinada con 28.6 por ciento en cada caso, y aun como empleadores en 14.2 por ciento). Asociado a lo anterior, participan con contratos escritos pero de menor estabilidad o bien sin contrato

escrito (57.1 por ciento y 42.9, respectivamente), por lo que la mayoría tiene empleos sin prestaciones (71.4 por ciento). Por lo anterior, resulta comprensible que se desempeñen sobre todo en micro y pequeñas empresas (42.9, respectivamente), del sector privado (85.7 por ciento) y en menor proporción en negocios propios (14.3). Sorprende que en las condiciones de inestabilidad laboral y nulas prestaciones de un amplio sector de egresados, más aún en pequeñas y microempresas, se coloquen en igual proporción en ocupaciones de mediana y alta jerarquía (42.9, respectivamente), sobre todo con una alta o total relación con su formación (57.1 por ciento) y a las que, sin embargo, corresponden ingresos de nivel medio y bajo (42.9, respectivamente).

Se observa no obstante una movilidad ascendente en la calidad entre el primero y el último empleo, ya que aumenta su participación como asalariados, a lo que se asocian contrataciones con mayor estabilidad como trabajadores de base y seguridad social, entre otras prestaciones laborales, en empresas sobre todo grandes y medianas; y si bien mantienen su misma proporción en las ocupaciones de alta jerarquía, como en su primer empleo (42.8 por ciento), ahora sí son retribuidos, sobre todo con los más altos niveles de ingreso (57.1 por ciento), lo que parece tener algo que ver con que 71.4 por ciento consideren que su ocupación guarda una alta o total relación con su último empleo, lo cual representa un crecimiento considerable con respecto al primer empleo, que era de 57.1 por ciento.

El caso de los egresados de la UNAM del área de CSYA es relativamente distinto a lo observado entre los del ITESM. Éstos son mayoritaria y crecientemente asalariados del primero al último empleo (70.9 por ciento y 75.0, respectivamente) y, de manera opuesta a lo observado entre los del ITESM, con un muy escaso margen a la participación como profesionistas independientes (8.3 por ciento) y muy menor como empleadores en los dos momentos de la trayectoria (4.2, respectivamente).

La trayectoria profesional de los egresados de la UNAM se inicia mayoritariamente sobre todo en ocupaciones con contratos escritos pero inestables, como trabajadores de confianza, por obra y/o por tiempo determinado, aunque en menor proporción que los del ITESM

(de 45.8 por ciento, frente a 57.1 del ITESM) y como trabajadores de base, a diferencia de los del ITESM (33.3 por ciento), aunque cuentan con seguridad social y otras prestaciones en mayor proporción que los del ITESM (45.8, frente a 14.3 por ciento del ITESM), más aún en empresas grandes (50.0) del sector privado (54.2) o público (41.7 por ciento) —y de manera contrastante con lo observado entre los del ITESM, prácticamente sin presencia de negocios propios (4.1 por ciento, frente a 14.3 del ITESM) en el sector privado y con una escasa presencia de empleadores (4.2, frente a 14.2 por ciento del ITESM)—; más ampliamente en ocupaciones de mediana jerarquía en mayor proporción que los del ITESM (54.2 y 42.9 por ciento, respectivamente), en tanto que ellos tienen más de alta jerarquía (25.0, frente a 42.9 por ciento del ITESM), a los que corresponden salarios bajos en mayor proporción que los del ITESM (54.2, frente a 42.9 por ciento del ITESM), quienes tienen mayor proporción de ingresos de nivel medio-bajo (42.9, frente a 25.0 por ciento de UNAM), no obstante guardar una alta o total relación con su formación, aunque en una proporción ligeramente menor que los del ITESM (50 por ciento, frente a 57.1 del ITESM).

Se observa una movilidad ascendente en la calidad de la ocupación del primero al último empleo, que va de la mano de la mayoritaria participación como asalariados en el mercado de trabajo (75.0, frente a 57.1 por ciento del ITESM) y aumentan los contratos como trabajadores de base, lo que representa una mayor proporción que los del ITESM (54.2, frente a 14.2 por ciento, respectivamente) con seguridad social y otras prestaciones (70.8, frente a 45.8 por ciento de ITESM). Sin embargo, con relación a la jerarquía ocupacional no se observa una movilidad ascendente del primero al último empleo y son más los de la UNAM que los del ITESM en tal posición (54.2 y 28.6 por ciento, respectivamente). Si bien hay una movilidad ascendente en los niveles de ingreso, éstos son contrastantemente inferiores a los observados entre los egresados del ITESM en el siguiente sentido: tanto en el primero como en el último empleo, los de la UNAM se concentran en las ocupaciones de mediana jerarquía (54.2 por ciento, respectivamente), mientras que los del ITESM lo hacen en las de alta jerarquía (42.8, frente a 25.0 por ciento del ITESM). Y si bien, en el

primer empleo de los dos tipos de egresados no se registran casos con niveles altos de ingreso, en el último empleo 57.1 por ciento de los del ITESM se ubican entre los que ganan los más altos niveles salariales, en comparación con sólo 25 por ciento de los de la UNAM, si bien aumenta su participación entre los que ganan salarios de nivel medio-alto (de 16.7 a 33.3 por ciento).

No obstante los marcados contrastes en la jerarquía ocupacional y en los niveles de ingreso, mucho más beneficiosos para los del ITESM que para los de la UNAM, en ambas poblaciones de egresados la alta o total relación entre sus empleos y su formación es crecientemente alta del primero al último empleo, si bien es más alta la relación entre los de la UNAM en el último empleo: de 57.1 a 71.4 por ciento los del ITESM y de 50.0 a 79.2 por ciento los de la UNAM. Es decir, de nuevo puede observarse el papel mediador del origen formativo, más aún en el sentido del origen socioeconómico y cultural de sus egresados.

Por otra parte, se identificaron patrones de trayectoria laboral más coincidentes entre los egresados del área de las CSYA. En la percepción de los egresados, prácticamente en todos los indicadores para acceder al último empleo se observan ciertas diferencias, aunque, particularmente entre los del ITESM, no los aleja del todo de un patrón de trayectoria semejante entre ambos y más cercano al meritocrático y que se presenta consistentemente entre los de la UNAM, ahora entre los de las CSYA.

Las semejanzas más evidentes entre los egresados ocurren sobre todo en relación con los factores determinantes para acceder al último empleo: básicamente en el papel que entre ellos juega la experiencia laboral y la formación respecto a las necesidades de la empresa.

Al respecto, los de la UNAM muestran un patrón de trayectoria laboral en el que la experiencia laboral y las relaciones sociales y en el trabajo hacen posible una incorporación laboral inmediata que en cuanto razones instrumentales y prácticas explican en buena medida el acceso al último empleo. El patrón general de las concentraciones más amplias de egresados del ITESM, si bien muestran características distintas, no se aleja del todo del patrón meritocrático. Esto es así, mientras que los exámenes y las entrevistas (o incluso

ningún requisito formal), a las que se accede por medio de su iniciativa personal hacen posible una incorporación inmediata a la ocupación, donde la razón para aceptar el último empleo está perfectamente dividida entre quienes lo hacen por el desarrollo profesional y personal y los de razones instrumentales y prácticas, si bien comparativamente con los de la UNAM resulta más amplia la razón del desarrollo profesional y personal.

De manera adicional, es preciso mencionar la alta y/o total relación entre su formación y el empleo entre ambas poblaciones, lo que es comparativamente más alta entre los de la UNAM, así como el nulo peso del prestigio de la universidad de origen o el ser egresado de alguna de éstas, aspectos que no jugaron ningún papel entre los requisitos formales para acceder al último empleo. Todo ello afianza el planteamiento de un patrón meritocrático entre ambos tipos de egresados del área de las CSyH.

El patrón meritocrático observado entre los del ITESM en el área de CSyA responde —a diferencia de lo observado entre los egresados del área de IyT de este estudio— a la mayoritaria incidencia de problemas de largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos experimentados por amplias proporciones de egresados de las CSyA de las dos instituciones aquí analizadas. Esto en cierta medida reproduce una tendencia observada en investigaciones de mayor representatividad, lo cual sugiere que las carreras de áreas con alta demanda social, como las de las CSyA, en situaciones de crisis económica como las vividas recurrentemente en nuestro país, enfrentan un mercado laboral saturado, caracterizado por desempleo y condiciones laborales por debajo de las expectativas y del potencial educativo de los egresados universitarios. Situación opuesta parecen experimentar carreras menos saturadas en términos de demanda y en el mercado laboral, como las del área de la IyT, con mejor valoración en el mercado laboral (Muñoz Izquierdo, 2001; Mora y De Oliveira, 2012; Hernández Laos, 2004).

