



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**PERFILES
EDUCATIVOS**

ISSN 0185-2698

Sandoval Cavazos, Jorge (1984)
**“CUALIFICACIÓN UNIVERSITARIA Y MERCADO LABORAL:
OPCIONES PARA SU ESTUDIO”**
en Perfiles Educativos, No. 6 (25), pp. 7-15.

CUALIFICACIÓN UNIVERSITARIA Y MERCADO LABORAL: OPCIONES PARA SU ESTUDIO*

Jorge SANDOVAL CAVAZOS

INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación que se pretende fundamentar a través de este primer trabajo (Subproducto I), intentará contribuir al establecimiento de un modelo explicativo de los diferentes mecanismos de acceso, rechazo y movilidad que el mercado de trabajo ofrece a los profesionistas egresados de la UNAM. El fin último del proyecto será ofrecer elementos de reflexión que permitan actuar en los diversos niveles de la estructura universitaria para su planeación interna. Tal objetivo se irá concretando a medida que obtengamos resultados empíricos en los “estudios exploratorios”, que constituirán los distintos subproductos de la investigación relativa al funcionamiento del mercado de trabajo de las profesiones.

Consideramos que el estudio de los mecanismos del mercado de trabajo de las profesiones debe tomar en cuenta la interacción de los diferentes proyectos educativos institucionales (públicos, privados, estatales y federales), pues sólo así obtendremos una visión completa y general de dicha problemática.

A pesar de que en México la exploración del funcionamiento del mercado de trabajo ha avanzado, no contempla aún de manera sistemática la “zona” del mercado que aquí nos interesa investigar. Carecemos aún de un “corpus teórico” coherente y sistematizado sobre dicha problemática. Los economistas han “probado” un conjunto de teorías, las más de las veces heredadas de los países industrializados, que constituyen análisis coyunturales que no llegan a conclusiones promisorias para continuar la investigación.¹

Lo anterior significa que todo aquel que penetra en este campo de estudio se enfrenta a una carencia de estadísticas confiables, así como de esquemas conceptuales y explicativos. Esta situación ha sido reconocida por todos los analistas del fenómeno ocupacional. Recordemos que hasta hoy apenas conocemos, a grandes rasgos, cifras correspondientes a la población de profesionales, a nivel nacional, gracias al “Inventario Nacional Aproximado de Recursos Profesionales”, iniciado a finales de 1978 por la Dirección General de Profesiones y la ANUIES.² Por ello, el análisis de los mecanismos que rigen el funcionamiento del mercado de trabajo de las profesiones implica “cubrir huecos”, principalmente en lo referente a estadísticas básicas.

El presente documento no pretende adelantar conclusiones en relación a la problemática del mercado de trabajo de los profesionistas egresados de las distintas carreras que imparte la Universidad Nacional. Nuestra intención se limitará a sentar las bases a partir de las cuales será posible iniciar un análisis, en profundidad, de este fenómeno, desconocido aún en gran parte.

Por tal motivo hemos considerado los siguientes subproductos como un punto de partida para nuestro proyecto de investigación:

1 Algunos ejemplos son los trabajos realizados por el Centro de Estudios Educativos y por el Departamento de Investigaciones Educativas del I.P.N.

2 ANUIES-SEP- Aspectos normativos de la educación superior. México, Coordinación Nacional para la Planeación de la Educación Superior, 1981, p. 38.

I. FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DETERMINACION DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRIMER EMPLEO DEL EGRESADO DE LA UNAM

Este estudio se centrará en el momento de la “integración” del nuevo profesionista al mercado de trabajo, período muchas veces determinante de la futura movilidad profesional del egresado.

Se analizarán los factores que influyen en el hecho de que el recién egresado encuentre o no un primer empleo “adecuado” a su formación, con el objeto de deslindar la “responsabilidad” de la UNAM en su carácter de eficaz formadora de profesionistas, de otros factores que pudiesen influir en la incorporación de fuerza de trabajo “altamente cualificada” al proceso de producción.

Con este fin se ha decidido comparar las carreras que se mencionan a continuación, para analizar las estrategias de que se vale el recién egresado de las mismas en el momento de su inserción en el mercado laboral:

Psicología		Administración
Economía	vs.	Ingeniería en Computación
Arquitectura		Licenciado en Composición

Esta elección se apoya en diversos criterios: distintos grados de masificación de las carreras, variado rendimiento escolar, diferente demanda del mercado de trabajo y representatividad de algunas áreas del conocimiento.

Por otra parte, existe un consenso implícito sobre lo que serían las “prioridades nacionales” hacia las cuales deberían dirigirse los esfuerzos en lo que concierne a la formación de recursos humanos. Dentro de esas prioridades rara vez se mencionan las artes y las ciencias puras. ¿Por qué? La respuesta a esta interrogante nos proporcionará algunos elementos a partir de los cuales se podría definir con más claridad el papel que la UNAM debe jugar en la preparación de profesionistas en estas áreas del conocimiento.

II. LA UTILIZACION PROFESIONAL DE LOS INGENIEROS MECANICOS ELECTRICISTAS EGRESADOS DE LA UNAM EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL PAÍS

Este subproducto se basa en la idea de que la utilización profesional por parte de la estructura productiva está condicionada por la formación universitaria del profesionista, pero además, por las características del desarrollo científico y tecnológico del país. Esto trae como consecuencia el hecho de que, aun cuando el sistema universitario forme profesionistas de alto nivel, no se les pueda abrir un espacio para la aplicación de sus conocimientos en el mercado laboral. Ello, debido a que la estructura ocupacional nacional se caracteriza por una importación indiscriminada de ciencia y tecnología.

Se realizará un análisis de esta problemática referido al caso de los ingenieros mecánicos electricistas egresados de la UNAM en sus tres áreas de especialización: ingeniería industrial, ingeniería mecánica e ingeniería eléctrica y electrónica.

