



FLACSO
M É X I C O

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Académica México

Maestría en Población y Desarrollo
XII Promoción
(2016-2018)

**Inserción laboral de jóvenes universitarios por el régimen jurídico y el prestigio de la
IES de procedencia en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, 2010**

Tesis para obtener el grado de Maestra en Población y Desarrollo.

Presenta:

Jessica Ivonne Pérez Benítez

Directora de tesis:

Dra. Úrsula Zurita Rivera

Lectores:

Dra. Giovanna Valenti Nigrini

Candidato a Dr. Luis Antonio Mata Zúñiga

Seminario de investigación: Población, familias y pobreza

Línea de investigación: Política, políticas públicas y género

Ciudad de México, julio 17 de 2018

Esta investigación fue realizada gracias al apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y
Tecnología (CONACYT)



FLACSO
MEXICO

Resumen

Esta investigación estudia las diferencias en la inserción laboral de los jóvenes universitarios al primer empleo durante y después de la universidad por régimen jurídico y prestigio de la IES en la ZMCM. Se tomaron como factores de inserción: el ingreso, la desocupación, la calidad del empleo y la informalidad. Para alcanzar los objetivos del estudio se usó la ETEL 2010, y a través de los métodos *random forest*, pruebas de hipótesis y análisis de secuencia, se observaron el peso del régimen educativo y del prestigio en la inserción laboral, las diferencias en la inserción entre los regímenes y la trayectoria educativa de los universitarios de la ZMCM, respectivamente. Los hallazgos muestran que son las características personales y de contexto las que tienen mayor peso en la inserción laboral. Pero, si hay diferencias en esta entre los profesionales de los regímenes y son más notorias al incorporar el prestigio. Mientras que los profesionales con trayectorias privadas son quienes tienen mejor inserción. Con esto, se observó que la escuela es un medio para la reproducción de desigualdades y de clases sociales, mientras en el mercado laboral la condición de joven es más importante que más años de escolaridad.

Palabras clave: inserción laboral, régimen educativo, prestigio de la universidad, jóvenes profesionales, universidad pública, universidad privada.

Abstract

This research examines the differences in the labor insertion of young university to the first job during and after the university by legal regime and prestige of the IHE in the MACM. They were taken as insert factors: the salary, the unemployment, the quality of employment and the informality. To reach the goals of the study It was used the ETEL 2010, and through of the methods random forest, hypothesis tests and sequence analysis, they were observed the weight of the educational regime and the prestige of the university in the labor insertion, the differences in insertion between the regimes and the educational trajectory of graduates of the MZCM, respectively. The findings show that personal and context characteristics are those that have greater weight in the labor insertion. But, there are differences in this among professionals of regimens and they are most notorious when incorporating prestige. While professionals with private trajectories are whose have better insertion. With this, it was observed that the school is a medium for the reproduction of inequalities and the social classes, while in the labor market the condition of young is more important than more years of schooling.

Key Words: labor insertion, educational regime, prestige of the university, young professionals, public, private, public university, private university.

Agradecimientos

Quiero agradecer por todo su apoyo y comprensión desde inicios de la maestría a mi directora de tesis la Dra. Úrsula Zurita, la cual me motivo para continuar esforzándome en FLACSO y con mi elección de seminario.

A mis lectores la Dra. Giovanna Valenti y el Dr. Luis Antonio Mata, pues con todos sus comentarios pude ver más allá de mi propia perspectiva que siempre se inclinó a la rigidez matemática, y me ayudaron a perderle el miedo a la teoría social.

También quiero agradecer a los profesores de FLACSO pues me abrieron los ojos y me enseñaron a entender que la teoría social puede combinarse muy bien con la matemática, así como no tienen por qué estar peleadas una con la otra. En especial quiero agradecer a la Dra. Marisol Luna por todo su apoyo para conseguir la información para esta investigación.

A mi mamá que me animó a continuar dentro de la maestría, sin su apoyo no hubiera podido terminarla. A Edgar y Giovanina que nunca dejaron de apoyarme y comprenderme en mis momentos de estrés hasta el final de la tesis.

No puedo evitar agradecer a todos los profesores de la Facultad de Ciencias de la UNAM pues gracias a la formación que recibí ahí, puede afrontar de mejor manera los desafíos que la FLACSO me presentó.

Gracias a la FLACSO pues mi paso por ella me cambio la perspectiva con que miraba al mundo, con agrado y desagrado entendí que a veces hay que ver más allá de la perspectiva con que se nos educó en la universidad para poder entender mejor los problemas sociales.

Y en especial al CONACYT pues sin su apoyo económico me queda claro que no hubiera podido llevar a cabo mi preparación ni la investigación.

Jessica Ivonne Pérez Benítez
Ciudad de México, Julio de 2018

Contenido

Introducción	1
Capítulo 1: Marco Teórico y contextual	5
1.1 Teorías sobre la relación entre la educación y los ingresos	6
1.1.1 La teoría del capital humano y la teoría credencialista en el contexto mexicano	11
1.2 Educación superior	15
1.2.1 Expansión y estratificación de la educación superior en México	16
1.2.2 Educación superior privada en México	22
1.2.3 Consecuencias de la expansión y estratificación de la educación superior: Prestigio y calidad en la educación. El caso de México.	24
1.3 Desigualdad	29
1.3.1 Educación, desigualdad y su relación con la inserción laboral en México	32
1.4 La relación de la educación superior y mercado de trabajo en México.	35
1.4.1 Trayectoria	37
1.4.1.1 Factores que influyen la trayectoria laboral	40
1.5 Empleabilidad	42
1.5.1 Primer empleo en México	47
1.5.2 Empleabilidad, ¿qué buscan los empleadores mexicanos?	49
1.6 Resumen del capítulo y comentarios finales	52
Capítulo 2. Metodología	55
2.1 Problema de investigación	55
2.2 Objetivos de la investigación	57
2.3 Preguntas de investigación	58
2.4 Hipótesis	58
2.5 Factores asociados a la obtención del empleo	59
2.6 Metodología	67
Capítulo 3: Diferencias en la inserción laboral de los jóvenes según escolaridad y entre profesionales según régimen y prestigio de la IES de procedencia.	69
3.1 Análisis de los factores de inserción laboral en la población total de acuerdo con el nivel educativo	69
3.2 Análisis de los factores de empleabilidad y de inserción laboral en la población de profesionales de acuerdo con el régimen educativo y el prestigio de la IES	76
3.2.1 Variables educativas	77
3.2.1.1 Régimen educativo	77
3.2.1.2 Universidad y carreras	78
3.2.1.3 Área de conocimiento	81

3.2.1.4	Índice de prestigio de la IES.....	83
3.2.1.4.1	Características de las IES de acuerdo con el prestigio que poseen	90
3.2.1.4.2	Régimen universitario y prestigio de la institución.....	93
3.2.1.5	Título universitario	94
3.2.2	Capital social.....	96
3.2.3	Características personales y de contexto.....	100
3.2.3.1	Sexo	101
3.2.3.2	Edad.....	102
3.2.3.3	Estado civil	103
3.2.3.4	Número de hijos.....	104
3.2.3.5	Origen social.....	106
3.2.3.6	Pertenencia a grupo étnico.....	110
3.2.3.7	Educación de los padres	112
3.2.3.8	Ubicación geográfica.....	115
3.2.4	Factores para observar la inserción laboral	121
3.2.4.1	Ingresos.....	121
3.2.4.2	Aproximación a la desocupación.....	126
3.2.4.3	Calidad del empleo	136
3.2.4.4	Informalidad	142
3.3	Resumen y conclusiones de la relación entre el régimen educativo y el prestigio de la IES con la inserción laboral.....	146
Capítulo 4: Análisis de la trayectoria educativa e importancia de los factores de empleabilidad en la inserción laboral de los profesionales en la ZMCM.....		153
4.1	Análisis de la trayectoria educativa.....	153
4.1.1	Trayectoria general de la muestra de profesionales	153
4.2	Importancia de los factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto en la inserción laboral de los jóvenes profesionales.	158
4.2.1	Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción del ingreso	159
4.2.2	Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción de la aproximación de la desocupación	164
4.2.3	Factores de empleabilidad con mayor importancia para predicción de la calidad del empleo.....	169
4.2.4	Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción del empleo informal	173
4.3	Epílogo trayectoria educativa e importancia de los factores de empleabilidad	176
Capítulo 5. Conclusiones y recomendación finales		180
Anexo		193
6.1	Tratamiento de la información	193

6.1.1	Imputación de datos	193
6.1.2	Base general	200
6.1.3	Base de trayectoria	201
6.1.4	Base de prestigio de las instituciones	202
6.2	Clases latentes	202
6.3	Mapas	204
	Bibliografía.....	206

Índice de tablas

Tabla 1. Correlación entre los índices de productividad y la población ocupada, México.....	13
Tabla 2. Posturas entorno a la disociación entre la educación superior y el mercado laboral, México.....	36
Tabla 3. Factores asociados a la obtención del empleo.....	65
Tabla 4. Ingresos mensuales de la población total por escolaridad	71
Tabla 5. Desigualdad de ingresos por nivel educativo.....	71
Tabla 6. Número de casos perdidos por variable a imputar	77
Tabla 7. IES privadas porcentaje egresados en la muestra	79
Tabla 8. Comparativo áreas ANUIES - áreas CMPE.....	82
Tabla 9. Resumen de análisis factorial y <i>k medias cluster</i> para el índice de prestigio	87
Tabla 10. Clasificación de las IES según prestigio	88
Tabla 11. Distribución del índice de prestigio según indicadores.....	92
Tabla 12. Proporción de profesionales de IES públicas con prestigio bajo según sexo	102
Tabla 13. Universidades de origen de los profesionales con origen étnico según régimen jurídico y prestigio	111
Tabla 14. Contacto de los padres con la educación superior según régimen educativo	113
Tabla 15. Proporción de profesionales dentro de cada IES, según estado de residencia y prestigio de la IES	117
Tabla 16. Ingreso de los profesionales de acuerdo con el régimen jurídico de la IES de procedencia, 2010.....	122
Tabla 17. Índice de Gini para el ingreso por salario, por régimen jurídico y prestigio de la IES	123
Tabla 18. Ingresos de los profesionales según régimen educativo y prestigio de la IES.....	124
Tabla 19. Prueba de hipótesis de diferencia de proporciones de ingreso por régimen y prestigio de la IES	125
Tabla 20. Comparativo de medianas de ingreso por prestigio y régimen	126
Tabla 21. Desocupación dentro de cada régimen educativo	126
Tabla 22. Prueba de diferencia de proporciones para la desocupación por régimen educativo	127
Tabla 23. Pruebas de hipótesis para de diferencia de proporciones de desocupación de acuerdo con el régimen y el prestigio de la IES.....	130
Tabla 24. IES con mayor desocupación de acuerdo con el prestigio y régimen de las IES...	132
Tabla 25. Áreas con mayor desocupación de acuerdo con el prestigio y régimen de las IES	133
Tabla 26. Carreras con mayor desocupación de acuerdo con el área, el prestigio y régimen de las IES	134
Tabla 27. Índice de Calidad del Empleo en la ZMCM, 2010	136
Tabla 28. Índice de Calidad del Empleo por régimen educativo	136
Tabla 29. Prueba de hipótesis para la diferencia de proporciones en calidad del empleo según régimen educativo	137
Tabla 30. Pruebas de diferencia de proporciones para la calidad alta del empleo por régimen y prestigio de la IES	141
Tabla 31. Porcentaje de empleos informales según régimen jurídico.....	142
Tabla 32. Prueba de hipótesis de diferencia de proporciones sobre el empleo informal entre regímenes	142
Tabla 33. Pruebas de hipótesis de diferencia de proporciones por régimen y prestigio de la IES	145
Tabla 34. Resumen de resultados de la tercera hipótesis	150
Tabla 35. Trayectoria educativa según algunos factores.....	154

Tabla 36. Posición de los factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto en la predicción de los factores para observar la empleabilidad	178
Tabla 37. Resultados de la imputación.....	194

Índice de gráficas

Gráfica 1. Porcentaje de población desocupada cuatrimestral por nivel de instrucción, serie histórica, 2005 - 2018 México.....	12
Gráfica 2. Contrato escrito por nivel escolar, México 2017	14
Gráfica 3. Desocupados y población total con nivel medio superior y superior entre los 20-29 años, México	47
Gráfica 4. Reclutadores: Mejores universidades de México 2013.....	51
Gráfica 5. Reclutadores: Universidades de mayor prestigio vs mejores egresados	52
Gráfica 6. Distribución de la población total, de acuerdo con la escolaridad. ETEL 2010	70
Gráfica 7. Desocupación por nivel de escolaridad ETEL 2010	72
Gráfica 8. Calidad del empleo entre los jóvenes 18-29 años	74
Gráfica 9. Empleo informal, jóvenes 18-29	75
Gráfica 10. Proporción de profesionales por áreas de estudio ETEL 2010	81
Gráfica 11. Proporción de universitarios por áreas de estudio y régimen educativo	83
Gráfica 12. Distribución de las IES por régimen y prestigio	93
Gráfica 13. Porcentaje de jóvenes con título universitario, según régimen jurídico y prestigio de la IES	94
Gráfica 14. Distribución de los profesionales de acuerdo con el parentesco de la persona que le ayudó a conseguir su último trabajo.....	97
Gráfica 15. Distribución de los universitarios de acuerdo con la persona que ayudó a obtener el empleo, según régimen educativo	98
Gráfica 16. Distribución de los profesionales de acuerdo con la persona que ayudó a obtener el trabajo, según prestigio de la IES.....	100
Gráfica 17. Distribución por sexo de acuerdo con el régimen jurídico y el prestigio de la IES	101
Gráfica 18. Proporción de profesionales según edad y régimen	103
Gráfica 19. Distribución de los profesionales según estado civil, régimen jurídico y prestigio de la IES de procedencia.....	104
Gráfica 20. Número de hijos según régimen jurídico y prestigio de la IES.....	105
Gráfica 21. Origen social de los profesionales de acuerdo con el régimen jurídico	108
Gráfica 22. Origen social de los profesionales de acuerdo con el prestigio de la IES y el régimen jurídico	110
Gráfica 23. Principales IES donde estudiaron los profesionales con origen étnico del régimen público.....	111
Gráfica 24. Distribución del nivel educativo de los padres de los profesionales.....	112
Gráfica 25. Nivel educativo de los padres por régimen educativo.....	113
Gráfica 26. Nivel educativo de los padres según régimen educativo y prestigio de la IES... ..	114
Gráfica 27. Distribución del ingreso de los universitarios según régimen educativo	121
Gráfica 28. Distribución del ingreso por prestigio de la IES, régimen público	123
Gráfica 29. Distribución del ingreso por prestigio de la IES, régimen privado.....	125
Gráfica 30. Proporción de desocupación de acuerdo con el régimen y el prestigio de la IES.....	128
Gráfica 31. Calidad del empleo de acuerdo con el origen social de los universitarios.....	137
Gráfica 32. Calidad del empleo según régimen y prestigio de la IES, resultados ponderados	138

Gráfica 33. Calidad del empleo según régimen y prestigio de la IES, resultados no ponderados	139
Gráfica 34. Proporciones de informalidad según régimen y prestigio de la IES datos no ponderados	143
Gráfica 35. Importancia de variables para la predicción del ingreso de los profesionales. ZMCM 2010.....	160
Gráfica 36. Ingreso de los profesionales vs escolaridad de sus padres	161
Gráfica 37. Ingresos vs número de hijos	162
Gráfica 38. Mediana de ingresos de hombres y mujeres profesionales	163
Gráfica 39. Ingresos medianos por edad	164
Gráfica 40. Variables de importancia para la predicción de la desocupación.....	165
Gráfica 41. Desocupación vs edad	166
Gráfica 42. Desocupación vs años de escolaridad	169
Gráfica 43. Variables más importantes para la predicción de la calidad del empleo.....	170
Gráfica 44. Calidad del empleo de acuerdo con el capital social.....	171
Gráfica 45. Calidad del empleo de acuerdo con la edad	172
Gráfica 46. Variables con mayor peso en la predicción del empleo informal	174
Gráfica 47. Edad vs empleo informal de los profesionales.....	175

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Esquema de análisis: Factores asociados a la obtención de empleo en los jóvenes universitarios	64
Ilustración 2. Trayectoria educativa de los profesionales de la ZMCM, 2010	157

Índice de mapas

Mapa 1. Municipios de la ZMCM en la muestra de profesionales, 2010	204
Mapa 2. Municipios con desocupación de profesionales arriba del 50%	205

Lista de siglas

A

- AIC (por sus siglas en inglés): Criterio de Información de Akaike
- ANUIES: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.
- ASPIC: Aspícin Instituto gastronómico.

B

- BIC (por sus siglas en inglés): Criterio de Información Bayesiano.
- BIE: Banco de Información Económica.

C

- CECC: Centro de Estudios en Ciencias de la Comunicación.
- CEDVA: Grupo Cedva.
- CESCIJUC: Centro de Estudios Superiores en Ciencias Jurídicas.
- CHAPINGO: Universidad Autónoma Chapingo.
- CIEES: Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior.
- CLEU: Colegio Libre de Estudios Universitarios
- CMPE: Clasificación Mexicana de Programas de Estudio por campos de formación académica.
- CONACYT: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- COPAES: Consejo para la Acreditación de la Educación Superior.
- CUGS: Centro Universitario Grupo Sol.
- CULINARIO CORONADO: Instituto de arte Culinario Coronado

D

- DF: Distrito Federal.

E

- EBC: Escuela Bancaria y Comercial.
- ECCC: Escuela Comercial Cámara de Comercio.
- EdoMex: Estado de México.
- EMTurismo: Escuela Mexicana de Turismo.
- ENAH: Escuela Nacional de Antropología e Historia.
- ENMJN: Escuela Nacional para Maestras de Jardines de Niños.
- ENOE: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.
- ENSM: Escuela normal superior de México.
- ESM: Escuela Superior de Música.
- ETAC: Universidad ETAC.
- ETEL: Encuesta sobre las Trayectorias Educativas y Laborales de los jóvenes de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.
- ETTA: Escuela de Tráfico y Tramitación Aduanal.

F

- FES: Facultad de Estudios Superiores.
- FIMPES: Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior.

I

- IES: Instituciones de Educación Superior.
- ICEL: Universidad ICEL.
- IncMSE (por sus siglas en inglés): Incremento en el error cuadrático medio.
- IESTUR: Centro Universitario IESTUR.
- INEE: Instituto Nacional de Evaluación de la Educación.
- INEGI: Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía.
- INACE: Universidad Inace.

- INACEPE: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- IP: Índice de Prestigio.
- IPN: Instituto Politécnico Nacional.
- ISEC: Universidad de negocios ISEC.
- ITAM: Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- ITESM: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- ITIztapalapa: Instituto Tecnológico de Iztapalapa.
- ITTLA: Instituto Tecnológico de Tlalnepantla.
- ITTlahuac: Instituto Tecnológico de Tláhuac.
- IUTM: Instituto Universitario y Tecnológico Modelo.

L

- Liceo UPG: Liceo universidad Pedro de Gante.

O

- ONU: Organización de las Naciones Unidas.

P

- PIB: Producto Interno Bruto.
- PR: Privada.
- PRONABES: Programa Nacional de Becas.
- PU: Pública.

R.

- RES: Reglamento de Estudios Superiores.
- ROP: Reglas de Operación.
- RVOE: Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios.

S

- SENDA 2000: senda 2000.
- SEP: Secretaria de Educación Pública.
- SEPTIEN: Escuela de periodismo Carlos Septien García.

- SG: Colegio Superior de Gastronomía.
- SNI: Sistema Nacional de Investigadores.

T

- TECMILENIO: Universidad Tecmilenio
- TESCHI: Tecnológico de Estudios Superiores de Chimalhuacán.
- TESCI: Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli.
- TESCo: Tecnológico de Estudios Superiores de Coacalco.
- TESE: Tecnológico de Estudios Superiores de Ecatepec.
- TGF: Tasa Global de Fecundidad.
- THC: Teoría del Capital Humano.
- THE: *Times Higher Education*.

U

- UACM: Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- UAM: Universidad Autónoma Metropolitana.
- UBAM: Universidad Bancaria de México.
- UCI: Universidad Cuautitlán Izcalli.
- UDLA: Universidad de las Américas.
- UDLondres: Universidad de Londres.
- UIA: Universidad Iberoamericana.
- UMP: Universidad Motolinía del Pedregal.
- UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México.
- UNE: Universidad UNE.
- UNILA: Universidad Latina.
- UNIMEX: Universidad Mexicana.
- UNITEC: Universidad Tecnológica de México.
- UP: Universidad Panamericana.
- UPEM: Universidad Privada del Estado de México
- UPN: Universidad Pedagógica Nacional.

- UPVM: Universidad Politécnica del Valle de México
- UTC: Universidad de las Tres Culturas.
- UTECA: Universidad Tecnológica Americana.
- UTFV: Universidad Tecnológica Fidel Velázquez.
- UTN: Universidad Tecnológica de Nezahualcóyotl.
- UT Tecamac: Universidad Tecnológica de Tecámac
- UVM: Universidad del Valle de México.

W

- WESTHILL: Universidad Westhill

Z

- ZMCM: Zona Metropolitana de la Ciudad de México



FLACSO
MEXICO

Introducción

La presente investigación aborda el tema de la inserción laboral de los jóvenes universitarios al primer empleo durante y después de la universidad por régimen jurídico y prestigio de la IES de procedencia. Los estudios sobre la inserción laboral de profesionistas en México han resaltado una gran cantidad de variables que influyen en el fenómeno, no obstante, aquellos donde se analiza el subsistema educativo (público/privado) son escasos. En suma, hay poca o nula información sobre si la reputación de la Institución de Educación Superior (IES) está incidiendo en la entrada al mercado laboral de los profesionales pues esta última variable no es tratada explícitamente como causal para la inserción laboral.

Para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas. Una de ellas y la que dio origen a la importancia del prestigio y el subsistema educativo de las IES en el contexto mexicano, fue la expansión de la educación superior pues trajo como consecuencia la estratificación de la oferta de este nivel educativo donde se amplió principalmente la privada. Se crearon diferentes instituciones que diferían en el tipo de estudiantes a los cuales iba dirigida su oferta, la calidad educativa, el prestigio con que contaban, etc. Sin embargo, aquellas con mejor reputación eran las más codiciadas para entrar, pues esta variable se correlaciona con la idea de calidad educativa, así mismo, muchas de las instituciones (sobre todo las privadas) tienen una fuerte conexión con el mercado laboral, proveen redes sociales donde este último indicador es una de las razones por las cuales los alumnos deciden entrar en ellas. Todo lo anterior ocasionó que se saturaran las universidades más prestigiosas por lo que implementaron métodos para la selección de su matrícula aún presentes.

Una de las consecuencias de lo anterior, es que el acceso a las IES cuyo prestigio es alto no es igualitario pues los métodos de selección de su matrícula, como el examen de ingreso, favorecen a aquellos con mayor capital cultural y estos últimos suelen ser quienes poseen orígenes sociales más altos pues van a escuelas de mayor calidad desde los niveles básicos. Todo lo anterior genera una acumulación de desventajas para los que provienen de las clases sociales más bajas, las cuales se van a convertir en desigualdades educativas que se van a hacer presentes al inicio de la trayectoria laboral y al final de la educativa, pues el tipo de institución en la que se estudio va a influir en las oportunidades de empleo que se pueden alcanzar.

Por el lado del mercado se ha observado que la reputación de la universidad está influyendo en la empleabilidad de los graduados, pues en el caso mexicano la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) era considerada aquella con mayor prestigio seguida del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y en suma, ésta última fue la más valorada a juicio de los reclutadores en el mercado laboral mexicano, no obstante, se consideró que el Instituto Politécnico Nacional (IPN) tenía los egresados con mejor preparación en lo que respecta en su formación integral, es decir; el prestigio de la IES está incidiendo en empleabilidad de los graduados más que su preparación escolar. A nivel internacional también se ha observado la reputación de la institución está tomando un peso importante ya que, según datos del ranking mundial de empleabilidad para el 2016, esta variable formó parte de los cinco primeros indicadores considerados como predictores de empleabilidad de los profesionales.

Por lo cual, la investigación se realizó por el interés de conocer si el prestigio de la institución donde se estudió la educación superior y el régimen, están afectando la entrada al mercado laboral de los universitarios, pues como se verá en los siguientes capítulos de la investigación, no hay información donde se incluya el prestigio como un factor de empleabilidad y si se le incluye suele estar implícito a través del nombre de la institución, por lo que su efecto queda subsumido a otras variables, asimismo hay una relación entre la reputación y régimen de la IES con la reproducción de desigualdades que sería la consecuencia principal de este problema, pues mantiene en su clase de origen a las clases más acomodadas, pero los estratos sociales más bajos no tienen acceso a las instituciones que poseen la mejor calidad educativa y que a su vez proveen a sus estudiantes de mejores herramientas para enfrentar el mercado laboral.

Por consiguiente, el presente estudio tiene por objetivo general analizar las diferencias en la inserción laboral de los jóvenes universitarios al primer empleo durante y después de la universidad a partir del régimen jurídico de la IES de procedencia y el prestigio de esta, según factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto; en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), 2010. Con esto se busca ampliar la información sobre esta problemática. Se decidió incluir todas las variables que afectan la entrada a algún empleo pues se quiere saber si dentro de estos múltiples indicadores, el prestigio y el subsistema educativo tienen un efecto más fuerte sobre la empleabilidad que otros que se

ha documentado tienen un papel principal en ésta como el origen social (Bourdieu, 1964; De Garay, 2002; Villa Lever, 2016; Saraví, 2015; Muñoz, 1996; Mata, 2012)

Para lograr tal objetivo se decidió usar la Encuesta sobre las Trayectorias Educativas y Laborales de los jóvenes de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 2010 (ETEL) del Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE) la cual posee información sobre el origen social de los jóvenes y en particular de los universitarios entre 18 y 29 años.

Se busca responder ¿Con que peso y cómo están relacionados los factores educativos (años de escolaridad, régimen jurídico, prestigio de la universidad, carrera, área de conocimiento, título universitario y trayectoria educativa), de capital social (redes interpersonales), características personales y de contexto (sexo, edad, estado civil, número de hijos, origen social, pertenencia a grupo étnico, educación de los padres y ubicación geográfica) con la inserción laboral de los jóvenes universitarios en la ZMCM?, ¿De qué manera afecta la trayectoria educativa en escuelas públicas, privadas o ambas en la inserción laboral de los profesionales? y ¿De qué forma se puede diferenciar el salario, la desocupación, la calidad del empleo y el empleo informal de los jóvenes universitarios egresados del régimen jurídico público de aquellos provenientes del subsistema privado de acuerdo con el prestigio de la universidad?

Para dar respuesta a estas preguntas se utilizaron varios métodos: para contestar la primera pregunta, se utilizó la gráfica de importancia de variables que es parte del método *Random Forest*. Mientras que, para el estudio de la trayectoria se utilizó análisis de secuencia, el cual permite observar como las características de fondo influyen las posibilidades de experimentar un tipo de transición (McVicar & Anyadike-Danes, 2002). Y por último para dar respuesta a última interrogante de investigación se aplicaron pruebas de hipótesis para observar si las diferencias en los factores de inserción entre los regímenes son significativas.

El trabajo se divide en cinco capítulos y un anexo. En el primer capítulo se expone el marco teórico y contextual de la tesis, se tocan cinco grandes temas: las teorías sobre la relación entre la educación y los ingresos; la educación superior, donde se habla a grandes rasgos del incremento de los profesionales a nivel mundial, lo que a su vez implicó la estratificación de la educación superior, y de las consecuencias que esto trajo consigo como los agentes de diferenciación educativa como el prestigio y la calidad de la educación; la desigualdad, en este apartado se incorpora la teoría de la reproducción la cual explica el papel del sistema educativo en la reproducción de las clases sociales y también se habla de éstas desigualdades en el contexto mexicano y como se hacen presentes en la educación. Después se habla de la relación

entre la educación superior y el mercado de trabajo, donde se da la desconexión entre estas dos esferas y se habla particularmente del papel de la trayectoria educativa en el inicio de la laboral. Se finaliza con el tema de la empleabilidad, donde se comienza con construcción de la ocupación, después se exponen las definiciones de empleabilidad del siglo XXI y finalizando con el primer empleo y una sección que aporta datos contextuales donde se responde a la pregunta que buscan los empleadores mexicanos, se rescata información de otras encuestas que se enfocan en la visión del mercado laboral (a diferencia de la ETEL 2010), donde muestran a grandes rasgos que variables son tomadas en cuenta por los reclutadores para la elección de los profesionales.

En el capítulo dos se habla de la metodología, primero se incorpora el problema de investigación, los objetivos, preguntas, hipótesis, el esquema de análisis donde se exponen el porqué de la incorporación de los diversos factores al análisis, y se finaliza con la metodología que sustenta la tesis.

Para el capítulo tres se abordan las diferencias en la inserción laboral de los jóvenes por escolaridad y entre profesionales según régimen y prestigio de la universidad de procedencia, dando respuesta a la tercera pregunta de investigación. Mientras que en el capítulo siguiente se responden las dos primeras preguntas de investigación, por lo que se aborda el análisis de la trayectoria educativa y la importancia de los factores de empleabilidad en la inserción laboral de los profesionales.

Y por último en el capítulo cinco se presentan las conclusiones generales a las que se llegó en este trabajo, en ellas también se incluyen algunas propuestas de política pública, así como recomendaciones generales para posteriores investigaciones.

Capítulo 1: Marco Teórico y contextual

En este capítulo se expone el marco teórico y contextual que sustenta la presente investigación. Se comienza por presentar dos de las teorías que hablan de la vinculación entre el nivel educativo y el salarial, la teoría del capital humano y del credencialismo. En éstas se explica porque al aumentar la educación el salario se incrementa. Asimismo, se ponen algunos datos contextuales sobre como estas dos teorías se desarrollan en México.

En la sección 1.2 se aborda el tema de la educación superior, se comienza por hablar a grandes rasgos de la masificación de ésta a nivel internacional, pues a partir de que se notó que los individuos más educados eran importantes para el crecimiento económico hay un incremento de los profesionales a nivel mundial. Después se expone como este fenómeno dio pie a la estratificación de este nivel educativo, lo que ocasionó que la elección de una IES sobre otra se complicará pues se crearon una diversidad de instituciones con diferentes orientaciones, lo que trajo como consecuencia que factores como el prestigio y la calidad educativa se tomaran como determinante para la elección de universidad (sección 1.2.3), pero a su vez esto generó desigualdad pues la entrada a las universidades con mayor calidad y prestigio favorece aquellos con mayor capital cultural.