A pesar de las condiciones del mercado que inciden en la puesta en práctica de patrones más meritocráticos en ambas poblaciones, las ventajas en diversos aspectos de la calidad de la ocupación entre los egresados del ITESM, en contraste con los de la UNAM, particularmen-

te en jerarquía ocupacional y niveles de ingreso, sugieren los efectos de la posesión de ciertos capitales sociales y culturales, mismos que son valorados de manera diferente por el mercado laboral.

Por último, podemos sugerir que no sólo el nivel y la especialización educativa sino todo lo que se asocia a los capitales culturales y sociales derivados del origen socioeconómico y cultural de las personas, tiene un valor distinto en el mercado laboral, dependiendo de su posesión o ausencia. Esto podría explicar al menos en parte los patrones de trayectoria laboral o de movilidad diferencial de los egresados de las dos instituciones analizadas, tanto del área de la IYT como de las CSYA, que es más favorable para los egresados del ITESM en ciertos aspectos fundamentales (jerarquía ocupacional y niveles de ingreso). Más aún, tal parece que, como plantea Bourdieu (1986 y 1998), para ciertos sectores altamente escolarizados pero ausentes de capitales culturales y sociales, el mercado de trabajo profesional exige, selecciona y promueve lo único que se puede poseer y ofrecer: la credencial educativa y experiencia laboral que derivan de la especialización formativa en la trayectoria laboral. Esto último podría tener algo que ver con la gran importancia de la relación entre la formación y el acceso, no sólo al último empleo sino a todo lo largo de la trayectoria laboral.

En México, el papel de la educación universitaria, como canal de movilidad social, sólo está al alcance de un reducido sector de la sociedad, particularmente de aquellos que logran altos niveles de formación.

Lo anterior se agudiza más a partir de la puesta en marcha a finales de los años ochenta de una política que limita el crecimiento de las instituciones universitarias de régimen público y que dio inicio a un proceso de diferenciación institucional y de atención creciente de la demanda por parte de las instituciones privadas.

Paulatinamente se ha conformado un sistema educativo de nivel universitario muy estratificado, y de muy diversas “calidades” académicas debido a la composición social de los sectores que atiende cada tipo de institución.

Aquí se ha planteado que el acceso a una universidad pública, privada de élite o a una privada orientada a la atención de la demanda, tanto como las características de la trayectoria académica, dependen de los capitales culturales y económicos de la familia de origen de los sujetos (Casillas *et al.*, 2007). Asimismo, parece que la importancia que ha cobrado la institución formadora de origen se vuelve un criterio de selección en el mercado laboral, por las diferencias sociales y culturales de los sectores de la población que atienden las instituciones públicas y privadas (De Vries y Navarro, 2011).

Éste es el escenario general del trabajo aquí desarrollado con la intención de comprender cómo operan algunas características de los sujetos para acceder a los empleos de mayor calidad y en la movilidad

laboral de poblaciones sociocultural y económicamente diferentes, que han egresado de dos instituciones de gran tradición, prestigio social y diferente régimen, como lo son el ITESM y la UNAM.

El abordaje del objeto de estudio inicia, en el primer capítulo, con una inmersión en la dinámica de la matrícula y el egreso de la educación superior universitaria que ofrece elementos para comprender su papel como mediación entre el profesionista universitario y el empleo, que no incide negativamente por sí sola. Asimismo, se vio que el mercado absorbe en proporciones amplias a los profesionistas, es decir, que en la esfera macro se establece sin duda una correlación entre educación superior y empleo; si bien, esto tiene efectos negativos cuando hay saturación de los mercados por escaso dinamismo económico, desplazándolos hacia ocupaciones no profesionales o al desempleo. Esto corrobora, nuevamente como lo plantea la TCSMT, que la relación entre educación y empleo no es mecánica ni lineal, sino que está mediada por una diversidad de aspectos que complejizan su comprensión.

Lo anterior no ocurre al margen de la política educativa, pues ésta junto a la actividad económica son mediaciones entre la educación y el trabajo, y actúan, en la esfera macrosocial, de manera conjunta con la dinámica de la matrícula y el egreso.

Esto dio pie a la exploración estadística de la PEA ocupada por nivel educativo en 2010 que revela, en la esfera macrosocial, una correlación positiva entre la educación superior y el empleo en los niveles salariales más altos. Asimismo, se advierte una dualidad laboral en donde los más favorecidos en general parecen ser aquellos sectores de trabajadores con altos niveles de escolaridad —los profesionistas, entre ellos— que ocupan puestos de alto nivel y que obtienen los mejores ingresos en la jerarquía salarial del país. Lo anterior ocurre no obstante experimentar tasas crecientes de desempleo.

En el extremo opuesto están amplios contingentes de trabajadores con bajos niveles educativos a los que les corresponden las ocupaciones y los ingresos más bajos del mercado laboral.

En el segundo capítulo de este volumen se describieron, de manera sucinta y por su relevancia para nuestro trabajo de campo, los postulados básicos de la TCSMT. Para esta teoría, la relación entre la

educación y el empleo no es mecánica ni lineal, ni se define únicamente por factores técnicos; es compleja, atravesada por mediaciones diversas, en donde la formación puede ocupar un lugar estratégico para regular el acceso a determinados empleos (los que, en general, no podrán obtener aquellos con menores niveles de formación) y jugar en este sentido, en el desarrollo de las carreras profesionales y en los salarios.

Por otra parte, dicha relación tampoco debe ser reducida a la que en el mercado se tiene con 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, y donde el trabajo no se puede separar de otros atributos de los sujetos (De la Garza, 2000a, 2000b y 2003).

Los postulados centrales de esta teoría y los conceptos derivados de la misma guiaron la indagación empírica de los dos objetivos particulares de nuestro trabajo de campo: identificar los atributos personales de los oferentes de empleo del estudio a partir de su caracterización en términos de indicadores sociodemográficos básicos y de origen socioeconómico y cultural, y reconstruir trayectorias laborales e identificar tipologías de movilidad ocupacional por la calidad del primero y último empleo. Esto se efectuó a partir de dos tipos de indicadores: uno más directamente relacionado con la calidad de la ocupación desempeñada y otros más referidos a su percepción de las dificultades para conseguir empleo, y los factores y requisitos fundamentales para acceder al último de sus empleos.

Resulta indiscutible que la posibilidad de “probar” los alcances y el nivel de “utilidad” de los supuestos básicos de la TCSMT precisan estrategias técnicas de manejo de la información más sofisticadas que las aquí empleadas, por el reducido tamaño de las muestras.

Se han descrito asimismo las características de la metodología de seguimiento de egresados empleada y del universo de estudio que se construyó, consistente en una población de 25 egresados del ITESM y de 30 de la UNAM; su composición por grupo de edad y área de estudio de las carreras de formación (IYT y CSYA). Asimismo, se ha hecho una descripción de los tres conceptos o nociones básicas de nuestra indagación empírica: las características individuales, el origen

socioeconómico y cultural, y la calidad del empleo, que son el referente del diseño de la encuesta empleada como instrumento de recopilación de información.

En el tercer capítulo se presentaron los resultados del trabajo de campo realizado a partir de la encuesta aplicada a dos muestras no representativas de egresados del ITESM y de la UNAM. Se hizo una caracterización de las poblaciones de acuerdo con indicadores socio-demográficos y por área de estudio, y se realiza una descripción comparativa de los egresados, por área de estudio, de los indicadores de origen socioeconómico y cultural, de la calidad y la movilidad de la ocupación entre el primero y el último empleo, y de acuerdo con su percepción sobre los problemas y los factores más importantes para acceder al último empleo.

Consideramos que es posible decir, apoyados en los hallazgos más relevantes alcanzados en la exploración empírica, que se alcanzó en alguna medida el objetivo general del estudio sobre la exploración de la calidad del empleo y la movilidad laboral, entre el primero y el último empleo, de 25 egresados del ITESM y 30 de la UNAM, en el rango de 28 a 30 años de edad, de las áreas de la IYT y de las CSYA. Asimismo, se ha logrado evidenciar, en alguna medida, el papel mediador que en esto juegan sus características sociodemográficas y de origen socioeconómico y cultural.

Se han constatado orígenes socioeconómicos y culturales muy contrastantes y mucho más ventajosos para los egresados del ITESM, así como el activo papel que estos juegan como mediación entre la educación y el empleo de sus egresados.