Esto se hará conforme a la idea de que, dadas las características de los objetivos curriculares de esta carrera, así como el desarrollo dependiente del país en el campo de la ciencia y la tecnología, se da un proceso de “subutilización” de estos profesionales en el sector industrial.

III. EL MERCADO DE TRABAJO UNIVERSITARIO

Se trata de analizar cómo los profesionistas formados por las universidades encuentran su mercado de trabajo en estas mismas instituciones, específicamente en las tareas de docencia e investigación. Cabe destacar que este puede ser incluso el campo dentro del cual el profesionista inicie su experiencia laboral, es decir, que constituya la zona del primer empleo, al menos para ciertas carreras.

Entre las preguntas que orientarán este subproducto, se encuentran las siguientes: ¿Cómo funciona este particular segmento del mercado de trabajo?, o ¿qué posibilidades tiene un nuevo profesionista de ser integrado en él?, ¿bajo qué condiciones el sistema de enseñanza superior integra un nuevo elemento dentro de su cuerpo docente o de investigación?, ¿con qué posibilidades de movilidad cuenta el profesionista que se integra en la “carrera” académica?

El planteamiento de dichas interrogantes obedece al interés por analizar tanto la vida profesional de los profesores como la de los investigadores de carrera dentro de la UNAM. Respecto a la investigación, el propósito no es conocer los resultados de la misma, sino más bien analizar los mecanismos a través de los cuales los investigadores se vinculan con la institución.

Por último, habría que señalar que el análisis será comparativo entre dos universidades públicas: UNAM y UAM; y dos universidades privadas: IBEROAMERICANA y ANAHUAC. Ello con el objeto de analizar, por una parte, el tipo de instituciones en que se formó el personal académico de las distintas universidades y, por la otra, de estudiar las causas, condiciones y mecanismos del ingreso de profesionistas al mercado de trabajo universitario.

IV. PERMEABILIDAD DE PROFESIONES Y PRACTICAS DE RECONVERSION PROFESIONAL

De acuerdo con la lógica impuesta por la especialización profesional, no todas las profesiones tienen las mismas posibilidades de reconversión. Es decir, carreras como medicina e ingeniería son ejemplos de profesiones que poseen un grado nulo de permeabilidad. Otras, en cambio, como administración y psicología industrial permiten una gran permeabilidad.

En este estudio se intentará analizar hasta qué grado la reconversión del profesionista en estas áreas se debe al diseño del currículum en las diferentes carreras universitarias o a la influencia del mismo mercado laboral. Esto, con el objeto de averiguar cuáles son las principales causas que orillan al profesionista a reconvertirse.

La temática común a estos cuatro subproductos es la relación entre el sistema de educación superior y el mercado de trabajo; pero hablar en abstracto de una adecuación de la enseñanza a las “necesidades sociales” es imaginar el hecho social como estático, sin dinámica intrínseca. Partir del supuesto -convertido en respuesta- de una saturación de profesiones producto de una “evidente” masificación de la enseñanza superior, implica quedarnos en la superficie del fenómeno y no realizar un análisis causal del mismo.

Tomando en consideración que el trasfondo de nuestro trabajo es converger en la acción planificadora, **lo importante es poner en claro cómo y hasta qué grado la educación es responsable del nivel de ocupación de los individuos egresados del sistema de enseñanza superior, y en especial del de la UNAM.**

Cabe destacar que, a la luz de esta última problemática, los términos en los que se ha llevado a cabo la polémica sobre el “grado de adecuación” entre el sistema de enseñanza superior y el mercado de trabajo no resultan muy fructíferos, debido a que el debate se ha centrado en el problema de la “utilidad social” de los cuadros profesionales formados por las instituciones educativas de nivel superior. En consecuencia, el razonamiento de los especialistas en política educativa ha fluctuado entre dos vertientes de un mismo polo negativo: o bien se piden acciones para lograr una “mejor adecuación de los programas de enseñanza a los

requerimientos efectivos del mercado de trabajo”, o bien se alega en el sentido malthusiano una “sobrepoblación” no deseada en algunas carreras universitarias.

En nuestros países latinoamericanos, y en México en particular, los razonamientos públicamente utilizados por todo tipo de especialistas han transitado con sutileza entre dos extremos: por una parte se enfatiza la falta de recursos humanos altamente cualificados y en número suficiente para el esperado “desarrollo económico” del país y, por la otra, los malestares y desajustes generados por la tantas veces deseada “universidad de masas”.

El planteamiento de la insuficiente generación de recursos humanos cualificados se da con insistencia en todos los frentes desde la década de los cincuenta.³ Todavía en 1968, Víctor L. Urquidi daba prueba de lo ínfimo del monto de recursos financieros asignados a la educación superior, a los que situaba como “ligeramente inferiores al 3% del producto bruto nacional”.⁴ Si bien el reciente Plan Nacional de Educación Superior se muestra más discreto con respecto a la generación de profesionistas aún insiste en lo raquítico de los recursos disponibles para llevar a cabo las tareas de investigación científica y de desarrollo tecnológico.⁵

En lo que toca a la “masificación” de la universidad, cabe señalar que la estructura universitaria experimenta efectivamente un importante crecimiento de su población. Entre 1959 y 1970 la población estudiantil en educación superior pasó de 70 728 personas a 194 090, incremento que significó el 175%. En 1980 dicha población era de 838 000 personas, incremento que con respecto a 1970 fue de aproximadamente 400%.⁶