Con el cierre del anterior apartado se da pie al siguiente donde se habla de la desigualdad, se comienza por la teoría de la reproducción de Bourdieu y Jean Passeron, la cual plantea la relación del sistema educativo con la reproducción de la cultura, la estructura social y económica. Se incluyó esta teoría pues se ha observado que aquellos en las clases altas siguen siendo los principales consumidores de la educación superior. Esta teoría aporta un marco teórico en el cual el sistema educativo no ha logrado la igualdad de oportunidades pues sigue reproduciendo desigualdades. Más adelante en la misma sección se toca este tema para el caso mexicano.

En la sección 1.4, se habla de la relación entre la educación superior y el mercado laboral en México, que como se verá es áspera y conflictiva pues hay una desconexión entre las dos esferas lo que ha repercutido en la empleabilidad de los universitarios. Más adelante en el mismo apartado se habla de la trayectoria educativa, la cual como se verá es un factor importante para la empleabilidad de los profesionales.

Como penúltimo apartado se está la empleabilidad, en donde se desarrolla r como se construye la ocupación, la cual va a influir en las elecciones de los jóvenes. Después se explican

los conceptos de empleo y trabajo pues se suele confundir uno y otro o incluso usarlos como sinónimos. En el mismo apartado se dan dos definiciones de empleabilidad que para el siglo XXI se ocupan las cuales usan el concepto de habilidades empleables. Por último, en esta sección se aborda el primer empleo y algunos datos contextuales sobre que buscan los empleadores mexicanos. Se cierra el capítulo con un resumen de este.

1.1 Teorías sobre la relación entre la educación y los ingresos

Hasta finales del siglo XX la educación superior comenzó a tomar importancia gracias a un movimiento conocido como la economía del conocimiento¹. El centro de este movimiento es el capital humano el cual genera conocimiento e innovación, cuyo componente más importante es la educación.

Al querer explicar el crecimiento económico se empezó a notar que los conocimientos que aportaban ciertos trabajadores eran un factor importante. Así es como nace el concepto de capital humano, como teoría en 1960 con Theodore W. Shultz (1961), quien señala la importancia de la inversión en educación (incluido el nivel profesional), salud, la crianza de los niños y en investigación, lo cual, no es sino invertir en capital humano y cuya inversión eleva las probabilidades de disminuir la brecha entre ricos y pobres.

El aporte principal de la teoría del capital humano es tratar de explicar el papel que toma el conocimiento en el crecimiento económico y a nivel individuo, como la adquisición de éste está ligado a la obtención de una posición profesional. Sobre esto último la teoría menciona que el mismo sistema educativo genera heterogeneidad, es decir, no todos los individuos tendrán el mismo nivel escolar, y son aquellos con mayores grados escolares a los que se les considera más productivos. En suma, se espera que estos tengan mayor éxito en el mercado representado este en términos de mayor participación, ocupación, categoría laboral, estabilidad en el empleo, ingresos, entre otros. (Rahona, 2008)

Dentro de los teóricos que contribuyeron a la teoría Gary Becker (1964) observó a la educación como una inversión a largo plazo la cual tenía diversos costos y rendimientos. Sobre los costos señalaba que estos pueden ser de dos tipos: indirectos, los cuales se refieren a los salarios que se están dejando de percibir al no dedicarse a trabajar de tiempo completo; y los directos, que se refieren a aquellos que están ligados con el proceso educativo, es decir, la

¹ Movimiento que se caracteriza por la revolución de ideas (Stiglitz, 2010), donde su producción, el proceso de creación y el lugar en que se produce, se convierten en el centro de la economía.

adquisición de libros, pago de matrícula, material de apoyo, etc. A cambio de estos costos, se espera que existan rendimientos por parte del mercado laboral como: mayor productividad gracias a el nivel educativo alcanzado, mejores y mayores salarios futuros, mayor estabilidad en el empleo, acceso a mejores trabajos, etc. (Rahona, 2008)

Para Becker (1964), capital humano eran aquellas capacidades productivas que adquiriría un individuo por acumulación de conocimiento general o específico. El primero se refiere a la educación recibida en el sistema educativo, donde su característica principal es que aumenta la productividad de las personas independientemente de la empresa en que trabajen. Mientras que el específico se refiere a aquel conocimiento que se adquiere en una empresa en particular, pero sólo se puede utilizar productivamente en tal empresa. Asimismo, observó que si el capital humano se adquiría a edades tempranas esto afectaba más los ingresos percibidos que si se invertía a edades mayores donde la tasa de incremento de los ingresos sería menor, siendo por tanto la edad un factor de importancia para el capital humano.

Por otra parte, Jacob Mincer (1974) aportó a la teoría la variable de la experiencia, sobre ésta se refería a el tiempo transcurrido desde que se dejaba la escuela hasta el tiempo que se llevara dentro de una empresa laborando, por tanto, la experiencia tiende a incrementarse a medida que se pasa tiempo dentro del mercado laboral. Mincer señalaba que los individuos con mayor experiencia dentro de una empresa tienen mayores probabilidades de alcanzar mayores salarios que aquellos con poca experiencia o los que no la poseen. Asimismo, notó que las capacitaciones eran más rentables a medida que se hicieran en edades más jóvenes, puesto que, al ser una inversión, sus rendimientos serían mayores en el largo plazo.

Para el siglo XXI el papel de la experiencia cambia pues las nuevas tecnologías cambiaron los puestos de trabajo y ahora saber manejar los nuevos softwares es indispensable para poder conseguir un empleo. Con esto se deprecia el valor de la acumulación de años dentro de una empresa, y aumenta el valor de los profesionales que tienen experiencia práctica con nuevas tecnologías. Sobre el punto anterior mencionaba José García (2004) que hay un sesgo hacia los profesionales con mayores habilidades desde los años 90, y que incluso dentro del mismo grupo educativo y con el mismo nivel escolar se puede encontrar desigualdad de ingreso debido al shock tecnológico y el sesgo hacia las mayores habilidades.

Además de Shultz, Becker y Mincer, otros teóricos definieron lo que era el capital humano (Thurow, Bustamante, Dornbush y Fischer), llegando a la conclusión de que este se refiere a “los conocimientos en cualificación y capacitación, la experiencia, las condiciones de salud,

entre otras, que dan capacidades y habilidades, para hacer económicamente productiva y competente las personas, dentro de una determinada industria” (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas y Brito, 2007, p.5). Siendo, por tanto, los componentes del capital humano la educación formal, la experiencia, las capacitaciones y las condiciones de salud.

De acuerdo con la teoría del capital humano los individuos más capacitados deberían obtener puestos más cualificados y con mejores salarios. Sin embargo, la relación entre los puestos que ocupan los individuos y su nivel educativo no siempre sigue la tendencia lineal que supone la teoría, específicamente donde señala que a mayor nivel educativo mejores puestos. Sobre ese desajuste la teoría menciona que este tenderá a diluirse con el tiempo. Cuando hay un exceso de demanda de empleos los empresarios suben los salarios, pero de la misma manera si hay una sobreoferta de profesionistas los empresarios los bajaran o en su caso, incrementarían los requisitos para la contratación (Rahona, 2008).

Particularmente en los inicios de la carrera laboral existen desajustes entre el nivel educativo y los puestos de trabajo, para explicar estos surgieron dos enfoques dentro de la teoría del capital humano que intentan explicar porque surge esta desarticulación: la teoría del emparejamiento y de la movilidad profesional.

En la primera se atribuye el desajuste del nivel educativo del trabajador y el puesto que ocupa a la información imperfecta entre el mercado y el individuo, donde gracias a la movilidad laboral en los primeros empleos esa discordancia se corrige, por tanto, se considera temporal.

La información imperfecta se refiere a que en los primeros empleos tanto empleadores como individuos recurren a indicadores observables de las características de la otra parte. Los primeros acuden al currículum como una forma de acercarse a las capacidades personales y profesionales de los individuos; mientras que estos últimos, tendrán en cuenta la reputación y los salarios ofrecidos como un medio para conocer las condiciones de trabajo de la empresa. Y, debido a que los anteriores indicadores no son del todo confiables surge entonces la movilidad laboral (Rahona, 2008).

Sobre esta última Johnson (como se citó en Rahona, 2008) señala que los individuos mejor capacitados sufrirán menos movilidad laboral puesto que la educación les confiere mayor conocimiento de sus habilidades y capacidades (Rahona, 2008).

A diferencia de la teoría del emparejamiento, la de la movilidad profesional no atribuye el desajuste entre los puestos laborales y el nivel educativo a la información imperfecta entre los

empleadores y los individuos, sino a una estrategia por parte de los individuos donde la movilidad laboral confiere a estos conocimientos para su carrera profesional futura. Su hipótesis principal es la adquisición de conocimiento gracias a los distintos empleos (Rahona, 2008).

En esta perspectiva hay dos visiones sobre la movilidad laboral: la primera donde el empleador decide despedir al individuo y por tanto forzar su movilidad laboral y la segunda, donde el mismo empleado decide dejar su puesto de trabajo en la empresa para maximizar sus ingresos en otra. Los beneficios de la obtención de conocimiento específico se traducirán ya sea de manera directa en mayores salarios, o indirecta como la promoción a puestos mejores (Rahona, 2008).

Por tanto, bajo esa teoría los individuos pueden elegir puestos donde se requieran menores niveles educativos si con ello pueden obtener experiencia y mayores conocimientos que los ayuden a conseguir mejores puestos y con esto mayores ingresos (Rahona, 2008).

A pesar de que la teoría del emparejamiento y de la movilidad profesional tratan de explicar el desajuste entre el nivel educativo y los puestos de trabajo, las dos coinciden en que este es momentáneo y que con el paso del tiempo se producirá un ajuste entre los puestos de trabajo y la escolaridad. Sin embargo, Martha Rahona (2008) para el caso de España señala que esta situación no ocurrió, pues la sobrecualificación para la década de los 70's era frecuente y no transitoria como suponía la teoría del capital humano, puesto que después de la crisis del petróleo de 1973 el desempleo entre los universitarios se incrementó y el empleo de estos se trasladó a aquellos cuyos requerimientos de cualificación eran menores.

Estas teorías como parte de la del capital humano, siguen suponiendo que la educación proporciona mayores capacidades productivas, pero en contraposición a ese argumento surgió la teoría del credencialismo en 1974 con Michael Spence, donde se hace énfasis en que la educación sólo se usa como un medio para señalar habilidades innatas. Esta teoría nace como principal opositora del capital humano, mantiene algunos de los supuestos de esta última. En las dos, se considera que la educación es un bien de inversión y también se cree que hay correlación entre el nivel educativo y el salario donde a mayor educación mayores salarios (Rahona, 2008).

Difieren en los efectos que tiene la educación en la productividad de los individuos. En la teoría del capital humano se supone que la educación eleva la productividad de las personas, mientras que en la del credencialismo se cree que la educación no tiene incidencia en la

productividad de las personas, sino que actúa como una señal para entrar a un puesto mejor remunerado, es decir; dentro de esta teoría se supone que hay un problema de información asimétrica, esta se refiere a que los individuos conocen bien sus habilidades innatas pero los empleadores no las conocen y como el proceso para conocer la productividad de los postulantes es costoso usan la educación como una señal de tales habilidades, bajo la creencia que la educación ha hecho el trabajo de distinguir entre aquellos con mayores capacidades pues se cree que todos los individuos hacen el intento por obtener niveles educativos altos pero no todos los alcanzan, siendo por tanto la educación un filtro de productividades innatas (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007; Rahona, 2008; García J. , 2004).

Por tanto, el proceso de señalización se refiere a que existe una correlación positiva entre el nivel educativo y el salario final de los trabajadores, donde cada nuevo nivel educativo adquirido permite la entrada a mejores y más remunerados puestos de trabajo.

Joseph Stiglitz (como se citó en Rahona, 2008) como uno de los representantes del credencialismo, señalaba que la rentabilidad de la educación es individual pues sólo beneficia a aquellos que la han adquirido, y por lo cual no incentiva el crecimiento económico como supone la teoría del capital humano, y en suma no genera un aumento de la productividad y por tanto deja invariante el Producto Interno Bruto (PIB), ocasionando desigualdad en la distribución de la renta, por lo que el único efecto que se observaría sería una distribución de la renta a favor de los más capacitados.

El credencialismo posee dos vertientes, la menos extrema o versión débil sugiere que se selecciona a los trabajadores por criterios que son socialmente aceptables, por tal motivo se usa el grado de instrucción. Así mismo, señala que la educación actúa como filtro y podría a través de ella fijarse el salario del trabajador (García J. , 2004). La más extrema destaca que si las diferencias salariales entre los más educados y los menos educados se perpetúan, se verificaría un proceso de señalización (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007). Además, menciona que no importan los años de instrucción sin título para avalarlo y por tanto no hay beneficios. Pero existen evidencias empíricas que en ocasiones aquellos que no acabaron la universidad poseen mayor rendimiento que los que si terminaron (García J. , 2004).

Con todo lo anterior mencionado, a continuación, se pone en el contexto de México, la teoría del capital humano y la credencialista.

1.1.1 La teoría del capital humano y la teoría credencialista en el contexto mexicano

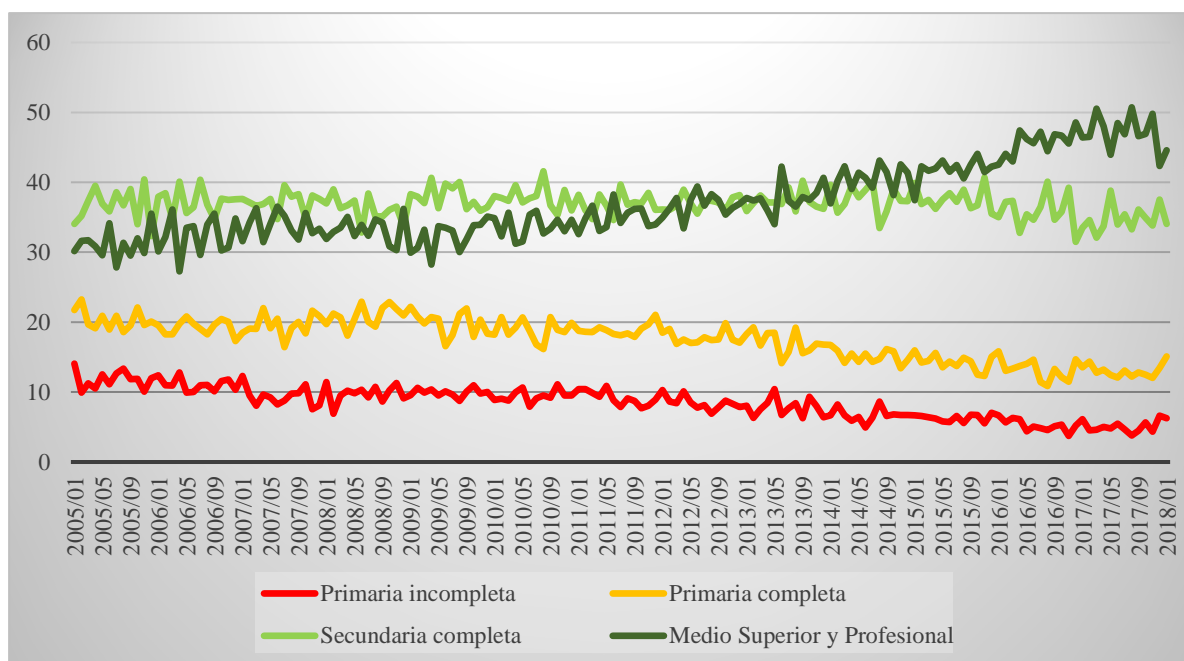
La teoría del capital humano, como se indicó previamente, ha sido objeto de diversas críticas a nivel internacional, puesto que algunos de sus supuestos no han correspondido con el contexto social y económico que surgió gracias al Consenso de Washington. Y México no ha sido la excepción.

La teoría menciona que a mayor escolaridad habrá mejores salarios, ocupación, estabilidad en el empleo, éxito laboral, entre otras. Sin embargo, una de las críticas a esta idea es que está no está tomando en cuenta factores como el origen social, la familia de origen, que ya señalaban Pierre Bourdieu (1964) y François Dubet (2015), el capital social, entre otros factores que toman un papel importante para el salario, la ocupación, el éxito laboral, etc.

Específicamente en el caso mexicano, al verificar uno de los supuesto más importantes de la teoría, la implicación de que a medida que incrementa el nivel educativo habrá mayor ocupación no ocurre, pues grados de escolaridad elevados no necesariamente tienen mejores niveles de ocupación, de hecho, ocurre lo contrario. Según datos del BIE y del INEGI en el periodo 2005 – 2018 (primer trimestre) el porcentaje de población desocupada era mayor al incrementarse la educación (Gráfica 1). Una de las razones de lo anterior es que la teoría ignora el momento económico que el país o región está pasando, pues no incluye en ningún momento variables de tipo macroeconómicas para observar tales tendencias. Pareciera que toma de manera lineal que los más educados indiscutiblemente tendrán superiores niveles ocupación sin tomar en cuenta el mercado o el contexto económico.

A pesar de lo anterior, Alejandro Márquez (2011) muestra que, aunque son los profesionales los que afrontan en su mayoría el problema del desempleo a la larga obtienen mayores beneficios del mercado laboral, entre estos mejores salarios. Sin embargo, este “ajuste” entre ganancias del mercado y tiempo es señalado justamente como uno de los defectos de la teoría del capital humano, donde las teorías del emparejamiento y de la movilidad profesional mencionan la misma conclusión que Márquez, que ese desajuste con el tiempo se corrige y son aquellos con mayores niveles educativos los que mayores salarios poseen.

Gráfica 1. Porcentaje de población desocupada cuatrimestral por nivel de instrucción, serie histórica, 2005 - 2018 México



Por otro lado, Márquez (2011) con datos de la ENOE 2010 en su tercer trimestre señala que, aunque el rango de ingresos de los profesionistas oscila entre un salario mínimo hasta los cinco o más, una mayor proporción de los universitarios se ubica en empleos donde el ingreso es superior a los cinco salarios mínimos (28%). Mientras que los otros niveles educativos en menor proporción se ubican en este rango de ingresos (9% educación media superior, 4% educación básica y 1% sin instrucción). Los datos anteriores resaltan que no hay una relación biunívoca y lineal entre el nivel de ingresos y la escolaridad (como señala la teoría del capital humano), puesto que hay individuos con educación menor a profesional con el mismo salario e incluso hay casos donde el ingreso de estos es superior al de un profesionista.

Uno de los supuestos más controversiales de la teoría del capital humano es que al aumentar el nivel educativo también incrementa la productividad laboral. Si esta última aumentara al incrementarse la educación, la correlación entre los índices de productividad laboral² y el número de ocupados de acuerdo con el nivel de instrucción debería de ser positiva y mayor al incrementarse la educación. Para observar si esto sucede en la Tabla 1 se presenta la

² El INEGI mide la productividad laboral a través del índice de productividad laboral global de la economía de dos formas: 1) Con base en la población ocupada: $\left(\frac{\text{Índice de PIB real}}{\text{Índice de Población Ocupada}}\right) * 100$ y 2) Con base en las horas trabajadas: $\left(\frac{\text{Índice de PIB real}}{\text{Índice de Horas trabajadas}}\right) * 100$. (INEGI, 2012)

correlación³ entre los índices de productividad en México y la población ocupada. Se puede notar que hay correlación positiva entre los dos índices de productividad laboral y la población ocupada con educación secundaria y media-superior, por lo cual, si aumenta la población ocupada con estos niveles educativos la productividad laboral también lo hará.

Aunado a lo anterior, no sólo existe relación lineal positiva entre la productividad laboral y el número de ocupados de educación secundaria y media-superior, si no que la productividad va a aumentar más si el número de ocupados con niveles educativos superiores se incrementa. Por lo que en México si se observa que a medida que aumenta la escolaridad también lo hace la productividad laboral. A pesar de esto, no se puede asegurar que sea simplemente la escolaridad la que aumente la productividad laboral, puede ocurrir que existan otras variables que estén “hablando” a través de la escolaridad (como variables latentes), por ejemplo; la experiencia.

Tabla 1. Correlación entre los índices de productividad y la población ocupada, México

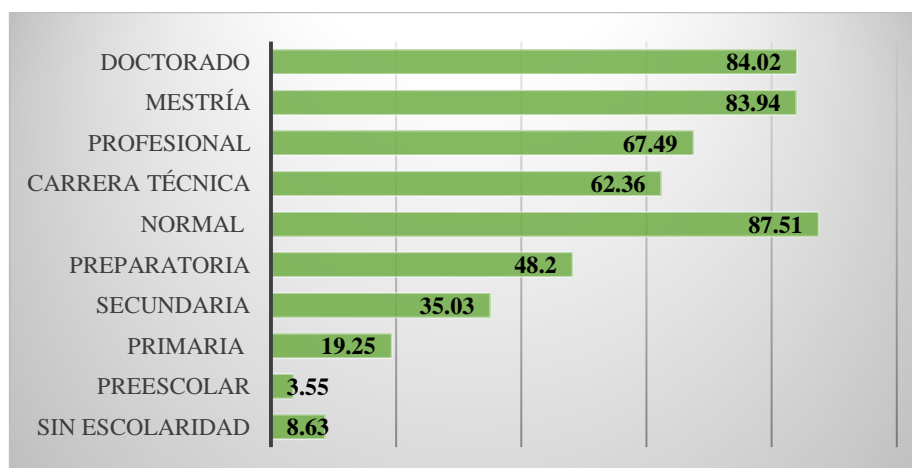
Población Ocupada	índice de productividad	
	Población ocupada	Horas trabajadas
Primaria	-0.504	-0.508
Secundaria	0.468	0.590
Educación Media – Superior	0.498	0.602

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE 2005-2017 y del BIE 2005-2017, INEGI.

Otro aspecto que la teoría del capital humano ha podido explicar en el nuevo contexto internacional es la estabilidad laboral. Diversos autores (Mauricio Padrón (2015), Juan Pérez (2016), Minor Mora (2010), entre otros) han mencionado que el decremento de esta última se deriva de las reformas estructurales de los años 90, esta situación ha dado lugar a una falta de seguridad laboral donde uno de los indicadores que permite observar ésta es la falta de contrato escrito. La situación anterior no es exclusiva de un grupo educativo, ha afectado a todos incluyendo a los profesionales, sin embargo, para el primer trimestre de 2017 los contratos permanentes eran mayores al incrementarse la escolaridad (Gráfica 2), aspecto que la teoría ha mencionado.

³ Se refiere a la correlación de Pearson, calculada con información de la ENOE y del BIE de 2005 a 2017.

Gráfica 2. Contrato escrito por nivel escolar, México 2017



Los postulados de la teoría del capital humano suponen que la inversión en educación es suficiente para obtener un mejor empleo, salario y puesto laboral, no obstante, no toma en cuenta que los costos del periodo de inversión se incrementan a medida que la clase social es más baja, es decir; es más costoso para los individuos de menores recursos seguir invirtiendo en educación puesto que sus necesidades financieras se presentan a edades tempranas lo que los empuja a ingresar al mercado laboral antes de concluir la educación obligatoria.

Así mismo, como señala Gonzalo Saraví (2015) el mismo sistema educativo los ha puesto en desventaja pues las condiciones de las instituciones educativas donde estudian la mayoría de las veces carecen de infraestructura, recursos humanos, financieros y pedagógicos pertinentes, en suma; la calidad de la educación va a estar segmentada por el origen social, situación que va delimitar las opciones educativas que pueden alcanzar y acceder los individuos, siendo mayores en el caso de aquellos con origen social mejor acomodado.

Por tanto, en el contexto mexicano y bajo la teoría del capital humano, la desigualdad entre ricos y pobres se incrementará y se perpetuará a favor de aquellos con mayores recursos, pues alcanzar mayores niveles educativos va a estar en función del origen social.

En el caso de la teoría credencialista, su supuesto principal es que la educación es un filtro de capacidades donde la educación ha hecho el trabajo en elegir a aquellos que tienen mejores capacidades. En el contexto mexicano se puede observar tal filtro mirando algunas de las bolsas de trabajo. Los empleos mejor remunerados están restringidos para aquellos con nivel de escolaridad profesional o mayor, cuya característica principal es ser empleos especializados (Booden & Nedeva, 2010), es decir; el principal requerimiento es haber estudiado la carrera que se ajuste a el puesto solicitado (Valenti, Varela, González, & Zurita, 1997).

Conforme se incrementa la jerarquía de los puestos de trabajo, la experiencia y capacitaciones suelen ser factores que van ganando importancia, en este caso, en México si es posible observar el principal supuesto de la teoría credencialista, pero también de la teoría del capital humano. Sin embargo, el que las diferencia se refiere a el papel de la educación en la productividad individual, en la teoría del capital humano se cree que la educación incrementa la productividad, mientras que la teoría credencialista discrepa de esto, pues en ella se cree que la educación no tiene influencia en la productividad del individuo. En el caso de México, se observó que, la productividad laboral se incrementa con el aumento del nivel educativo, por lo que la teoría del capital humano se ajustaría mejor al contexto mexicano que la teoría credencialista.

Habiendo mencionado lo anterior, a continuación, se explica el incremento de los profesionales a nivel internacional a partir del nuevo contexto internacional.

1.2 Educación superior

En esta sección se explica el incremento de los profesionales gracias a la economía del conocimiento y el modelo de acumulación neoliberal a nivel internacional, movimiento que se le denominó masificación de la educación superior. En estos primeros párrafos se aborda el fenómeno en el contexto internacional, y el caso mexicano en la sección 1.2.1, donde vale la pena aclarar que no se le llama masificación sino expansión de la educación superior, esto debido a que la cobertura en este nivel educativo no han llegado al 50%, porcentaje que Claudio Rama (2009) señala para llegar a considerar el fenómeno como masificación.

El contexto que impuso la economía del conocimiento y el modelo neoliberal de incremento de profesionales más capacitados dio como consecuencia la masificación de la educación superior (Booden & Nedeva, 2010). Antes de esto, aquellos que tenían el privilegio de hacer una carrera universitaria eran las élites (Booden & Nedeva, 2010), pero gracias a la urgente necesidad de mano de obra con mayor nivel educativo, la educación superior llegó a un número más amplio de población, siendo la base de este discurso la justicia social.

En el caso particular de América Latina no se dio la masificación de la educación terciaria como en el caso europeo, sino una expansión que empezó en los años 70's. Los factores que impulsaron éste proceso fueron la creciente masa de estudiantes que terminaban la educación media superior, los retornos de ingresos próximos si se tiene una carrera universitaria, los cambios en los procesos productivos y de los mercados de trabajo los cuales empezaron a

demandar trabajadores más cualificados, la nueva estrategia de supervivencia por parte de los hogares, las cuales empiezan a invertir más en la formación educativa para obtener retornos mayores en forma de salarios en el futuro y la menor precariedad de estos empleos en comparación con aquellos con menor educación (Rama, 2009).

Una de las consecuencias del incremento de los egresados universitarios fue que los empleadores inflaron su demanda y con esto, el costo de contratar a un profesional disminuyó puesto que ya no eran escasos, lo que convirtió a los graduados con educación terciaria en mano de obra barata (Booden & Nedeva, 2010).

De la masificación surgió la estratificación de la educación superior, la cual, se refiere a la segmentación de las universidades de acuerdo con el tipo de graduado que generan, es decir; si generan líderes o trabajadores para incorporarse a la mano de obra de alguna empresa (Booden & Nedeva, 2010). El primer tipo de universidades, señalaban Rebecca Booden y María Nedeva (2010), son las llamadas de élite, se les considera de tal manera puesto se dice que están educando a los líderes del mañana, donde entran en su mayoría las clases sociales más adineradas o la élite. El segundo tipo, son las IES de masas, donde se incorporan aquellos que no encontraron lugar en las instituciones de élite. Tal segmentación no sólo se debe a la distinción del tipo de universitario que gradúan, sino también el tipo de educación que ofrecen, y a su vez esto se traduce en diferentes tipos de oportunidades de empleo (Booden & Nedeva, 2010).

Esta estratificación también es una forma de división de clase debido a que en las universidades de élite (suelen ser las que cuentan con mayor prestigio), es donde se encuentran aquellos con el poder adquisitivo para poder pagar una colegiatura alta, mientras que en las menos prestigiosas se encuentra el colectivo no tan favorecido de población. Hay que señalar que esta diferenciación afecta los niveles de calidad de la educación impartida generando una nueva elitización y formas de exclusión (Rama, 2009; Saraví, 2015).

1.2.1 Expansión y estratificación de la educación superior en México

Para el caso particular de México, el sistema de educación superior viene de una fase de expansión después de la guerra, pero es hasta la década de los 70's, periodo donde se dio el mayor crecimiento del sistema de medio y superior (Bartolucci, 2002), donde el contingente de estudiantes de media superior, hicieron que la expansión de la educación superior fuera una

necesidad, ya que las universidades comenzaron a sufrir un incremento dramático de su matrícula, mostrando que no estaban preparadas para tal situación (Varela, 2006).

Sin embargo, el crecimiento de la educación terciaria no fue acompañado por un incremento de la demanda del mercado, sino que se produjo un desajuste entre oferta y demanda representado por el desempleo y subempleo. Para el periodo 1990 – 2000 este último entre los profesionales ascendía a cerca 135 mil que representaba el 7% del total de los profesionistas y esta cifra aumenta al 14% para el año de 2005 (Márquez, 2011).

Pero, no sólo el incremento de la demanda fue lo que ocasionó la expansión de la educación superior, Rama (2009) menciona que fue parte de un conjunto de factores que hicieron que la educación terciaria dejará de ser un beneficio para las élites para pasar a ser una realidad de las masas. Cinco son los factores que él reconoce:

1. Incremento de la demanda con educación media superior.
2. Cambio en la estructura de los procesos productivos y de los mercados de trabajo a nivel internacional, los cuales demandan mano de obra de alta cualificación, debido al cambio de modelo de acumulación de capitales.
3. Medición individual de beneficios presentes del ingreso al mercado laboral contra los beneficios futuros, que la educación superior podrá dar.
4. Nueva estrategia de supervivencia de los hogares, los cuales invierten en educación al conocer el menor desempleo de los trabajos más cualificados, mayores salarios y la menor precariedad.
5. La gratuidad de la educación superior; la cual permitió que se incorporaran nuevos estudiantes que venían en los sectores con menos ingresos.

Sin embargo, Jorge Bartolucci (2002) señala que los factores antes mencionados no fueron los únicos que motivaron la expansión de la oferta de educación superior, también la presión social y económica de la clase media a finales de los años setenta. Convirtiéndose esta ampliación de la oferta en una de las banderas políticas gubernamentales.

Con las presiones de la clase media que demandaba educación superior y con el advenimiento del bono demográfico, el gobierno no contaba con la gran masa de estudiantes que superaría la oferta educativa pública que existían en los años 80's, pero con las constantes crisis económicas y la crisis de las finanzas públicas entre 1983 y 1985 (Bartolucci, 2002), el gobierno se vio en la necesidad de permitir el surgimiento de universidades privadas para

satisfacer la demanda, las cuales gozaron de regulaciones legislativas permisivas (Miller & De Garay, 2015).