Creemos haber obtenido indicios sobre diferentes calidades ocupacionales de los egresados de las dos áreas de estudio, así como sobre la movilidad ascendente de dicha calidad entre el primero y el último empleo, en donde ambos aspectos generalmente fueron más favorables para los egresados del ITESM de este estudio en comparación con lo observado entre los de la UNAM en cuestiones fundamentales, como el tipo de contratación, las prestaciones laborales y, sobre todo, los niveles de ingreso.

Identificamos que las condiciones del empleo son distintas según las áreas de estudio de los egresados. Se observó que en la de IYT se

enfrentan menos problemas en la trayectoria laboral, mientras que la situación es inversa en la de las CSyA, en concordancia con los niveles de saturación de egresados en el mercado laboral. No obstante, las condiciones de la calidad ocupacional son por lo general mejores entre los del ITESM, nuevamente sobre todo en prestaciones laborales y niveles de ingreso. Esto es así, a pesar de que hay una relación comparativamente menor entre su formación y el empleo con respecto a los de la UNAM, en general en las dos áreas de estudio; si bien, esto es más evidente en el área de la IyT, en los dos momentos analizados de la trayectoria laboral.

Adicionalmente, se hicieron evidentes algunos indicios de lo que definimos como patrones de trayectoria ocupacional y, más precisamente, de inserción laboral, diferentes para cada tipo de egresado, así como por área de estudio. Según la percepción de los egresados del área de la IyT sobre los requisitos formales, los factores determinantes y el medio para conseguir el último empleo, los capitales económicos y culturales asociados al origen familiar de los egresados parecen tener efectos diferenciales no sólo en la calidad de la ocupación, sino también en los patrones de trayectoria laboral.

Por una parte, se identifica un patrón más “meritocrático” observable en los requisitos formales y los factores determinantes de acceso al último empleo de los egresados de la UNAM en ambas áreas de estudio. Entre éstos, el acceso al empleo depende de manera fundamental y creciente de estrategias centradas en la presentación de exámenes y entrevistas de trabajo, resultantes de la iniciativa personal y redes sociales, en donde son factores determinantes la formación en las necesidades de la empresa, la trayectoria académica y la experiencia laboral, lo que les permite tener acceso a ocupaciones con una alta y/o total relación con su formación. Por otra parte, se delinea un patrón de trayectoria laboral entre los del ITESM, particularmente del área de la IyT, más apegado a lo que denominamos de “redes sociales” donde juegan, a diferencia de los de la UNAM, estrategias en torno a atributos e imágenes personales y sociales asociadas al hecho de ser egresados del ITESM y al prestigio de la institución universitaria de formación, así como al papel de las recomendaciones, donde no obstante haber menor relación entre la formación y el empleo en los dos

momentos de la trayectoria, acceden sobre todo a ocupaciones que gozan, entre otros, de los más altos niveles de ingreso.

También se observó que las características de la calidad de la ocupación de los egresados del estudio, su movilidad del primero al último empleo y los patrones de trayectoria laboral son diferentes de acuerdo con el área de especialización de las carreras cursadas —al parecer según su nivel de saturación en el mercado laboral— y que, en cierta medida, de manera independiente a dicha saturación, el mercado laboral les asigna un valor diferente y más ventajoso a los egresados del ITESM que formaron parte de este estudio.

Al respecto, con relación a los egresados del ITESM y de la UNAM de las carreras del área de las CSYA —integradas sobre todo por mujeres—, se identificaron dos tipos relativamente distintos de calidades del empleo, más favorables para los del ITESM y patrones semejantes de trayectoria laboral entre los egresados. Se observó en alguna medida el efecto diferencial del origen social de los egresados en aspectos centrales de la calidad de la ocupación, así como en su distinta valoración en el mercado laboral.

Se evidencian patrones de trayectoria laboral más coincidentes entre los egresados del área de las CSYA. En la percepción de los egresados, prácticamente en todos los indicadores para acceder al último empleo se observan ciertas diferencias que, en particular entre los del ITESM, no los aleja del todo de un patrón de trayectoria semejante entre ambos y más cercano al “meritocrático” y que se presenta consistentemente entre los de la UNAM, ahora entre los de las CSYA.

Las semejanzas más evidentes entre los egresados se expresan sobre todo en relación con los factores determinantes para acceder al último empleo: básicamente en el papel que entre ellos juega la experiencia laboral y la formación asociados con las necesidades de la empresa.

De manera adicional se constata una alta y/o total relación entre su formación y el empleo entre ambas poblaciones, si bien, comparativamente más alta entre los de la UNAM también en esta área de las CSYA. Asimismo, el prestigio de la universidad de origen o el ser egresados de alguna de éstas no jugaron ningún papel entre los requisitos formales para acceder al último empleo. Todo ello afianza el

planteamiento de un patrón meritocrático entre ambos tipos de egresados del área.

El patrón meritocrático observado entre los del ITESM en el área de CSYA responde —a diferencia de lo observado entre los egresados de la de IYT de este estudio— a la mayoritaria incidencia de problemas de largo periodo de búsqueda y/o elevados requisitos experimentados por amplias proporciones de egresados de las CSYA de las dos instituciones aquí analizadas. Esto en cierta medida reproduce una tendencia observada en investigaciones de mayor representatividad, que sugieren que las carreras de áreas con alta demanda social, como las de las CSYA, en situaciones de crisis económica como las vividas recurrentemente en nuestro país, enfrentan un mercado laboral saturado, caracterizado por desempleo y condiciones laborales por debajo de las expectativas y del potencial educativo de los egresados universitarios. Situación opuesta parecen experimentar carreras menos saturadas en términos de demanda en el mercado laboral, como las del área de la IYT, con mejor valoración en el mercado laboral (Muñoz Izquierdo, 2001; Mora y De Oliveira, 2012; Hernández Laos, 2004).

No obstante las condiciones del mercado que inciden en la puesta en práctica de patrones más meritocráticos en ambas poblaciones, las ventajas en diversos aspectos de la calidad de la ocupación entre los egresados del ITESM, en contraste con los de la UNAM, particularmente en jerarquía ocupacional y niveles de ingreso, sugiere los efectos de la posesión de ciertos capitales sociales y culturales, mismos que son valorados de manera diferente en el mercado laboral.

A partir de estos resultados se puede plantear que los postulados de la TCSMT poseen una pertinencia absoluta en la comprensión del papel de las mediaciones, en este caso, en la esfera macrosocial de la dinámica de la matrícula y el egreso, así como de la actividad económica por su papel en la absorción de profesionistas. En la esfera microsocia, se advierte la mediación de las características sociodemográficas, socioeconómicas y culturales de los individuos en la exploración de la calidad de la ocupación de los egresados de este estudio.

Encontramos vestigios, necesarios sin duda de exploraciones más detalladas y profundas, en donde no sólo el nivel y la especialización educativa, sino todo lo que se asocia a los capitales culturales y sociales derivados del origen socioeconómico y cultural de las personas, juegan activamente entre la educación y el empleo, además de que tienen un valor distinto en el mercado laboral, dependiendo de su posesión o ausencia. En esto radicaría una parte de la explicación de las calidades distintas de la ocupación, de movilidad diferencial entre los empleos y de los distintos tipos de patrones de trayectoria laboral de los egresados de las dos instituciones analizadas, tanto del área de la IYT como de las CSYA, y que consistentemente muestra ser más favorable para los egresados del ITESM en ciertos aspectos fundamentales (jerarquía ocupacional y niveles de ingreso).

Más aún, tal parece que, como plantea Bourdieu (1986), para ciertos sectores altamente escolarizados pero ausentes de capitales culturales y sociales, el mercado de trabajo profesional exige, selecciona y promueve lo único que se puede poseer y ofrecer: la credencial educativa y experiencia laboral resultante de la especialización formativa y la trayectoria laboral.

Las características de las diferencias observadas entre las dos poblaciones aquí analizadas en aspectos sustanciales de calidad del empleo, de movilidad del primero al último empleo y de patrones de trayectoria laboral por área de estudio, sugieren que la explicación no está del todo radicada entonces en la valoración diferencial de las carreras por su nivel de saturación en el mercado laboral, ni en las calidades formativas. En esto no son del todo ajenas las propias características del origen socioeconómico y cultural de los egresados del presente estudio. Tal origen es parte integral de la persona; está incorporado en formas de ser y hacer habituales de los sujetos (el hábitus), y expresa los capitales culturales en formas de hablar, buenas maneras y criterios estéticos más próximos a la alta cultura (Bourdieu, 1986; Landesman, 1985), y que sin duda, como plantea la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, toman parte activa como mediaciones entre la educación y el empleo, con un efecto aparentemente positivo en la valoración que hace de ellos el mercado laboral.