Este incremento acelerado de la población estudiantil a nivel superior ha tomado “por sorpresa” a analistas, planificadores y administradores. Para unos, ha sido anárquico y ha motivado desajustes que sólo podrán remediarse con una adecuación planificada de los flujos universitarios a las necesidades del aparato productivo. Dicha adecuación se concibe como la introducción de filtros en el sistema de enseñanza y como una efectiva regulación del flujo de egresados. Para otros, lo deplorable es la creciente supeditación de la educación a las necesidades de un aparato productivo atrofiado desde su origen. Sin embargo, aun en este caso se acepta la existencia de desajustes y se proponen alternativas no muy alejadas del orden planificador.⁷

En suma, nos parece que la ambigüedad del discurso sobre la “utilidad” de la educación no puede ser aclarada más que cuando se rompe con él. La acción planificadora requiere con urgencia no tanto respuestas

3 Así, en un coloquio organizado en 1956, dos expresidentes de la Cámara de la Industria de la Transformación plasmaban con gran optimismo y urgencia de previsión, el futuro que aguardaba a la estructura ocupacional del país. Las necesidades de recursos humanos altamente cualificados sería cada día más apremiante a medida que México entraba de lleno en la industrialización.

4 Urquidi, Víctor L. “Financiamiento de las actividades de la investigación científica y tecnológica en México”, en El desarrollo económico de México. México, CENAPRO, 1968, p. 65.

5 “No obstante el desarrollo observado -nos dice el Plan Nacional de Educación Superior-, todavía se carece de capacidad suficiente para llevar adelante el proceso de investigación en algunas áreas del conocimiento”, Plan Nacional de Educación Superior 1981-1991. México, Coordinación Nacional para la Planeación de la Educación Superior, SEP-ANUIES, 1981, p. 110.

6 Cifras tomadas de: Plan Nacional de Educación Superior. Op. Cit. y Castrejón Díez, J. La educación superior en México, México, SEP, 1976.

Habría que destacar aquí que el término “masificación” aplicado a la educación superior, se ha utilizado en dos sentidos:

a) como el aumento numérico de la población escolarizada y

b) como un cambio cualitativo en dicha población atendiendo a su origen social.

La acepción numérica de dicho concepto es innegable. Sin embargo, nuestra crítica a las dos concepciones aquí mencionadas se refiere a la definición que ambas hacen de la “masificación” como un fenómeno uniforme, que se manifiesta por igual en todos los niveles de la estructura universitaria.

7 Fuentes Molinar nos habla de la opción consistente en “desarrollar un aparato productivo industrial y agropecuario que combine tecnologías avanzadas con otras intensivas en fuerza de trabajo orientado al consumo básico de masas”... Cf. Educación y política en México. México, Edit. Nueva Imagen, 1983, p. 121. Por su parte, Carlos Muñoz Izquierdo, apoyándose en la noción oficial de “sector social”, finca sus esperanzas en el desarrollo de esta franja de la estructura ocupacional y “aconseja” dirigir hacia ella los esfuerzos futuros en la educación y formación de recursos humanos. Cf. “El papel de la educación en el desarrollo económico y social: una perspectiva”, en Educación Superior, vol. X, no. 1 (37), 1981.

hechas, sino esquemas explicativos. Tratar la problemática del mercado de trabajo de las profesiones implica ante todo separarse de los “lugares comunes” que obstaculizan toda posibilidad de previsión.

Expondremos a continuación algunos puntos de reflexión iniciales, que servirán como eje orientador y ordenador del trabajo empírico que se realizará para la elaboración de los subproductos de la investigación sobre los profesionistas egresados de la UNAM y su mercado laboral. La exposición estará dividida en tres secciones:

- 1) Revisión crítica de los estudios sobre la problemática del mercado de trabajo y las profesiones en México.
- 2) Definición de los conceptos centrales que se utilizarán en esta investigación.
- 3) La utilización de la cualificación universitaria del trabajo desde una perspectiva sociológica.

1. REVISION CRITICA DE LOS ESTUDIOS SOBRE LA PROBLEMÁTICA DEL MERCADO DE TRABAJO Y LAS PROFESIONES EN MÉXICO

En México no existe aún una reflexión sistemática sobre la interacción del sistema de enseñanza superior y el mercado de trabajo. Cabría preguntarse, por cierto, si no será éste un falso objeto de estudio. De ahí que intentemos hacer justamente de tal pregunta una de las motivaciones centrales de nuestra investigación. Veamos el tratamiento analítico al que ha estado sujeta la problemática que aquí nos ocupa.

A. Sobre mercado de trabajo

Si nos centramos en lo que respecta a los mecanismos del funcionamiento más global del mercado de trabajo, podemos afirmar que existe una importante acumulación de conocimientos. Son conocidos, sobre todo, los estudios orientados por la perspectiva demográfica-migratoria.⁸ A través de estos últimos se han obtenido marcos de referencia para la investigación sobre la relación entre desarrollo urbano, migraciones internas y estructura ocupacional.

Sin embargo, las tesis expuestas respecto a la capacidad de la actual estructura industrial para generar empleos, por ejemplo, no han llegado a ponerse de acuerdo. Trabajos importantes como los de Orlandina de Oliveira y Nora Lustig,⁹ atribuyen tendencias opuestas al llamado “sector moderno” de la industria respecto a la capacidad de generación de empleo.

La visión analítica del mercado de trabajo ha adoptado, hasta hoy, un esquema economicista que pasa por alto un aspecto que quizá sea el más importante: **la determinación social de la estructura misma del mercado de trabajo**. En este sentido podemos citar la crítica al enfoque del “capital humano”, la cual se caracteriza por introducir esquemas pseudosociológicos que sólo traen como resultado confundir a la propia explicación económica. Un ejemplo de este tipo de estudios son los más recientes trabajos del Centro de Estudios Educativos.¹⁰

B. Sobre educación y mercado de trabajo

Dentro de los estudios realizados hasta la fecha sobre la relación entre educación y mercado de trabajo, se han adoptado los tres enfoques que se disputan la explicación del fenómeno ocupacional. Nos referimos a

8 Un interesante resumen general de esta visión se encuentra en: Mercados regionales de trabajo. Proyecto: desarrollo regional y urbano en México. México, Instituto Nacional de Estudios del Trabajo, ST y PS, 1976, 359 pp.