En las universidades públicas, se promovió la apertura, donde la gratuidad de la educación superior provocó que las IES se congestionaran, y se crearan sistemas selectivos de entrada a ellas (aún vigentes), para evitar el riesgo de la expansión sin recursos. Esto promovió un cambio de pensar en los hogares, ya que ahora la educación pasaba a ser una inversión como estrategia para su supervivencia, y se empezó a ver a la educación privada como una opción viable, debido a que la pública era cuestionada por su calidad, lo que propició un cálculo de la rentabilidad de costos y beneficios de la educación, donde para lograr el acceso a las instituciones públicas de prestigio, las capas medias de la sociedad empezaron a inscribir a sus hijos en la educación media superior privada (Rama, 2009).

Dinorah Miller y Adrián de Garay (2015), reconocen dos momentos expansivos de la educación superior, el primero, en el cual, bajo la premisa de igualdad de oportunidades ésta se democratizó, pero que pese a esto aquellos grupos que entraron en la universidad, fueron los que se favorecieron de las transformaciones macroestructurales de los años 60's y 70's. El segundo momento, se refiere al periodo llamado neoliberal, en este momento se quería hacer llegar oportunidades y beneficios a toda aquella población que, gracias a las reformas estructurales habían resultado afectados, en ese momento pasan a ser los pobres el eje de las políticas (Miller & De Garay, 2015).

Por su parte, Rama (2009) reconoce cuatro momentos de la expansión de la educación superior de acuerdo con el porcentaje de población que cubrían. El primero, 0-15% de élites, 15-30% minorías (a México lo ubica en esta fase en el periodo 1995-2005); 30-50% masas y 50-85% universal. Así mismo, menciona que la historia de la expansión de la educación superior ha ido cambiando de acuerdo con la incorporación de los diferentes tipos de estudiantes que fue admitiendo, ya que con estos las universidades también cambiaron:

- Hombres de capas medias y rurales.
- Mujeres y la feminización de algunas ofertas disciplinarias.
- Trabajadores de los sectores de servicios formales de las capitales y de los grandes centros urbanos del interior.
- Indígenas y personas con discapacidad provenientes de sus propias élites. Esta inserción ha significado cambios en el modelo educativo, de la currícula, la inserción de programas de educación no presencial, mejorar los accesos a la universidad, etc.

A pesar de la creciente matrícula de estudiantes que ingresaron a la educación superior, para el año 2000 el origen socioeconómico y cultural de los alumnos era prácticamente el mismo, 45% de los jóvenes entre 20-24 años provenían de zonas urbanas de familias de ingresos medios a altos, y 11% de los sectores urbanos pobres mientras que tan sólo 3% de sectores rurales pobres. A nivel de quintiles 23% de los alumnos provenían del quintil alto mientras 1% del más pobre (Miller & De Garay, 2015).

A pesar de que la expansión de la educación superior tenía como base la justicia social, las desigualdades siguieron presentes en este nivel (Villa Lever, 2016). La base de las desigualdades educativas se encuentra sostenida por la estructura social, en la medida que entre mayor sea la clase social, mayores serán las posibilidades de estudiar, así como las instituciones donde pueden hacerlo serán menos precarias, con profesores más formados, con infraestructura, equipamiento, etc. (Villa Lever, 2016).

Factores como la ubicación espacial, como ya venían mencionando Bourdieu (1964) y Dubet (2015), toman un puesto importante en la configuración de las desigualdades, la ubicación geográfica de los planteles, conforman circuitos escolares diferenciados que están en íntima relación con la composición económica y cultural de las familias de los estudiantes. Ejemplo de esto lo menciona Saraví (2015), los universitarios de las escuelas privadas de élite se concentran en pocas universidades que a su vez se ubican, en el caso de la Ciudad de México, en zonas específicas de ésta. Sus familias están conformadas por padres profesionales, o que se dedican a actividades empresariales, con altos ingresos, cuyas residencias se ubican en zonas exclusivas de la ciudad. Mientras que los estudiantes de los sectores más desfavorecidos provienen de algunos municipios y delegaciones asociados a sectores vulnerables, que suelen ubicarse en la periferia de la capital del país.

Desgraciadamente el factor espacial ha estado ligado con la historia de la universidad, ya que la creación de universidades ha seguido a los procesos de urbanización. En los años 90's se inició un proceso de creación de instituciones de formación técnica fuera de las zonas metropolitanas, pero la mayor parte de la matrícula (76.4%) se siguió concentrando en las zonas más urbanizadas (Garay & Miller, 2014).

Saraví (2015) y Lorenza Villa Lever (2016) señalan que estas desigualdades se observan incluso en el tipo de universidades a las que asisten los jóvenes, puesto que el nivel de ingreso de las familias de los jóvenes va a coincidir con el desarrollo académico de las universidades; aquellos con un origen social más bajo van a un tipo de universidad distinto a aquellos con un

origen social más alto, siendo la educación superior un medio para la reproducción intergeneracional de la pobreza, de las desigualdades y de las clases sociales.

Continuando con la idea anterior, la estratificación de la educación superior en México tomó la forma no sólo como dos tipos de escuelas élite y masa como ocurrió en otras partes del mundo, también trajo consigo dos tipos de realidades distintas de acuerdo con el régimen educativo, la clase social y el tipo de universidad, realidades que a su vez se van a traducir en diferentes tipos de oportunidades para unos y otros. Sobre este punto menciona Saraví (2015) que la experiencia escolar va a ser diferente entre ricos y pobres, donde los primeros van a tener trayectorias educativas lineales, en la cual la exclusividad de su tiempo va a ser dedicado a estudiar (escuela total); mientras que los estudiantes de las clases sociales más bajas sus trayectorias son no lineales, erráticas y con periodos largos de ausencia en la escuela (escuela acotada). Por lo que Saraví señala que el tipo ideal de escuela es aquella donde la mayor parte del tiempo de los alumnos es dedicada a esta, y va a corresponder al tipo que las clases privilegiadas tienen acceso.

Más allá de la diferencia de las trayectorias en un tipo de universitarios y otros, la estratificación también se va a observar en las expectativas que los profesionales tienen a cerca de la educación superior. Los estudiantes de la escuela acotada cuestionan que mayores niveles educativos les provean de mayores salarios, empleos y movilidad social. Saraví (2015) menciona que los estudiantes de las clases más bajas ven a la educación superior como un medio de adquisición de capital cultural, para obtener habilidades y que los entrene para entornos diferentes a los que no están acostumbrados más que una forma de incrementar su salario.

En el caso de los estudiantes de la escuela total ellos poseen expectativas altas pues su única realidad es la escuela, además de que suelen contar con el apoyo familiar. Ellos asocian a la universidad con mayores oportunidades de empleo, pero estas están relacionadas más al prestigio de la IES que no se refiere solamente a la calidad educativa de la institución en sí misma, sino también a el capital social que pueden adquirir dentro de estas universidades, el cual se va a componer de relaciones con otros estudiantes hijos de empresarios o políticos o la interacción con los profesores los cuales suelen tener puestos jerárquicos altos, relaciones que les permiten obtener puestos más elevados y mejor remunerados. Esta situación genera que los mejores puestos laborales se queden dentro del mismo estrato social manteniendo su posición de clase (Saraví, 2015).

Por otra parte, el título tanto para los universitarios de la escuela acotada como de la total es central, pues es uno de los motivos principales para seguir estudiando, para el caso de los primeros si no se llega a obtener el haber cursado el nivel superior ya es un logro, pero para el caso de los segundos (que pertenecen a las clases altas) es impensable no obtenerlo, ellos les confieren una fuerte carga simbólica pues es el término de una etapa (la trayectoria escolar) y el inicio de la trayectoria laboral, es su boleto de entrada a esta última (Saraví, 2015).

La creación de las expectativas que se ponen en la educación superior se construye desde la familia de origen. Señala José Pérez (2017) que el contexto familiar va a marcar una serie de restricciones o facilidades que pueden actuar como una meta a vencer o alcanzar. La construcción de la ocupación, como lo llama Pérez, se va creando con la interacción con otros sobre todo con los miembros de la familia, pues es mediante la socialización a través de la cual el individuo se convierte en un “sujeto cultural adscrito a un determinado contexto” (Pérez J. , 2017, pág. 194). Lo anterior significa que, de acuerdo con la posición social de los padres, su ocupación, sus niveles de escolaridad, su religión, las concepciones de lo que consideren trabajo, etc., van a influir en los hijos creándoles preferencias o modificándolas.

Como algunas de las consecuencias de la expansión de la educación superior, Rama (2009) menciona la incapacidad de ajustar la oferta de vacantes universitarias a las demandas reales del mercado laboral, lo que ocasiona un crecimiento de la oferta mejor capacitada. Esta sobreoferta educativa profesionales aumentará el desempleo y con la tendencia hacia la contratación de aquellos con mayores habilidades (García J. , 2004) y a su vez provocará que los métodos de selección sean más competitivos, desiguales y discriminatorios. Así mismo habrá una tendencia hacia la sobrecualificación, entonces para los mismos puestos habrá mayor competencia entre universitarios con mejores y más estudios⁴ (Rama, 2009).

Una segunda consecuencia es la caída de la calidad de la educación y la creación de los sistemas selectivos de estudiantes, creando nuevas formas de exclusión, instaurando universidades con mejor calidad que otras y con esto, se incrementará la tasa de deserción, repetición y abandono (Rama, 2009).

⁴ Esto es lo que la teoría de colas de Thurow menciona, es decir; los mercados laborales buscan el incremento de la productividad, a través de la sustitución de puestos menos capacitados con personal más capacitado con el mismo salario o parecido a este, provocando una tendencia hacia la sobrecualificación como método para competir en el mercado de trabajo (Rama, 2009).

1.2.2 Educación superior privada en México

Junto con la expansión de la educación superior, llegó la estratificación de ésta, al no tener presupuesto el gobierno para la creación de nuevas universidades públicas, se dio paso a la expansión de las universidades privadas, con poca o nula regulación, las cuales en sus inicios absorbían la demanda insatisfecha de las IES públicas (Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004).

Sobre el punto anterior Villa Lever (2017) menciona que gran parte del incremento de la matrícula de las IES privadas se debió justamente al “efecto rechazo” derivado de los métodos de admisión de estudiantes que las instituciones públicas realizan, pues todas ellas aplican exámenes para la selección de sus estudiantes. Más aún, entre las instituciones del régimen privado fueron las de bajo costo y perfil las que tomaron ventaja de lo anterior, pues su matrícula se compone principalmente de los estudiantes rechazados de las IES públicas y que además no pueden pagar colegiaturas de alto costo.

Se crearon una diversidad de universidades privadas, las cuales se diferencian por su origen, filosofía, orientación educativa, por el tipo, cantidad y variedad de carreras que ofrecen, por la cantidad de matrícula que manejan, si son nacionales o locales, formar élites o absorber solo la demanda del mercado, por el grado de prestigio, etc. (Miller & De Garay, 2015; Muñoz & Silva, 2013)

Esta heterogeneidad llevó a que varias de estas instituciones no contaran con los recursos necesarios para obtener una certificación de calidad de la educación que impartían, por lo que una de las grandes distinciones entre las universidades del régimen privado es la calidad educativa que poseen. Sobre este punto Muñoz, Núñez y Silva (2004) mencionan dos grandes grupos de IES privadas según la calidad educativa que poseen que a su vez se subdividen en dos: El primer grupo lo conforman las universidades con modelos educativos incipientes, este conjunto se subdivide en dos también; el primero suele tener un discurso sobre calidad que es copia de las IES más prestigiosas, pero en la práctica no llegan a tal objetivo. Mientras que el segundo se compone de aquellas que cumplen con los estándares de calidad pero que aún no logran consolidar sus servicios como de calidad.

El segundo gran grupo de instituciones privadas son las que Muñoz, Núñez y Silva (2004) llamaron consolidadas. Este a su vez también se subdivide en dos grupos, el que contiene a las que llevan un camino recorrido en el sistema educativo y que en lo que calidad se refiere han

logrado alcanzar los estándares de certificación de esta, mientras que el segundo grupo son las que están en camino de lograr la certificación de su calidad (Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004).

El incremento de la oferta de educación privada en México después de la expansión de la educación superior, no solo creó una gran cantidad de instituciones privadas; si no que aceleró el crecimiento de su matrícula: en 1980 poseía 13% del alumnado de educación superior, para 1982 paso a 15.4%, en 2003 paso a 33% y para 2013 a 32.3% (Miller & De Garay, 2015; Varela, 2006). Sin embargo, tal incremento de profesionales no se acompañó de una relación directa con el mercado laboral.

Durante esa expansión y gracias a la poca regulación para la creación de nuevas IES, fueron las denominadas instituciones patito⁵ las que se expandieron en mayor medida. Éstas tienen la particularidad de apropiarse del discurso de las universidades de élite, suelen aludir que sus planes de estudio están respaldados por instituciones prestigiosas haciendo creer a los estudiantes que la calidad es similar a estas (Gama, 2010). Asimismo, bajo la lógica del mercado se han centrado en sólo a unas cuantas áreas de estudio, así como carreras, que suelen ser las más demandadas y como mencionan De Garay y Miller (2015) eso explica que la matrícula del sector privado este focalizada en el área de ciencias sociales y administrativas. Estas instituciones han creado un nuevo polo de atracción a ciertos grupos sociales, debido a que no piden exámenes de admisión y sus cuotas son menores a las de las universidades de élite (Miller & De Garay, 2015; Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004).

A las universidades lo único que se les pide es que sus programas de licenciatura tengan el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE), donde las instituciones pueden seguir ofreciendo sus servicios sin poseer el reconocimiento puesto que no hay prohibición alguna de que impartan programas de licenciatura sin ellos (Miller & De Garay, 2015; Muñoz & Silva, 2013). El RVOE es el mecanismo por el cual la Secretaría de la Educación Pública (SEP), las autoridades educativas estatales y las universidades públicas autónomas, dan reconocimiento de validez oficial a los programas de estudio que las instituciones privadas imparten dentro del país. El mayor problema de no contar con el RVOE es para los egresados, los cuales, al haber cursado una carrera sin validez oficial, no pueden obtener ni título ni cédula profesional, no obstante, el reconocimiento no garantiza la calidad de las instituciones. Para contextualizar el

⁵ Como menciona Francisco Gama (2010), el término patito se refiere a aquellos productos que son réplicas de otro con mayor prestigio.

número de IES que poseían RVOE en sus planes de estudio para 2015 era de 18.8% en las universidades privadas y se concentraba en las universidades de élite (Miller & De Garay, 2015).

Uno de los problemas de esta expansión de universidades privadas y de su falta de regulación, es que como están dirigidas a la atención de la demanda cuya oferta se centra en sólo algunas carreras están creando un contingente de egresados que tendrán dificultades para encontrar empleo, puesto que se sobre saturara la oferta de tales profesiones (Miller & De Garay, 2015).

Otro problema, es el acceso a la educación superior la cual es una nueva forma de exclusión social, pues esta incorporación a las universidades es a través de méritos individuales, pero tal proceso está afectado por diferentes factores y desigualdades que se van acumulando, debido a que la educación que reciben los estudiantes de clases sociales bajas no es la misma que aquellos en clases altas, la trayectoria educativa de cada uno de estos estudiantes es distinta y terminará definiendo las oportunidades que se les presentarán, incluido el acceso a una universidad de élite (Miller & De Garay, 2015).

Dentro de las mismas clases altas también se generan desigualdades, y en lo referente a las educativas se puede observar dentro de la segmentación por tipo de régimen educativo existen desigualdades de género, donde dentro de las universidades privadas más consolidadas se admite más a hombres que mujeres de clase alta, lo que presupone que son los varones aquellos que tienen mayores oportunidades que las féminas de clase alta de permanecer en su posición privilegiada de origen (Villa Lever, 2016). Por lo que se espera observar dentro de la desagregación por régimen y prestigio de la IES diferencias importantes en el número de mujeres profesionales provenientes de las instituciones privadas de prestigio alto.

1.2.3 Consecuencias de la expansión y estratificación de la educación superior:

Prestigio y calidad en la educación. El caso de México.

Como efecto directo de la ampliación de la oferta de la educación terciaria, la elección de una IES sobre otra se complicó pues existen una diversidad de universidades que se pueden distinguir más allá del régimen educativo por su calidad, orientación, a quien va dirigida su

oferta, etc., y en algunos casos la elección de una institución se realiza incluso desde antes de entrar a la educación media superior⁶.

Las ideas de los padres sobre cuáles son las mejores instituciones de educación superior y carreras, influyen en la decisión de sus hijos en la elección de una universidad sobre otra⁷. Como menciona Pérez (2017), la familia de origen ayuda a construir la ocupación de los jóvenes, a través de preferencias subjetivas que con la interacción se van construyendo. Asimismo, características como la actividad de los padres, su nivel de escolaridad, su religión, etc., intervienen en la construcción de dichas preferencias.

En el caso del nivel de escolaridad de los padres, aquellos con nivel licenciatura presentan mayor preocupación por que sus hijos estudien la universidad en las mejores instituciones, ejemplo de esto menciona Muñoz (1996), con una muestra de cinco IES observa que, en el caso de UNAM, 36% de los egresados tenían padres con nivel escolar profesional a comparación de los egresados del ITESM donde el 72.48% provienen de hogares donde el tutor tiene educación terciaria. Esta última institución es considerada como una de las de mayor prestigio en México, se le suele asociar con calidad educativa y que provee mejores oportunidades de empleo⁸, por lo que los padres pueden inscribir a sus hijos en esta como estrategia para que tengan un mejor futuro.

Jorge García y Carmina Moreno (2012) señalan sobre esta elección, que van a existir una diversidad de factores asociados a esta, entre ellos la fama de la IES, la proximidad o distancia de la universidad⁹, el régimen jurídico, el costo, etc. Sobre este mismo punto señala Dubet (2015) aquellas con mayor selectividad, prestigio y demanda, serán las más deseadas para ingresar, originando desigualdad escolar. Lo anterior debido a que las IES más codiciadas suelen aplicar múltiples filtros para elegir a los mejores candidatos, entre estos los exámenes de admisión que favorecen a aquellos con mayor capital cultural que suelen ser los estudiantes de las clases más acomodadas (Dubet, 2015), ya que la calidad de la educación que reciben es mayor que los estudiantes con orígenes sociales menos acomodados (Vegas & Petrow, 2008).

⁶ Ivania De la Cruz (2016) menciona que el factor principal de elección de un bachillerato es el prestigio de la institución. En el caso particular de la Ciudad de México, la elección se hace en función del prestigio de IES, puesto que esta se basa en que el bachillerato garantice el pase directo a la universidad.

⁷ De la Cruz (2016) menciona que la buena opinión de los padres sobre las instituciones se convierte en el antecedente de buena reputación de estas.

⁸ Datos de la Encuesta de Universidades 2014, Gabinete de Comunicación Estratégica.

⁹ Sobre la proximidad, indican García y Moreno (2012), que es uno de los atributos más mencionados dentro de la literatura para la elección de una universidad.

En suma, conforme se va avanzando de nivel educativo al siguiente la permanencia en la escuela es cada vez menor sobre todo para aquellos con origen social bajo, por lo que los ganadores de los lugares en las mejores escuelas suelen ser aquellos con orígenes sociales más acomodados (Bourdieu, 1964; Solís, 2013; Villa Lever, 2016; Dubet, 2015)

Por lo que el prestigio va a estar relacionado con la desigualdad, y la calidad educativa también, pues entre mayor sea la calidad educativa recibida en los niveles educativos anteriores, mayores serán las posibilidades de ingresar en una universidad de prestigio. Asimismo, Vegas y Petrow (2008) mencionan que hay evidencia que la mala calidad de la educación es una de las responsables de la prolongación de las desigualdades. Por lo cual, lo anterior es una razón fundamental por la cual la alfabetización de todo un país tiene mayor efecto en el crecimiento económico que el desarrollar sólo a una élite (Vegas & Petrow, 2008).

El prestigio, la calidad educativa y la desigualdad en la educación superior, son tres conceptos que están conectados. El prestigio es entendido como la reputación o la fama de la IES siendo una valoración de la institución que se construye socialmente (De la Cruz, 2016). Para García y Moreno (2012) el prestigio se vincula con la reputación social de la universidad, así como los principios y valores que se inculcan en la IES. Este se va a correlacionar con la idea de calidad de la institución, con su trayectoria, la buena opinión de los padres hacia la universidad, etc. (Aguila, 2005; De la Cruz, 2016)

Como mencionan los autores el prestigio es un concepto construido socialmente que va a destacar elementos como la historia educativa de la institución, el prestigio del personal académico, la calidad educativa, etc., pero al ser una idea social la percepción de cuáles son las mejores IES se va a preservar en el mercado laboral y más aún en los reclutadores de personal.

Para García y Moreno (2012), el prestigio se correlaciona con calidad educativa, sin embargo, los autores señalan que estos conceptos pueden llegar a pensarse que uno implica a el otro. Sobre este punto menciona Vistremundo Aguila (2005) que la tradición o historia de una institución, no siempre es sinónimo de calidad, así como de la misma manera el que la IES sea de élite no asegura la calidad.

Sobre la calidad en la educación superior, el concepto ha ido cambiando en el tiempo es ambiguo y tiene múltiples significados de acuerdo con el punto de vista que se tome de él (Aguila, 2005; Gúzman, 2011; Márquez, 2004). Hay dos perspectivas que resaltan sobre ésta: La primera toma sólo la dimensión pedagógica enfocándose exclusivamente en las

características propias del sistema educativo, y la segunda que toma otras dimensiones además de la antes mencionada (Márquez, 2004).

En el primer enfoque, en los años 60's se asociaba al concepto con la tradición de la institución, la exclusividad de los profesores, alumnos y en los recursos materiales, donde se daba por hecho que los años de escolaridad generaban individuos más productivos y mejores ciudadanos. Con la masificación de la educación la competencia entre las universidades se incrementó y ahora la calidad se tiene que demostrar a través de la acreditación (Aguila, 2005).

Dentro de la dimensión pedagógica los profesores son la pieza principal, por tanto, se ven presionados para cumplir metas y objetivos, se espera mucho de ellos: aplicación de métodos de enseñanza correctos para la población estudiantil con la que se esté tratando, lidiar con grupos grandes y heterogéneos, conocimiento de nuevas tecnologías, productividad en la investigación, experiencia en el campo laboral, etc., (Gúzman, 2011). No obstante, todo lo anterior se ve limitado por el financiamiento (Márquez, 2004).

Desde la perspectiva multidimensional Muñoz (2004) resalta la importancia de tres dimensiones: la económica, la pedagógica y la social. Respecto a la primera se refiere a que los recursos sean aplicados eficazmente; en la pedagógica a que se cumplan las metas de los planes y programas de estudio; mientras en la social, la calidad se logra cuando hay equidad en el acceso a las oportunidades.

Sobre el financiamiento Márquez (2004) señala que en el caso de México ha habido variaciones importantes en este sobre todo en la educación superior debido a su cuestionada rentabilidad que comenzó a finales de los años 70's, siendo trasladados los recursos hacia la educación básica. Todo esto generó efectos negativos en la eficacia y equidad del sistema de educación superior público (Linarez, 2014). Las universidades públicas dependen casi exclusivamente del financiamiento público (Valenti & Varela, 1997), y cada año se enfrentan a la incertidumbre de la magnitud de los recursos financieros que recibirán y por tanto, no saben con certeza si podrán cumplir con compromisos como el pago de los profesores o la contratación de nuevos (Márquez, 2004). Por lo cual, la calidad está en función de esta variable. Las instituciones públicas pequeñas llevan las de perder con respecto a la mejora de esta, en vista de que las IES grandes como la UNAM o el IPN las cuales poseen mayor matrícula e infraestructura, son las que obtienen mayor financiamiento entre las públicas (Quintero & Tépatch, 2015).

Del lado de la oferta de educación superior privada el financiamiento también es un problema, hay un conjunto de instituciones pequeñas que no cuentan con los recursos necesarios limitándolas en infraestructura y personal docente mejor preparado. Sobre este último, en las IES privadas pequeñas este es contratado por horas lo cual disminuye el compromiso de los profesores con el alumnado (Márquez, 2004). Para 1998 el porcentaje de personal docente con posgrado era mayor en las universidades públicas que en las privadas siendo estas últimas en su mayoría aquellas con pequeño porcentaje de matrícula (Márquez, 2004), lo cual opaca la proporción de instituciones privadas con profesores calificados las cuales suelen ser las de mayor fama y con las cuotas de matrícula más altas.

Para concluir esta sección en este estudio tomando en cuenta todo lo expuesto sobre calidad en la educación superior, se tomarán las dimensiones pedagógica y económica como las más relevantes para la calidad educativa en el nivel superior. La última debido a que contiene en ella al financiamiento el cual como han mencionado diversos autores, se ha convertido en un limitante de la mejora de la calidad. Como consecuencia de lo anterior, al tomar estas dos dimensiones como las que más relevantes para la calidad en la educación superior, las instituciones públicas con mayores recursos tendrán más posibilidades de mejorar ésta, pues habrá una relación directa entre financiamiento y mejor infraestructura, profesores más preparados, etc. En el caso de las IES privadas ocurrirá una situación similar.

Así mismo, considerando que los profesores y su preparación académica es esencial para la calidad educativa, se tomarán como instituciones con mayor calidad aquellas con personal docente con cualificaciones altas. En el caso de las instituciones privadas se entenderá como aquellas con mejor calidad las que tengan mayor matrícula, personal docente mejor calificado y con cuotas de matrícula altas (tomando en cuenta la dimensión económica). En suma, se considerará que las que estén inscritas en la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), las que tengan programas afiliados a el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES) y los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES) serán las que cuentan con mayor calidad.

Mientras que en el caso del prestigio se tomará como De la Cruz (2016) y García y Moreno (2012) lo definen, como una valoración construida socialmente. No obstante, al ser una construcción social no es observable directamente, por lo que se le tomará como una variable

latente que se construirá a partir de los indicadores que se encuentran correlacionados con éste, tal como mencionan Aguila (2005) y De la Cruz (2016)

Se considerarán como indicadores de prestigio: la tradición de la institución entendida como la antigüedad de la IES (tomando la propuesta de Carlos Muñoz, María Núñez y Marisol Silva (2004)). Como señalan Villa Lever (2017) y Muñoz, Núñez y Silva (2004), también se tomará la matrícula, el número de áreas de estudio, licenciaturas, maestrías, doctorados, de profesores en el Sistema Nacional de Investigadores (SNI), el porcentaje de profesores de posgrado, de tiempo completo y si se aplica un examen de admisión o no. Asimismo, también se tomarán en cuenta las instalaciones con que cuenta (número de aulas, laboratorios y talleres) pues como señalan Saraví (2015) y Muñoz, Núñez y Silva (2004) estas ayudan a la diferenciación de escuelas de calidad de las que no la poseen; así como los indicadores de calidad mencionados en párrafos anteriores.

Para el caso de la desigualdad que también está relacionada con el prestigio y la calidad educativa como se señaló previamente, este es un factor que actúa de manera negativa retrasando o poniendo obstáculos a la inserción laboral, pues como señala María Ibarrola (2005), si existe una desigualdad educativa se correlacionará con alguna laboral. A continuación, se aborda este tema.

1.3 Desigualdad

Para comenzar este apartado se aborda la teoría de la reproducción de Bourdieu y Jean – Claude Passeron que busca mostrar el papel de la escuela en la réplica de la sociedad capitalista. Esta teoría se refiere a el papel del sistema educativo en la reproducción de la cultura, la estructura social y económica (Bourdieu & Passeron, 1970).

Los autores señalan que las sociedades están regidas por fuerzas simbólicas y materiales, donde las segundas son reforzadas por las primeras y esto genera la dominación entre clases. La educación para ellos tenía un papel primordial para la reproducción de las clases, a través de lo que ellos llamaron violencia simbólica¹⁰. Quien está a cargo de ejercer esta violencia es una autoridad pedagógica, a través de la acción pedagógica, la cual Bourdieu y Passeron

¹⁰ La violencia simbólica se refiere a las significaciones que son impuestas como legítimas donde su fuerza es simbólica. No se ejerce a través de violencia física, y aquellos que son víctimas no son conscientes de que la agresión es en su contra. Esta última se ejerce a través de una autoridad pedagógica (en el caso de la escuela), la cual legitima que es lo bueno y lo malo de acuerdo con un sistema de creencias, hábitos, etc., impuesto por la clase dominante. Uno de los ejemplos más característicos de violencia simbólica son los exámenes (Bourdieu & Passeron, 1970).

consideran violencia simbólica por el simple hecho de que es una arbitrariedad cultural impuesta por un poder arbitrario (Bourdieu & Passeron, 1970). El objetivo de la acción pedagógica es crear un *habitus* que se espera que a la larga se internalice y se perpetúe (Hirsh & Rio, 2015).

Bourdieu y Passeron encontraron diferencias en la función social de la educación, pues toma diferente sentido de acuerdo con la clase social:

1. **Élite cultural:** Invierte en cultura para mantener su posición social y conservar su posición privilegiada. Sin embargo, sigue invirtiendo en estudios humanísticos (Ávila, 2005).
2. **Clase dominante en la esfera económica:** Convierte parte de su capital en cultural, a través de la obtención de títulos académicos prestigiosos que les ayuden a mantener su estatus y privilegios. Intenta vincular los estudios universitarios con el mundo de los negocios (Ávila, 2005).
3. **Clase media:** Invierte en cultura para la mejora de su posición social, empieza a invertir en estudios profesionalizantes y van decreciendo los estudios humanísticos (Ávila, 2005).

Lo anterior va a estar determinado por valores hacia la educación y la cultura que son característicos de cada clase social a lo que los autores llamaron *ethos*. Estos valores, menciona Mercedes Ávila (2005), determinan el ingreso y la permanencia dentro del sistema educativo, incluso antes de entrar al mismo. Es decir, los valores hacia la educación y la cultura se heredan de la familia de origen, a lo que Bourdieu y Passeron (1970) llamaron trabajo pedagógico primario, por lo que aquellos que desde su niñez han estado en contacto con la cultura, donde se posee una cultura afín a la escuela tendrán mayores ventajas dentro el sistema educativo (trabajo pedagógico secundario).

Algunos tipos de trabajos primarios van a parecerse más a el trabajo pedagógico secundario y otros menos, entonces señala Bourdieu que estas discrepancias entre tipos de trabajo pedagógico primario son legitimadas como “diferencias escolares” pero en realidad se refieren a disimilitudes de clase (Hirsh & Rio, 2015). Por lo que dentro del sistema educativo todo está dispuesto para el triunfo escolar de aquellos que desde sus inicios poseen alta cultura (Ávila, 2005).

Entonces la forma en que actúa el sistema educativo como reproductor de las estructuras sociales es a través de imponer pautas de autoridad, es decir; este pone las reglas para la titulación (que es la forma de legitimización de las jerarquías sociales), que se debe de estudiar, impone un arbitrario cultural que deben seguir todas las clases sociales, sin embargo, este

currículum educativo favorece los intereses de las clases dominantes pues el *habitus* primario, es inculcado por la familia y la clase social de origen, donde como señaló si no se posee un hábito o cultura hacia la escuela el éxito dentro del sistema escolar será pobre (Ávila, 2005).