Por último, es preciso mencionar que estos resultados son estrictamente referidos a las poblaciones del presente análisis. No obstante su pequeño número y las limitaciones del tratamiento estadístico, el esfuerzo realizado para ajustar la información y hacerla comparable arrojó algunos indicios que sugieren en alguna medida aspectos de un mercado laboral constreñido, crecientemente competido, con efectos distintos sobre egresados de diferente especialidad formativa y origen institucional. Asimismo, el marco teórico empleado parece haber brindado importantes elementos para explorar la dinámica de integración al mercado de trabajo.

No sobra reiterar que las evidentes limitaciones enfrentadas en el trabajo de campo no nos impidieron hacer un manejo quizá audaz con la escasa población de nuestras muestras. Consideramos que los resultados, con todas sus restricciones, delinean o esbozan algunos indicios sobre ciertas características de los procesos de inserción laboral de los egresados universitarios aquí analizados con diferente origen formativo institucional.

Estos resultados apuntan sin duda a la necesidad de explorar estrategias de análisis y metodologías de investigación que hagan posible superar los escollos aquí experimentados. Esto también incluye necesariamente hacer frente de alguna manera —en el ámbito de una política de carácter nacional o de recomendaciones de la ANUIES, por ejemplo— al hecho indiscutible de que entre las instituciones universitarias de corte privado el difundir y hacer pública su información suele estar fuera de sus intereses y se guarda con celo, lo que sin duda representa una gran limitación al estudio del sector.

Sobre la relación entre la educación y el empleo falta mucho por hacer en el ámbito de la investigación. Es preciso realizar análisis del fenómeno, en las esferas macro y micro, para avanzar en el conocimiento de la dinámica de los mercados laborales de nivel profesional; de la manera en que operan los procesos de generación de empleo, así como de los mecanismos y criterios propiamente técnicos y sociales de selección para el trabajo y del papel de la educación en estos procesos. Indiscutiblemente se requiere trabajar con poblaciones más amplias, con mayores niveles de representatividad y con técnicas que hagan posible un trabajo más elaborado de la información. Asimismo,

se precisa recurrir a abordajes que contemplen un nivel cualitativo a partir de entrevistas a egresados para conocer sus vivencias directas en el mundo laboral en términos de estrategias, dificultades y niveles de satisfacción, entre otras, en la construcción de sus carreras profesionales.

Tal es el tipo de trabajo con el cual nos comprometemos para dar un alcance mayor a los hallazgos aquí descritos. Esto implica explorar —desde una perspectiva metodológica que logre conciliar lo cuantitativo con lo cualitativo— la relación que se establece entre la dinámica del mercado de trabajo y los patrones de inserción laboral. Asimismo, habrá de abordarse las características de las trayectorias laborales de nivel universitario, sin obviar las mediaciones que caracterizan dicha relación, como lo plantea la TCSMT. Esta teoría, desde nuestra perspectiva, ha mostrado su utilidad y riqueza en la exploración de la compleja relación entre la educación y el empleo profesional.

AMET	Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo
ANUIES	Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior
CCH	Colegio de Ciencias y Humanidades
Cinterfor	Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento-OIT
CLACSO	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
COMIE	Consejo Mexicano de Investigación Educativa
Conalep	Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica
CSYA	ciencias sociales y administrativas
CSYH	ciencias sociales y humanidades
ENE	Encuesta Nacional de Empleo
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
FCE	Fondo de Cultura Económica
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
IES	Instituciones de Educación Superior
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IMJ	Instituto Mexicano de la Juventud
ITAM	Instituto Tecnológico Autónomo de México
ITESM	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
ITESO	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente
IYT	Ingeniería y tecnología
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	población económicamente activa
PNEA	población no económicamente activa
RET	Refugee Education Trust/Resiliencia mediante la Educación

	en situaciones de Transición
SEP	Secretaría de Educación Pública
SES	Seminario de Educación Superior
SM	salario mínimo
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TCSMT	teoría de la construcción social del mercado de trabajo
UAB	Universidad Autónoma de Barcelona
UAM-I	Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa
UAM-X	Universidad Autónoma Metropolitana unidad Xochimilco
UIA	Universidad Iberoamericana
ULSA	Universidad La Salle
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
UP	Universidad Panamericana
UPN	Universidad Pedagógica Nacional
UTEHA	Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

- Alaluf, Mateo (1993), “El empleo, una relación social inestable”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 305-312.
- ANUIES (2012), *Anuario estadístico 2011. Población escolar y personal docente en la educación media superior y superior. Ciclo escolar 2010-2011*, México, ANUIES [CD-ROM].
- ANUIES (2003a), *Mercado laboral de profesionistas en México. Diagnóstico (1990-2000). Primera parte*, México, ANUIES.
- ANUIES (2003b), *Anuario estadístico 2003. Licenciatura en universidades e institutos*, México, ANUIES.
- ANUIES (2000a), *Anuario estadístico 2000. Población escolar de licenciatura en universidades e institutos tecnológicos*, México, ANUIES.
- ANUIES (2000b), *La educación superior en el siglo XXI. Líneas estratégicas de desarrollo: una propuesta de la ANUIES*, México, ANUIES.
- ANUIES (1998), *Esquema básico para el estudio de egresados. Propuesta*. México, ANUIES.
- ANUIES (1990), *Anuario estadístico 1990*, México, ANUIES.
- ANUIES (1980), *Anuario estadístico 1980*, México, ANUIES.
- Balán, Jorge y Ana María García de Fanelli (1997), “El sector privado de la educación superior”, en Rollin Kent (edit.), *Los temas críticos de la educación superior en América Latina, vol. 2. Los años 90. Expansión privada, evaluación y posgrado*, México, FCE, pp. 9-93.

- Barceinas Paredes, Fernando, Josep Oliver Alonso, José Luis Raymond Bara y José Luis Roig Sabaté (2000), *Hipótesis de señalización frente a capital humano. Evidencia para el caso español*, Barcelona, UAB.
- Barrón, Concepción (2002), *Universidades privadas. Formación en educación*, México, UNAM/Plaza y Valdés.
- Becker, Gary (1983), “Inversión en capital humano e ingresos”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza, 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*, México, FCE, pp. 41-69.
- Blau, 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*, Madrid, Alianza, pp. 65-104.
- Bortz, Jeffrey y Marcos Aguila (2006), “Earning a living. A history of real wage studies in twentieth-century Mexico”, *Latin American Research Review*, vol. 41, núm. 2, junio, pp. 112-138.
- Bourdieu, Pierre (1988), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1986), “La escuela como fuerza conservadora: desigualdades escolares y culturales”, en Patricia de Leonardo, *La nueva sociología de la educación*, México, SEP/El Caballito, pp. 103-130.
- Bourdieu, Pierre (1978), “Reproducción cultural y reproducción social”, en *Política, igualdad social y educación*, Madrid, Libro de Bolsillo de la Revista Educación, pp. 257-303.
- Bracho, Teresa y Andrés Zamudio (1994), “Rendimientos económicos de la escolaridad en México, 1989”, *Economía Mexicana*, vol. 3, núm. 2, nueva época, pp. 345-377.
- Brennan, John, K. Murray, P. A. McGeevor y E. S. Lyon (1993), *Students, courses, and jobs: The relationship between higher education and the labour market*, Londres, Jessica Kingsley Publishers.
- Calva, José Luis (coord.) (2012), *Empleo digno, distribución del ingreso y bienestar*, México, Juan Pablos.

- Carnoy, Martin (1982), “Economía y educación”, *Educación, Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, vol. 8, núm. 40, cuarta época, abril-junio, pp. 36-70.
- Carnoy, Martin, Henry Levin y Keneth King (1980), *Education, work and employment*, París, UNESCO.
- Casanova, Hugo (2009), “La universidad pública en México y la irrupción de lo privado”, en Humberto Muñoz (coord.), *La universidad pública en México*, México, SES-UNAM/Porrúa, pp. 147-167.
- Casillas, Miguel, Ragueb Chain y Nancy Jácome (2007), “Origen social de los estudiantes y trayectorias estudiantiles en la Universidad Veracruzana”, *Revista de la Educación Superior*, vol. 36, núm. 142, abril-junio, pp. 7-29.
- Collins, Randall (1991), “La teoría del conflicto y la teoría funcional de la estratificación educativa”, en José Gómez Villanueva y Alfonso Hernández Guerrero (comps.), *Antología: El debate social en torno a la educación. Enfoques predominantes*, México, UNAM, pp. 77-96.
- Compeán Dardón, María Sandra, Elizabeth Verde Flota, Georgina Gallardo Hernández, Silvia Tamez González y Luis Ortiz-Hernández (2008), “Diferencias entre sexos en elección de carrera en estudiantes de odontología de una universidad pública”, *Revista ADM*, vol. 65, núm. 5, septiembre-octubre, pp. 253-258, <<http://www.medigraphic.com/pdfs/adm/od-2008/od085e.pdf>>, consultado el 30 de abril, 2017.
- Cuevas, Yazmín (2011), “Organismos y procesos de certificación de la calidad de la educación superior privada en México”, *Calidad en la Educación*, núm. 35, pp. 231-254, <http://www.cned.cl/public/Secciones/SeccionRevistaCalidad/doc/71/cse_articulo998.pdf>, consultado el 20 de abril, 2017.
- De Garay Sánchez, Adrián (2002), “Un sistema de educación superior, dos realidades distintas: la universidad pública y la universidad privada”, *Revista de la Educación Superior en Línea*, núm. 122, pp. 69-77, <<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-45652011000200010>>, consultado el 20 de abril, 2017.
- De Garay Sánchez, Adrián (1998), “¿Privatización de la educación superior o distribución tácita de la demanda?”, *Revista de la Educación Superior en Línea*, vol. 27, núm. 107, pp. 15-34, <<http://publicaciones>.