9 Lustig, Nora. Distribución del ingreso y crecimiento en México. México, El Colegio de México, 1981. **De Oliveira, Landina.** “Transferencia de la mano de obra a la estructura productiva de la cd. de México”, en Mercados regionales de trabajo. Op. Cit., pp. 167-202.

10 Cf. Muñoz Izquierdo, C. et al. “Educación y mercado de trabajo”, en Revista del Centro de Estudios Educativos. vol. VIII, no. 3 México, 1978.

aquellos trabajos realizados conforme a la perspectiva del capital humano, así como a otros que intentan relativizar sus premisas, como los enfoques conocidos como el “efecto del credencialismo” y el de la “segmentación del mercado de trabajo”.¹¹ Como resultado de este tipo de investigaciones se ha encontrado que en México la relación entre nivel educativo y nivel de ingreso es positiva en una gran parte del espectro ocupacional.

Sin embargo, de acuerdo con la reciente encuesta efectuada por el equipo del DIE del I.P.N., se detectó una dispersión importante de las categorías salariales al controlar el nivel educativo. Según este estudio, que cubre 57 empresas de las 500 más importantes del país, “aunque existe una relación positiva entre escolaridad y remuneración, ésta no es una relación estrecha ni lineal debido a la existencia de un alto grado de dispersión de la remuneración entre los diversos niveles educativos y diversos niveles de remuneración para un mismo nivel de escolaridad.”¹²

La constatación anterior coincide con algunas de las observaciones hechas en 1978, en una investigación llevada a cabo por la Universidad de Sussex.¹³ Este estudio pretendía encontrar, mediante una encuesta llevada a cabo en una muestra de 33 empleadores, el grado de relación que existe entre nivel de escolaridad, puesto de trabajo u ocupación, y salario o nivel de ingreso. Interesados en los criterios que regían tal relación dentro de los sectores económicos privado y público, los investigadores confrontaron las opiniones y actitudes de los empleadores con las estructuras ocupacionales y salariales que existían realmente en ese momento en las empresas.

El equipo de Sussex constató, una vez más, que no existe coherencia entre ocupación y requisitos educacionales. Tal parece que los empleadores aprovechan coyunturas favorables e integran, cuando es posible, recursos con niveles educativos por encima del “mínimo requerido”. Cabe señalar que generalmente **no es el nivel de escolaridad el que determina el salario, sino el contenido del puesto de trabajo, esto es, el empleo.**

C. Sobre oferta y demanda de empleos

Lo anterior nos lleva a hablar de la dinámica del sistema económico respecto a la generación de empleos. Una estimación aproximada de la oferta de profesionistas dentro del mercado de trabajo, en México, realizada por la Secretaría de Educación Superior (P.N.E.S.).

De acuerdo con las proyecciones que establece la SEP, el volumen de profesionistas que en México engrosarán la oferta en el mercado de trabajo no superará una tasa anual de crecimiento del 10%. Esto significaría que, para 1990, tendríamos, potencialmente, un total de 2 millones 324 mil profesionistas en ejercicio, aproximadamente. Cabe aclarar que la SEP considera en sus proyecciones únicamente como profesionales al “total de egresados con estudios completos en las diferentes carreras del nivel licenciatura, sin tomar en cuenta si poseen el título profesional o están registrados como tales.”

Pero ¿existe realmente una frontera bien definida en la utilización de profesionistas de acuerdo con las características del empleo? Uno de los hallazgos del equipo de la Universidad de Sussex fue precisamente **la falta de coherencia entre las características del empleo (o la ocupación) y los requisitos exigidos a nivel educacional por los empleadores.** En su reporte de investigación,¹⁴ dicho equipo afirma: “ninguna de las 10 organizaciones que habían iniciado la racionalización (de sus políticas de empleo) adoptaron un programa de verificación entre ocupación y escolaridad. Esto es, en ningún caso hubo una equiparación rigurosa entre funciones y escolaridad.”

11 La escuela del capital humano enfatiza la necesidad de preparar recursos humanos para su inserción en el mercado laboral. Al respecto, tanto los estudios sobre el credencialismo como las teorías de la segmentación del mercado de trabajo insisten en la necesidad de que se tomen en cuenta en el análisis algunas características de este último, pasadas por alto por el enfoque del capital humano.

12 Ibarrola, María de. Educación superior y empleo. México, I.P.N., Departamento de Investigaciones Educativas, 1981.

13 Broke Niguel. et al. Qualifications and Employment in México. I.D.S. Research Report. U.K., University of Sussex, 1978.

14 Broke. N. et al. Op. Cit. p. 31.

CUADRO 1
OFERTA DE PROFESIONALES EN EJERCICIO
TOTAL PROYECTADO 1970-1990

AÑO	OFERTA TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO 70-80	TASA DE CRECIMIENTO 80-90
1970	292 128		—
1980	874 133	11.6	—
1982	1 090 341		—
1985	1 486 285		—
1990	2 323 746		10.2

FUENTE: Unidad Técnica. Dirección de Asesoría. Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica. SEP. 1981. Tomado de: **Plan Nacional de Educación Superior**, SEP-ANUIES, 1981.

A pesar de que el trabajo de la SEP puede considerarse pionero, parece aventurado suponer una rigurosa coincidencia entre oferta y demanda de recursos humanos en base al nivel de escolaridad. El principal problema en la planeación, cuando ésta se lleva a cabo con la intervención de unas pocas variables macroscópicas, es que un solo desajuste en una de ellas echa por tierra los supuestos centrales. Por ello, apenas a dos años de haberse publicado, no podemos más que tomar con cautela las apreciaciones del Plan Nacional de Educación Superior, específicamente en lo relacionado con la “demanda de recursos profesionales”.