La reproducción de clases como señalan los autores, también va a ocasionar la reproducción de desigualdades educativas, pues aquellos con menor capacidad de adaptación al sistema educativo (que suelen ser las clases bajas) van a terminar cargando con desventajas que sus mismos orígenes sociales les imponen (escuelas de menor calidad), por lo que al final del ciclo educativo, aquellos que hayan llegado a la educación superior se van a ver diferenciados por la educación recibida y el tipo de escuelas a las que asistieron pues como bien se mencionó en la sección anterior, la entrada a las universidades y también bachilleratos de prestigio es a través del mérito, por lo que aquellos en los estratos más bajos estarán menormente representados en las escuelas de reputación alta.

Por el lado de las desigualdades educativas, Bourdieu (1964) y Dubet (2015) identificaron algunos factores asociados a éstas las cuales definían las posibilidades de acceder a la educación superior, entre los más importantes:

1. El origen social, el cual era el factor de mayor influencia para definir las posibilidades educativas. Ejemplo de esto Bourdieu (1964) lo encontró dentro de las universidades de prestigio alto, donde la mayor proporción de sus universitarios provenían de clases sociales acomodadas. En suma, menciona que el medio de origen otorga hábitos y actitudes, aquellos provenientes de clases sociales más altas, “heredaron de su medio saberes, un saber-hacer, gustos y un “buen gusto” cuya rentabilidad académica, aun siendo indirecta, no por eso resulta menos evidente.” (Bourdieu, 1964, pág. 32). Por lo que los estudiantes sólo son iguales a la hora de la adquisición de cultura académica, pero difieren en las características culturales que sus clases de origen les heredan. Así mismo, Bourdieu encontró que la actitud y aptitudes están vinculadas al origen social, donde a pesar de que los estudiantes de todas las clases sociales hayan sufrido “la acción homogeneizadora de la educación”, estos se van a distinguir por sus diferentes actitudes y aptitudes en cuanto a la escuela se refiere (Bourdieu, 1964).

Asimismo, el origen social también va a influir en las expectativas que se formen los jóvenes con respecto a la educación superior. En el caso mexicano Saraví (2015) destaca las diferencias entre los universitarios de clase alta y baja, donde los primeros tienen expectativas de inclusión en puestos de alta jerarquía, mientras que aquellos con orígenes sociales más bajos toman a la educación superior como un reto personal más que como un medio para alcanzar mejores salarios u obtener movilidad social.

2. El sexo a su vez también es un factor que incide en las posibilidades educativas, donde las mujeres tienen menores posibilidades de acceso a la educación superior que los

hombres, en todas las clases sociales. Así mismo, este también impone ciertas carreras de acuerdo con el sexo (Bourdieu, 1964)¹¹.

3. Las desventajas educativas se expresan también en la restricción de elección de áreas de estudio, donde de acuerdo con la categoría social se estudian determinadas carreras (Bourdieu, 1964).
4. Las facultades donde Bourdieu (1964) identificó que mayormente se observaban las desigualdades fueron aquellas ligadas a las ciencias y las humanidades; pero es en esta última donde la influencia del origen social se manifiesta con mayor claridad.
5. Las grandes ciudades amplían las oportunidades de acceso a la enseñanza y a la cultura, resaltando la importancia del factor espacial (Bourdieu, 1964; Dubet, 2015).
6. Las desigualdades educativas son acumulativas, es decir; la trayectoria educativa va a tener un peso importante pues los conocimientos adquiridos en los niveles educativos previos van a influir en el acceso a las mejores universidades, pues este último es a través de exámenes de admisión que favorecen a aquellos con mayor capital cultural (Dubet, 2015).

A pesar de la democratización del acceso a la educación superior, las desigualdades sociales siguen teniendo peso en la trayectoria educativa de los estudiantes. Las clases altas y las bajas no cursan los mismos estudios, y al cabo de estos, los “vencedores” y los “vencidos” de la selección escolar se distribuyen siempre en función de sus orígenes sociales (Dubet, 2015).

1.3.1 Educación, desigualdad y su relación con la inserción laboral en México

En México, el acceso a la educación no es igualitario, hay desigualdades educativas como el no acceso a los niveles educativos básicos (Vegas & Petrow, 2008). A esta desafiliación durante la transición de un nivel a otro, Patricio Solís (2013) la llamo desigualdad vertical¹², dicha situación no les permite postularse a mejores puestos y por tanto tener un mejor salario, perpetuando así su desigualdad que puede ser transferida generación tras generación. Continuando con lo anterior, la estructura del sistema educativo suele favorecer a los que se pueden adaptar a él, e incluso se le puede considerar como un maximizador de dichas diferenciaciones, ya que excluye a muchos jóvenes que quieren seguir estudiando pero que el sistema educativo rígido no permite que sigan dentro por su incapacidad de adaptabilidad a éste (Aristomúño, 2015).

Asimismo, dentro del ámbito de las desigualdades educativas Patricio Solís (2013) distinguió además de la vertical, la horizontal donde esta última se refiere a “la asignación de

¹¹ Hay que recalcar que esto pasaba en la época de Bourdieu hoy en día y más en la ZMCM esta situación es muy poco frecuente ya no hay una imposición de carreras para hombres y mujeres, aunque siga existiendo afinidad de ciertas carreras de acuerdo con el sexo.

¹² “la continuidad o desafiliación escolar en el tránsito entre niveles educativos” (Solís, 2013, pág. 63)

niños y jóvenes a opciones educativas diferentes en un mismo nivel” (Solís, 2013, pág. 63); es decir, a la segmentación de los alumnos por régimen educativo. Tal división perpetua las desigualdades educativas a pesar de la amplia cobertura en algunos niveles educativos. La fragmentación ocurre cuando hay un acceso selectivo de acuerdo con los orígenes sociales en la entrada al sistema educativo.

Otra forma de fragmentación de la experiencia escolar es a través del régimen educativo, pues la educación privada impone un límite de entrada a las clases bajas pues los costos de las cuotas se van elevando conforme se va pasando de nivel en nivel, por lo que como menciona Saraví (2015), quienes pueden pagar este tipo de instrucción son las clases medias-altas, que con ésta tienden a preservar sus ventajas, siendo la educación privada un recipiente para la preservación hacia arriba del capital humano.

En el caso de la educación superior, ésta se toma como una forma para conseguir mejores condiciones de vida, idea que ha sido transmitida por la familia, el entorno y la escuela, donde esta última construye fantasmas sobre la inserción laboral que será mejor si se consigue un grado de educación mayor, a lo que Rodríguez (2017) llamo fantaseo motivado. Este último es sostenido con los argumentos de la teoría del capital humano pues se cree que la educación superior permite el acceso a mejores oportunidades y condiciones de vida donde si no se tienen no se tendrá acceso a ellas sobre todo en el mercado laboral (Rodríguez, 2017).

El origen social juega un papel importante en tales expectativas, si se proviene de los niveles más bajos de la escala social se espera que a través de la educación superior se pueda escapar de las condiciones de vida que se llevan, pues como señala Rodríguez (2017) los jóvenes atribuyen sus malas circunstancias de vida a la baja escolaridad de sus padres. Mientras que aquellos provenientes de los sectores más acomodados y con padres que terminaron la educación superior, ven a esta como un reto y obligación pues sus padres la han completado.

Para lograr tal objetivo se toman estrategias como la elección de las mejores escuelas y como menciona Dubet (2015) se alejan de aquellas que se consideran de éxito pobre. Por lo que las expectativas son altas al terminar la educación superior, se espera que el simple hecho de obtener un grado más de escolaridad se les retribuya en mejores empleos y, por tanto, condiciones de vida superiores a las que se poseen, así como también un medio para adquirir prestigio social, pues la educación terciaria es valorada socialmente (Rodríguez, 2017). No obstante, suelen surgir decepciones pues las apuestas que se le han hecho a la educación superior no siempre se concretan en el mercado laboral.

Siguiendo con la educación superior, la elección de carrera y universidad son clave para lograr el éxito que se espera al término de este nivel. José Antonio Mata (2012) resalta la importancia del prestigio tanto de la carrera como de la universidad, señala que no es lo mismo cursar Derecho en Ciudad Universitaria que en la Facultad de Estudios Superiores Aragón (FES Aragón), la cual también pertenece a la UNAM, o estudiar sociología a ingeniería en telecomunicaciones, el valor de los egresados en la sociedad también va a estar en función de la carrera y centro educativo que hayan elegido. Por lo que las trayectorias personales, la carrera, la universidad, la facultad juegan un papel importante en la diferenciación de los egresados y los cuales tendrán un papel importante en la formación de la identidad futura del egresado y en su inserción laboral.

Las anteriores no son las únicas formas de diferenciación dentro del mercado de trabajo, dentro de este existen discrepancias que dan lugar a desigualdad laboral en algunos grupos. El caso de las mujeres y los indígenas ha sido ampliamente estudiado, y a pesar de los grandes avances de inclusión de estos dos grupos siguen existiendo divergencias salariales. Respecto a las mujeres, aunque la mejora de educación ayudó al descenso de la fecundidad y permitió la entrada de la mujer al mercado laboral esta no se llevó a cabo con las mismas condiciones entre hombres y mujeres, éstas últimas entraron con desventaja salarial la cual aún se preserva.

Recientemente se ha observado que las mujeres con un nivel alto de educación ocupan puestos menores y con peores salarios que los hombres de su misma escolaridad. En suma, Giovanna Valenti, Gonzalo Varela, Rosa González y Ursula Zurita (1997) encontraron en su estudio de egresados de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) que las condiciones laborales de ingresos y nivel jerárquico de los egresados estaba asociado al género, donde las féminas perciben menores salarios y ocupan puestos de menor jerarquía en mayores proporciones que sus contrapartes masculinas. Así mismo, Muñoz (1996) encontró que el sexo sigue siendo un determinante de para la empleabilidad de los profesionales, puesto que el desempleo era mayor en las mujeres que en los hombres, mientras que, por régimen educativo, el desempleo de las mujeres era mayor en aquellas que estudiaron en universidades públicas que las que habían estudiado en privadas.

En el caso de los indígenas ellos perciben un salario inferior a los no indígenas alrededor del 46% - 60% de los ingresos por salarios de los no indígenas (Gomes, 2007), a pesar de no estar comprobado que sus capacidades sean menores. Sin embargo, se han tomado algunas

medidas para la disminución y erradicación de lo anterior, como son las políticas afirmativas que algunas instituciones han implementado para la contratación de mujeres.

Dado lo anterior, se espera que el sexo y la condición de habla indígena sean factores determinantes de las condiciones laborales de los universitarios, donde las mujeres que hablen algún dialecto sean las más afectadas puesto presentarían una condición de doble desigualdad al ser mujeres e indígenas (Buvinic, 2004).

1.4 La relación de la educación superior y mercado de trabajo en México.

En este apartado se pone en contexto la relación entre el mercado y la universidad en México, la cual han mencionado diversos autores ha sido áspera desde antes de comienzo de siglo XXI, hace tiempo que los investigadores pasaron de ver a la educación como variable causal que puede determinar los ingresos a nivel individual, a pesar de que a gran escala se observa correlación positiva entre tanto desigualdades escolares como de ingresos, e incluso se ha llegado a proponer que “en la medida que exista desigualdad escolar, se correlacionará con alguna desigualdad laboral” (Ibarrola, 2005, pág. 303).

Respecto a la relación complicada entre la educación superior y el mercado, Márquez (2011) observó que para el periodo 1990 – 2000 hubo una sobre oferta de profesionistas donde alrededor del 7% de estos estaba subempleado, es decir; realizando actividades debajo de su formación universitaria. Tal situación no era homogénea para todo el país se observaba un patrón espacial, en el sur hacían falta universitarios y en la zona metropolitana había cerca de 50% de profesionistas desempeñándose en actividades que no requerían un nivel universitario, proporciones que corresponden a la cobertura geográfica de la educación terciaria.

Pero a pesar de que ha aumentado la escolaridad en general y el grupo de los profesionistas se ha vuelto más numeroso, el síntoma más visible del desajuste entre el mercado de trabajo y los profesionistas se observa en la inserción al primer empleo. En el periodo 2000-2010 los universitarios mostraron las mayores tasas de desempleo entre todos los demás niveles de escolaridad (a pesar de que en todos aumentó). Sobre este punto Márquez (2011) menciona que son justamente los profesionistas más jóvenes aquellos que presentan mayor desempleo a pesar de que, en el largo plazo suelen ser quienes reciben mayores beneficios del mercado.

Bajo tales condiciones se ha buscado un “culpable” para tal disociación entre educación y mercado, hay cuatro posturas respecto a esta situación:

Tabla 2. Posturas entorno a la disociación entre la educación superior y el mercado laboral, México

Causa	Problema
La universidad	Se considera que las universidades se encuentran desfasadas con respecto a las demandas del mercado laboral, las cuales no fueron capaces de responder a los efectos de la globalización. Se atribuye el problema a la mala calidad de los procesos de formación, la falta de actualización de planes y programas de estudio, la ausencia de medidas para reorientar la oferta educativa hacia carreras que no sean de alta saturación, etc. (Márquez, 2011)
El mercado	No es capaz de generar nuevas fuentes de trabajo productivo debido a la falta de modernización de la planta productiva, la nula inversión que realizan en investigación científica y tecnológica, la carencia de iniciativa para adoptar nuevas tecnologías y de preocupación para capacitar a sus recursos humanos, entre otras (Márquez, 2011).
El gobierno	Se culpa desde esta perspectiva, a la poca interacción de la educación y el mercado a el cambio de modelo de desarrollo, a las políticas que siguieron al Consenso de Washington, las cuales han limitado la capacidad del sector público y privado para invertir en los sectores que generaran empleo. Así como la falta de políticas orientadas al desarrollo de la educación superior, la ciencia y la tecnología (Márquez, 2011).
La universidad, el mercado y el gobierno	Las universidades y el mercado se han desarrollado como esferas desconectadas, donde suelen confundirse las tareas que una u otra deben de realizar (Márquez, 2011).

Fuente: Márquez, A. (2011). La relación entre educación superior y mercado de trabajo en México. *Perfiles educativos*, 169-185.

Márquez presenta una serie de datos para el periodo 2000 – 2010 en México sobre la relación de la educación superior y el mercado, de acuerdo con la ENOE para el tercer trimestre de 2000 y 2010, resaltando los siguientes:

- El desempleo creció más entre los profesionistas universitarios (4.2%) que en los otros niveles educativos.
- El 41% de los profesionistas no desempeñaban actividades que concuerden con los estudios que realizaron.
- En 2010, el 74% de los profesionistas pertenecían a la Población Económicamente Activa (PEA), siendo el porcentaje más elevado de población ocupada para todos los niveles escolares.

Un punto importante que menciona Márquez (2011), es que a pasar de que el mayor desempleo se encuentra en los profesionistas más jóvenes éste disminuye con el paso del tiempo. Se considera que aquellos con mayores niveles de escolaridad son los posicionados en los sectores socioeconómicos más altos y por tanto pueden afrontar periodos más largos de

desempleo. Así mismo, se ven impulsados por la familia a seguir estudiando, hasta que encuentren un trabajo que les pague lo que piden. En cambio, los que provienen de sectores más bajos de la población, se ven presionados para encontrar trabajo más rápidamente a costa de tener que aceptar aquellos considerados precarios, en especial los jóvenes que son jefes de familia. Por tanto, la clase de origen es un factor primordial en el desarrollo de los profesionistas (Márquez, 2011; Mata, 2012).

Sobre la familia de los universitarios, ésta es un factor importante para la elección de carrera y universidad de los jóvenes. Mata (2012) señala que los estudiantes que provienen de clases bajas optarán por reducir la incertidumbre y entrar en carreras que les permitan salir de los escenarios precarios y que les parezcan más confiables para poder conseguir el egreso. Aunado a lo anterior, la familia de origen también funge como proveedora de redes de capital social que facilitan la inserción laboral para los primeros empleos (Ibarrola, 2005; Pérez J. , 2017).

Dentro de la relación educación y mercado laboral se encuentra el concepto de trayectoria el cual es importante dentro de la relación educación-trabajo. Este ha tomado diferentes definiciones y perspectivas, a continuación, se aborda el tema.

1.4.1 Trayectoria

Respecto al concepto de trayectoria, se pueden encontrar diversas definiciones donde se pueden tomar los factores microsociales o macrosociales o los dos¹³. Para el caso particular de este trabajo se tomará la definición dada por el análisis de secuencia donde se define una trayectoria como “una secuencia de intersección de roles que representa la variación a lo largo del tiempo de uno o más roles individuales en distintos espacios de vida” (Videgain, 2017). Ésta es muy

¹³ Para Mariela Sonia Jiménez (2009) trayectoria se refiere a las etapas por las cuales el individuo pasa después de finalizar su formación en una determinada profesión o al insertarse en una actividad laboral, en cuanto a lo profesional, laboral, económico y social. Para Vargas (como se citó en Jiménez 2009), el concepto lo describe como la sucesión de actividades de desarrollo que implican una educación formal e informal, una experiencia laboral que llevan al individuo a escalar en la jerarquía de una empresa. Mientras que Jiménez (2009) da una de las definiciones que toman en cuenta la importancia de los factores micro como los macrosociales:

El recorrido en los distintos puestos de trabajo y actividades profesionales que desarrollan los individuos, derivadas de la formación recibida y de la combinación de factores micro y macrosociales¹³ como los antecedentes familiares, las relaciones personales, el género, el momento social de egreso, el primer empleo, las condiciones del mercado de trabajo que permiten explicar su movilidad social, económica y laboral. (Jiménez, 2009, pág. 3)

general pues sólo define lo que es una trayectoria sin importar si es laboral o educativa, además de incluir los factores micro como macrosociales, por lo que es ideal para el presente trabajo.

Respecto a las perspectivas sobre las cuales se puede abordar, se tienen las siguientes: la micro, macrosocial, lineal y la que supone regresos. Desde la primera, el comportamiento y elecciones de los individuos puede ser analizado dentro de las unidades como la familia y las amistades, mientras que, en el enfoque macrosocial se considera que la estructura social es la que orienta el comportamiento de los individuos tanto social, económica y laboralmente. Mariela Sonia Jiménez (2009) señala que la trayectoria de los individuos se va a correlacionar con factores que van a influenciarlas: la formación académica y continua (aquí entra la educación superior), el género, el periodo de egreso, el capital cultural¹⁴, el capital relacional¹⁵ y el origen socio familiar (Jiménez, 2009).

Sobre las otras dos perspectivas la lineal y la que supone regresos. La primer se refiere, como su nombre lo indica, a el tránsito de un punto A a un punto B sin interrupciones. En el caso escolar la trayectoria lineal se refiere a el trayecto ideal, en el cual los alumnos pasan de nivel en nivel sin interrupciones (Velázquez, 2007). Sin embargo, el recorrido ideal pierde de vista la existencia de factores contextuales externos e internos al estudiante que pueden ocasionar cambios de dirección o interrupciones en la trayectoria originando así aquellas con regresos (Velázquez, 2007; Casal, 1997).

Las trayectorias que suponen regresos al punto inicial dado que ya se había avanzado en el recorrido educativo, María Luz Velázquez (2007) las cataloga como regresionales, y para ella son de dos tipos: la primera, se refiere a aquellas donde existe un solo regreso al punto inicial A y las llamó trayectorias uniregresionales. Y el segundo tipo, aquellas con múltiples retornos al punto inicial, a las cuales llamo multirregresionales.

Para el análisis de trayectoria Joaquim Casal (1997) menciona dos ejes principales donde se puede ubicar este: el primero donde se encuentran las expectativas y los ajustes de éstas en relación con los logros. Sobre este punto menciona el autor que se reúnen alternativas sobre si tomar una escolarización larga o no, sobre el mercado laboral, la elección de carrera, etc., y el

¹⁴ Se refiere a las formas de conocimiento, educación, habilidades, hábitos y ventajas que tiene una persona y que le dan estatus más alto dentro de la sociedad. Este se presenta de tres formas: 1) Capital cultural incorporado a las disposiciones mentales y corporales: Se representa como la forma de hablar, de andar, de comportarse, etc. Sus límites es el cuerpo físico de la persona que lo posee. 2) Capital cultural objetivado: se refiere a los bienes culturales (libros, cuadros, etc.) y 3) Capital cultural institucionalizado: se refiere a el tipo de capital que puede ser intercambiado por dinero, como por ejemplo el título académico tiene un valor dentro del mercado.

¹⁵ La autora llama en su artículo al capital social, capital relacional.

segundo el cual se refiere al tiempo donde los jóvenes asumen objetivos en relación con la transición. Este punto se refiere a la elección entre una inserción al mercado temprana o retardada, quedarse en el hogar familiar o independizarse, etc. Tomando estos dos puntos juntos ocurre lo que Casal llama transición a la vida adulta.

Teniendo en cuenta lo anterior, Casal (1997) identifica en el contexto español seis tipos de trayectorias en el contexto de la transición a la vida adulta (de éxito precoz, obreras, de adscripción familiar, de aproximación sucesiva, de precariedad y de bloqueo), entre estos tipos de recorridos hay tres que en el caso de los jóvenes profesionales mexicanos también se presentan:

1. De éxito precoz: se refiere a aquellas que describen los jóvenes que tienen expectativas altas de carrera profesional, presupone opciones de prolongación de la formación académica con buenos resultados¹⁶ o una inserción laboral que tiene mejoras graduales gracias a la formación continua y la rápida promoción interna (Casal, 1997). Es decir, son jóvenes cuya transición educación superior – mercado laboral ha sido rápida, así como las mejoras en el salario y puesto laboral. Son trayectorias que se esperan observar en los profesionales de universidades de prestigio alto de las escuelas privadas, pues como menciona Saraví (2015) son estos los que obtienen mayores ganancias dentro de la IES, pues las redes de capital social que adquieren dentro de esta les otorgan ventajas para una inserción laboral rápida.
2. De aproximación sucesiva: se refiere a aquellos recorridos que se definen por altas expectativas de mejora social y profesional donde las opciones a tomar resultan confusas con un margen de error alto. Casal (1997) resalta que suelen ser transiciones dominadas por el ensayo – error y, por tanto, hay un retraso en los logros profesionales y el ajuste continuo de las expectativas.

Se supone en estas trayectorias que el joven debe de tener una escolaridad alta con buenas notas, siendo esta la primera condición para la trayectoria ya que cada cambio de estado¹⁷ va a depender de los logros académicos anteriores. No obstante, también va a estar condicionada por la oferta educativa que esté al alcance de los jóvenes y por la elección de la carrera. Este tipo de recorrido se espera observarlo en los jóvenes cuya universidad en la que estudiaron no haya sido su primera opción, o aquellos que no estudiaron la educación media superior en instituciones que tengan pase directo a las universidades, pues va a estar condicionada por la oferta educativa que este a su alcance.

3. De precariedad: Está se refiere al momento de la inserción profesional la cual se da en la precariedad, donde hay constantes periodos de empleo – desempleo, rotación de

¹⁶ Casal (1997) menciona que no es un requisito tener una educación prolongada para tener este tipo de trayectoria, hay casos donde aquellos con educación menor a la superior han conseguido carreras profesionales exitosas.

¹⁷ En el análisis de secuencia un cambio de estado se refiere a la transición de un periodo de relativa estabilidad a otro periodo distinto al anterior (Videgain, 2017).

personal y subocupación alta. Donde el mercado laboral no estable es la constante. A la larga, la trayectoria de precariedad puede dar origen a estabilidad (Casal, 1997). Este tipo de recorrido se espera observarlo en los universitarios de las IES con bajo prestigio y que a su vez provengan de clases sociales bajas. Pues no sólo carecen de las redes que los estudiantes de las universidades de prestigio crean sino también de las habilidades que las universidades con mejor calidad proveen.

Por otra parte, otro autor que menciona la importancia de la trayectoria educativa es De Garay (2002), el cual observa el recorrido escolar en escuelas públicas, privadas o públicas y privadas (trayectoria mixta)¹⁸. El autor identificó que los estudiantes con orígenes sociales altos habían tenido un recorrido en escuelas privadas exclusivamente con itinerarios continuos de la educación básica a la educación superior, mientras los estudiantes a los que, retomando la tipología de Bourdieu, denomino pioneros habían tenido una educación totalmente pública.

Usando lo que los distintos autores mencionan de la trayectoria, y debido a que éstas no suelen ser lineales, se adoptará la perspectiva regresional teniendo en cuenta tanto los factores macro como microsociales, se retomarán tres de las seis trayectorias que Joaquim Casal identifico para el caso español: de éxito precoz, de aproximación sucesiva y de precariedad. Se eligieron las anteriores ya que son las más cercanas al caso de los profesionales mexicanos. Asimismo, se identificarán los recorridos como lo hizo De Garay, es decir, el nivel educativo más el tipo de régimen en el cual se estudió.

1.4.1.1 Factores que influyen la trayectoria laboral

Como mencionaba Jiménez (2009) hay factores que influyen la trayectoria de los individuos. En el caso de la educación continua la autora señalaba que, en un estudio del Centro Iberoamericano para el Desarrollo, que aquellos individuos que habían realizado cursos y capacitaciones consideraban que la experiencia era su principal medio de cualificación, observándose con esto que la formación continua tiene gran magnitud en el desarrollo profesional de los egresados.

Sobre la formación académica De Garay (2002) menciona que los universitarios dentro de las IES privadas han gozado de trayectorias escolares más exitosas, es decir, con itinerarios continuos de paso entre los distintos niveles educativos, en comparación con aquellos en universidades públicas. Sin embargo, hay instituciones públicas como al UAM donde los estudiantes también tienen trayectorias continuas, e incluso estos eran estudiantes regulares

¹⁸ De Garay (2002) señala tres tipos de trayectorias: 1) Pública: se refiere a individuos con educación primaria, secundaria y preparatoria en instituciones privadas. 2) Privada: Individuos con recorridos en instituciones privadas y 3) Mixta: individuos que estudiaron en escuelas públicas y privadas.

(67% de los estudiantes de la UAM para el año 1997 habían completado su educación media superior en tres años) (Valenti, Varela, González, & Zurita, 1997).

Por otro lado, De Garay (2002) también resalta que los estudiantes de las universidades privadas destacan por dedicarse de tiempo completo a estudiar y suelen tener trayectorias privadas (57.1%) a diferencia de los de las instituciones públicas los cuales suelen trabajar y en su mayoría poseen trayectorias públicas (71.4%).

Respecto a los empleos de los profesionales que estudiaron en universidades públicas, 53.4% dijo que su empleo no corresponde a su carrera en comparación de los de instituciones privadas los cuales 70.9% tenía un empleo relacionado con su carrera (De Garay, 2002), no obstante, volviendo al ejemplo de la UAM uno de los factores que mencionaron los egresados de esta institución para la obtener su empleo fue coincidir con el perfil demandado (42.5%) donde entre las características de coincidencia es tener la carrera buscada por el empleador. Lo anterior pone en manifiesto que hay grandes diferencias al interior de los regímenes público y privado, pues en su agregación como lo hace De Garay no es posible observar que hay instituciones públicas, que tienen estudiantes con trayectorias continuas y que, en suma, tienen empleos cuya coincidencia con el perfil buscado del empleador es alta.

Por lo que se refiere al origen socio familiar es, como ya se ha mencionado, uno de los factores que determinan tanto el inicio como el rumbo de las trayectorias laborales de los egresados y actúa en dos sentidos: condicionando el inicio de las éstas a aquellos con bajos ingresos o permitiendo posicionarse mejor y en menor tiempo a aquellos con origen social alto. Sobre este mismo factor Solís (2013) menciona que para el caso de México¹⁹ la asignación de niños y jóvenes en los distintos tipos de regímenes educativos responde a los orígenes sociales, es decir; los más privilegiados acuden cada vez más a las escuelas privadas en todos los niveles educativos. Donde, en términos de desempeño educativo, asistir a escuelas privadas resulta ventajoso en sus progresiones escolares, les proporciona mayor probabilidad de continuidad escolar, ampliando las brechas sociales en el logro educativo.

Otros factores macrosociales que no son mencionados por Jiménez, pero sí por Miller (2015) son las políticas educativas y los reglamentos internos de cada IES. Sobre este punto la autora expone un ejemplo de cómo los reglamentos de las universidades pueden incidir en las

¹⁹ Su fuente de datos fue la Encuesta de Movilidad Social en México 2011 (Emovi) del Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

trayectorias de los estudiantes. Ella menciona el caso de la UAM en el año 2008, gracias a la alta demanda de oferta educativa por las instituciones públicas se modificaron sus criterios de admisión, donde se pasó de sólo considerar el puntaje del examen de selección a considerar también el promedio de bachillerato como una medida de equidad educativa. Se esperaba que tal cambio propiciara el cambio en la composición demográfica y académica de los estudiantes, propiciando un mejor desempeño y mejores trayectorias.

El cambio de políticas de acceso a la UAM como el PRONABES²⁰ tuvieron efectos en las trayectorias de los estudiantes. Al analizar dos generaciones de estudiantes una antes del cambio de las políticas (2004) y otra después de ellas (2008), Miller (2015) encontró que la beca mejoró el desempeño en los recorridos educativos. Es decir, aquellos estudiantes que poseían las becas en las dos generaciones tenían mejor desempeño a pesar de que los no becarios tenían mejores condiciones académicas.

Esta diferencia de trayectorias menciona la autora, se deben a que aquellos sin becas se abocaban a sólo cumplir el Reglamento de Estudios Superiores (RES) de la UAM. Este reglamento es más laxo que las Reglas de Operación (ROP) del PRONABES para las cuales no es suficiente con inscribir los créditos si no también es necesario aprobarlos a diferencia del otro. Por otra parte, Miller observó que el cambio de las condiciones de ingreso para la generación 2008, mejoró el avance de los estudiantes con respecto a los de la generación 2004. Con ello la autora demostró un claro ejemplo de cómo el marco normativo de las IES puede incidir en las trayectorias educativas.

Habiendo mencionado lo anterior, a continuación, se aborda el tema de la empleabilidad.

1.5 Empleabilidad

Antes de entrar de lleno a el tema conviene señalar como se construye la ocupación de manera social, ya que de ésta va a depender la empleabilidad pues es en ella donde se moldea el ideario de donde trabajar o a que dedicarse. Pérez (2017) señala que buena parte de la construcción de la ocupación se debe a la socialización, pues en ésta interfieren diversos agentes (familia-escuela-amigos (entorno)) que moldean el ideario de donde trabajar o dedicarse a qué. Esta construcción va a estar constreñida a la división que hace la escuela desde los niveles básicos,

²⁰ En los años se dio el proceso expansivo de la educación superior, pero se observó que no era suficiente la ampliación de opciones, sino que hacía falta mejorar la permanencia y el termino de los estudios, así surgió el Programa Nacional de Becas (PRONABES) en el año 2001 (Miller & De Garay, 2015).

es decir; hay una primera segmentación entre quienes continúan estudiando y quienes no lo hacen, y específicamente quien llega a nivel superior y quien no llega. Estos últimos, bien menciona Pérez (2017) ven limitadas sus opciones ocupacionales, y a su vez salariales, pues no se puede negar la relación que la teoría del capital humano ya señalaba, quienes poseen mayores grados escolares tienen acceso a mejores empleos.