- anui.es.mx/pdfs/revista/Revista107_S1A2ES.pdf>, consultado el 2 de marzo, 2012.
- De La Garza Toledo, Enrique (2003), “Notas acerca de la construcción social del mercado de trabajo: crítica a los enfoques económico y sociodemográfico”, en AMET, *Memoria del IV Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET)*, Hermosillo, Sonora.
- De la Garza Toledo, Enrique (coord.) (2000a), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, El Colegio de México/FLACSO/UNAM/FCE.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000b), “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*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 11-48.
- De Vries, Wietse, y Yadira Navarro (2011), “¿Profesionistas del futuro o futuros taxistas? Los egresados universitarios y el mercado laboral en México”, *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, vol. 2, núm. 4, <<http://ries.universia.net/index.php/ries/article/view/71>>, consultado el 12 de febrero, 2012.
- Didou, Sylvie y Roberto Rodríguez (1996), “Seguimiento de egresados”, en Aurora Loyo y Jorge Padua (coords.), *Economía y políticas en educación*, México, COMIE, pp. 255-261.
- Doeringer, Pierre y Michael Piore (1983), “El paro y el mercado dual de trabajo”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza, pp. 307-320.
- Dore, Ronald (1983), *La fiebre de los diplomas. Educación, cualificación y desarrollo*, México, FCE.
- Dubar, Claude (1993), “La evolución de la socialización profesional”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 169-179.
- Fresán Orozco, Magdalena (2003), “Los estudios de egresados. Una estrategia para el autoconocimiento y la mejora de las instituciones de educación superior”, en ANUIES, *Esquema básico para estudio de egresados*, México, ANUIES, pp. 19-31.

- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2003), “Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México metropolitano”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés, pp. 77-96.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2002), “Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, vol. 7, núm. 14, pp. 145-164.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998”, *Revista de Estudios Sociológicos*, vol. 19, núm. 57, septiembre-diciembre, pp. 653-680.
- Ghiotto, Lusiana y Rodrigo Pascual (2010), “Trabajo decente *versus* trabajo digno: acerca de una nueva concepción del trabajo”, *Revista Herramienta*, núm. 44, <<http://www.herramienta.com.ar>>, consultado el 15 de abril, 2020.
- 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*, Madrid, Alianza, pp. 157-191.
- Hernández Laos, Enrique (2004), “Panorama del mercado laboral de profesionistas en México”, *Revista Economía UNAM*, vol. 1, núm. 2, pp. 98-109.
- Hernández Laos, Enrique, Nora Garro e Ignacio Llamas (2000), *Productividad y mercado de trabajo en México*, México, UAM-I/Plaza y Valdés.
- 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*, vol. 10, núm. 25, abril-junio, pp. 345-374.
- Hualde, Alfredo (2001), *Aprendizaje industrial en la frontera norte de México: la articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo maquilador*, México, Plaza y Valdez.
- Infante, Ricardo (edit.) (1999), *La calidad del empleo: la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Santiago de Chile, OIT.

- INEGI (2010a), *Censo General de Población y Vivienda 2010*, México, INEGI, <<http://www.inegi.org.mx>>, consultado el 31 de octubre, 2013.
- INEGI (2010b), *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2010*, México, INEGI, <<http://www.inegi.org.mx>>, consultado el 31 de octubre, 2013.
- INEGI (2010c), “Indicadores estratégicos (InfoLaboral)”, en INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, <<http://www.inegi.org.mx>>, consultado el 12 agosto, 2012.
- INEGI (2000), *Encuesta Nacional de Empleo, 2000*, México, INEGI.
- Kent, Rollin y Rosalba Ramírez (2002), “La educación superior privada en México: crecimiento y diferenciación”, en Phillip Altbach (coord.), *Educación superior privada*, México, UNAM/Porrúa, pp. 123-143, <http://laisumedu.org/DESIN_Ibarra/sala/noviembre02.htm>, consultado el 5 de mayo, 2017.
- Kent Serna, Rollin y Wietse de Vries (1994), “Evaluación y financiamiento de la educación superior en México”, *Universidad Futura*, vol. 5, núm. 15, pp. 12-23.
- Kido Cruz, Antonio y María Teresa Kido Cruz (2014), “Los modelos teóricos del capital humano y de la señalización: un seguimiento empírico para México”, *Revista Contaduría y Administración*, s.d., Facultad de Contaduría y Administración-UNAM.
- Landesman, Monique (1985), “Los tres estados del capital cultural”, *Sociológica*, núm. 5, pp. 11-17.
- Lechuga Montenegro, Jesús (1998), “La crisis estructural de la economía mexicana, 1970-1995. Un largo proceso de transición”, *Economía. Teoría y Práctica*, núm. 9, nueva época, pp. 77-101.
- Leroy, Robert (1993), “El economista del trabajo en busca de lo social”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 34-50.
- Levin, Henry (1982), “Educación y democracia organizativa”, *Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, vol. 8, núm. 40, cuarta época, abril-junio, pp. 71-100.
- Levy, Daniel (2000), *La educación superior y el Estado en Latinoamérica. Desafíos privados al predominio público*, México, UNAM/Porrúa.

- Levy, Daniel (1995), *La educación superior y el Estado en Latinoamérica. Desafíos privados al predominio público*, México, UNAM/Porrúa.
- Lorey, David y Aida Mostkoff-Linares (1994), “El empleo de los egresados universitarios en México 1950-1990”, *Universidad Futura*, vol. 6, núm. 15, pp. 32-47.
- Lorey, David (1993), *The university system and economic development in Mexico since 1929*, California, Stanford University.
- Lustig, Nora (2002), *México: hacia la reconstrucción de una economía*, México, El Colegio de México/FCE.
- Lyons, Raymond (1982), “Economía de la educación”, *Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, vol. 8, núm. 40, cuarta época, abril-junio, pp. 13-35.
- Márquez Jiménez, Alejandro, Estela Ruiz Larraguivel y Ángeles Valle Flores (2013), “Educación, trabajo y empleo”, en Bertha Salinas Amezcua (coord.), *Educación, desigualdad y alternativas de inclusión 2002-2011*, México, ANUIES/COMIE, pp. 303-393.
- Márquez Jiménez, Alejandro (2011), “La relación entre educación superior y mercado de trabajo en México”, *Perfiles Educativos*, vol. 33, núm. especial, pp. 169-185.
- Márquez Jiménez, Alejandro (2009), “Los beneficios públicos y privados de la educación y sus implicaciones en las políticas para la educación superior”, en Humberto Muñoz (coord.), *La universidad pública en México*, México, SES-UNAM/Porrúa, pp. 169-199
- Márquez Jiménez, Alejandro (2008), ‘Presentación’ al documento “La fragmentación de la oferta educativa en América Latina: la educación pública vs. la educación privada”, *Perfiles Educativos*, vol. 30, núm. 120, pp. 128-131.
- Marshall, Adriana (1987), *Non-standart employment practices in Latin America*, Ginebra, International Institute for Labour Studies.
- Maruani, Margaret (1993), “La sociología del trabajo en busca del empleo”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 51-64.
- Mendoza, Javier (2004), “La educación superior privada”, en Pablo Latapí (coord.), *Un siglo de educación en México*, t. 2, México, FCE, pp. 325-354.