El P.N.E.S. supuso de manera optimista una continuidad en las tasas de crecimiento de la economía nacional. Partiendo de una tasa de crecimiento que se situaría entre el 7 y el 8% anual, realizó proyecciones que lejos de causar preocupación confirman lo “bien fundado” de nuestra política educativa. Así, tal como se muestra en el cuadro 2, la demanda esperada de profesionales para 1990 apenas se situaría por debajo de la oferta, con un total de 472 mil efectivos aproximadamente; esto, considerando una tasa de crecimiento del 7%.

Lo anterior hace afirmar a los autores del P.N.E.S. que: “si se cumplieran todos los supuestos tanto demográficos, como económicos, de comportamiento estadístico y de tendencia histórica, de coeficientes de correlación y de absorción, etcétera, puede esperarse una oferta en exceso de profesionales, que generaría desempleo en aquellas carreras de relativa movilidad ocupacional, ya que en otras de amplio espectro de demanda seguramente no se presentará ese fenómeno, aunque se puede prever que tal situación repercutirá en una baja productividad.”¹⁵

Considerando que los más recientes acontecimientos nacionales, a nivel económico y financiero, tienden a mostrarnos una gran discreción respecto a las posibilidades de iniciar nuevamente un ritmo de crecimiento, tendríamos que reconsiderar todo tipo de proyección. Si bien es cierto que P.N.E.S. considera esa posibilidad, no abunda en ella.

D. Sobre profesiones y estructura ocupacional

Otro hecho que viene a confirmar el desconocimiento que se tiene de gran parte de los problemas relacionados con fenómeno ocupacional, es la incipiente investigación sobre la práctica profesional. En México, sólo muy recientemente se ha iniciado el estudio histórico de las profesiones.¹⁶ Los análisis económicos y sociológicos de las mismas apenas empiezan a ser contemplados. Existen, por supuesto, buenos ejemplos de este tipo de análisis, realizados por la Dirección General de Planeación de la UNAM.¹⁷ Dichos estudios -de

¹⁵ Plan Nacional de Educación Superior. Op. Cit., p. 95

¹⁶ Tomamos el ejemplo reciente del equipo del Colegio de México. Cf. Francisco Arce et al. La historia de las profesiones en México. México, El Colegio de México, 1982.

¹⁷ Cf. por ejemplo:

hecho poco difundidos-, corresponden ante todo a resultados de encuestas de opinión y de actitudes efectuadas entre los egresados. Estos representan, con todo, intentos coyunturales, aislados de un marco teórico-conceptual que los integre.

CUADRO 2
PROYECCION DEL VALOR AGREGADO Y DEMANDA DE PROFESIONALES 1980-1990.
(VALOR AGREGADO EN MILLONES DE PESOS DE 1960)

TASA DE CRECIMIENTO ECONOMICO: 7%

Sector o Rama	Tasa de Crecimiento Económico	1980		1985		1990	
		VAP*	PTP**	VAP*	PTP**	VAP*	PTP**
Agricultura	4.1	29400.0	22015	35941.9	32067	43939.5	44147
Ganadería	3.2	18523.3	15850	21682.9	22307	25381.4	30902
Silvicultura	3.2	3039.1	5283	3557.5	6970	4164.3	8829
Pesca	4.0	888.7	9686	1081.2	13942	1315.5	19865
Extractivas	6.4	6860.6	21134	9355.6	30103	12757.9	40394
Petróleo	12.0	27280.6	48433	48077.7	63809	84729.4	81365
Electricidad	10.2	6043.3	14970	9281.6	20415	15962.1	27425
Construcción	8.0	45007.9	53716	66131.4	73250	97168.7	9623
Alimentos	9.0	36008.0	48433	55402.8	68130	85224.0	90670
Textiles	6.0	17242.0	14970	23073.7	20717	30877.8	28159
Der. Forestales	4.0	10631.5	6164	12931.8	8365	15737.2	11036
Prod. Químicos	8.5	25347.3	30821	38133.4	42229	57309.8	55367
Bienes de Capital	9.0	32232.3	48433	49595.4	56917	76305.6	64805
Otras Industrias	7.0	3431.5	7925	4812.9	9713	6750.3	11718
Comercio	6.2	119843.9	38746	161896.9	54475	218706.2	73712
Comunicaciones y Transportes	7.5	40426.8	36985	58037.9	48316	83320.9	60579
Turismo	7.0	26540.7	14970	37224.7	20148	52209.6	26635
Finanzas	4.3	42846.1	48433	52855.0	69713	65276.1	94916
Otros Servicios	4.0	29700.6	127687	36208.3	180000	44053.0	282800
Gobierno:	7.0	820033.6	272105	115055.4	434490	161372.5	701518
a. Servicios Públicos		28707.0	88061	40263.1	123509	56471.0	173227
b. Salud		21002.9	73970	29427.7	113812	41315.9	175114
c. Educación		28707.0	88061	45355.6	197169	63585.6	353177
TOTAL	7.0	603387.8	586759	840890.2	1276122	1182531.5	1851471

FUENTE: Unidad Técnica. Dirección de Asesoría, Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica, SEP, 1981. Tomado de **Plan Nacional de Educación Superior**, SEP – ANUIES, 1981, Cuadro No. 16, p. 189.

* VAP – Valor Agregado de Producción

** PTP – Población Total de Profesionistas

Existen, por otra parte, ensayos analíticos llevados a cabo por los propios profesionistas en relación al papel que desempeñan sus carreras dentro de la estructura social y ocupacional. Con diversos enfoques y objetivos, dichos trabajos aparecen esporádicamente en alguna revista. Es de notar que estos últimos constituyen un acervo testimonial muy valioso del que tendríamos que echar mano a lo largo de nuestra investigación.