La educación actúa como un mecanismo de selección, pues en este avance de niveles la escuela toma el papel de decidir quién “tiene lo necesario” para pasar al siguiente y quien no lo tiene, y retomando lo que señalaban Bourdieu y Passeron (1970), se observa con esto una reproducción de las clases sociales y a su vez de la desigualdad impuesta a las clases bajas, pues quienes no llegan suelen ser aquellos con bajo capital cultural y económico.

El papel de la escuela dentro de la construcción de la ocupación es importante, pues como señala Pérez (2017) tiene tres funciones principales: la educativa, la capacitación para el empleo y la de socialización; no obstante, el autor recalca que la institución educativa no ha podido lograr el entrelace entre estas funciones, un ejemplo de ello es la capacitación para el empleo donde se ha observado que hay un desajuste entre lo que se aprende en la universidad y lo que se pide en el mercado. A pesar de lo anterior, la escuela sigue teniendo un papel importante en la construcción de la ocupación, pues es dentro de ella donde se forma el gusto o rechazo a determinadas disciplinas. Esto es importante pues el interés hacia una materia de estudio ya marca el camino hacia la construcción de la ocupación, y esa preferencia es el que perfilará la búsqueda de la posición ocupacional (como lo llama Pérez (2017)). Asimismo, Pérez (2017) ve a la escuela como un “catalizador”, pues la institución escolar solo acelera la construcción de la ocupación hacia una dirección más clara, pero siempre y cuando se permanezca mayor tiempo dentro de ella.

Sin embargo, esta construcción social se ve intercedida por situaciones en la vida de cada joven que los hace tomar una u otra ocupación, donde desgraciadamente estas situaciones (como las necesidades financieras, el embarazo, la muerte de un familiar, etc.) no son tomadas en cuenta por la escuela y al tener interacción con ella, el resultado es el fracaso escolar. Pérez (2017) bien logra mostrar que son los jóvenes con menores recursos aquellos que tienden a interactuar con situaciones extraordinarias que los llevan a dejar inconclusa la escuela, donde uno de los principales problemas que afrontan es la falta de apoyo familiar que a su vez se traduce en apoyo económico, que es una de las claves para la continuación de la educación.

Por otro lado, la construcción de la ocupación va cargada de simbolismo pues al observar la fama que algunas carreras tienen, el salario, el prestigio, etc., y aún más la idea de que la educación superior ayuda para “salir adelante”, muchos jóvenes construyen ésta a partir de estos simbolismos queriendo llegar a obtener lo mismo. Sin embargo, durante ésta se crean también expectativas al alta y a la baja, es decir; son expectativas de lo que se espera lograr y obtener después de la terminada la universidad, idea que se ve reforzada por la escuela y la familia (Rodríguez, 2017).

Maricarmen Rodríguez (2017) indica sobre la creación de expectativas, que éstas van a correlacionarse con el estrato socioeconómico del que los jóvenes provengan, pues aquellos en los más bajos esperan que la educación superior los ayude a salir de la situación económica en la que se encuentran, mientras que para los jóvenes de clases sociales más altas la educación superior representa algo que se tiene que alcanzar no está en su ideario no tener educación profesional (Saraví, 2015). Entonces la construcción de la ocupación va a ir de la mano con la de las expectativas las cuales se convierten en fantaseos motivados (tal como lo llama Rodríguez (2017)), donde el problema se haya cuando se da el choque con la realidad y se encuentran con la precariedad laboral generalizada y se encuentran que la educación superior no está teniendo los rendimientos que ellos esperaban.

Por último, retomando a Bourdieu y Passeron, hay una reproducción de desigualdades y una perpetuación de las clases sociales a través de la construcción social de la ocupación; pues la trayectoria educativa lineal suele ser el recorrido de los jóvenes provenientes de las clases más acomodadas (De Garay, 2002; Saraví, 2015). Estos estudiantes suelen ser los que tienen mayor apoyo familiar para la continuidad de los estudios, no suelen afrontar situaciones que los obliguen a dejar de estudiar (como las necesidades financieras o los embarazos no deseados que son más frecuentes en jóvenes de menor posición económica), es decir; tienen todas las de ganar.

En el caso de aquellos con trayectorias educativas regresivas, suelen ser aquellos en los cuales el trabajo primario que realizó la familia de origen no se ajustó con el trabajo secundario que realiza el sistema educativo, por lo que los puso en desventaja frente a sus contrapartes con mayor clase social, y al final del día esas diferencias escolares tenderán a reproducir desigualdades sociales y perpetuar las clases sociales existentes.

Habiendo mencionado la forma en que se construye la ocupación, hay otros dos conceptos que conviene diferenciar antes de entrar a hablar de la empleabilidad, pues suelen ser

confundidos por su conexión entre ellos: empleo y trabajo. Se le suele atribuir la denominación de trabajo a aquellas actividades o tareas que se llevan a cabo con un esfuerzo físico o mental, es una actividad de producción de bienes y servicios, así mismo estas actividades pueden estar remuneradas por un salario o no. Mientras que el empleo, es la actividad económica en la cual una persona lleva a cabo ciertas actividades físicas o mentales pero que si están remuneradas por un salario. Margaret Maruani (2000) agrega sobre el empleo que es “la traducción de la actividad laboral en términos de estatus sociales” (Maruani, 2000, pág. 10). Por tanto, empleo puede ser trabajo, pero no siempre trabajo puede ser empleo, y la diferencia radica en que el empleo debe ser remunerado por un salario, mientras que el trabajo bien puede no percibir un salario. Habiendo mencionado lo anterior, a continuación, se hablará del concepto de empleabilidad y de las implicaciones que trajo consigo.

La empleabilidad para los primeros años del siglo XXI tiene dos vertientes, dentro de éstas el enfoque de habilidades (competencias) está siempre presente. La primera se centra en conseguir un trabajo y en la capacidad de retenerlo, mientras que la segunda se enfoca en la empleabilidad como característica individual. Dentro de la primera vertiente la empleabilidad va a devenir de varios elementos: los conocimientos, las competencias de personalidad, la actitud de búsqueda de empleo y el mercado. Sobre el último elemento Demazière (citado en Alles, 2006), señala que la empleabilidad no va a depender sólo de los individuos, sino también de las características del medio económico.

Las organizaciones seleccionan a su personal en base a dos requerimientos fundamentalmente: conocimientos y competencias. Las universidades forman a sus alumnos en conocimientos, pero, hay una disparidad entre las habilidades desarrolladas por las escuelas y las habilidades que son necesarias en los entornos laborales (Alles, 2006).

Dentro de la segunda vertiente hay diversas definiciones, pero en general existe acuerdo en que la empleabilidad es un conjunto de atributos que hacen al individuo graduado empleable, siendo un atributo que depende completamente del individuo (Alles, 2006).

Las dos vertientes de empleabilidad contienen el concepto de habilidades empleables o competencias las cuales son una amplia gama, lo que dificulta la precisión de la definición de empleabilidad, así como su medición. Así mismo otra de las críticas, es que las habilidades y aptitudes que demandan los empleadores son heterogéneas y cambiantes con el tiempo lo que conlleva una dificultad aún más grande (Booden & Nedeva, 2010).

En las definiciones del siglo XXI, las competencias o habilidades empleables tienen un peso importante en la empleabilidad de los profesionales. Estas hacen referencia a características de personalidad, devenidas de comportamientos que suelen generar un desempeño exitoso en un puesto de trabajo. Cada puesto de trabajo puede tener competencias diferentes, y de hecho como menciona Martha Alles (2006), al irse incrementando la jerarquía del puesto de trabajo, las competencias son más importantes que los conocimientos, la inteligencia o las credenciales para predecir un mejor desempeño.

La importancia de estas habilidades empleables es que, para los empleadores cuando hay una igualdad en coeficiente intelectual y estudios de una buena universidad, aquellos con mejor desempeño serán los que posean mayor cantidad de competencias o mejor desarrolladas²¹ (Alles, 2006).

A pesar de la importancia de las competencias en la empleabilidad de los individuos, la ETEL 2010 no posee un módulo donde se midan éstas, por lo cual, dentro del análisis que se realizará en este estudio no será posible medir su impacto.

Así como las competencias, dentro del mercado de trabajo la oferta de empleo es heterogénea y se va a distinguir por el sector, rubro etc., al cual este enfocada, así mismo, esta oferta es cambiante con el tiempo, un ejemplo de ello fue que a consecuencia de la globalización y el avance tecnológico surgieron nuevas profesiones que se enfocaron al desarrollo de las nuevas tecnologías mientras que la demanda de otras fue disminuyendo, por lo cual, el periodo histórico va a influir en las necesidades de mano de obra y en las habilidades nuevas requeridas, esta situación perpetua la heterogeneidad de la oferta dentro del mercado laboral (Booden & Nedeva, 2010).

Por tanto, gracias a la nueva definición de empleabilidad donde las competencias tienen un peso importante y la heterogeneidad de la oferta dentro del mercado laboral, tanto la búsqueda de empleo por los profesionales como la contratación de estos se complica ya que no sólo las habilidades, competencias y conocimientos de los universitarios deben de ajustarse a las necesidades de la oferta del mercado, sino que también las ocupaciones.

²¹ Contextualmente Alles (2006) demuestra que las competencias en Buenos Aires tienen una parte importante en el proceso de selección de los profesionales, cuyo porcentaje ascendía a 93%. En suma, observó que las competencias tenían una incidencia del 97% en la desvinculación de los egresados con sus empleadores.

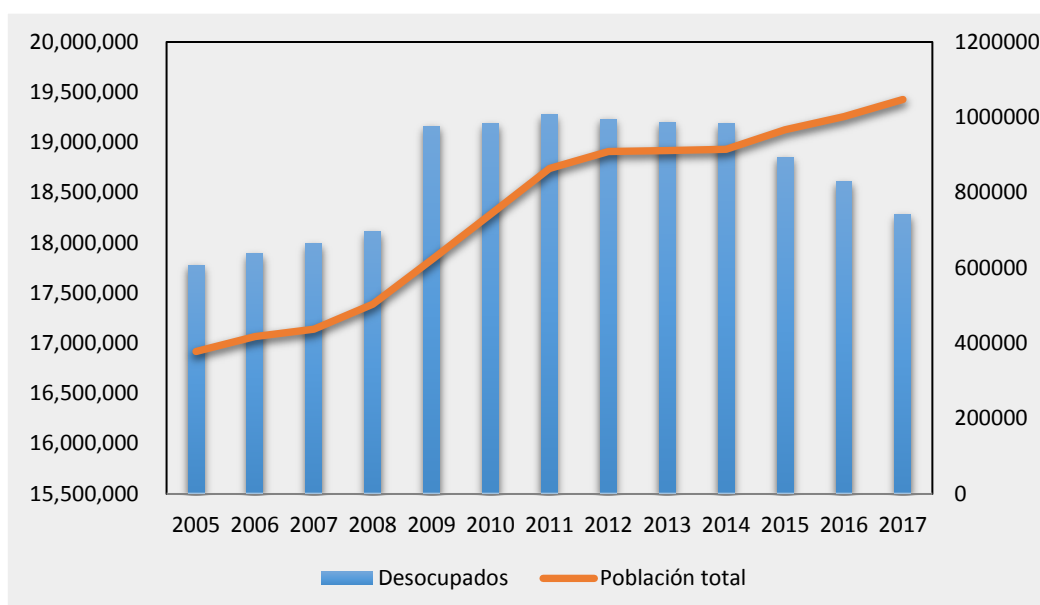
Cuando ya se ha consolidado la construcción de la ocupación y se ha terminado el periodo escolar (incluso estando en el) se inicia la búsqueda del primer empleo, este tiene características particulares en los profesionales, a continuación, se ahonda en este tema.

1.5.1 Primer empleo en México

Entre las características que distinguen el primer empleo de los jóvenes profesionales son los periodos de empleo y desempleo intercalados, los cuales no cuentan para ganar experiencia laboral, incluso se puede ver como un ritual por el cual se debe pasar y a su término ya se puede comenzar con la vida productiva real (Pérez Islas, 2008).

La expansión de la educación superior incrementó el número de profesionales a nivel nacional (Gráfica 3), sin embargo, la oferta de empleo no aumentó de igual manera y los obstáculos para conseguir un empleo se elevaron (Pérez J. , 2017). Para inicios del siglo XXI y gracias al bono demográfico la población joven entre los 20-29 años alcanzaba los 16,918,472 individuos para el año 2005, la cual se ha ido incrementando hasta alcanzar un total de 19,427,730 universitarios para el año 2017. Sin embargo, la ocupación no ha tenido la misma tendencia creciente, en la Gráfica 3 se muestra la tendencia de los desocupados de nivel medio superior y superior, se observa tal como menciona Pérez (2017) una caída del empleo formal debido a la crisis del 2008 cuyos efectos en el empleo juvenil se notan en el incremento de la desocupación, esta creció 1.47% entre el año 2008 y 2009 y es hasta el año 2017 cuando la desocupación baja a niveles de 2005.

Gráfica 3. Desocupados y población total con nivel medio superior y superior entre los 20-29 años, México



Con este contexto de referente, Pérez (2017) resalta que son tres los procesos en los mercados de trabajo en la Ciudad de México que están influyendo en la incorporación de los jóvenes al mercado: la precarización del empleo, la terciarización de la economía y el incremento de la participación femenina en el mercado (Pérez J. , 2017). El primer factor anula la ventaja de mayor escolaridad que tenían los jóvenes de estas generaciones contra las generaciones precedentes. La terciarización de la economía influye en la movilidad laboral de los profesionales pues este sector de actividad se caracteriza por bajos salarios, poca o nula seguridad social, etc., lo que los impulsa a buscar mejores empleos y, por último, el incremento de las mujeres en el mercado de trabajo lo cual tiene el efecto de reducir los salarios globales (Pérez J. , 2017).

El primer empleo después de la universidad es la fase inicial de la trayectoria laboral e idealmente el fin de la educativa (en ocasiones los dos recorridos se interceptan). En el caso mexicano la incorporación al mercado laboral es una decisión que se construye no individualmente, pues los individuos actúan como una colectividad en función de las necesidades del hogar, por lo que José Antonio Pérez (2008) señala que el primer empleo después de la universidad se relaciona con la presión familiar y condiciones sociales más que por decisión propia o ganar estatus. Asimismo, las características como la edad, el sexo, el origen social o el ciclo de vida condicionan la entrada al mercado. Otros factores sobre la inserción laboral son las condiciones del mercado, pues se quiere minimizar los riesgos provenientes de este último lo que genera una articulación entre el mercado laboral y la familia creando una relación de interdependencia (Pérez J. , 2017).

El origen social tiene un peso importante en el inicio de la trayectoria laboral, pues aquellos con posiciones más acomodada podrán postergar la entrada al mercado si así lo desean, mientras los universitarios provenientes de clases sociales bajas no podrán darse este lujo (Mata, 2012) En suma, si a esto se le agrega acontecimientos como señala Pérez (2017) tales como la orfandad, la separación de los padres, etc., el inicio de la trayectoria laboral puede bien modificarse pero va a depender del nivel socioeconómico y educativo de los jefes de hogar.

Uno de los mecanismos de entrada para el primer empleo, como ya lo vienen mencionando diversos autores, es el capital social el cual es uno de los medios fundamentales para la obtención del empleo (Valenti, Varela, González, & Zurita, 1997), pero es Pérez (2017) quien resalta la importancia que en la ZMCM tienen los medios más formales, pues aunque las redes

tienen un peso significativo para la obtención del empleo, estas van perdiendo valor cuando los jóvenes han superado el nivel escolar de sus padres (Pérez J. , 2017).

En el caso particular de la universidad se cree que existe una relación lineal entre ésta y el mercado (Pérez Islas, 2008). Pero, como se señaló en la sección 1.4, se ha observado que existe una desarticulación entre estas dos esferas, donde a pesar de que mayores grados de educación si están asegurando mejor calidad del empleo, en México no se ha observado que exista una menor desocupación al incrementar la escolaridad como bien se señala en la teoría del capital humano (ver sección 1.1.1) y de hecho, para el primer trimestre de 2018 la desocupación entre los profesionales era la más alta entre todos los niveles educativos.

En este ambiente individualista y de competencia constante por los mejores empleos, hay un inevitable ascenso de la informalidad, pues la inestabilidad laboral que ha traído la precarización generalizada del empleo ha afectado a todos los empleos e incluso a los sectores como los profesionistas cuyas ocupaciones eran consideradas de élite. No obstante, la informalidad ha funcionado como un medio para obtener mayores salarios y de relativa facilidad de conseguir a pesar del riesgo que estos empleos conllevan.

Sobre la informalidad existen diversas perspectivas y definiciones en torno a ella, pero, no es tarea de este trabajo profundizar sobre éstas²² y, por tanto, como definición de empleo informal se tomará “los trabajadores informales son los que no se benefician de ninguna forma de seguridad social o laboral (reglamentaciones sobre la contratación y el despido arbitrario y seguros médicos y sociales)” (Padrón, 2015, pág. 101). Eligiéndose esta debido a que se consideró que era la más completa y operacionalizable. Se tomarán como indicadores para medir este factor: el no acceso a la seguridad social, la carencia de prestaciones como aguinaldo y vacaciones, así como la falta de un contrato laboral o en su caso si es temporal.

1.5.2 Empleabilidad, ¿qué buscan los empleadores mexicanos?

Con relación a los factores que determinan la empleabilidad en México y con la definición del concepto que, como se ha mencionado anteriormente, cambio de tal forma que dio paso a las habilidades empleables como características deseables de un buen trabajador. Esta sección pretender mostrar qué habilidades son aquellas deseables a nivel mundial y en México con dos

²² Para más información ir a Gomes (2004) y Padrón (2015)

encuestas, esto como una forma de acercarse a lo que requiere el mercado laboral y al peso que tienen las competencias laborales, las cuales no es posible medir con la ETEL.

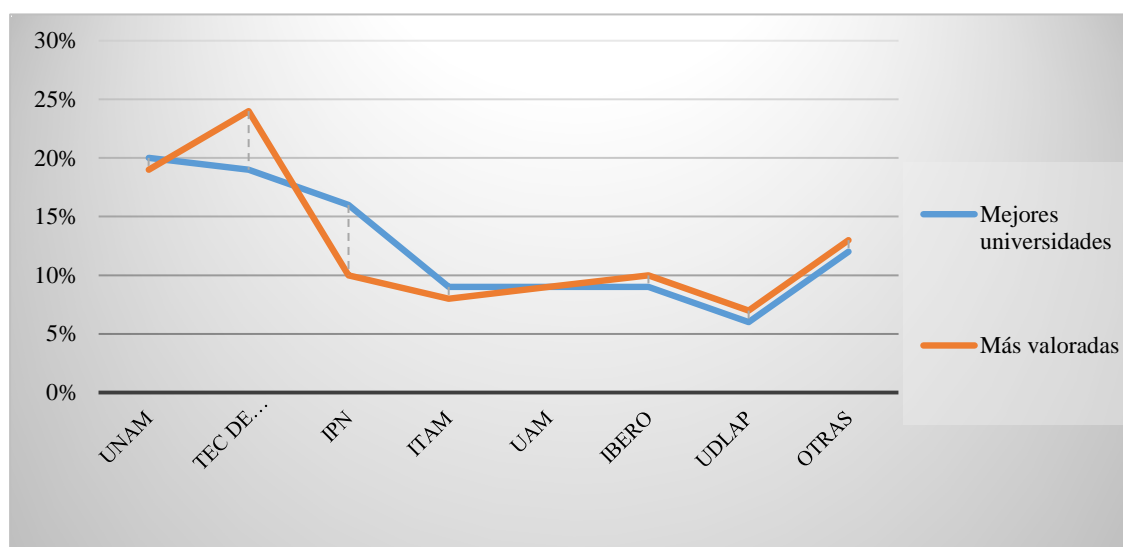
La primera encuesta es el ranking mundial de empleabilidad 2016 publicado por *THE*. Y la segunda, la encuesta a reclutadores y Head Hunters en México 2013, de *América Economía Intelligence* la cual puede ayudar a poner en contexto si el régimen universitario y la IES de origen puede tener algún tipo de relación con la entrada de los profesionales al mercado de trabajo, puesto que da una visión amplia respecto que tipo de universidad prefieren los empleadores mexicanos.

El ranking mundial de empleabilidad 2016 publicado por THE se crea a partir de una encuesta cuya población objetivo son empleadores y reclutadores, donde se entrevistaron a 6000 de ellos a nivel mundial para analizar ¿qué es lo que buscan de los egresados universitarios?, algunos de los resultados fueron los siguientes:

- Más del 40% de los empleadores a nivel mundial creen que las habilidades empleables son más importantes que el conocimiento académico y las habilidades asociadas con el grado académico, mientras que menos del 5% cree lo contrario (Minsky, 2016).
- En México la UNAM toma el primer sitio, seguida del ITESM, el IPN, el ITAM, la UVM, la Universidad Anáhuac, la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) y la UIA (Melo & Reider, 2016).
- A nivel internacional los empleadores consideran que la experiencia profesional, la especialización de alto grado, las actividades extracurriculares, un registro académico excelente y graduarse de una universidad de alto prestigio, son predictores de empleabilidad de los graduados (Minsky, 2016).
- En cuanto a las habilidades más buscadas por los empleadores mexicanos, resaltan: adaptabilidad, comunicación, motivación, trabajo en equipo, trabajo bajo presión, flexibilidad y la sensibilidad (Minsky, 2016).

Para el caso más específico de Latinoamérica, la Encuesta a reclutadores y Head Hunters en México 2013 de América Economía Intelligence, se entrevistaron a 704 reclutadores mexicanos y 307 del resto de América Latina, encontrándose los siguientes resultados: La UNAM se consideró como la mejor universidad, seguida del ITESM y el IPN. A pesar de lo anterior consideraron que las instituciones más valoradas en el mercado eran el ITESM seguida de la UNAM (Gráfica 4). Esto muestra que la opinión de cual creen los reclutadores que es la mejor IES puede distar de cuál es la más valorada en el mercado laboral.

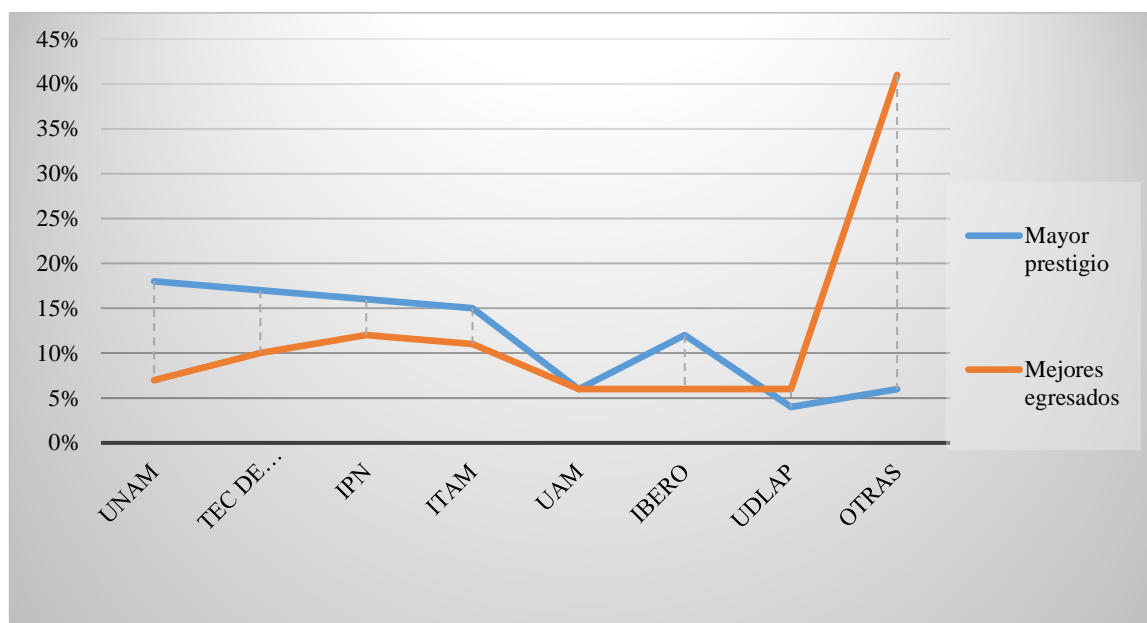
Gráfica 4. Reclutadores: Mejores universidades de México 2013



Ahora cuando se les preguntó por el prestigio de las universidades, se señaló que las que lo poseían en mayor medida eran: la UNAM, seguida del ITESM y el IPN. Pero al cuestionarles por la institución que posee los mejores egresados en lo que respecta a su formación integral, se observa que el prestigio de la universidad no está determinado por sus egresados, ya que el lugar de acuerdo con el prestigio de las universidades y quienes se considera que son los mejores egresados cambia; se considera que el IPN tiene los mejores egresados, seguida del ITAM, donde el ITESM y la UNAM, que son las consideradas con mayor prestigio, bajan de puesto de primero y segundo a tercero y cuarto respectivamente en cuanto a los mejores egresados.

Todo esto muestra lo que Alles (2006) y Booden y Nedeva (2010) mencionaban, las habilidades empleables, muchas de las cuales no se aprenden en la universidad, están siendo más valoradas que la acumulación de capital humano basado en el acopio de años de estudio. En el caso mexicano la valoración de los egresados por los reclutadores puede bien tener base en la reputación de la universidad puesto que aquella que se consideró la más apreciada por el mercado laboral (ITESM), dista de la que se consideró tiene los mejores egresados (IPN).

Gráfica 5. Reclutadores: Universidades de mayor prestigio vs mejores egresados



1.6 Resumen del capítulo y comentarios finales

En este capítulo se expuso el marco teórico y contextual que sustenta esta tesis. Se dividió en cinco grandes temas, el primero de ellos abarcaba las teorías sobre la relación entre la educación y los ingresos, donde explicaron la teoría del capital humano como la credencialista, éstas suponen que la educación es un bien de inversión donde existe correlación positiva entre el nivel educativo y el salario, pero difieren en el efecto de la enseñanza en la productividad de los profesionales; en la primera se cree que la aumenta mientras en la credencialista se cree lo contrario. Asimismo, se incluyó un apartado donde se contextualizó la respuesta de estas teorías en México, se encontró que a pesar de que la teoría del capital humano se adaptaba mejor al contexto mexicano, algunos de sus supuesto no se cumplían, tales como: los individuos con mayor escolaridad poseen mayor ocupación, pues se halló que en México ocurre lo contrario, pues la población desocupada era mayor en los grados escolares altos. En suma, se encontró que no había una relación biunívoca y lineal entre el nivel de ingresos y la escolaridad como la teoría señalaba. A pesar de lo anterior si se cumplía el supuesto que diferencia a ésta de la credencialista, es decir; la escolaridad si aumenta la productividad, a pesar de que esta relación puede estar afectada por variables latentes que estén incidiendo en estas dos variables.

En el apartado de educación superior, se presentó la expansión de este nivel educativo a nivel internacional, asimismo, se advirtió que ésta tuvo consecuencias donde la más visible fue la estratificación de la educación superior, donde en el caso internacional se pudo distinguir

entre la escuela para la élite y otra para las masas, debido a que había una división de clase a partir de la escuela en que los jóvenes acudían. Situación que también se observó en México pues el nivel de ingresos de las familias va a coincidir con el desarrollo académico de las universidades, por lo que esta división de la educación terciaria también supuso la de la realidad escolar, expectativas, oportunidades de empleo, capital social, etc., que va a ser distinta entre estratos sociales.

En México la primera estratificación fue a través de la división en pública y privada, donde este último subsistema fue la que tuvo su mayor expansión en México creando un sinnúmero de IES que se pueden diferenciar de distintas formas, entre ellas y la más notoria por su calidad educativa. Pero la proliferación de estas instituciones trajo consecuencias, entre ellas la elección de la universidad. Donde ideas como el prestigio de la escuela van a interferir en la preferencia por una universidad, no obstante, las que poseen mayor prestigio van a ser las más demandadas por lo que la entrada a ellas es a través del mérito, por lo tanto, se aplican múltiples filtros que al final van a favorecer a aquellos con mayor capital cultural que suelen ser las clases sociales más acomodadas.

En este mismo apartado se definió que se tomaría como prestigio y calidad educativa. El primero se tomó como una construcción social y para el segundo se determinó usar la definición multidimensional donde la dimensión pedagógica y la económica se tomaron como las más importantes.

En la sección 1.3 se desarrolló el tema de la desigualdad, exponiendo en primera instancia la teoría de la reproducción de Bourdieu y Passeron que, aunque no es una teoría que mencione a la desigualdad explícitamente, en ella se marca la relación que tiene el sistema educativo con la reproducción de las clases sociales, que a su vez va a traducir en desigualdades educativas pues aquellos con menor capacidad de adaptación al sistema educativo van a terminar cargando con desventajas que sus mismos orígenes sociales les imponen. En el mismo apartado también se incluye algunos factores asociados a las desigualdades educativas como el origen social, el sexo, etc.

En el caso mexicano, también se observó que hay una fragmentación educativa pues, aunque el acceso en los niveles básicos es amplio, la distinción pública – privada ya supone un diferenciador de calidad. Asimismo, pone un límite de entrada a las clases bajas pues ellas no pueden pagar las colegiaturas que las escuelas privadas imponen, logrando así una fragmentación educativa, ya que esto supone un acceso selectivo en términos de quien puede

pagar y quién no. También se abordó el tema de las desigualdades laborales para el caso de las mujeres e indígenas, donde las primeras se ha demostrado que siguen ocupando puestos laborales con menor jerarquía que sus contrapartes masculinas, siguen existiendo inequidades en el salario y poseen mayor desocupación que los hombres. Misma situación para los indígenas pues ellos siguen ganando menores salarios que los no indígenas.

Después se exploró la relación de la educación superior y el mercado de trabajo en México, la cual se definió como áspera, pues la sobre oferta de profesionales que trajo la expansión de la educación superior y la falta de empleos para estos de parte del mercado, ocasionó que el desempleo en los universitarios fuera alto sobre todo al inicio de su trayectoria laboral, pues el desempleo tiende a disminuir en este grupo con el paso del tiempo. Un concepto importante que se señala en este apartado es el de trayectoria. Aunque sólo se define lo que es trayectoria y se muestran algunas perspectivas de ésta, se muestra que hay algunos factores educativos, individuales, familiares, etc., que la van a influenciar y que se van a correlacionar con ésta, y que van a incidir y afectar la inserción laboral de los jóvenes como los cursos y capacitaciones.