- 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*, vol. 10, núm. 25, abril-junio, pp. 315-344.
- Michon, François y Denis Segrestin (1993), “Historia de un encuentro”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 15-33.
- Miranda Guerrero, Roberto (2007), “Mujeres, educación superior e igualdad de género”, *CPU-e, Revista de Investigación Educativa*, núm. 4, enero-junio, pp. 1-30.
- Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira (2012), “Las vicisitudes de la inclusión laboral en los albores del siglo XXI: trayectorias ocupacionales y desigualdades sociales entre jóvenes profesionistas mexicanos”, *Estudios Sociológicos*, vol. 30, núm. 88, enero-abril, pp. 3-43.
- Muñoz García, Humberto (2009), “Introducción”, en Humberto Muñoz García (coord.), *La universidad pública en México*, México, SES-UNAM/Porrúa, pp. 5-22.
- Muñoz García, Humberto, José Luis Torres Franco y Gonzalo Varela Petito (cols.) (1996), *Los valores educativos y el empleo en México*, México, UNAM/Porrúa.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (2004), *Educación y desarrollo socioeconómico en América Latina y el Caribe*, México, Universidad Iberoamericana.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (2001), “Implicaciones de la escolaridad en la calidad del empleo”, en Enrique Pieck (coord.), *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México, UIA/IMJ/UNICEF/Cinterfor-OIT/Conalep/RET, pp. 155-200.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (1994), “Impacto de la educación superior en los mercados de trabajo”, en Luis Felipe Bojalil y Graciela Lechuga (comps.), *Las profesiones en México*, México, UAM-X, pp. 51-54.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (1982), “Políticas educativas y los problemas del empleo”, *Educación. Revista del Consejo Nacional Técnico de la Educación*, vol. 8, núm. 40, cuarta época, abril-junio, pp. 323-340.
- OIT (2012), “Trabajo digno y decente en Colombia”, Bogotá, OIT, <<http://www.sintraprevi.org/pdf/ecssi/TRABAJO%20DIGNO%20Y%20>

- DECENTE%20EN%20COLOMBIA.pdf>, consultado el 8 de junio, 2017.
- OIT (1999), *Trabajo decente*, memoria del director general en la Conferencia Internacional del Trabajo, 87ª reunión, Ginebra, OIT, <www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>, consultado el 26 de enero, 2014.
- Piore, Michael (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*, Madrid, Alianza, pp. 105-114.
- Piore, Michael (1983b), “Los fundamentos tecnológicos del dualismo y de la discontinuidad”, en Luis Toharia (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Madrid, Alianza, pp. 255- 282.
- Porrás Rugerío, José Samuel (2012), “Del trabajo digno al trabajo decente”, *La Jornada de Oriente*, 11 de noviembre, <http://www.lajornadadeoriente.com.mx/columna/puebla/opinion/del-trabajo-digno-al-trabajo-decente_id_16474.html>, consultado el 11 de noviembre, 2016.
- Rifkin, Jeremy (1997), *El fin del trabajo. El declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era posmercado*, Barcelona, Paidós.
- Rodríguez Gómez, Roberto (2009), “Entre lo público y lo privado: la polémica de las universidades ‘patito’ en 2003”, en Guadalupe Teresinha Bertussi (coord.), *Anuario educativo mexicano: visión retrospectiva*, México, UPN/Miguel Ángel Porrúa, pp. 431-467.
- Rodríguez Gómez, Roberto (1998), “Evolución reciente de la matrícula universitaria. Datos y reflexiones”, en Humberto Muñoz García y Roberto Rodríguez Gómez (coords.), *Escenarios para la universidad contemporánea*, Pensamiento Universitario, núm. 83, tercera época, México, UNAM, pp. 33-54.
- Rosenfeld, Rachel (1992), “Job mobility and career processes”, *Annual Review of Sociology*, vol. 18, pp. 39-61.
- Salas, Carlos (2000), “Otra faceta de la dualidad económica: trabajo y empleo precarios en el México actual”, *Revista Trabajo*, año 2, núm. 3, segunda época, enero-junio, pp. 119-133.
- Salazar López, Cesar (2010), “La economía mexicana en 2010”, *Dimensión Económica*, vol. 1, núm. 2, enero-abril.

- Samaniego, Norma, Alfredo Hernández y Roberto Gutiérrez (2000), *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI*, México, Oficina de Área para Cuba, Haití y México-OIT.
- Schultz, Theodore (1968), *Valor económico de la educación*, México, UTEHA.
- SEP (2011), *Sistema educativo de los Estados Unidos Mexicanos. Principales cifras. Ciclo escolar 2010-2011*, México, SEP.
- Silas Casillas, Juan Carlos (2005), “Realidades y tendencias en la educación superior privada mexicana”, *Perfiles Educativos*, vol. 27, núms. 109-110, pp. 7-37.
- Silva Herzog, Jesús (1974), *Una historia de la universidad de México y sus problemas*, México, Siglo XXI.
- Solana, Fernando, Raúl Cardiel Reyes y Raúl Bolaños Martínez (coords.) (2011), *Historia de la educación pública en México (1876-1976)*, México, FCE.
- Solís, Leopoldo (1999), *La evolución de la economía mexicana*, México, El Colegio Nacional.
- STPS (s. f.), “Salarios mínimos, México, Comisión Nacional de Salarios Mínimos”, STPS, <http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2010/01_01_2010.pdf>.
- Tripier, Pierre (1993), “Para una sociología del empleo (bis)”, en François Michon y Denis Segrestin (comps.), *El empleo, la empresa y la sociedad. Debates economía-sociología*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 61-64.
- UNAM (2010), *Agenda estadística 2010*, México, Dirección General de Planeación-UNAM, <<http://www.planeacion.unam.mx/Agenda/2010/disco/#>>, consultado el 8 de enero, 2017.
- UNAM (2000), *Agenda estadística 2000*, México, Dirección General de Planeación-UNAM, <www.estadistica.unam.mx>, consultado el 8 de enero, 2017.
- UNAM (1990), *Agenda estadística 1990*, México, Dirección General de Planeación-UNAM.
- UNAM (1980), *Anuario estadístico 1980*, México, Dirección General de Planeación-UNAM.
- UNAM (1970), *Anuario estadístico 1970*, México, Dirección General de Planeación-UNAM.

- UNESCO (2011), *Compendio mundial de la educación 2010. Comparación de las estadísticas de educación en el mundo*, Montreal, UNESCO.
- UNESCO (2010), *Llegar a los marginados. Informe de seguimiento de la educación para todos 2010*, París, UNESCO.
- UNESCO (2009), *Superar la desigualdad: por qué es importante la gobernanza. Informe de Seguimiento de la Educación en el Mundo 2009*, París, UNESCO.
- Urciaga García, José (2002), “Los rendimientos privados de la escolaridad formal en México”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 4, abril, pp. 324-330.
- Valenti Nigrini, Giovana y Gustavo Varela Petito (2004), *Diagnóstico sobre el estado actual de los estudios de egresados*, México, ANUIES, <http://www.anuies.mx/e_proyectos/pdf/Estudios_de_Egresados.pdf>, consultado el 2 de agosto, 2009.
- Valle Flores, Ángeles (2010), *La educación universitaria y el empleo: algunos casos exitosos de administradores y físicos de la UNAM*, México, UNAM/Bonilla Artigas.
- Vargas Leyva, Ruth (2000), “Trayectorias y desarrollo profesional de ingenieros en la industria maquiladora”, *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol. 2, núm. 2, México, COMIE, <<http://redie.uabc.mx/redie/article/view/22>>, consultado el 2 de marzo, 2012.
- Zamudio Carrillo, Andrés (1995), “Rendimientos de la educación superior en México: ajuste por sesgo utilizando máxima verosimilitud”, *Economía Mexicana*, vol. 4, núm. 1, nueva época, primer semestre, pp. 69-91.

ANEXO 1. CUESTIONARIO-TRAYECTORIAS LABORALES

Indicadores sociodemográficos

Por favor marque con una X su elección, salvo cuando se indique otro procedimiento

1. Sexo: 1. Masculino () 2. Femenino ()

2. Año de nacimiento:

3. Estado civil:

1. Soltero () 3. Viudo () 5. Separado ()
 2. Casado () 4. Divorciado () 6. Unión libre ()

4. Indique qué carrera de licenciatura realizó y la institución y sede donde la cursó:

Carrera: 2. Institución y sede:

5. Indique el año de ingreso, egreso y titulación de la carrera de licenciatura y, en su caso, si realizó o no estudios de posgrado:

Lic.	Lic.	Lic.	Especialización	Maestría	Doctorado
Año de ingreso	Año de egreso	Año de titulación	Sí/No	Sí/No	Sí/No

Antecedentes familiares

6. Sin incluirse usted ¿cuántos hermanos tiene?

1. Hermano (s) () 2. Hermana (s) () 3. No tiene ()

7. Por favor, marque con una X el tipo de institución en la que usted cursó los estudios previos a su carrera universitaria:

Tipo de institución	Primaria	Secundaria	Preparatoria
Sólo pública			
Sólo privada			
Pública y privada			

8. Durante la mayor parte de sus estudios universitarios ¿cuál era el número total de miembros de su hogar, cuántos contribuían al ingreso y quién era el principal sostén económico familiar? (ej. padre, madre, padre y madre, tío, etc.)