UNAM: 1) Estudios acerca del mercado de trabajo del médico veterinario zootecnista. DGP, 1978.

2) Un estudio sobre el profesional de actuaría. DGP, 1977.

3) Estudio sobre el mercado de trabajo profesional, 1978.

No obstante, los estudios sobre la relación entre profesiones y estructura ocupacional dejan sin responder una serie de interrogantes: ¿Cuáles son las carreras profesionales con relativa movilidad ocupacional de las que nos habla el P.N.E.S.? ¿Por qué tienen ciertas profesiones más amplitud en su espectro de demanda? ¿Cuál es la dinámica propia del proceso de creación, reestructuración y anulación de las carreras profesionales? ¿Cómo actúan los distintos grupos sociales frente a sus posibilidades de acceso al nivel de educación superior y a sus expectativas ocupacionales? ¿Debiera la planeación educativa buscar la adecuación de la oferta de recursos humanos a la demanda realizada por el conjunto de la economía?

Pocas de esas preguntas han recibido atención por parte de investigadores y planificadores; y cuando ello ha sucedido, la urgencia por encontrar respuestas los ha llevado a adoptar sin mayor problematización las explicaciones de la “masificación” y de la “saturación”, ya mencionadas en la introducción del presente documento. Pero poco es lo que realmente sabemos sobre estos problemas. **Casi nada podemos decir en este momento sobre las causas de la masificación, o de la saturación de ciertas profesiones, causas tanto económicas (hasta hoy privilegiadas) como sociales.**

2. DEFINICIONES CONCEPTUALES

Pensamos que iniciar una reflexión sobre el mercado de trabajo requiere una conceptualización del empleo. Este no debe entenderse simplemente como un índice de la utilización del factor trabajo, pues si bien es cierto que la casi totalidad de la población económicamente activa (PEA) trabaja, no toda está en posesión de un empleo.

El empleo es una relación contractual que establece derechos y obligaciones para empleador y empleado, así como una correspondencia entre ingreso y posición social (**status**) del empleado.¹⁸ Lo que nos interesa destacar en esta investigación es la importancia que debe darse al **análisis cualitativo del empleo**, para el cual los datos numéricos sólo sirven como punto de partida.

Desde esta perspectiva podemos hacer una diferenciación referida a la PEA, entre aquellos que poseen un empleo y los que no lo tienen. En 1977, en nuestro país, más del 50% de la PEA estaba al margen de toda relación formal con el aparato productivo, es decir, no poseía empleo.

Visto el empleo así, como un privilegio al que sólo una minoría de la PEA tiene acceso, el enfoque cuantitativo es insuficiente para dar una explicación del funcionamiento del mercado de trabajo. De aquí que resulte necesaria una conceptualización de la **estructura ocupacional como un campo de confrontación entre los productores de un bien escaso (el empleo) y los individuos o grupos que pretenden conseguirlo.**

CUADRO 3 DESEMPLEO ABIERTO Y SUBEMPLEO EN RELACIÓN A LA PEA 1950-1977					
	1950		1977		
	Miles	%	Miles	%	
PEA:	8345	100	18047	100	
Desempleo	(*)	(*)	1443	8	
Subempleo	2869	34.5	8569.7	47.5	
SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA	(*)	(*)	10012.7	53.5	

FUENTE: NAFINSA. **La economía mexicana en cifras.** (1981). México, Secretaría del Trabajo. **Programa Nacional de Empleo 1980-1982**, vol. 1, 1982.

¹⁸ Perao, Fernando. “Los mercados regionales de trabajo. Una aproximación a su estudio”, en Mercados regionales de trabajo. Op. Cit., pp. 20-56.

La unidad del empleo a la que se asignan funciones y responsabilidades concretas se llama “puesto de trabajo”. Dentro de esta investigación nos interesará averiguar qué criterios (técnicos, sociales y económicos) intervienen tanto en la creación como en la determinación cualitativa del puesto de trabajo. Cabe destacar, asimismo, el hecho de que esta determinación se debe no sólo a criterios técnicos sino, sobre todo, a criterios sociales. Las investigaciones llevadas a cabo en Francia por el Consejo Nacional de la Investigación Científica son, en ese sentido, muy ilustrativas.¹⁹

Al realizar estudios comparativos de las estructuras salariales, de la organización y la cualificación del trabajo entre grupos de industrias francesas y alemanas con niveles equivalentes de tecnología y productividad, los investigadores descubrieron que los grados de cualificación asignados a los diferentes niveles organizacionales son concebidos de forma muy distinta en ambas sociedades.

En Francia, el número de personas asignadas a puestos de “encuadramiento” (gerenciales o de supervisión) es mayor al existente en la organización productiva alemana. Ello es resultado del diferente margen de acción otorgado a los niveles más bajos de la jerarquía organizacional. Y esto no puede explicarse sin hacer referencia a las relaciones entre los procesos de producción, utilización y reconocimiento oficial de la cualificación de la fuerza de trabajo.

De esta manera, lo que aquí llamaremos “espacios de empleo”, es decir, zonas de puestos de trabajo definidas en un momento y en un lugar determinados, constituyen campos de confrontación de las estrategias (no necesariamente conscientes) de los distintos grupos sociales. Aquí cabe pensar que en el análisis sobre la integración de la población económicamente activa al sistema económico, es necesario tomar en cuenta la relación entre:

- a) el proceso de creación (y desaparición) de empleos, y
- b) el proceso de asignación de los diferentes estratos de la PEA al conjunto de puestos disponibles.