En la parte de empleabilidad se comenzó por explicar cómo se construye la ocupación. Ésta a grandes rasgos va a ser influenciada por el entorno y contexto social de los jóvenes, entendido el primero como familia, amigos, escuela, comunidad, etc. Esta construcción también va a ir cargada de expectativas influenciadas también por el entorno y contexto social, pero dependiendo la clase social de la cual se provenga estas van a ser al alta o a la baja.

Por el lado del concepto de empleabilidad se identificaron dos definiciones para el siglo XXI, las cuales compartían la importancia de los conocimientos, pero también de las habilidades empleables o competencias. Diferían en que una señalaba que la empleabilidad dependía sólo de los individuos mientras la otra también incluía las características del medio económico. Debido a que la ETEL no mide estas habilidades se exploraron dos encuestas donde se mostró que las competencias si tienen peso importante en la empleabilidad, pero también hay otras variables que se están tomando en cuenta para ello como el prestigio de la universidad.

Sobre el primer empleo en particular, este se ha considerado en el caso mexicano como un ritual de entrada a la vida productiva real pues tiene características particulares: suelen ser empleos sin prestaciones, en la informalidad, precarios, con bajos salarios, etc. Esta inserción al mercado se relacionó con la presión familiar y las condiciones sociales más que por una decisión propia y además va a estar condicionada por el sexo, la edad, el origen social y el ciclo de vida.

Capítulo 2. Metodología

En este capítulo se expone la parte metodológica de la investigación. En el primer apartado se aborda el problema de investigación, dando pie a la introducción de los objetivos general y específicos, las preguntas de investigación e hipótesis. Después se incorpora el esquema de análisis donde se presenta a través de una revisión de la literatura existente, el porqué de la incorporación de cada variable y para cerrar el capítulo se presenta la estrategia metodológica de la investigación.

2.1 Problema de investigación

Diversos estudios de inserción laboral se han enfocado en la transición universidad – empleo, tomando como objeto de estudio ya sea todos los profesionales o un conjunto acotado de ellos como lo realizan Giovanna Valenti, Gonzalo Varela, Rosa González y Úrsula Zurita (1997) para los universitarios de la UAM. Sin embargo, pocos se han enfocado en distinguir y observar las diferencias en la inserción laboral de los profesionales por régimen educativo y más aún contados son los que ha incluido el prestigio de la IES como un factor de relevancia para vislumbrar diferencias entre profesionales.

Para el caso específico de las discrepancias entre subsistemas, uno de los primeros estudios que daba cuenta de tal segmentación fue el que realizó Muñoz (1996). En este el autor compara cinco instituciones de prestigio en la ZMCM, tres públicas la UNAM, la UAM y la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM)) y dos privadas (el ITESM y la UIA). Resalta algunas diferencias entre los regímenes, pero en particular entre escuelas donde da cuenta de las diferencias salariales y de ocupación de puestos de jerarquía donde muestra que los egresados del ITESM ocupan mejores puestos después del egreso de la universidad, mientras que al comparar los salarios aquellos que habían estudiado en las IES privadas eran quienes poseían mayores ingresos. El análisis de Muñoz mostró que hay diferencias importantes entre los subsistemas educativos y más aún, al incorporar instituciones reconocidas socialmente, da el primer acercamiento a la importancia del prestigio de la institución en la empleabilidad de los graduados.

Por otro lado, De Garay (2002) realizó una investigación con un universo de estudio más amplio pues tomó 27 instituciones públicas y privadas situadas en 11 estados de la república. En este el autor a diferencia de Muñoz ya habla de discrepancias entre subsistemas educativos y muestra que los estudiantes de universidades privadas provienen de orígenes sociales más

altos y poseen ventajas en el ámbito laboral; así mismo, incorpora la trayectoria de los universitarios, donde señala que los profesionales que han estudiado en instituciones privadas (57.1%), han transcurrido toda su vida escolar en escuelas privadas a diferencia de los estudiantes de las públicas los cuales 71.4% poseían trayectorias educativas únicamente públicas.

Al igual que Muñoz, De Garay encuentra que cerca del 70% de profesionales en las universidades privadas tiene padres con educación superior a diferencia de los profesionistas que estudiaron en IES públicas los cuales aproximadamente 30% de ellos tiene padres con educación universitaria. Este factor va a incidir en la escolaridad final de los jóvenes, así como en los ingresos de sus hogares de origen que al final se traduce en mejores oportunidades escolares para los estudiantes del subsistema privado.

Otro autor que notó disparidades entre regímenes educativos fue Saraví (2015), no obstante, a diferencia de De Garay y Muñoz, él se enfoca en diferenciar a dos tipos de estudiantes a los que están en las clases altas y aquellos que están en las clases menos acomodadas. Nota que los primeros acuden a instituciones con mayor prestigio y con mejor infraestructura que los primeros desde la educación básica, donde estas universidades les dan mayor capital social que los posicionan en mejores empleos al egreso. Asimismo, pone en evidencia que las expectativas en la educación terciaria varían entre unos y otros jóvenes según el estrato socioeconómico, mostrando a su vez que existe una fragmentación social en cuanto a la educación que se va a ver reflejada en las oportunidades laborales.

Otros autores que observaron diferencias en cuanto a unos y otros estudiantes sin distinguirlos por régimen educativo fueron Bourdieu (1964) y Dubet (2015). Estos dos autores advirtieron que los jóvenes de las clases altas acudían más a escuelas de prestigio que aquellos en clases sociales más bajas. Con esto Dubet observó que las desigualdades educativas son acumulativas pues aquellos con orígenes sociales más bajos tenían menores conocimientos y cultura (como también señala Bourdieu) por lo que la trayectoria educativa va a tener un peso importante en la configuración de las oportunidades de acceso a las universidades de élite. Este último punto es importante pues el acceso a las IES de élite en México es a través de exámenes de admisión y otros filtros, pero estos tratan de elegir a los más preparados para entrar en las universidades, sin embargo, si las desigualdades se van acumulando, las clases sociales más bajas tendrán menores ventajas pues se ha demostrado que la calidad de la educación que

reciben no es la misma que los estratos más altos lo que se traducirá en menores oportunidades de entrada a las mejores instituciones de educación superior.

Siguiendo con la idea anterior, en un estudio más reciente Villa Lever (2016) refuerza lo que señalaba Saraví, Bourdieu y Dubet, pues ella señala que en México la educación superior esta segmentada por el estrato social, pues los jóvenes dependiendo su origen social acuden a distintos tipos de universidades, reproduciendo así desigualdades y reforzando la inclusión desigual de jóvenes en la educación. Desigualdades que señala Ibarrola (2005) se van a relacionar con alguna laboral. Asimismo, Villa Lever en otro estudio después señala que esta fragmentación de educación se va a correlacionar con la calidad educativa, pues aquellas universidades con mejor calidad son justamente aquellas que se consideran de mayor prestigio y donde la entrada a ellas se convierte en un proceso donde sólo aquellos con mayor capital cultural y conocimientos van a poder entrar, idea que también resalta Dubet y Saraví entre otros autores.

Como se puede notar con este resumen de lo que se ha escrito sobre el problema de estudio que se pretende abordar, es que la información es limitada y la inclusión del prestigio en los estudios no está explícita. Por otra parte, la inserción laboral en sí misma de los jóvenes universitarios por régimen educativo y prestigio no es estudiada tal cual por ninguno de los autores sólo Muñoz es el que da el acercamiento más amplio al problema de estudio, no obstante, él sólo toma para su análisis instituciones de alto prestigio.

Por lo cual, el presente trabajo se propone ampliar la información sobre la inserción laboral de los profesionales jóvenes al primer empleo durante y después de la universidad tomando en cuenta el régimen jurídico y el prestigio de la institución donde se estudió, este último medido a través del índice que se construirá con base en 17 indicadores. El objetivo general y específicos son los siguientes:

2.2 Objetivos de la investigación

Objetivo General.

Analizar las diferencias en la inserción laboral de los jóvenes universitarios al primer empleo durante y después de la universidad a partir del régimen jurídico de la IES de procedencia y el prestigio de ésta, según factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto; en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), 2010.

Objetivos específicos.

- i. Conocer los efectos en la inserción la inserción laboral de los jóvenes universitarios de la ZMCM de los factores educativos (años de escolaridad, régimen jurídico, prestigio de la universidad, carrera, área de conocimiento, título universitario y trayectoria educativa).
- ii. Conocer el efecto del capital social (redes interpersonales) en la inserción laboral de los jóvenes universitarios de la ZMCM.
- iii. Conocer el efecto de las características personales y de contexto (sexo, edad, estado civil, número de hijos, origen social, pertenencia a grupo étnico, educación de los padres y ubicación geográfica) en la inserción laboral de los jóvenes universitarios de la ZMCM).
- iv. Analizar el nivel de influencia de estas tres dimensiones en el inicio de la carrera laboral de los jóvenes universitarios de la ZMCM.
- v. Analizar el tipo de trayectoria educativa que han seguido los universitarios y observar si existen diferencias de inserción laboral entre aquellos con recorridos en escuelas privadas respecto de aquellos que han estudiado en escuelas públicas.
- vi. Analizar si existen diferencias en la inserción laboral de los jóvenes universitarios de los dos regímenes, teniendo en cuenta el prestigio de la IES de procedencia

2.3 Preguntas de investigación

- i. ¿Con que peso y como están relacionados los factores educativos (años de escolaridad, régimen jurídico, prestigio de la universidad, carrera, área de conocimiento, título universitario y trayectoria educativa), de capital social (redes interpersonales), características personales y de contexto (sexo, edad, estado civil, número de hijos, origen social, pertenencia a grupo étnico, educación de los padres y ubicación geográfica) con la inserción laboral de los jóvenes universitarios en la ZMCM?
- ii. ¿De qué manera afecta la trayectoria educativa en escuelas públicas, privadas o ambas en la inserción laboral de los profesionales?
- iii. Como han documentado autores como Muñoz (1996), Saraví (2015), De Garay (2002), entre otros; existen diferencias en la inserción al primer empleo entre los egresados de uno y otro régimen, pero la distinción entre ellos va más allá de este factor, dentro del régimen jurídico hay una gran heterogeneidad de IES por lo cual se van a distinguir entre ellas también por el prestigio que poseen, por lo tanto se quiere observar ¿De qué forma se puede diferenciar el salario, la desocupación, la calidad del empleo y el empleo informal de los jóvenes universitarios egresados del régimen jurídico público de aquellos provenientes del subsistema privado de acuerdo con el prestigio de la universidad?

2.4 Hipótesis

- i. Diversos autores han documentado que los factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto tienen un peso importante en la inserción laboral de los jóvenes universitarios, no obstante, como indican Saraví (2015) y Raquel López (2017) una de las primeras desagregaciones que marcan diferencias es el régimen

educativo, pero tomando en cuenta el prestigio de la universidad, pueden observarse mayores discrepancias en la inserción de los profesionales, tal como muestra Muñoz (1996). Por lo cual, los factores educativos, de capital social, las características personales y de contexto están relacionados con la inserción laboral de los profesionales, pero son el subsistema jurídico y la reputación de la universidad de procedencia aquellos que tienen mayor peso en la inserción de los profesionistas.

- ii. La tesis que expone De Garay (2002) sobre la trayectoria educativa de los individuos que han tenido recorridos exclusivos en escuelas públicas o privadas, muestra que aquellos que se han educado en instituciones únicamente privadas son los que denominó Bourdieu (1964) herederos y los profesionales con trayectorias en escuelas públicas los pioneros. Los primeros en el caso mexicano se dedican solo a estudiar y tienen un origen social más alto que los pioneros. Mientras los segundos, indica De Garay (2002), pueden dedicarse de tiempo completo a estudiar o algunos de ellos combinan el estudio con el trabajo, sin embargo, De Garay no llegó a observar la inserción laboral, por lo que en el presente trabajo tomando como referencia lo anterior y siguiendo también la tesis que el origen social provee de mayores recursos para lograr una mejor inserción, se espera que los herederos tengan mayores ingresos, mejor calidad de empleo, menor desocupación y empleo informal que los profesionales con trayectorias educativas en escuelas públicas o mixtas (públicas y privadas).
- iii. De acuerdo con Bourdieu (1964), Dubet (2015), Solís (2013) y Saraví (2015) sobre la asignación de jóvenes en los distintos regímenes escolares la cual responde a los orígenes sociales. Los resultados que obtuvo Muñoz (1996) donde resaltan las diferencias en la inserción laboral, representada esta por el salario y el nivel de desempleo de los universitarios de acuerdo con el subsistema educativo y el tipo de universidad. Lo que señala Jiménez (2009) sobre la influencia de la formación académica que suele ser distinta entre regímenes, y tomando en cuenta la importancia del prestigio tanto de la carrera como de la IES resaltado por Mata (2012) y por Maricarmen Rodríguez (2017) donde sobresale que el acceso a universidades de alto prestigio permite una mejor inserción laboral; entonces, las diferencias en la inserción laboral de los profesionistas de ambos subsistemas se van a poder observar en el ingreso, la desocupación, la calidad del empleo y el empleo informal y en suma, los profesionales del régimen público van a presentar menores salarios, mayor desocupación, calidad del empleo más baja y mayor empleo informal que los del privado, y al incorporar la reputación de la IES se espera que las de prestigio bajo sean aquellas con los salarios más bajos, mayores niveles de desocupación, calidad del empleo más baja y mayor cantidad de profesionistas en empleo informal en comparación con los demás grupos de prestigio y régimen educativo.

2.5 Factores asociados a la obtención del empleo

La literatura menciona varios factores que están asociados a la obtención del empleo, entre ellos la educación ha sido resaltada por ser uno de los más importantes. Inclusive las teorías del capital humano y del credencialismo la consideran como el factor central para emplearse (Becker G. , 1964; Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007). Sin embargo, es la teoría del capital humano la que introduce otras variables para determinar los ingresos por salario: la experiencia, la edad, la salud del individuo, las capacitaciones, el sexo, el número de

hijos, el estado civil, las condiciones familiares y la zona geográfica (Mincer, 1974; Schultz, 1961; Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007; Becker G. , 1964; García J. , 2004).

Siguiendo sobre la educación, no toda la formación académica es igual. Jiménez (2009) menciona que la influencia de esta variable va a variar de acuerdo con la institución en que se estudió, así mismo esta formación va a incidir en las trayectorias laborales y educativas de los universitarios. Ejemplo de lo anterior menciona la autora, que mientras las instituciones como la UNAM o el IPN están orientadas a la formación técnica de los estudiantes, las privadas como el ITESM o la UIA están enfocadas tanto en los estudios técnicos como en los aspectos administrativos y de liderazgo, lo que les da mayor adaptabilidad en los ambientes productivos. Sobre la universidad de origen la importancia del prestigio de ésta va a incidir como un factor de diferenciación entre egresados.

Dentro de los agentes educativos se encuentra la calidad de la IES, Viridiana Yañez (2016) menciona sobre este punto que esta va a incrementar la probabilidad de ser empleado. La calidad va a estar relacionada con las características de la universidad a través de su financiamiento, estructura, profesores, los vínculos que tiene con el mercado laboral y las actividades extracurriculares que ofrece.

Otros aspectos que generan diferencias en la empleabilidad son: el tipo de programa estudiado, el cual hace referencia a las diferencias institucionales, cuya semejanza va a radicar no sólo en la calidad sino también en la transmisión de valores, ideologías y capacidades; por tanto, hay disimilitudes entre universidades pequeñas y grandes (Yañez, 2016; Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004).

La carrera, área de estudio y la universidad de origen son elementos que se ha documentado también inciden en la empleabilidad de los graduados. Sobre los dos primeros factores Valenti, Varela, González y Zurita (1997) encontraron que la carrera estudiada puede incidir en el tiempo de entrada al empleo. Ellos muestran que hay carreras, como ingeniería ambiental, que tienen una entrada acelerada al empleo. Por otro lado, sobre el prestigio de la carrera y la universidad, Mata (2012), en su estudio de egresados de la UNAM, resalta estos dos factores, llegando a la conclusión que el valor de los universitarios va a estar en función de la carrera y centro educativo que hayan elegido siendo estos dos factores, una forma de diferenciación entre profesionistas.

Se debe agregar que la carrera como puede ser un elemento positivo también puede lograr afectar la entrada al mercado laboral. La sobresaturación de algunas carreras provoca una sobre oferta de egresados, lo que genera que los empleos para estas carreras tengan mucha competencia y, por tanto, los egresados tendrán dificultades para encontrar empleo. Más allá de las consecuencias para los universitarios, en el mercado laboral la sobreoferta tenderá a aumentar el desempleo, que los métodos de selección sean más competitivos, desiguales y discriminatorios. (Miller & De Garay, 2015).

Además de los factores educativos hay otros que están incidiendo en la empleabilidad de los individuos, Alles (2006), Booden & Nedeva (2010) y Yañez (2016) hacen referencia a las competencias laborales como una de las variables determinantes de la consecución del empleo e incluso con la separación de este (Alles, 2006). Las habilidades empleables al ser características de personalidad devenidas de comportamientos (Alles, 2006), suelen relacionarse con el entorno en que se forma el individuo y van a depender de la pertenencia a un determinado grupo (Yañez, 2016). En este sentido, las competencias pueden ser adquiridas dentro del medio de origen como capital cultural o como habilidades adquiridas y heredadas de este (Bourdieu, 1964). Sobre el capital cultural Jiménez (2009) menciona que aquellos que mostraban una mayor cantidad tenían una mayor probabilidad de ascender en su carrera profesional.

El capital social es otro factor mencionado en la literatura como uno de los responsables para la obtención de empleo. Este concepto ha sido abordado por diversos autores Bourdieu (1980), Coleman (1988), Putman (1993), Fukuyama (1996), entre otros; donde no todos han coincidido, no obstante, en todas las definiciones el capital social se alude a redes de contactos sociales las cuales proveen beneficios a sus miembros y en definiciones más recientes (Putman, Fukuyama, etc.), mejoras a la organización social. Estas redes están basadas en confianza, expectativas de reciprocidad, preocupación por los miembros de la red, relaciones interpersonales (ya que sin ellas no existiría la red). Como beneficios están los contactos laborales, capital financiero, cultural, entre otros recursos (Portes, 1998; Pimentel, Mujica, & Gutiérrez, 2008).

Por lo tanto, el capital social se va a encontrar en la estructura de las relaciones de los individuos y los beneficios están reservados para la comunidad dentro de ella (Portes, 1998). Este va a depender de del sexo, edad, nivel de ingresos, de los antecedentes familiares, el estado civil, el tipo de empleo y el nivel de educación (Yañez, 2016).

Dentro del capital social se encuentran las redes las cuales se refieren a la capacidad para acercar información de entornos lejanos al grupo, donde los individuos mejor conectados, es decir; aquellos que gocen de conexiones fuera de su grupo de pertenencia (conexiones puente), tendrán mayores posibilidades de acceder a la información (Yañez, 2016). En suma, si se toma en cuenta el nivel socioeconómico, los profesionales ubicados en los niveles altos, suelen colocarse en mejores empleos por sus vínculos familiares y sociales, así como por la formación profesional que les dan las instituciones privadas (Jiménez, 2009).

Sobre este punto en el caso de los universitarios de la UAM, Valenti, Varela, González y Zurita (1997) señalan que el peso de las relaciones personales²³ (30.2%), fue cercana a la primera categoría (las bolsas de trabajo, la oferta directa y el periódico (36.1%)) que tenía el primer puesto en el medio por el cual se consiguió empleo después del egreso.

Las redes de capital social son más significativas a medida que el nivel educativo es más alto, es decir; las relaciones que poseen los individuos más educados suelen ser de mayor utilidad sobre las redes de aquellos que tienen menor nivel educativo, en términos de capital social (Yañez, 2016). Otro rasgo que poseen las redes es que se ha observado que éstas permiten una inserción más rápida dentro del mercado, así como acercarse a trabajos que no se accede de manera pública. Estas redes tienen un peso importante en las trayectorias de los individuos, siendo un canal fundamental para encontrar empleo (Yañez, 2016; Jiménez, 2009; Valenti, Varela, González, & Zurita, 1997; Saraví, 2015).

Saraví (2015) resalta la relación entre capital social y prestigio de la institución, donde en el caso específico de los universitarios pertenecientes a la clase alta estos dos factores tejen el lazo entre educación y mercado laboral. Los jóvenes de las clases altas suelen estudiar en un universo de universidades privadas muy reducido donde se relacionan entre ellos, donde además sus profesores son personas bien posicionadas en el sector público o son empresarios por lo que la relación con estos les da ventajas importantes, como oportunidades de empleo que no están abiertas al público en general, puestos jerárquicos sin experiencia laboral, etc., por lo cual, el capital social y el prestigio funcionan como un lazo importante para las élites en la relación educación – mercado de trabajo, la cual reproduce privilegios y genera desigualdades para aquellos fuera de la red.

²³ Se engloban los vínculos familiares, de amistad y las relaciones hechas en empleos anteriores.

Otra forma de capital social es aquella que posee la institución de educación superior. Aquellas que promueven el contacto de los estudiantes con el mercado de trabajo a través de prácticas profesionales, proyectos de investigación, colaboraciones, etc., incrementan la empleabilidad de sus graduados a diferencia de las IES que no promueven este contacto (Alles, 2006; Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004; Yañez, 2016), esta relación la define Yañez (2016) como capital social de la institución de educación superior.

Otro gran grupo de factores son los que pueden ser enmarcados dentro de la categoría de características personales y de contexto, algunos de estos los ha incorporado la teoría del capital humano como la edad y el sexo. Son como se ha indicado, características propias del individuo (religión, estado civil, etnia, etc.) las cuales son un factor para determinar su empleabilidad (Yañez, 2016). Sobre este punto menciona Grueso (2009) estas características pueden llevar a una situación de discriminación dentro del mercado laboral, puesto que los prejuicios de los reclutadores sobre algunos rasgos propios del individuo pueden ser usados como variable principal para la elección de un postulante sobre otro.

El origen social es uno de los componentes más mencionados dentro de la literatura como parte esencial para conseguir trabajo (Márquez, 2011; Jiménez, 2009; Bourdieu, 1964; Dubet, 2015; Mata, 2012). Como ha mencionado Saraví (2015) y Solís (2013) los jóvenes de altos recursos cada vez más asisten a escuelas privadas las cuales poseen un desarrollo académico superior, y como señala Jiménez (2009) la familia de origen y las universidades a las que asisten estos universitarios les otorgan mejores vínculos dándoles mayores posibilidades laborales (Villa Lever, 2016).

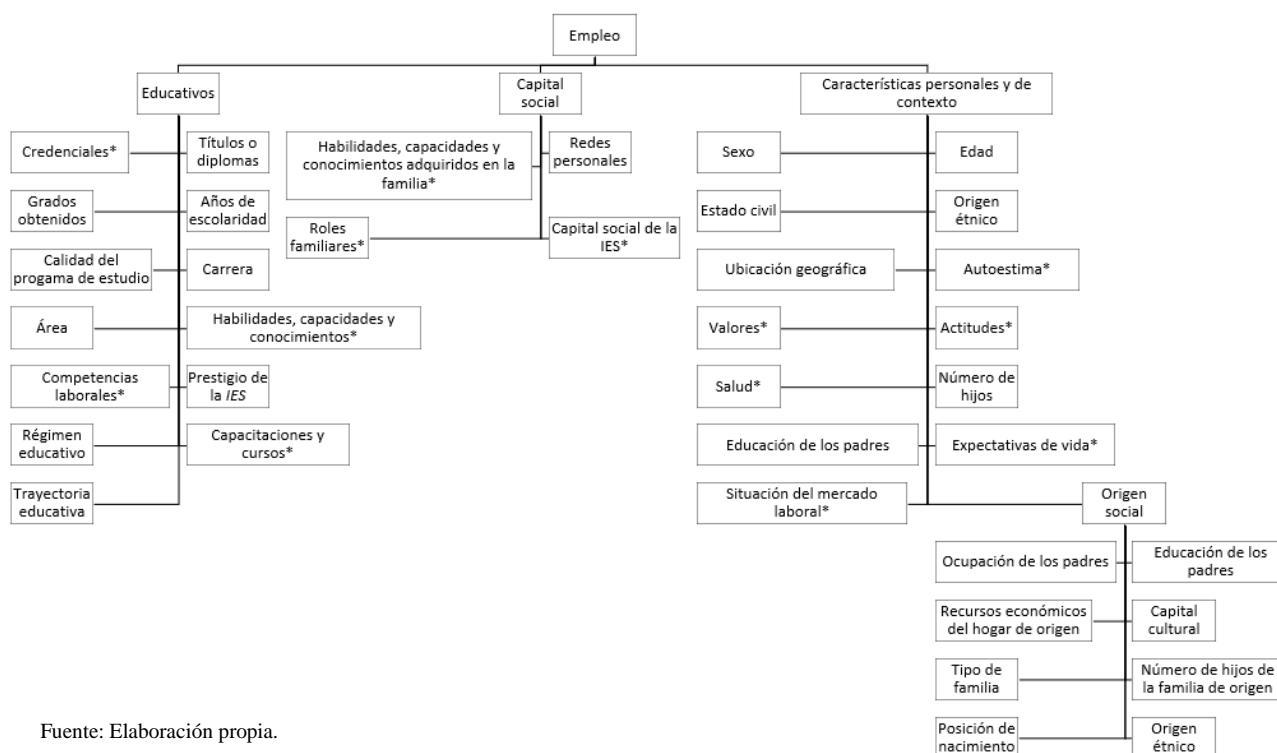
Se debe agregar que el origen social también impulsa a los egresados a conseguir empleo o seguir estudiando, Mata (2012) señala que los universitarios de clases sociales altas pueden retrasar la entrada al mercado laboral debido a que pueden tomar periodos más largos de desempleo gracias al apoyo económico familiar; mientras que aquellos con orígenes sociales menos adinerados, tienden a incorporarse al mercado más rápido e incluso a costa de aceptar empleos precarios, ya sea por la presión familiar o por condiciones económicas adversas.

Dentro del origen social se encuentra la escolaridad de la madre la cual indica Pérez (2008), se asocia con la transmisión intergeneracional de oportunidades sobre todo en la incorporación al trabajo y la salida de la escuela.

En la Tabla 3 se muestra un resumen de los factores que la literatura menciona como asociados a la obtención del empleo, sin embargo, no todas estas variables será posible incorporarlas al análisis de la inserción laboral de los profesionales, debido a que la ETEL 2010 se ve limitada con respecto a la información para poder medirlas todas. En la columna de operacionalización se muestra para cada variable y si se posee información. Mientras en la Ilustración 1 se muestra el esquema de análisis de los factores asociados a la obtención del empleo de los universitarios jóvenes en la Ciudad de México, donde a grandes rasgos se muestra cómo se clasificó cada variable a dentro de cada dimensión que se tomó en cuenta.

Aquellos indicadores marcados con un asterisco son aquellos que no se podrá llevar a cabo su análisis dentro de este trabajo pues no se cuenta con la información suficiente en la ETEL para ello. Pero se encuentran en el esquema pues son factores que se consideran importantes en la obtención del empleo.

Ilustración 1. Esquema de análisis: Factores asociados a la obtención de empleo en los jóvenes universitarios



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Factores asociados a la obtención del empleo

Factores	Variables	Operacionalización	
		Si	No
Educativos	Credenciales, grados, títulos y diplomas	X	
	Años de escolaridad	X	
	Calidad de los programas de estudios		X
	Pertinencia de los programas de estudio		X
	Carrera	X	
	Área de conocimiento	X	
	Habilidades, capacidades y conocimientos adquiridos en el grupo escolar		X
	Régimen jurídico de las IES de procedencia	X	
	Capacitaciones		X
	Competencias laborales		X
	Prestigio de la universidad	X	
Capital social*	Habilidades, capacidades y conocimientos adquiridos en la familia		X
	Redes interpersonales	X	
	Roles familiares		X
	Características institucionales y organizativas de instituciones educativas		X
	Actividades extracurriculares que ofrecen las IES		X
Características personales y de contexto	Trayectoria educativa	X	
	Sexo	X	
	Edad	X	
	Estado civil	X	
	Origen étnico	X	
	Origen social	X	
	Ubicación geográfica	X	
	Valores		X
	Actitudes		X
	Autoestima		X
	Salud		X

Número de hijos	X	
Educación de los padres	X	
Expectativas de vida		X
Situación del mercado laboral		X

Nota: * Se incluye tanto el capital social de la IES como el individual

Fuente: Elaboración propia con información de Yañez, V. (mayo de 2016). Factores asociados al empleo de los posgraduados en México: El caso de los egresados de programas de doctorado incorporados al programa nacional de posgrados de calidad del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

2.6 Metodología

En esta sección se señala la estrategia metodológica de la investigación. La unidad de análisis del presente estudio son los jóvenes²⁴ entre 18-29 años con educación universitaria de nivel licenciatura y más. Como fuente de información se consideró pertinente la ETEL 2010 del INEE. El propósito de esta encuesta es conocer las experiencias educativas y laborales de los jóvenes mexicanos. Permite observar a nivel individuo el ingreso por salario, las características sociodemográficas, el origen social del encuestado, la trayectoria escolar, laboral, la historia residencial y las condiciones de trabajo actuales, por tal motivo se convierte en la fuente de información indicada para abordar el fenómeno que se quiere estudiar.

Las características de la ETEL son las siguientes:

- Cobertura geográfica: Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM)
- Unidad de análisis: Población entre los 18 y 29 años en viviendas particulares.
- Esquema de muestreo: Probabilístico, estratificado, multietápico y por conglomerados.
- Tamaño de la muestra: 4100 viviendas con 2,920 entrevistas completas.
- Unidad de observación: Vivienda particular ocupada, hogar y residente habitual entre los 18 y 29 años.
- Unidad Primaria de Muestreo: AGEB.
- Marco muestral: AGEBs de las delegaciones y municipios que conforman el Área Metropolitana de la Ciudad de México.

Como se observó anteriormente la ETEL está dirigida a jóvenes, pero su mayor debilidad es que no se enfoca sólo a profesionales. Sin embargo, a diferencia de otras encuestas que se investigó que podrían cubrir los objetivos de la investigación, la ETEL presenta varias ventajas sobre éstas²⁵, en primera instancia posee información del origen social, trayectoria laboral, educativa e ingresos en la misma encuesta, a comparación de las otras dos fuentes de información donde se tenía uno u otro de estos rubros. Se evita la pérdida de información referente a los ingresos puesto que se pregunta dos veces. Así mismo, da información más completa sobre la trayectoria escolar, ya que contiene preguntas sobre las becas que se han recibido en cada etapa escolar, la modalidad en que se cursó la preparatoria, etc. También se gana conocimiento de aquellos que trabajaban y estudiaban al mismo tiempo, el número de personas que se tienen a cargo en el último empleo, así como una pregunta sobre el capital cultural de su hogar de origen. Como mayores desventajas, además de no ser una encuesta

24 Según según la definición de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el periodo de 18-29 años abarca una parte de los jóvenes 15-24 años, y otra de aquellos en adultez temprana 18-40 años.