Total de miembros del hogar	Núm. de miembros que contribuían al ingreso	Principal (es) sostén económico

9. Durante la mayor parte de sus estudios universitarios, ¿cuál era, en salarios mínimos actuales, el nivel del ingreso de su hogar?

1. Hasta 1 SM (\$1 577.00 mensuales) ()
2. De 1 hasta 2 SM (de \$1 5781 a \$3 155 mensuales) ()
3. Más de 2 hasta 3 SM (de \$3 156 a \$4 733 mensuales) ()
4. Más de 3 hasta 5 SM (de \$4 734 a \$ 7 888 mensuales) ()
5. Más de 5 hasta 10 SM (de \$7 889 a \$15 777 mensuales) ()
6. Más de 10 SM (más de \$15 778 mensuales) ()

10. Durante la mayor parte de sus estudios universitarios ¿cuál era la más importante ocupación de sus padres?

1. Padre:
2. Madre:

11. Por favor, indique el nivel educativo de sus padres, precisando si concluyeron o no los estudios:

Padre:

1. Sin estudios ()
2. Primaria Completa () Incompleta ()
3. Secundaria Completa () Incompleta ()
4. Estudios técnicos sin secundaria Completa () Incompleta ()
5. Estudios técnicos con secundaria Completa () Incompleta ()
6. Estudios técnicos sin bachillerato Completa () Incompleta ()
7. Estudios técnicos con bachillerato Completa () Incompleta ()
8. Bachillerato Completa () Incompleta ()

14. ¿Cuál es la razón principal por la que no trabaja actualmente?

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Porque decidí continuar estudiando | () | 7. Porque me cesaron de mi último empleo | () |
| 2. Porque me dedico a las labores del hogar | () | 8. Porque no he encontrado trabajo, pero sigo buscando | () |
| 3. Por razones de salud | () | 9. Porque no necesito trabajar | () |
| 4. Por estar jubilado o pensionado | () | 10. Estoy por incorporarme a un trabajo | () |
| 5. Porque terminó mi contrato | () | 11. Porque no he encontrado un trabajo que me satisfaga | () |
| 6. Porque no busqué trabajo | () | 12. Otra, especifique: | |

15. ¿Cuántos trabajos ha tenido en toda su vida profesional, considerando desde el primero como egresado universitario hasta su último actual (hasta el momento de aplicación de esta encuesta), aun cuando no hayan tenido relación con su formación?

Número total de trabajos como egresado universitario:

16. ¿Cuál es la ocupación que ha desempeñado del primero al último de sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Profesionista independiente	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Técnico y/o personal especializado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Trabajador de la educación (maestros y afines)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Funcionario, gerente o director en sector público y privado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Jefe de departamento, coordinador y/o supervisor en actividades administrativas y de servicio	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Trabajador de apoyo en actividades administrativas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Oficinista	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Comerciante, dependiente y/o agente de ventas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Vendedor ambulante	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Empleado en servicios	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
11. Trabajador en servicios domésticos	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
12. Agricultor	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
13. Obrero y/o artesano	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
14. Otro trabajador con ocupación aquí no considerada	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

17. ¿En qué rama de actividad económica se ubican los trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Agrícola, ganadero, silvícola, etc.	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Industria extractiva, de electricidad y extracción y refinación de petróleo	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Industria de la transformación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Industria de la construcción	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Comercio	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Hoteles, restaurantes y similares	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Comunicaciones, transportes y servicios conexos	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Servicios bancarios, financieros y seguros	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Educación e investigación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Servicios profesionales	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
11. Otros servicios	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
12. Administración pública y defensa	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
13. Otra rama	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

18. ¿Cuál ha sido la posición de la ocupación de los trabajos que ha desempeñado como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Empleador	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Trabajador por cuenta propia (independiente)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Trabajador asalariado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Trabajador a destajo/o por proyecto u obra determinada	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Trabajador familiar sin pago	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Otro tipo de trabajador	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

19. Indique la actividad más importante que ha realizado en sus diversos trabajos como egresado universitario

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Investigación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Docencia	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Ayudante de investigación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Ayudante de profesor	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Dirección	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Coordinación...	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Planeación y diagnóstico	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Programación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Evaluación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Supervisión	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
11. Análisis financiero	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
12. Capacitación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
13. Asesoría especializada	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
14. Consultoría	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
15. Asesoría técnica	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
16. Comercialización	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
17. Ventas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
18. Actividades de organización	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
19. Actividades administrativas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
20. Atención a clientes	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
21. Otra actividad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
Especifique cuál:										

20. ¿En qué sector se ubican las empresas/instituciones de sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Sector público	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Sector privado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Sector paraestatal	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Cooperativa	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Negocio propio	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Otro	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
Especifique cuál:										

21. ¿Qué número de empleados han tenido las empresas/instituciones de sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Hasta 10 personas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. De 11 a 50 personas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. De 51 a 250 personas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Más de 250 personas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

22. ¿Qué tipo de contratación tuvo en sus trabajos como egresado universitario?

Con contrato escrito:	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Por tiempo indeterminado o de base/planta	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Empleado de confianza	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Por obra determinada	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Por tiempo determinado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Otro tipo de contrato	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Sin contrato escrito	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

23. ¿Cuál ha sido el número promedio de horas que ha laborado semanalmente en sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Menos de 15 horas a la semana	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. De 15 a 34 horas a la semana	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. De 35 a 48 horas a la semana	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Más de 48 horas a la semana	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

24. ¿Cuál ha sido la forma de pago en sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Sueldo fijo	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Ingreso variable	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. No recibe ingresos	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Otra	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
Especifique:										

25. ¿Cuál sería el equivalente actual del ingreso que ha obtenido en los trabajos que ha desempeñado como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Hasta 1 SM (\$1 577.00 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. De 1 hasta 2 SM (de \$1 5781 a \$3 155 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Más de 2 hasta 3 SM (de \$3 156 a \$4 733 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Más de 3 hasta 5 SM (de \$4 734 a \$ 7 888 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Más de 5 hasta 10 SM (de \$7 889 a \$15 777 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Más de 10 SM (más de \$15 778 mensuales)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. No recibí ingreso	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

26. ¿Qué tipo de prestaciones ha tenido en sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Sin prestaciones	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Sólo seguridad social	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Seguridad social y otras prestaciones	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. No tiene seguridad social pero sí otras prestaciones	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

27. ¿Cuál ha sido el grado de relación de su carrera con sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Total relación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Alta relación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Mediana relación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Baja relación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Nula relación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

28. ¿Cuánto tiempo permaneció en sus trabajos como egresado universitario? (para su último trabajo o empleo actual considere el tiempo al momento de aplicación de este cuestionario)

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. De 3 meses a 1 año	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. De 1 a 2 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. De 2 a 3 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. De 3 a 5 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. De 5 a 10 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. De 10 a 15 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. De 15 a 20 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Más de 20 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

29. ¿Cuál ha sido la razón principal por la que ha aceptado sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Por la remuneración	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Por las prestaciones	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Porque representaba un reto personal	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Por las oportunidades de desarrollo profesional que ofrecía (adquirir experiencia, desarrollo de nuevas habilidades, dominio del campo)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Posibilidades de ascenso dentro de la empresa	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Por las condiciones laborales que ofrece (salario, prestaciones, horario, ambiente de trabajo)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Porque ofrece seguridad y permanencia	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Por el prestigio que le reporta el desempeño de este trabajo	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Otra razón	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
Especifique:										

30. ¿Cuál ha sido la razón principal para haber cambiado de trabajo a lo largo de su vida laboral como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. No he cambiado de trabajo	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Insatisfacción con el contenido del trabajo o actividad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Perdió su trabajo o terminó su contrato	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Insatisfacción con las condiciones laborales (salario, horario o prestaciones)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Por continuar o terminar estudios	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Se cambió a otra ciudad o a otra zona de la misma	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Le ofrecieron un trabajo con mejores condiciones (salariales, prestaciones, horarios)	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Le ofrecieron un trabajo más vinculado a su carrera profesional	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Porque dejó o cerró un negocio propio	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Otra razón	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

Especifique:

31. ¿Ha enfrentado dificultades para conseguir sus trabajos como egresado universitario?