Para ello hay que considerar, en primer término, tasas de crecimiento de inversión, evolución de la composición orgánica del capital productivo (relación capital/trabajo); nivel global de empleo y su dinámica en cada rama y sector económico, así como las tasas de productividad por factor (capital y trabajo). Es indudable que estos datos nos proporcionarán cifras globales sobre niveles de producción, crecimiento y empleo.²⁰

Sin embargo, esto no constituye para nosotros más que un punto de apoyo, estadísticamente importante, pero inadecuado para orientar nuestro trabajo. Hasta hoy el análisis empírico no ha sido progenitor de marcos conceptuales fértiles. El número, la cifra, no pueden “hablar” por sí mismos. Estos sólo adquieren sentido a la luz de un cuerpo teórico-conceptual coherente.

Es tiempo ya de que la sociología, y principalmente la sociología del trabajo, se deshaga del condicionamiento proporcionado por la ciencia económica. No negamos que el empleo pueda ser determinado, en un primer momento, por el cúmulo de variables con que la economía caracteriza al proceso productivo; pero ello no tiene por qué conformar el marco dentro del cual se deba desarrollar un esquema explicativo más amplio. No basta conocer las tendencias en la dinámica de creación de empleos (tasas comparadas de crecimiento del empleo por sectores y ramas); es necesario plantearse el problema de las **determinaciones sociales** de esas mismas tendencias. En este sentido pensamos que mucho ganaría la economía al aceptar algunos de los planteamientos de la sociología.

19 Maurice, Marc. et al. *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne.* París, PUF, 1982.

20 **Informaciones recientes consignadas por la Secretaría de Programación y Presupuesto en un documento prospectivo, nos indican los principales cambios en las variables económicas de la actividad productiva nacional. Conocemos el grado de concentración por sector y por rama, sabemos cómo se ha desarrollado cada estrato y tenemos una idea aproximada de la evolución de los niveles globales de empleo por rama de producción. Cf. Secretaría de Programación y Presupuesto. Escenarios económicos de México 1981-1985. México, 1982, 600 pp.**

3. UNA PERSPECTIVA SOCIOLOGICA SOBRE LA RELACIÓN ENTRE CUALIFICACION UNIVERSITARIA Y MERCADO LABORAL

En la sección anterior esbozamos las definiciones conceptuales necesarias para la adopción de un enfoque sociológico en el estudio del empleo. Desde este punto de vista, concebimos al mercado laboral como un espacio en el que se enfrentan, con estrategias opuestas, empleado y empleador potenciales.

Suele afirmarse que el nivel de escolaridad es un elemento particularmente valorado en la lucha por la posesión de un empleo. Ya vimos antes que no existe una relación directa entre el nivel de escolaridad y la consecución de un puesto de trabajo. Lo significativo para la investigación es analizar **dónde, cómo y cuándo el nivel de escolaridad adquiere una mayor eficacia relativa**. La educación puede convertirse en un bien necesario mas no suficiente para asegurar la posesión de un empleo que es, en los términos de F. Hirsch, ante todo un bien “posicional”; es decir, de asignación en una estructura social.

Los enfoques económicos no lo han comprendido así y por ello han derivado en análisis de segmentación del mercado, intentando explicar lo que puede entenderse como “tasas diferenciales de eficacia” de factores tales como el nivel educativo. Así, el sexo, la edad, la etnia, etcétera, se convierten a veces en factores más eficaces de colocación de los individuos en la estructura social. Desde nuestro punto de vista no se trata de utilizar esquemas explicativos diferenciados (tales factores se aplican a la fuerza de trabajo obrera, tales otros a los profesionistas, etcétera), sino de formular un conjunto de conceptos que permitan explicar una misma y única realidad: el fenómeno de la “distribución del empleo”.

La teoría del capital humano está destinada al fracaso porque partió de una insuficiente instrumentación conceptual (y esto a pesar de sus aparatosas “sofisticaciones” matemáticas). Schultz y sus seguidores nunca podrán explicar la rentabilidad del capital humano porque éste fue reducido a una sola dimensión: la educación. ¿Por qué el capital humano tiene que ser solamente caracterizado por la educación? ¿Por qué la educación tiene que ser la única responsable de los procesos de estructuración social?

Llevados estos planteamientos al análisis de las relaciones entre los profesionistas formados por la UNAM y el mercado de trabajo nacional, surge una serie de preguntas que difícilmente tendrán respuesta tomando a la educación como principal factor explicativo. Sabiendo que sólo el 50% aproximadamente de la PEA en México posee un empleo y, que de este porcentaje solamente una pequeña fracción corresponde a ocupaciones en las que supuestamente dominan las profesiones universitarias, podemos imaginar las grandes tensiones que imperan en este segmento del mercado de trabajo.²¹

Por otra parte, los aspirantes a ocupar esos puestos de trabajo no son tan sólo los que concluyen sus estudios superiores, como supone el Plan Nacional de Educación Superior. Entre estos se encuentran también aquéllos que, habiendo frecuentado los centros de enseñanza superior (y quizá media superior) no concluyeron, “por diversas razones”, su ciclo normal de formación. Así, por ejemplo, en un estudio reciente,²² Jaime Castrejón Díez encontró que de 86 816 jóvenes inscritos en el primer año de enseñanza superior, en 1971, 49 949 habían abandonado el sistema cinco años después. No dudamos que esta masa heterogénea de individuos que abandonan el sistema universitario, “prueban suerte” en espacios de empleo que en principio estarían reservados a aquellos que han recibido una educación universitaria completa. Esto último convierte al empleo en un bien todavía más escaso.

21 Según datos consignados por el Consejo Nacional de Población y los que aporta el IX Censo General de población y vivienda, en 1977 la PEA estaba constituida en un 6.20 por ciento por “profesionales” y “técnicos” (o sea 1 millón 118 mil con respecto a 18 millones 42 mil personas). En 1970 esa proporción era un poco menor, situándose alrededor del 5.63 por ciento (es decir 733 200 con respecto a 12 955 000 personas). Cf. IX Censo general de población. Resumen general. México, Secretaría de la Industria y Comercio, 1972. México demográfico. Breviario 1979. México, Consejo Nacional de Población, 1979.