25 Módulo de Educación, Capacitación y Empleo 2009 (MECE). INEGI y Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI) 2016. INEGI

enfocada exclusivamente a los profesionales, es que no se indaga sobre capacitaciones, sobrecualificación, subutilización, sobre-educación, entre otros fenómenos que se observan en el mundo del trabajo contemporáneo.

Capítulo 3: Diferencias en la inserción laboral de los jóvenes según escolaridad y entre profesionales según régimen y prestigio de la IES de procedencia.

En este capítulo se presenta la descripción de la población dentro de la ETEL 2010 en términos generales y de la unidad de estudio los jóvenes universitarios con licenciatura y más de escolaridad. En la primera sección, se observan las diferencias en cuanto a los cuatro factores de inserción laboral que se están considerando entre jóvenes con distinta escolaridad esto para observar si son los profesionales quienes obtienen mayores beneficios del mercado asociados a su escolaridad y para ver si existe coincidencia con los supuestos de la teoría del capital humano y la credencialista. Mientras en la sección 3.2 se muestra la población de profesionales, sin embargo, a comparación de la primera parte donde se exhibe a la población total, se realiza el análisis de datos después de la imputación de algunas variables que son indispensables para el presente trabajo. Así mismo en este mismo apartado se da respuesta a la última pregunta de investigación por lo que se analiza la relación de los factores de empleabilidad (educativos, de capital social y las características personales y de contexto) con el régimen educativo y el prestigio de la IES, esto ayudará a observar si la relación entre la educación superior y el mercado laboral es áspera como se viene observando o no lo es, así como se podrá observar en que factores de inserción la reputación de la universidad y el subsistema tienen influencia en la entrada al mercado laboral.

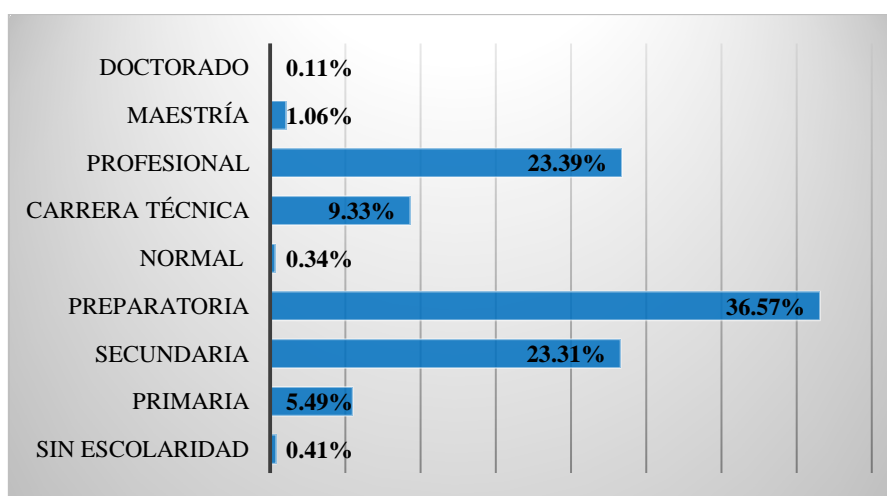
A partir de la sección 3.2.4 se realiza el análisis de los indicadores con los que se observará la inserción laboral de los jóvenes: ingreso, la desocupación, la calidad del empleo y la informalidad, a nivel profesionales de acuerdo con el subsistema educativo y la reputación de la IES de procedencia, cerrando el capítulo con las conclusiones finales.

3.1 Análisis de los factores de inserción laboral en la población total de acuerdo con el nivel educativo

Como el objetivo del presente trabajo es observar la inserción laboral de los jóvenes en uno de los grupos educativos que ha presentado mayor expansión en México, los profesionales. La siguiente descripción general de la población total se realizará desagregando por grado de instrucción, para observar si entre ellos hay diferencias significativas en cuanto a las variables más importantes dentro del estudio.

La ETEL 2010 es como se ha mencionado una encuesta que se enfoca en jóvenes entre los 18 y 29 años, cuenta con 2,920 casos de los cuales sólo 23.39% son profesionales. A nivel general la mayor proporción de encuestados se ubicó con escolaridad preparatoria o bachillerato (36.57%), seguido del nivel profesional (23.39%) y secundaria (23.31%). Situación que coincide con la expansión de la educación media y superior que se indicó en la sección 1.1.1 y, como mencionaban De Garay y Miller (2014) las oportunidades educativas se concentran en las zonas metropolitanas.

Gráfica 6. Distribución de la población total, de acuerdo con la escolaridad. ETEL 2010



Respecto al nivel salarial de la población en general se encontró que la media general fue de 6,161 pesos mientras que la mediana de 3,200 pesos mensuales (Tabla 4). Se puede observar que en general los salarios son bajos, están sesgados a la derecha y existen una gran dispersión entre los encuestados de cada nivel educativo. Estos resultados coinciden con lo que Pérez (2017) documento en su tesis de doctorado, los ingresos son bajos para los jóvenes en general.

Por otra parte, es importante señalar que gracias a los pocos casos en algunas categorías (sin escolaridad, primaria, normal, maestría y doctorado), no se puede afirmar que el nivel salarial observado sea representativo para toda la población por lo cual los datos de la Tabla 4 deben ser tomados a discreción. Sin embargo, hay casos como secundaria, preparatoria y profesional los cuales tienen el suficiente número de casos para ser comparables. Por lo cual, contrastando los tres niveles antes mencionados, se encuentra la tendencia lineal creciente (incrementa la escolaridad y de la misma manera los ingresos) menciona tanto por la teoría del credencialismo como la del capital humano, pues a medida que el nivel escolar es superior los ingresos también. No obstante, no se puede dejar de señalar que no existan otras variables subyacentes que estén afectando esta relación, como es el tipo de empleo, pues al ser jóvenes entre 18 y 29 muchos

tienen trabajos de medio tiempo que suelen percibir menores ingresos que los de tiempo completo.

Tabla 4. Ingresos mensuales de la población total por escolaridad

Escolaridad	Media	desviación estándar	Máximo	Mediana	n**
Sin escolaridad	3,217	1,508	5,400	3,000	6
Primaria	3,289	3,627	42,000	2,800	151
Secundaria	4,472	16,382	399,996	3,000	611
Preparatoria	7,894	99,098	2,999,997	3,200	933
Normal	12,553	24,529	77,777	4,000	9
Carrera técnica	4,167	4,115	40,000	3,050	186
Profesional*	6,090	14,437	311,108	3,751	539
Maestría	14,894	30,214	155,554	5,425	26
Doctorado	4,533	3,870	9,000	2,400	3
Total	6,162	61,947	2,999,997	3,200	2,464

Nota: * Los datos no coinciden con los de la siguiente sección, debido a que dentro de este primer análisis siguen presentes 68 casos que se encontró que no poseían IES, carrera y régimen educativo, así mismo esta categoría se encuentra en la siguiente sección junta con los niveles de maestría y doctorado.

**Algunas de las categorías debido al número de casos, no son representativas de la población total

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010

Tomando en cuenta lo anterior, se analizó la desigualdad de ingreso entre los jóvenes de 18 y 29 años, y se encontró que esta era alta (0.60), donde en el nivel de preparatoria se presenta mayor desigualdad salarial entre los encuestados con ese nivel, situación que es debida a que en este se presenta el valor extremo salarial más grande de toda la encuesta, el cual está afectando el índice de Gini.

Tabla 5. Desigualdad de ingresos por nivel educativo

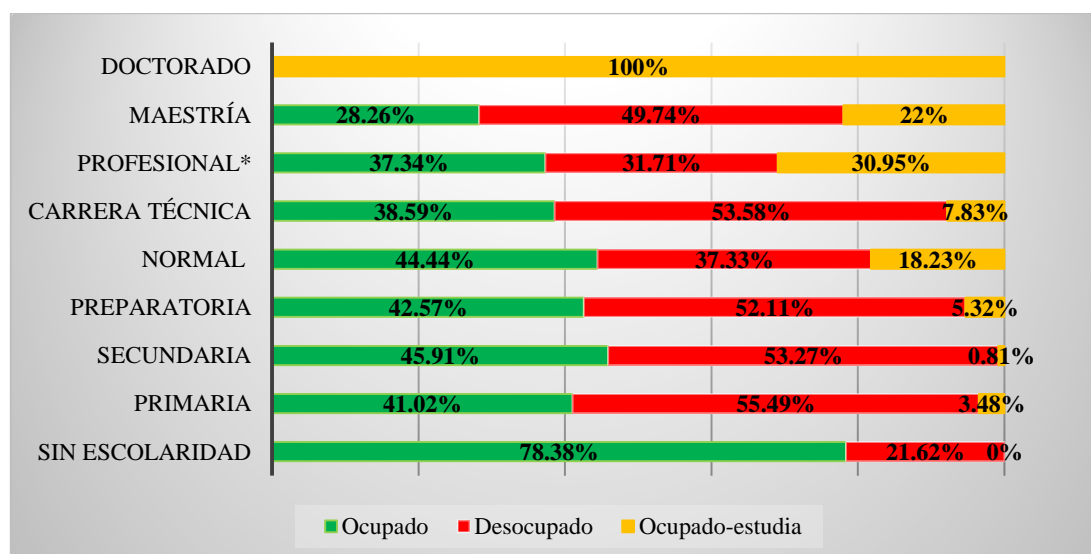
Escolaridad	Gini
Sin escolaridad	0.15
Primaria	0.33
Secundaria	0.36
Preparatoria	0.73
Normal	0.53
Carrera técnica	0.40
Profesional*	0.46
Maestría	0.58
Doctorado	0.24
Total	0.60

Nota:* Los datos no coinciden con los de la siguiente sección, debido a que dentro de este primer análisis siguen presentes 68 casos que se encontró que no poseían IES, carrera y régimen educativo, así como esta categoría se encuentra en la siguiente sección unida con los niveles de maestría y doctorado.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010.

Otro de los factores de empleabilidad que se decidió analizar fue la desocupación. Cabe aclarar que debido a que el INEGI define a la población desocupada como aquella con “15 años y más de edad que en la semana de referencia buscaron trabajo porque no estaban vinculadas a una actividad económica o trabajo” (INEGI, 2018), y en el caso de la ETEL 2010 no se preguntó si en la semana anterior al levantamiento de la encuesta se buscó trabajo, sólo se examinó si el último trabajo registrado del encuestado era el trabajo actual o no trabaja. Por lo anterior, no es posible calcular la desocupación tal como lo realiza el INEGI, pero para evitar la pérdida de un indicador tan importante para el estudio, se realizará una aproximación a la desocupación, donde se tomará como persona no ocupada a aquellos que respondieron que no trabajaban en el momento de la encuesta y además no estaban estudiando, mientras que los ocupados serán aquellos que se encontraban trabajando y que no estaban estudiando o que trabajan y estudian a la vez. Por comodidad a esta aproximación se le llamará desocupación, pero sin olvidar que es un acercamiento al concepto. Aclarado lo anterior, a nivel global en la ZMCM para el 2010 la desocupación de los jóvenes se ubicó en 49.09% mientras que la ocupación en 50.91%.

Gráfica 7. Desocupación por nivel de escolaridad ETEL 2010



Se puede observar que la desocupación está afectando a todos los niveles educativos sin importar el nivel de escolaridad puesto que no se observa una tendencia clara sobre a quienes afecta más. Se nota que a medida que el nivel educativo se incrementa también lo hace la ocupación (como lo señala la teoría del capital humano). Mientras que al comparar sólo las tres categorías con casos suficientes (secundaria, preparatoria y profesional) se encontró que son los profesionales los que tienen menor nivel de desocupación.

Recordando que el grupo de edad que se está analizando son los jóvenes entre los 18 y 29 años, se observa que la proporción de aquellos que estudian y trabajan presentan una tendencia creciente de acuerdo con la escolaridad, es decir; la proporción de quienes trabajan y estudian aumenta con la escolaridad, siendo aquellos con doctorado los que se ubican 100% trabajando y estudiando.

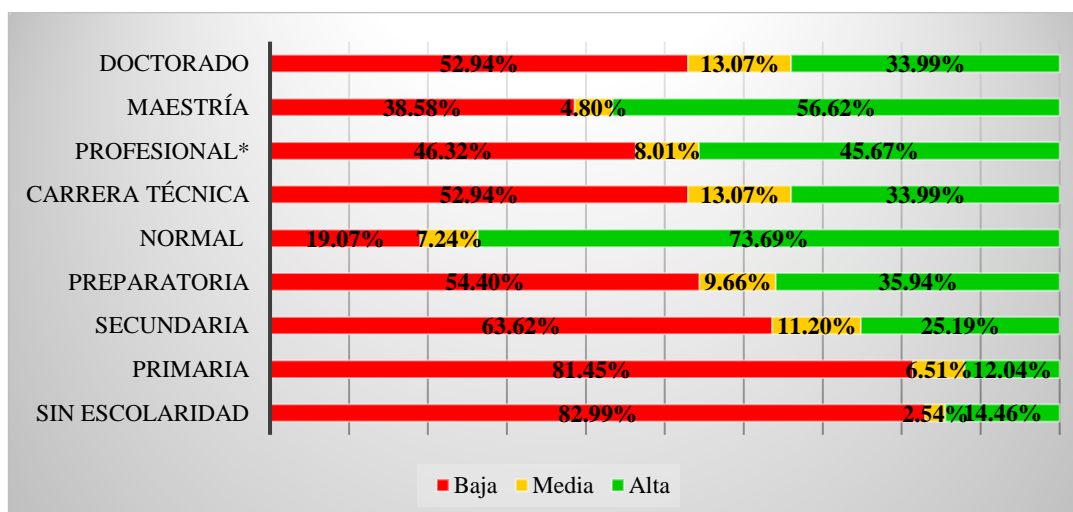
Otro de los indicadores que se pretende usar para medir el tipo de inserción laboral que presentan los jóvenes es la calidad del empleo. Se tomaron siete indicadores para medir esta: si se tenía contrato o no, el tipo de contrato, si se le daba aguinaldo, vacaciones con goce de sueldo, utilidades, seguro social y el ingreso.

El índice se creó de la siguiente manera: Como el salario es una variable numérica que tiene una dispersión muy amplia, se decidió subdividir el salario en dos (sueldo alto y bajo) tomando como medida de separación la mediana a nivel global. Si se poseía entre 0 – 2.5 de las prestaciones y el salario, se consideraba que el profesional tenía una baja calidad en el empleo, de 3 - 4.5 una calidad media y de 5 a 6 alta calidad

La baja calidad del empleo fue predominante a nivel global (55.86%), confirmando lo que ya documentaban Castro (2001), Padrón (2015), Solís (2013), entre otros; es en los jóvenes donde se ubican las condiciones bajas de empleo. Sin embargo, son aquellos con baja escolaridad donde se concentra la peor calidad del empleo (Gráfica 8). Pero comparando sólo los niveles escolares donde hay mayor número de casos, sigue observándose que a medida que se incrementa la escolaridad las condiciones laborales mejoran, resultado que coincide con lo que menciona la teoría credencialista, hay un proceso de señalización a través de la educación donde la mejor calidad de empleo, representada por mejores puestos laborales, están apartadas para aquellos con credenciales más altas.

No obstante, esta relación lineal esconde detrás otros factores con los que cuentan los profesionales que tienen un peso importante; como son las redes de capital social que, como se señaló en el Capítulo 1: **Marco Teórico y contextual**, mientras estén conformadas por individuos con mayor escolaridad serán más fructíferas. O por el capital social que provee la universidad en forma de bolsa de trabajo, con todo esto quiero decir que no es sólo la acumulación de años de estudio en sí mismo, sino todo lo que engloba haber cursado nivel superior que van desde relaciones sociales hasta ofertas de empleo exclusivas para profesionales.

Gráfica 8. Calidad del empleo entre los jóvenes 18-29 años



Y, el último punto que se analizará es la informalidad. Este es uno de los indicadores relacionados con la calidad del empleo, sin embargo, como se indicó en la sección 1.5.1, esta es más restrictiva a diferencia de la calidad del empleo, puesto que el no poseer ninguna prestación o contrato fijo o los dos ya impone una condición de informalidad y como menciona Padrón (2015), entonces también de precariedad.

El empleo informal lo define INEGI como “Conjunto de actividades económicas realizadas por los individuos que, por el contexto en el que lo hacen, no pueden invocar a su favor el marco legal o institucional que corresponda a su inserción económica y será entonces ocupación o empleo informal todo el espectro de modalidades ocupacionales, ya sea dependientes o independientes, sobre las que gravita esta circunstancia” (INEGI, 2014).

INEGI toma una serie de preguntas para identificar a aquellos individuos con empleos informales²⁶, desgraciadamente con los datos de la ETEL 2010 no es posible igualar la construcción de la informalidad de INEGI pues ellos primero identifican al sector informal a través del empleo principal, toman en cuenta la posición en la ocupación, el tipo de población subordinada y remunerada, la clasificación de la población por tipo de unidad económica y si se cuenta con acceso a la seguridad social; de estas variables la ETEL sólo pregunta por la última por lo que se decidió usar la definición de informalidad de Padrón (2015) la cual tiene un acercamiento a la definición de INEGI, pues esta última particularmente se refiere a la parte

²⁶ Para más información consultar: La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. INEGI (2014)

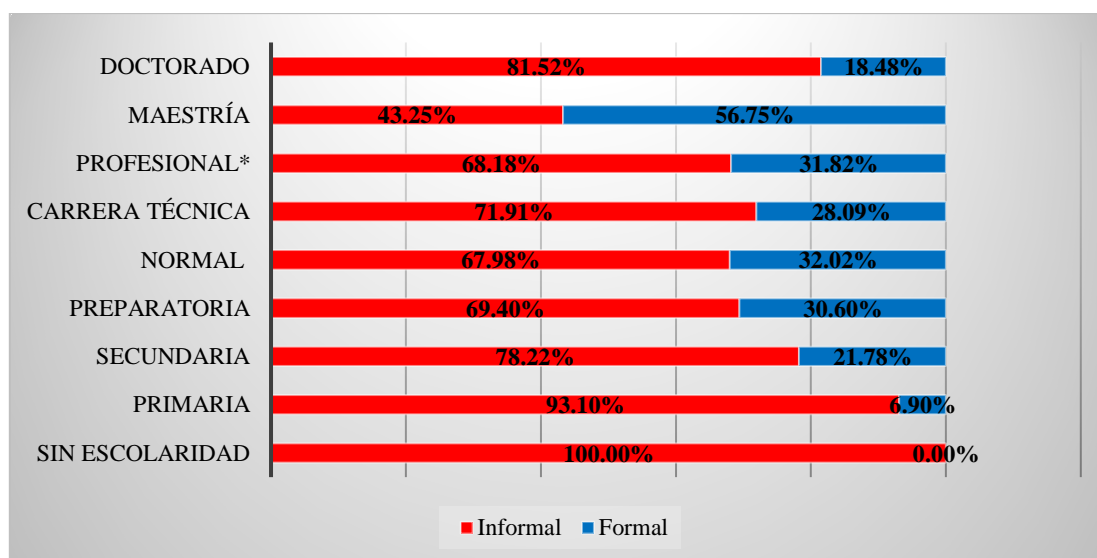
de la población ocupada que se caracteriza por la falta de contrato escrito o por no tener acceso a las prestaciones laborales que establece la ley.

A pesar de usar los mismos indicadores del índice de calidad del empleo este es distinto, debido a que la definición que se tomó de informalidad toma como empleo informal a aquel que no tiene ninguna forma de seguridad social o laboral, es decir, solo se distingue a todos los que indicaron no tener ninguna prestación y no poseer un contrato fijo a la vez. A diferencia del índice de calidad del empleo el cual desagrega más a la población de estudio y permite un análisis más completo del empleo.

A nivel general el empleo informal se ubicó en 72.56% para toda la población de jóvenes. Confirmando lo que mencionaba Padrón (2015), Pérez (2008) y Castro (2001), los profesionistas más jóvenes poseen mayormente empleo informal. Hay que recordar, que la informalidad no es solo alta entre los jóvenes en México, si no para la población total²⁷.

Analizando por nivel educativo, la informalidad de nueva cuenta fue mayor entre aquellos con menor escolaridad (ver Gráfica 9), sin embargo, en el nivel doctorado la informalidad fue alta (81.52%) lo cual tiene que ver con el número tan reducido de casos con este nivel que cayeron en la muestra.

Gráfica 9. Empleo informal, jóvenes 18-29



Tomando sólo a aquellos niveles escolares con mayor número de casos, se observa que el empleo informal es menor a medida que se incrementa la escolaridad, pero no hay grandes

²⁷ Para 2017 reporta el INEGI la tasa de informalidad laboral se ubicaba en 57% para toda la población.

diferencias entre la proporción de empleo informal que se observa entre los niveles preparatoria (69.40%) y profesional (68.18%), lo que hace suponer que a medida que se va llegando a niveles escolares más altos las diferencias entre un nivel y otro, respecto a los empleos informales, van desapareciendo. A continuación, se analiza a mayor detalle y profundidad la población de jóvenes con licenciatura y más.

3.2 Análisis de los factores de empleabilidad y de inserción laboral en la población de profesionales de acuerdo con el régimen educativo y el prestigio de la IES

En esta sección sólo se analiza a los profesionales con escolaridad licenciatura y más, de acuerdo con los factores escolares, de capital social y características personales y de contexto que la literatura muestra que inciden en la inserción laboral de los jóvenes profesionales. Asimismo, se muestran los factores que se usarán para observar la inserción laboral. Se desagregan por régimen y prestigio de la IES debido a que se quiere observar las características al interior de cada subgrupo de régimen – prestigio y las disimilitudes que se puedan observar. Se espera que en estas últimas marquen la diferencia en la inserción laboral de los universitarios.

De los 2,920 casos con que cuenta la ETEL 2010, 740 casos contaban con licenciatura y más de escolaridad los cuales corresponden al 25.35% de la población, no obstante; 71 de esos casos no contaban con la variable de régimen jurídico ni IES por tal motivo se decidió tratar los casos como *missing*, por otro lado, debido al interés del trabajo donde sólo se analizan a los profesionales de la ZMCM, se decidió solo analizar a aquellos que estudiaron en una universidad de la misma zona, por lo que se sacaron de la muestra 35 casos de universitarios que estudiaron fuera de ella, quedando al final 634 casos los cuales representan 21.71% de la población de la muestra.

Un punto importante que vale la pena destacar es que debido a que el porcentaje de personas pertenecientes a los niveles socioeconómicos altos es pequeño, es probable que no se encuentren representados en la encuesta (Cortés & Vargas, 2017). Esto podría ocasionar problemas puesto, como señala Saraví (2015), estos niveles socioeconómicos son los principales consumidores de educación privada en el país. A pesar de ello, se procederá con el análisis adoptándose el supuesto de que los deciles más adinerados no se encuentran bien representados.

Tomando en cuenta lo anterior y las pocas observaciones que se encontraron en la muestra se decidió imputar los valores de algunas de las variables que se consideraron importantes para

el estudio (Tabla 6) el máximo porcentaje imputado fue de 3.14% para el área de estudio la cual se usará para dar una aproximación a la carrera estudiada. En la sección 6.1.1 del anexo se explica el procedimiento de imputación y los resultados de este. Es importante señalar que este procedimiento se realizó con todos los profesionales, es decir, incluidos aquellos que estudiaron en IES fuera la ZMCM, esto para la mejora de la imputación, sin embargo, en la muestra final a analizar ya no se encuentran.

Tabla 6. Número de casos perdidos por variable a imputar

Variable	Número de casos perdidos	% de representación
Título	11	1.64%
Turno de primaria	2	0.30%
Tipo de secundaria	6	0.90%
Turno de secundaria	2	0.30%
Número de veces que se presentó el examen para la ES	1	0.15%
Régimen de secundaria	6	0.90%
Régimen Preparatoria	3	0.45%
Área de estudio	21	3.14%
IES	9	1.35%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.2.1 Variables educativas

En esta sección se realizará el análisis de los factores educativos que están incidiendo en la inserción laboral de los jóvenes profesionales, se excluye el análisis de la trayectoria educativa pues este se analizará en el capítulo 4. En primera instancia se presenta la tendencia del factor más importante para este estudio: régimen educativo; a partir de ella se sigue con las variables de universidad, carrera y área de conocimiento las cuales no se desagregarán por prestigio. Pero, los demás indicadores sí, por lo que en el apartado 3.2.1.4 exhibe la creación del índice de prestigio y su distribución.

3.2.1.1 Régimen educativo

La variable principal del presente trabajo es régimen jurídico de la IES de procedencia, cuyo indicador final se reconstruyó a partir de otras cuatro: el régimen final de la licenciatura, el inicial, si cambio de universidad y el nombre de la institución donde se estudió la educación superior. La última pregunta se usó para validar las respuestas de los encuestados.

Dentro de la base final el subsistema educativo se distribuyó de la siguiente manera: para 2010, 72.25% de los encuestados con licenciatura estudiaron en una universidad pública,

mientras que 27.75% de ellos en una privada. Se observa que hay una sobre representación de profesionales que estudiaron en instituciones públicas, pero esto se debe a que en la ZMCM se ubican las principales IES públicas del país. Asimismo, al no ser encuestas que se enfoquen en solo profesionales jóvenes el problema de la sobre representación también se agrava.

3.2.1.2 *Universidad y carreras*

La ETEL 2010 cuenta con un módulo especial para la historia educativa, donde es posible saber si el joven cambio de universidad o carrera y si realizó un cambio a donde o a cuál carrera lo realizó. Con esta información se crearon las variables IES y carrera.

Respecto a la universidad se encontró un total de 105 instituciones distintas, sin embargo, omitiendo aquellas que quedaban fuera de la ZMCM quedaron 88, 63 privadas y 25 públicas. De estas últimas dos de ellas, la UNAM y el IPN, representan 73.35% de la muestra de instituciones públicas y a nivel global 53%, esto es importante pues hay una sobre representación de estos profesionales y las tendencias que se puedan encontrar dentro de los profesionales del régimen público van a ser marcadas por estos universitarios.

En el caso de las universidades privadas la Universidad Mexicana (UNIMEX) y la UVM acumulan 26.05% de los egresados en la muestra (Tabla 7). No obstante, al ser tan diversa la oferta privada el porcentaje máximo que se obtuvo de profesionales que estudiaron en estas dos instituciones es del 14.52% para la primera y 11.53% para la segunda, y es hasta la octava IES cuando se acumula 50.22%, mientras que las otras 55 universidades privadas en su conjunto acumulan 49.78% restante de los profesionales con educación superior privada.

Con respecto a las carreras se halló una gran diversidad de éstas, en total fueron 121, siendo las licenciaturas de derecho (8.22%) y contaduría (6.33%) las más frecuentes²⁸ coincidiendo con los datos de la ANUIES para el ciclo escolar 2010-2011. Mientras que por subsistema las carreras más frecuentes en las privadas fueron derecho y mercadotecnia, y en las públicas contaduría y derecho.

²⁸ En cuanto al tratamiento de las carreras, se dejó el nombre del programa de acuerdo con el nombre de la institución en donde se estudió. Por tal motivo, la licenciatura de administración aparece en seis categorías diferentes, puesto que el nombre es distinto en las diferentes universidades que la ofrecen.

Tabla 7. IES privadas porcentaje egresados en la muestra

IES	%	Acum.	IES	%	Acum.
UNIMEX	14.52	14.52	INACE	0.83	87.78
UVM	11.53	26.05	CLEU	0.76	88.54
UNITEC	6.19	32.24	UIA	0.76	89.3
UNIVERSIDAD LA SALLE	5.05	37.29	EMTurismo	0.7	90
ITESM	4.03	41.32	Liceo UPG	0.61	90.61
UNIVERSIDAD INSURGENTES	3.02	44.34	ASPIC	0.6	91.21
UNIVERSIDAD ANÁHUAC	3.01	47.35	UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA	0.6	91.81
CULINARIO CORONADO	2.87	50.22	UNIVERSIDAD EUROPEA	0.56	92.37
ETAC	2.71	52.93	UNIVERSIDAD SAN CARLOS	0.56	92.93
ICEL	2.64	55.57	ESCUELA DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ	0.54	93.47
CNCI	2.32	57.89	INSTITUTO FLEMING	0.54	94.01
UNILA	2.01	59.9	SENDA 2000	0.54	94.55
UDLondres	1.86	61.76	UTC	0.54	95.09
UTECA	1.83	63.59	ETTA	0.53	95.62
UNIVERSIDAD AZTECA	1.77	65.36	INSTITUTO PEDAGÓGICO ROSALES	0.53	96.15
COLEGIO HOLANDÉS	1.68	67.04	UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA	0.39	96.54
EBC	1.64	68.68	UNIVERSIDAD VALLE DORADO	0.37	96.91
CUDEC	1.56	70.24	UNIVERSIDAD ALBERT EINSTEIN	0.34	97.25
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL	1.55	71.79	UMP	0.33	97.58
UP	1.38	73.17	SEPTIEN	0.32	97.9
UNIVERSIDAD JUSTO SIERRA	1.37	74.54	INSTITUTO MARILLAC	0.29	98.19
CEDVA	1.34	75.88	IUTM	0.28	98.47
WESTHILL	1.33	77.21	INSTITUTO MEXICANO DE GASTRONOMÍA	0.25	98.72
UBAM	1.32	78.53	UDLA	0.22	98.94
UNIVERSIDAD DEL PEDREGAL	1.3	79.83	CESCIJUC	0.2	99.14
UNIVERSIDAD LUCERNA	1.13	80.96	CECC	0.17	99.31
ITAM	1.08	82.04	CUGS	0.17	99.48
TECMILENIO	1.05	83.09	IESTUR	0.17	99.65
ISEC	1.01	84.1	ECCC	0.16	99.81

UPEM	1	85.1	SG	0.12	99.93
UCI	0.95	86.05	UNE	0.03	99.96
UNIVERSIDAD DE ECATEPEC	0.9	86.95			

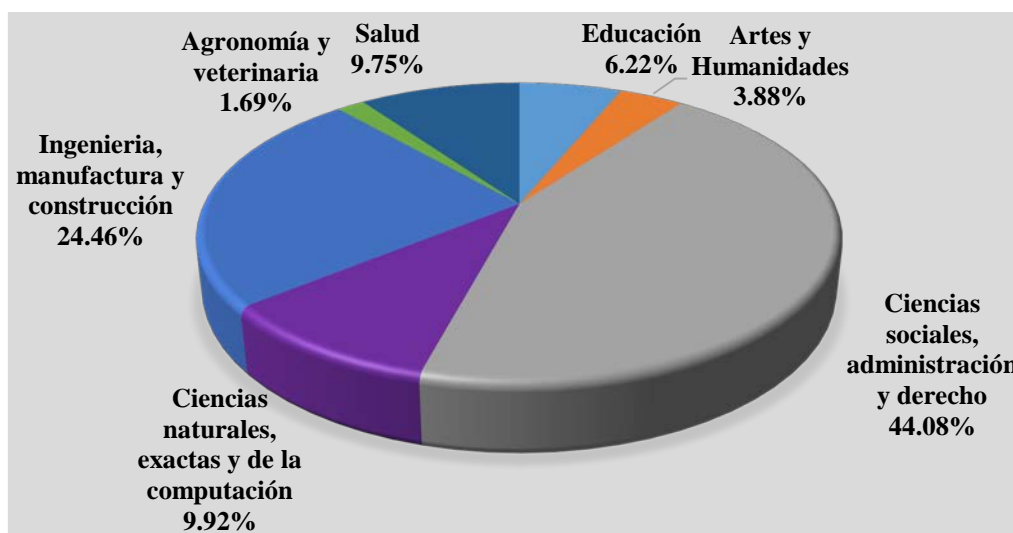
Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.2.1.3 Área de conocimiento

La clasificación de las carreras por áreas de conocimiento se realizó usando la Clasificación Mexicana de Programas de Estudio por campos de formación académica (CMPE) 2011. Se tomó esta contra la que realiza la ANUIES y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) debido a que en la CMPE participaron las dos instituciones antes mencionadas, más el INEGI. Asimismo, esta clasificación permite saber qué carrera se debe asignar a que área, además de que es cercana al año 2010 (año de la ETEL).