1. Sí ()

2. No ()

Si su respuesta es NO, por favor pase a la pregunta 34.

32. ¿Qué tipo de dificultades ha enfrentado principalmente?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Largo periodo de búsqueda	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Elevados requisitos de contratación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Ambas dificultades	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Otra dificultad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

Especifique:

33. ¿Cuál ha sido la razón principal de las dificultades para conseguir sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Falta de experiencia laboral	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Ofertas de trabajo poco atractivas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Falta de títulos o grados	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Preferencias de contratación por egresados de (otras) universidades públicas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Preferencias de contratación por egresados de (otras) universidades privadas	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Escasas ofertas de trabajo en mi especialidad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Falta de relaciones profesionales	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Otra razón	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

Especifique:

34. ¿Cuál ha sido el requisito formal más importante para conseguir sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Ninguno	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Aprobar los exámenes de selección	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. Ser egresado de la universidad donde me formé	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Tener el título de licenciatura	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Tener posgrado	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Pasar por una entrevista	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Dominio de lenguas extranjeras	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Experiencia laboral	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Otro requisito	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

Especifique:

35. ¿Cuál es el factor que influyó de manera determinante para conseguir sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. La formación de la carrera en relación con las necesidades de la institución o de la empresa	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. La trayectoria académica	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. La experiencia laboral previa	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. El género	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Las recomendaciones	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. La buena presentación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. La edad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. El prestigio de la institución en la que hice la carrera	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. La estabilidad familiar (tener hijos, estar casado) . . .	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Disponibilidad de "empezar desde abajo"	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
11. Otro factor	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

Especifique:

36. ¿Cuánto tiempo le ha llevado conseguir sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Me incorporé de inmediato	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Menos de seis meses	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
3. De seis meses a 1 año	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. De 1 a 2 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Más de 2 años	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. No encontré y seguí en el mismo empleo	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

37. ¿Cuál ha sido el medio principal que ha utilizado para conseguir sus trabajos como egresado universitario?

	Trabajos a lo largo de la vida laboral como egresado									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
1. Anuncio en el periódico	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
2. Bolsa de trabajo de mi universidad	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()

3. Recomendación de compañero de universidad.	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
4. Vínculos con empresas o instituciones durante prácticas/servicio social universitario	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
5. Relaciones hechas en empleos anteriores	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
6. Por relaciones sociales (amigos	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
7. Agencia de colocación	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
8. Incorporación a un negocio familiar	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
9. Por concurso de oposición/selección	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
10. Solicitud directa al empleador	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
11. Recomendación de algún familiar	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
12. Invitación directa de la empresa o institución	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
13. Creación de mi propia empresa o despacho	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
14. Recomendación de algún profesor	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
15. Otro medio	()	()	()	()	()	()	()	()	()	()
Especifique:										

ANEXO 2. EGRESADOS DEL ITESM Y DE LA UNAM, DE 28 A 30 AÑOS POR CAMPUS

Campus	ITESM		Campus	UNAM	
	Abs.	%		Abs.	%
Ciudad de México	7	28.0	Ciudad Universitaria	17	56.7
Edo. de Méx.	11	44.0	FES Aragón	5	16.7
Nuevo León	3	12.0	FES Acatlán	6	20.0
Guadalajara	4	16.0	FES Cuautitlán	2	6.6
Total	25	100.0	Total	30	100.0

ANEXO 3. EGRESADOS DEL ITESM Y DE LA UNAM, DE 28 A 30 AÑOS POR CARRERAS

Carreras	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Ing. en Electrónica y Comunicaciones *	3	12.0	0	0.0
Ing. Industrial y en Sistemas *				
Ing. Industrial **	4	16.0	2	6.7
Ing. Mecánico Administrador *				
Ing. Mecánica **	2	8.0	0	0.0
Ing. Mecánico Electricista *				
Ing. Mecánica y Eléctrica ***	4	16.0	0	0.0
Ing. en Sistemas Computacionales*				
Ing. en Computación **	3	12.0	2	6.7
Ing. en Sistemas Electrónicos*	1	4.0	0	0.0
Ing. en Sistemas de Información *				
Ing. en Telecomunicaciones **	1	4.0	2	6.7
Lic. Mercadotecnia *				
Lic. en Ciencias de la Comunicación (Periodismo) **	2	8.0	11	36.6
Lic. en Comercio Internacional *				
Lic. en Administración **	4	16.0	11	36.6
Lic. en Ciencia Política *				
Lic. en Ciencia Política y Administración Pública **	1	4.0	2	6.7
Total	25	100.0	30	100.0

* Nomenclatura de carreras en ITESM

** Nomenclatura de carreras en UNAM

ANEXO 4. ÁREA DE INGENIERÍAS. EGRESADOS DEL ITESM Y DE LA UNAM, DE 28 A 30 AÑOS

Requisito formal	Área de ingenierías			
	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Ninguno	1	5.6	0	0.0
Examen/entrevista	8	44.4	6	100.0
Egresado de mi universidad	1	5.6	0	0.0
Título/posgrado/idiomas	2	11.1	0	0.0

Experiencia laboral	6	33.3	0	0.0
Total	18	100.0%	6	100.0%
Área de ingenierías	Último empleo			
Factor determinante	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Formación/ Necesidades empresa	4	22.2	2	33.4
Trayectoria académica	1	5.6	2	33.3
Experiencia laboral	6	33.3	2	33.3
Recomendaciones	5	27.7	0	0.0
Prestigio de mi universidad	1	5.6	0	0.0
Otro factor	1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0%	6	100.0%
Área de ingenierías	Último empleo			
Tiempo para conseguir	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Inmediato	12	66.6	3	50.2
Menos de 6 meses	3	16.6	1	16.6
De 6 meses a 1 año	1	5.6	1	16.6
No encontré, seguí en el mismo	1	5.6	1	16.6
N.D.	1	5.6	0	0.0
Total	18	100.0%	6	100.0%
Área de ingenierías	Último empleo			
Medio para conseguir	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Iniciativa personal	3	16.7	3	50.0
Relaciones sociales	10	55.6	3	50.0
Relaciones laborales	4	22.2	0	0.0
Otro medio	1	5.5	0	0.0
Total	18	100.0%	6	100.0%
Área de ingenierías	Último empleo			
Razón para aceptar	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Instrumentales/prácticas	4	22.2	2	33.3
Desarrollo prof./personal	13	72.2	3	50.0
Otra razón	1	5.6	1	16.7
Total	18	100.0%	6	100.0%

**ANEXO 5. ÁREA DE LAS CSYA. EGRESADOS DEL ITESM
Y DE LA UNAM, DE 28 A 30 AÑOS**

Área csya	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Requisito formal				
Ninguno	2	28.5	1	4.2
Examen/entrevista	3	42.9	7	29.2
Egresado de mi universidad	0	0.0		0.0
Título/posgrado/idiomas	0	0.0	2	8.3
Experiencia laboral	1	14.3	12	50.0
Otro requisito	1	14.3	0	0.0
N.D.	0	0.0	2	8.3
Total	7	100.0%	24	100.0%

Área csya	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Factor determinante				
Formación/ Necesidades empresa	2	28.7	7	29.1
Trayectoria académica	1	14.2	1	4.2
Experiencia laboral	2	28.7	8	33.3
Recomendaciones	1	14.2	3	12.5
Empezar "de abajo"	1	14.2	1	4.2
Otro factor	0	0.0	3	12.5
N.D.	0	0.0	1	4.2
Total	7	100.0%	24	100.0%

Área csya	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Tiempo para conseguir				
Inmediato	3	42.9	13	54.2
Menos de 6 meses	2	28.7	7	29.1
De 6 meses a 1 año	1	14.2	2	8.3
De 1 a 2 años	1	14.2	1	4.2
N.D.	0	0.0	1	4.2
Total	7	100.0%	24	100.0%

Área csya	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Medio para conseguir				
Iniciativa personal	4	57.1	5	20.8
Relaciones sociales	2	28.6	9	37.5
Relaciones laborales	1	14.3	8	33.3
Otro medio	0	0.0	1	4.2
N.D.	0	0.0	1	4.2
Total	7	100.0%	24	100.0%

Área csya	Último empleo			
	ITESM		UNAM	
	Abs.	%	Abs.	%
Razón para aceptar				
Instrumentales/prácticas	3	42.9	17	70.8
Desarrollo prof./personal	3	42.9	6	25.0
Otra razón	1	14.2	1	4.2
Total	7	100.0%	24	100.0%