22 Castrejón Díez, J. “El sistema educativo mexicano”, en Perfiles Educativos. Nueva Época, no. 2., CISE-UNAM, julio-septiembre, 1983, pp. 48-56.

El sistema de enseñanza no representa tan sólo un medio objetivo de colocación de los individuos educados dentro de la estructura social, sino que además intenta garantizar que dicha estructura mantenga su propia dinámica. Al respecto queda todavía una interpretación por hacer respecto del proceso de aparición de nuevas carreras. Así, por ejemplo ¿qué tan cierto es que las carreras de “reciente creación” respondan a una necesidad social o, más bien, a una necesidad manifestada por el mercado de trabajo? ¿No es ello también producto de los proyectos de redefinición de posiciones de ciertos grupos sociales dentro de la estructura social?

Sobre la relación entre educación y mercado de trabajo otro tipo de interrogantes deben ser abordadas: ¿Hasta qué grado la educación (vista como nivel de escolaridad) se convierte en “factor de éxito” en la lucha por el empleo? ¿Puede esta lucha ser atenuada mediante una acción sobre el sistema de enseñanza, sobre todo, a través de mecanismos de reorientación de los flujos de egresados hacia salidas “no saturadas”? Si actuáramos en este sentido ¿qué nos aseguraría que el fenómeno “masificación-saturación-subempleo” no se acentuaría, o no se manifestaría en aquellas zonas hoy consideradas como “óptimas” para reorientar la demanda de escolaridad?

A ello hay que aunar un cuestionamiento sobre la propia estructura del sistema universitario: ¿Tratan de adecuarse los planes y programas de estudio a una “necesidad” sentida por el mercado de trabajo? Si lo hacen ¿por qué lo hacen, qué criterios los guían, cómo define cada escuela y facultad las “necesidades” del mercado de trabajo? ¿Cómo puede explicarse la relación empleo-desempleo para los egresados de las distintas escuelas o facultades de la UNAM?

CONCLUSIONES

Como quedó expresado al principio, el objeto de nuestra investigación consiste en averiguar cómo y hasta qué grado influye la educación en la inserción laboral de los egresados de las distintas carreras que se cursan en la UNAM. Ello, bajo el supuesto de que la respuesta a esta interrogante podría orientar la acción planificadora dentro de nuestra Universidad.

Habría que enfatizar aquí, una vez más, la mención de las carencias advertidas en los estudios efectuados hasta la fecha sobre la problemática que aquí nos interesa. Resulta obvio que dichas carencias constituyen, asimismo, las limitantes que tendremos que afrontar en el transcurso de nuestra investigación. En este sentido, hemos señalado el grado de generalidad de los trabajos sobre la relación entre educación superior y mercado laboral, en México; el carácter muchas veces teórico de los mismos; la falta de datos estadísticos confiables; el análisis incipiente sobre la historia y la organización de las profesiones en nuestro país y, por último, la frecuente adopción de esquemas explicativos muy superficiales respecto a estos fenómenos. Cabría agregar que, respecto a la UNAM, tanto los análisis de esta problemática como la posibilidad de obtener los datos necesarios para llevarlos a cabo, son todavía más escasos.

Resumiendo lo expuesto en este primer subproducto de la investigación sobre “Los profesionistas formados por la UNAM y el mercado de trabajo”, podemos concluir que las premisas centrales para un estudio de esta naturaleza deben ser las siguientes:

- 1) El mercado laboral y el empleo requieren de una conceptualización que no puede deducirse simplemente de datos estadísticos. Por ello, planteamos la necesidad de llevar a cabo un análisis más sociológico, o, en otras palabras de carácter cualitativo, sobre esta problemática.
- 2) En consecuencia, definimos a la estructura ocupacional como un espacio en el cual posibles empleadores y empleados instrumentan estrategias opuestas frente a la posibilidad de asignar o conseguir un puesto de trabajo.
- 3) Con frecuencia se hace referencia a la importancia que tiene el nivel de escolaridad como elemento determinante tanto para la asignación, como para la consecución de un empleo. Sin embargo, como se mencionó en páginas anteriores, existe una serie de estudios que demuestran que no hay una relación directa entre el nivel de escolaridad y el empleo, como se solía pensar. Por otra parte, en los trabajos más recientes sobre la estructura ocupacional se ha descubierto que ésta no es tan homogénea como se supuso en un principio.
- 4) De todo lo anterior se desprende que la problemática que nos hemos propuesto estudiar sólo puede ser abordada fructíferamente a través de la siguiente interrogante: ¿Dónde, cómo y cuándo adquiere el

nivel de escolaridad una mayor eficacia relativa respecto a la inserción laboral de los individuos en una estructura ocupacional heterogénea, determinada sobre todo por criterios sociales?

Nuestro objeto de estudio consistirá, entonces, en el análisis de la interrelación de los proyectos educativos institucionales (en este caso de la UNAM) y los proyectos de posición social y profesional de los diversos grupos sociales. Dentro de este análisis nos plantearemos cuestiones tales como: la eficacia de los métodos de orientación vocacional y profesional, los factores que determinan la deserción de los individuos inscritos en las diferentes carreras que ofrece la UNAM, las posibilidades con que cuenta un egresado de la UNAM para obtener un empleo adecuado a su formación y, finalmente, las políticas de implantación factible en nuestra máxima casa de estudios respecto a la "satisfacción" de los requerimientos de los diversos sectores del mercado de trabajo nacional.

En otros términos, se trataría de averiguar en qué áreas y niveles de la estructura universitaria es necesario realizar determinado tipo de cambios que pudiesen redituarse en una mejor relación entre la Universidad y la sociedad. Esto requiere, obviamente, una determinación previa de la responsabilidad que puede y debe asumir la Universidad en este sentido.