La CMPE subdivide las carreras en ocho áreas: 1) Educación, 2) Artes y humanidades, 3) Ciencias sociales, administración y derecho, 4) Ciencias naturales, exactas y de la comunicación, 5) Ingeniería, manufactura y construcción, 6) Agronomía y veterinaria, 7) Salud y 8) Servicios (INEGI, 2012). De las ocho áreas los profesionales de la ETEL 2010 sólo se clasificaron en siete, excluyendo el área de servicios donde ninguno se colocó.

Gráfica 10. Proporción de profesionales por áreas de estudio ETEL 2010



En la Gráfica 10 se muestra la distribución según área de estudio. La de Ciencias sociales, administración y derecho engloba a 42.69% de los profesionales, siendo un resultado esperado puesto que las carreras que más habían estudiado los profesionistas fueron derecho y contaduría, las cuales se encuentran en esta área. Comprando con los datos de egresados por área de conocimiento de la ANUIES para el ciclo escolar 2010 – 2011, se encontró que los resultados de la ETEL son similares en algunas áreas. Sin embargo, hay que recordar que la clasificación de áreas de estudio no corresponde en su totalidad a la que realiza la ANUIES y, por tanto, hay algunas que van a diferir, tal es el caso de la de Ciencias naturales, exactas y de la computación que dentro de la ANUIES sólo engloba a las Ciencias naturales y exactas, por tanto, el

porcentaje de egresados no corresponde. Caso similar el área de educación, donde dentro de la ANUIES engloba también a la de artes y humanidades. A pesar de lo anterior (Tabla 8) se observa que las áreas con mayor proporción de egresados de la ANUIES y la CMPE coinciden y tienen porcentajes muy parecidos, así como en la de salud y agronomía y veterinaria.

Tabla 8. Comparativo áreas ANUIES - áreas CMPE

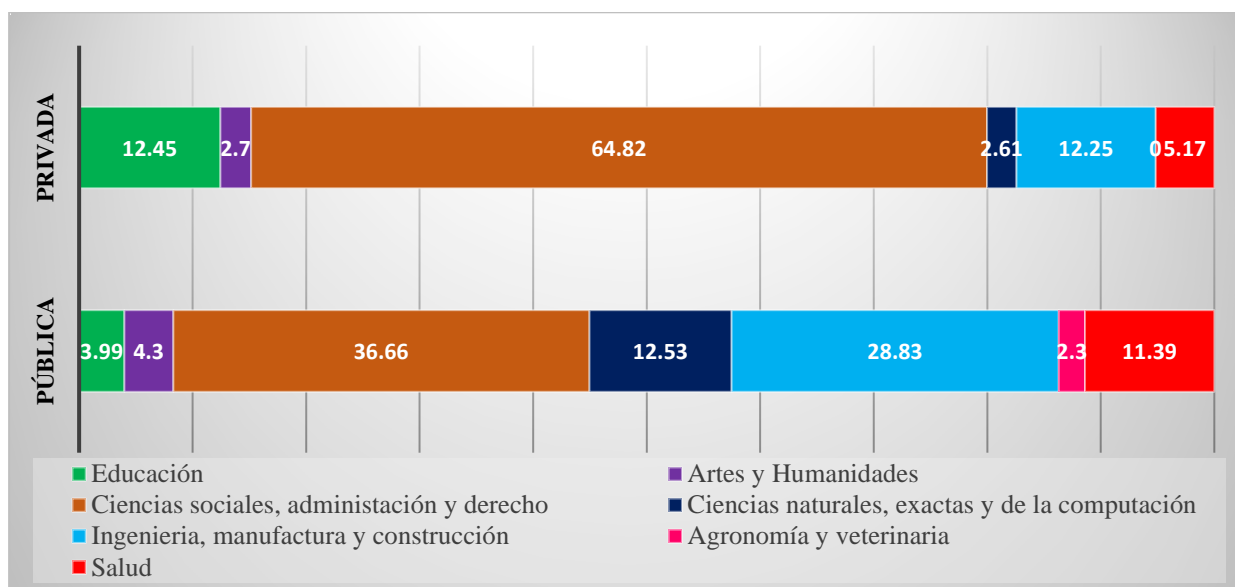
ANUIES	Porcentaje	CMPE	Porcentaje
Ciencias sociales y administrativas	46.62%	Ciencias sociales, administración y derecho	42.69%
Ingeniería y tecnología	25.76%	Ingeniería, manufactura y construcción	25.21%
Educación y humanidades	14.33%	Ciencias naturales, exactas y de la computación	10.48%
Ciencias de la salud	9.50%	Salud	9.91%
Ciencias agropecuarias	2.01%	Educación	6.18%
Ciencias naturales y exactas	1.77%	Artes y Humanidades	3.84%
		Agronomía y veterinaria	1.69%

Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario estadístico 2010 - 2011 ANUIES y de la ETEL 2010, INEE.

Por régimen educativo (Gráfica 11), se observan tendencias interesantes ya que los dos subsistemas no presentan la misma proporción de egresados en las distintas áreas. De estas últimas la de Ciencias sociales, administrativas y derecho y la de Ingeniería, manufactura y construcción son las más grandes en proporción de los dos regímenes, siendo la primera mayor en el privado (64.73%). Este último resultado concuerda con lo encontrado por De Garay y Miller (2015) donde ellos observan que la matrícula de las IES privadas se concentra en el área de ciencias sociales administrativas, situación que atribuyen al desmedido incremento de las IES que tienen lógica de mercado y por tanto atienden la demanda insatisfecha por las instituciones de élite.

Se puede notar que las IES privadas se han enfocado en cubrir la demanda del área de ciencias sociales, administrativas y derecho donde se sitúan las carreras con menor costo en la preparación de los egresados, puesto que no necesitan ningún tipo de instrumentación especializada como en la de agronomía y veterinaria donde no tienen presencia.

Gráfica 11. Proporción de universitarios por áreas de estudio y régimen educativo



Por el lado de la oferta pública esta es más variada. En comparación con las IES privadas las primeras dos áreas más numerosas son las mismas, pero la oferta pública tiene mayor presencia en áreas como Ciencias naturales, exactas y de la computación (13.48%), Salud (11.69%), Artes y humanidades (4.26%) y en Agronomía y veterinaria (2.34%) donde no hay oferta privada. Mientras que la oferta privada tiene mayor presencia en las Ciencias sociales, administrativas y derecho (64.73%) y en Educación (12.32%).

3.2.1.4 Índice de prestigio de la IES

El interés del presente trabajo no sólo se centra en observar las diferencias entre profesionales de los distintos regímenes, sino también se quiere indagar si el grado de prestigio con que cuentan las IES es una variable de peso para su inserción laboral. Para lograr tal objetivo se construyó un índice que diera cuenta del prestigio de las instituciones de educación superior. Tomando lo propuesto en la sección 1.2.3 donde el prestigio se considera una construcción social no observable directamente pero correlacionada con la calidad de la institución y otros factores, se usaron los indicadores que los trabajos de Muñoz, Núñez y Silva (2004), Villa Lever (2017), Saraví (2015), Aguila (2005), García y Moreno (2012), De la Cruz (2016), Levy (1986) y Guzmán (2011) señalan como importantes para distinguir entre las universidades por su calidad o aquellos que estuvieran correlacionados con el prestigio de la institución. A continuación, se señalan los indicadores que se consideraron para la creación del índice de prestigio de la IES:

1. Tamaño de la matrícula: El prestigio suele asociarse con universidades grandes, tanto por el número de estudiantes que poseen como por su infraestructura. Estas suelen ser instituciones con trayectorias educativas largas, y gracias a esto su matrícula ha ido creciendo. Cuentan con un gran número de egresados que han ido expandiendo su fama y reputación.
2. Número de aulas, talleres y laboratorios: Como se señaló en el punto anterior, el tamaño de la infraestructura es uno de los factores que se asocian con calidad educativa y con el prestigio, pues como menciona Saraví (2015). la infraestructura va a ser uno de los factores de segmentación entre universidades, pues las IES con una infraestructura amplia van a contar con mayores medios para la mejora de la enseñanza.
3. Número de áreas de estudio, licenciaturas, maestrías y doctorados: Estos indicadores están asociados a la oferta educativa de la IES. Muñoz, Núñez y Silva (2004) señalan que en el caso del número de áreas de estudio está asociado a la complejidad académica de las instituciones donde hay diferencias notables, pues las universidades consolidadas de élite (como ellos llaman a aquellas con mayor calidad, prestigio, etc.) tienen mayor número de áreas y suelen abarcar no sólo títulos de licenciatura sino también de maestría y doctorado. Siendo este último nivel educativo uno de los que más diferencia a las instituciones de acuerdo con su prestigio, pues aquellas con menor fama no poseen programas de doctorado.
4. Antigüedad de la IES: Mencionado por Muñoz, Núñez y Silva (2004), Aguila (2005) y De la Cruz (2016), esta variable se correlaciona con la tradición y la trayectoria educativa de las instituciones de educación superior, mientras la universidad sea más antigua en su fundación mayor será el prestigio asociado a ésta.
5. Mínimo de años de estudio de las licenciaturas: Este es un indicador extra que se decidió incluir, pues hay una clara distinción entre instituciones que ofrecen licenciaturas con un mínimo de años de estudio menor a 4 años y mayor a estos. Es decir, dentro de la muestra de universidades de la ETEL 2010 hay algunas que ofrecen carreras técnicas profesionales estas últimas son más cortas que las universitarias, pues duran entre 2 y 3 años y son más accesibles, sin embargo, el prestigio asociado a estas carreras cortas es distinto al de las universitarias, siendo mayor en estas últimas.
6. Examen de admisión: Se refiere a la aplicación de algún examen para formar parte de la matrícula. Tanto Levy (1986), Muñoz, Núñez y Silva (2004), Villa Lever (2017), etc., hacen referencia a este factor. Las universidades de élite, como denomina Levy a aquellas selectivas desde el punto académico y social, tienen la particularidad de ser instituciones que debido a su fama tienen una demanda alta por lo que tienen que seleccionar a los estudiantes que pertenecerán a su matrícula a través de diversos procesos entre ellos los exámenes de admisión. Mientras que las IES que tienen fines de lucro no tienen requisitos selectivos para la incorporación de nuevos estudiantes a sus instituciones. Por tanto, la aplicación de un examen de ingreso a la universidad va a constituir un factor de diferenciación entre las universidades de prestigio alto de las demás.

Y como indicadores de calidad de la institución se tomaron los siguientes:

1. Porcentaje de profesores con posgrado: Como una de las variables que se relacionan con la calidad educativa en su dimensión pedagógica, los profesores más preparados conforman uno de los pilares de la idea de prestigio de las IES. Por tal motivo, a mayor número de profesores con grados académicos superiores mayor será el prestigio de la institución.

2. Número de investigadores miembros del SNI: La investigación es una actividad que se considera que sólo las IES más prestigiosas pueden alcanzar, son ellas en su mayoría las que abarcan esta función como la difusión de la cultura a diferencia de las instituciones con menor prestigio (Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004). Como proxy a las actividades de investigación se usará el número de académicos miembros del SNI dentro de cada institución, pues como proponen Muñoz, Núñez y Silva (2004), son las universidades consolidadas de élite las únicas que poseen entre su plantilla de profesores a miembros del SNI.
3. Porcentaje de profesores de tiempo completo: Tanto Muñoz, Núñez y Silva (2004) y Villa Lever (2017), incluyen este parámetro como distinción entre IES. Sobre este mencionan los primeros autores que la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) pone como cota inferior poseer un mínimo de 20% de profesores de tiempo completo para considerar a la universidad como de calidad. Por otro lado, Villa Lever (2017) no menciona una cota inferior sino solo que a mayor proporción de profesores de tiempo completo la IES tendrá un mayor desarrollo académico. Sin embargo, coinciden los autores en considerar que no hay una cota máxima, sólo que una proporción baja de profesores de tiempo completo es un indicativo de bajo desarrollo académico, lo que coincide con lo propuesto con Villa Lever.
4. Afiliación a la ANUIES: La acreditación de la calidad educativa de las IES por medio de otras instituciones que se dedican a tal objetivo es una forma de distinguir entre ellas a las que se han esforzado por cumplir con los requisitos de calidad de aquellas que sólo la tienen como discurso, pero en la práctica no es así. La ANUIES es una institución que promueve la mejora de la docencia, la investigación, la extensión de la cultura y los servicios (ANUIES, 2018). Por lo tanto, la afiliación a esta compromete a las universidades a cumplir con los estándares de calidad.
5. Número de programas acreditados por los CIEES y por el COPAES: Villa Lever (2017) propone estos dos indicadores extras para medir la calidad educativa. Los comités tienen como objetivo “promover el mejoramiento de la educación superior mediante las evaluaciones externas pertinentes, válidas y confiables de los programas educativos y de las funciones de las instituciones de educación superior, así como reconocer su calidad” (CIEES, 2018); mientras que el COPAES es la única asociación autorizada por el gobierno federal a través de la SEP para acreditar los programas académicos de las IES (COPAES, 2018). Por tanto, al igual que la afiliación a la ANUIES contar con programas acreditados tanto por los CIEES y el COPAES implica que hay cumplimiento de estándares de calidad educativa.

Al ser la mayoría de estos indicadores numéricos (a excepción del examen de admisión y la afiliación a la ANUIES los cuales se les colocó el valor de 1 en la categoría SI y 0 para NO) se decidió aplicar el método de análisis factorial²⁹ con el cual se redujo a cinco dimensiones el

²⁹ Al mirar las correlaciones entre las variables, se encontró que eran altas, así como sólo en dos de las variables (aulas y CIEES) el estadístico Keiser Meyer Olkin (KMO) fue menor a 0.6, sin embargo, para fines del análisis y siguiendo la literatura especializada, se decidieron dejar para lograr una mejor desagregación del prestigio de las IES.

total de 17 indicadores que formaron el índice de prestigio. Estos cinco factores explicaron 75.28% de la varianza original de las variables antes mencionadas.

En la Tabla 9 se muestra el resumen del análisis factorial y k medias para el índice de prestigio. En ella se observa que, los cinco factores daban cuenta de las características de la institución (25.31%)³⁰, la infraestructura de la IES (16.24%), calidad, mínimo de años de programas de licenciatura, antigüedad y examen de ingreso (13.67%) y áreas, personal académico con posgrado y acreditaciones de los COPAES (10.90%) y profesores de tiempo completo y acreditaciones CIEES (9.16%). Con estas dimensiones se creó un índice final sumatorio donde a cada uno de los factores se le dio igual peso, considerando con esto que todas las dimensiones valían lo mismo. Y para determinar el punto de corte para formar los grupos de instituciones con características similares se usó el procedimiento de K-medias *cluster*³¹.

Se segmentó el índice de prestigio numérico en tres, cuatro y cinco grupos homogéneos en su interior y distintos entre sí. Sin embargo, a pesar de que el índice que estaba formado por cinco grupos fue el que tenía menor suma de cuadrados individual dentro de los grupos, se eligió el conformado por tres, pues este último mostró una mejor clasificación de las IES al comprar contra otras variables de la muestra de profesionales, así como el número de casos dentro de cada grupo en el índice de cinco *clusters* era bajo por lo que no permitía realizar pruebas estadísticas robustas. La agrupación de las universidades según prestigio se muestra en la Tabla 10.

³⁰ Porcentaje de varianza explicada por los factores.

³¹ Para más información sobre el método consultar: James, Witten, Hastie y Tibshirani (2013). *An Introduction to Statistical Learning with applications in R*.

Tabla 9. Resumen de análisis factorial y *k medias cluster* para el índice de prestigio

Análisis factorial	
Factor	Varianza explicada
Características de la institución	25.31%
Infraestructura	16.24%
Mínimo de años de programas de licenciatura, antigüedad y examen de ingreso	13.67%
Personal académico con posgrado y acreditaciones de los COPAES	10.90%
Profesores de tiempo completo y acreditaciones CIEES	9.16%
Varianza total explicada	75.28%
<i>K medias Cluster</i>	
Grupos	Suma de cuadrados individual
Tres grupos	82.45
Cuatro grupos	48.27
Cinco grupos	28.16
Grupos	Menor número de casos dentro de un grupo
Tres grupos	8
Cuatro grupos	6
Cinco grupos	6

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Tabla 10. Clasificación de las IES según prestigio

Prestigio	IES	Prestigio	IES
Alto	UNIVERSIDAD ANÁHUAC	Medio	UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL
	UNIVERSIDAD AUTONOMA CHAPINGO		TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ECATEPEC
	INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL		INSTITUTO NACIONAL DE BELLAS ARTES
	UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO		INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO
	UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA		UNIVERSIDAD WESTHILL
	INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY		UNIVERSIDAD LA SALLE
	UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO		UNIVERSIDAD PANAMERICANA (UP)
UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA	UNIVERSIDAD AUTONOMA DE LA CIUDAD DE MÉXICO		
Medio	UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS ISEC	Bajo	INSTITUTO MEXICANO DE GASTRONOMÍA
	UNIVERSIDAD ICEL		ASPIC INSTITUTO GASTRONÓMICO
	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA FIDEL VELÁZQUEZ		INSTITUTO DE ARTE CULINARIO CORONADO
	CENTRO UNIVERSITARIO GRUPO SOL		ESCUELA DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ
	UNIVERSIDAD LATINA		INSTITUTO PEDAGÓGICO ROSALES
	UNIVERSIDAD INSURGENTES		CENTRO UNIVERSITARIO IESTUR
	UNIVERSIDAD MEXICANA		UNIVERSIDAD VALLE DORADO
	UNIVERSIDAD TECMILENIO		SENDA 2000
	INSTITUTO NACIONAL DE CARDIOLOGÍA		COLEGIO HOLANDÉS
	UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA		INSTITUTO FLEMING
	UNIVERSIDAD DE LONDRES		UNIVERSIDAD DE LAS TRES CULTURAS
	UNIVERSIDAD JUSTO SIERRA		ESCUELA DE TRAFICO Y TRAMITACIÓN ADUANAL
	TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE CHIMALHUACÁN		UNIVERSIDAD SAN CARLOS
	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE TECÁMAC		CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES EN CIENCIAS JURÍDICAS
	INSTITUTO MARILLAC		UNIVERSIDAD UNE
	ESCUELA NACIONAL DE ANTROPOLOGÍA E HISTORIA		INSTITUTO TECNOLÓGICO DE IZTAPALAPA
	UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DEL VALLE DE MÉXICO		INSTITUTO UNIVERSITARIO Y TECNOLÓGICO MODELO
	COLEGIO SUPERIOR DE GASTRONOMÍA		ESCUELA MEXICANA DE TURISMO
	ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL		UNIVERSIDAD ALBERT EINSTEIN
	TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE COACALCO		UNIVERSIDAD CUAUTITLAN IZCALLI
UNIVERSIDAD MOTOLINÍA DEL PEDREGAL	CUDEC		

ESCUELA SUPERIOR DE MÚSICA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE NEZAHUALCÓYOTL
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA
UNIVERSIDAD CNCI
ESCUELA DE ENFERMERÍA
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE CUAUTITLAN
IZCALLI
UNIVERSIDAD DEL PEDREGAL

ESCUELA DE PERIODISMO CARLOS SEPTIEN GARCÍA

ESCUELA COMERCIAL CÁMARA DE COMERCIO
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TLALNEPANTLA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL
ESCUELA NORMAL SUPERIOR DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL PARA MAESTRAS DE JARDINES DE NIÑOS
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

UNIVERSIDAD LUCERNA
INSTITUTO NACIONAL DE CIENCIAS PENALES
GRUPO CEDVA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA AMERICANA
UNIVERSIDAD EUROPEA

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TLÁHUAC

UNIVERSIDAD ETAC
CENTRO DE ESTUDIOS EN CIENCIAS DE LA
COMUNICACIÓN
LICEO UNIVERSIDAD PEDRO DE GANTE
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL ESTADO DE MÉXICO
UNIVERSIDAD BANCARIA DE MÉXICO
UNIVERSIDAD DE ECATEPEC
UNIVERSIDAD INACE
UNIVERSIDAD AZTECA
COLEGIO LIBRE DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.2.1.4.1 Características de las IES de acuerdo con el prestigio que poseen

La muestra conformada por las 88 universidades, 8 fueron clasificadas como de prestigio alto (9.09%), 36 de medio (40.91%) y 44 de bajo (50.00%). Las instituciones de prestigio alto son grandes tanto en infraestructura como en matrícula (una mediana de 50,890 estudiantes) en comparación con las universidades de prestigio medio y bajo. Son las únicas donde todas ellas están afiliadas a la ANUIES, así como todas tienen programas acreditados por los COPAES y donde 50% tiene un programa acreditado por el CIEES en comparación con las IES de prestigio medio y bajo cuya mediana de programas acreditados por los CIEES y el COPAES es cero.

La mayor distinción entre las instituciones de prestigio alto, medio y bajo se observa en la aplicación de exámenes de admisión y en el número de académicos miembros del SNI. Sobre la primera variable el 100% de las universidades de prestigio alto aplican exámenes de admisión sin excepción, así como el mismo porcentaje posee miembros SNI cuya mediana del grupo es de 271.5 miembros en comparación con las IES de prestigio medio (mediana de 0.5) y bajo (mediana de cero).

Con respecto a la antigüedad de las universidades, se observó que a diferencia del punto de corte que Muñoz, Núñez y Silva (2004) proponen para distinguir a las instituciones emergentes de las consolidadas, la mediana de antigüedad para las tres categorías fue antes de 1990, siendo las IES con alto prestigio las que tenían una antigüedad mediana mayor y de ahí la antigüedad decrecía al disminuir el prestigio (ver Tabla 11).

Como mencionan Muñoz, Núñez y Silva (2004) las instituciones con prestigio alto suelen tener una estructura compleja, pues cuentan con una mediana de siete áreas de estudio con un mínimo de cinco, en contraposición de las IES de prestigio medio y bajo las cuales poseen una mediana de dos áreas de estudio y un mínimo de una para las dos categorías. En este sentido las universidades de prestigio medio y bajo tienen una estructura similar en cuanto a áreas de estudio, sin embargo, al comparar el máximo de estas las de prestigio medio poseen 7 de ellas. Mientras que en el caso del número de licenciaturas ocurre una tendencia similar, al incrementarse estas aumenta el prestigio de la institución.

A diferencia de lo que mencionaban Muñoz, Núñez y Silva (2004), hay universidades de prestigio alto, medio y bajo que no cuentan con programas de maestría y doctorado, pero estos dos programas son más frecuentes en las IES con reputación alta.

Con respecto a la proporción de profesores de tiempo completo, si se toma en cuenta la cota que propone el FIMPES (Muñoz Izquierdo, Núñez Gornés, & Silva Laya, 2004), la mediana de las universidades de reputación media y alta superan ésta, mientras las instituciones de prestigio bajo el 50% de ellas se ubican con 0% de profesores de tiempo completo, así mismo son las universidades de prestigio alto las únicas que siempre cuentan con profesores de tiempo completo. Por otra parte, al observar la proporción de académicos con posgrado, son las IES de reputación alta en las que 58.37% de sus profesores siempre poseen un posgrado y ese porcentaje decrece al disminuir el prestigio.

Un atributo que se encontró con respecto a las IES de prestigio bajo, es que entre ellas la dispersión es menor al interior de su grupo en 12 de las 17 variables que se usaron para la creación del índice de prestigio (IP), en comparación con las universidades de reputación mayor y de hecho, son las instituciones de prestigio alto las que presentan mayor dispersión al interior de su propio grupo (Tabla 11).

Las instituciones de prestigio bajo también se distinguen por ser aquellas donde se ofrecen carreras donde la mediana de años de estudio es menor (tres años) mientras las IES con mayor reputación tienen una mediana de años de estudio de cuatro. Por lo que esto supone que las universidades de prestigio bajo están enfocadas en la oferta de carreras técnicas profesionales.

Las instituciones de prestigio mediano, como su nombre lo indica se ubicaron entre aquellas con reputación alta y media, tanto en tamaño, infraestructura, antigüedad, número de miembros SNI y número de licenciaturas.

Tabla 11. Distribución del índice de prestigio según indicadores

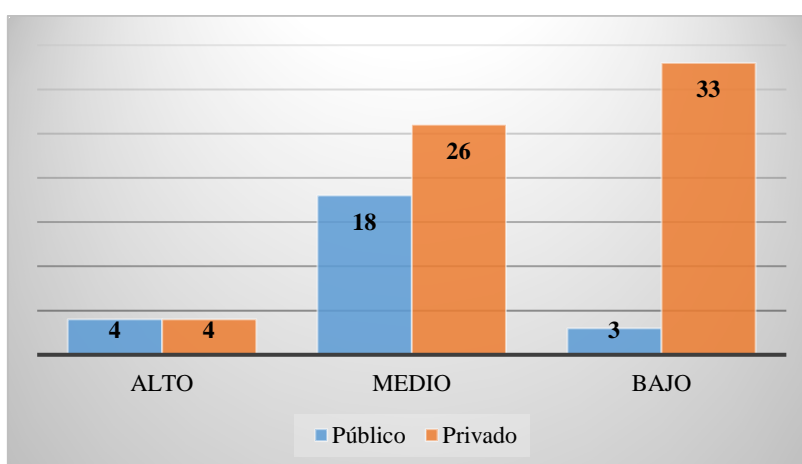
Indicadores	Índice de Prestigio (IP)											
	Mediana			Desviación estándar			Valor máximo			Valor mínimo		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Matricula	50,890	2,139	25	53,489.37	5,190.71	1,337.44	163,186	21,271	5,639	4,158	42	0
Áreas	7	2	2	0.92	1.30	1.45	7	7	5	5	1	1
Antigüedad	1953	1974	1988.5	22.05	27.01	15.10	1974	2003	2009	1910	1887	1947
Número de licenciaturas	50	11	7.5	23.99	15.35	6.47	89	95	32	26	1	1
Número de maestrías	26	3	3	21.18	9.37	3.41	61	56	12	0	0	0
Número de doctorados	10.5	0	0	16.04	0.87	0.90	42	3	4	0	0	0
Mínimo de años de licenciatura	4	4	3	0.35	1.01	0.69	4	8	4.5	3	2	1.3
Examen de admisión	1	1	0	0	0.45	0.38	1	1	1	1	0	0
Número de investigadores SIN	271.5	0.5	0	1,381.16	27.77	2.67	4094	99	16	11	0	0
Número de aulas	681.5	77	10	1,731.23	123.20	58.51	5068	467	292	0	0	0
Número de laboratorios	417.5	13	1.5	413.80	29.73	7.99	1030	172	34	0	0	0
Número de talleres	68	2	0	89.17	15.47	5.93	270	70	31	0	0	0
% Profesores de tiempo completo	24.44%	21.66%	0.00%	0.27	0.24	0.10	86.64%	91.50%	50.70%	6.02%	0.00%	0.00%
% Profesores con posgrado	58.37%	34.75%	2.00%	0.22	0.21	0.16	87.28%	95.00%	60.71%	34.09%	10.75%	0.00%
Afiliación a la ANUIES	1	1	0.5	0	0.21	0.51	1	1	1	1	0	0
Número de programas acreditados por el COPAES	72	0	0	42.16	6.93	0	154	35	0	17	0	0
Número de programas acreditados por los CIEES	0.5	0	0	19.02	1.77	0.33	54	9	2	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de: Sistema Nacional de Información de Escuelas. Catálogo de carreras de licenciatura en universidades e institutos tecnológicos 2007, ANUIES. Clasificación Mexicana de Áreas de Estudio por campos de formación académica 2011. <https://www.copaes.org/>, <https://www.ciees.edu.mx> e información de las páginas de internet de las IES aquí mencionadas.

3.2.1.4.2 Régimen universitario y prestigio de la institución

La distribución de las IES de acuerdo con el régimen y el prestigio se muestra en la Gráfica 12. Como se viene mencionando en la literatura, las universidades de absorción a la demanda (como las llama Muñoz, Núñez y Silva (2004)) tienen la mayor presencia dentro del subsistema privado de acuerdo con su prestigio (33), este resultado confirma lo que De Garay y Miller (2014), Muñoz, Núñez y Silva (2004), Francisco Gama (2010), entre otros, señalaban sobre la expansión educativa: son las instituciones privadas aquellas que tuvieron el mayor incremento después de los años 90, donde gracias a las regulaciones permisivas aquellas con lógica de mercado fueron las que mayormente aumentaron en proporción. Estas universidades como se indicó en la sección anterior no cuentan con programas de acreditación de su calidad educativa, su mediana de profesores SNI es cero, cuentan con poca matrícula, no ofrecen programas de doctorado, etc., todas las anteriores son características que mencionan Muñoz, Núñez y Silva (2004) como predominantes en las IES que ven a la educación superior como un negocio.

Gráfica 12. Distribución de las IES por régimen y prestigio



La mayor proporción de las instituciones públicas se ubicaron como de reputación media. Es importante señalar la cantidad de IES públicas dentro de la categoría prestigio bajo pues tan sólo 12% de ellas se ubicó con este grado de prestigio. Particularmente estas últimas se caracterizaron por ser universidades con una matrícula promedio de 2,314 estudiantes, con una oferta media de 1.33 áreas de estudio, 3.33 licenciaturas, 2 maestrías y sólo una de ellas posee un doctorado. Son de reciente creación, con un promedio de mínimo de años de licenciatura de 3.5 años, en todas ellas uno de los requisitos de admisión es el examen, con un promedio de académicos SNI de 5.6, con infraestructura pequeña, con un porcentaje de profesores de posgrado menor al 10% en promedio, y sin profesores de tiempo completo, sólo una de las

instituciones no poseía afiliación a la ANUIES, ninguna de ellas tenía acreditación por el CIEES y ni por los COPAES. Dos de las tres instituciones públicas con prestigio bajo son institutos tecnológicos.

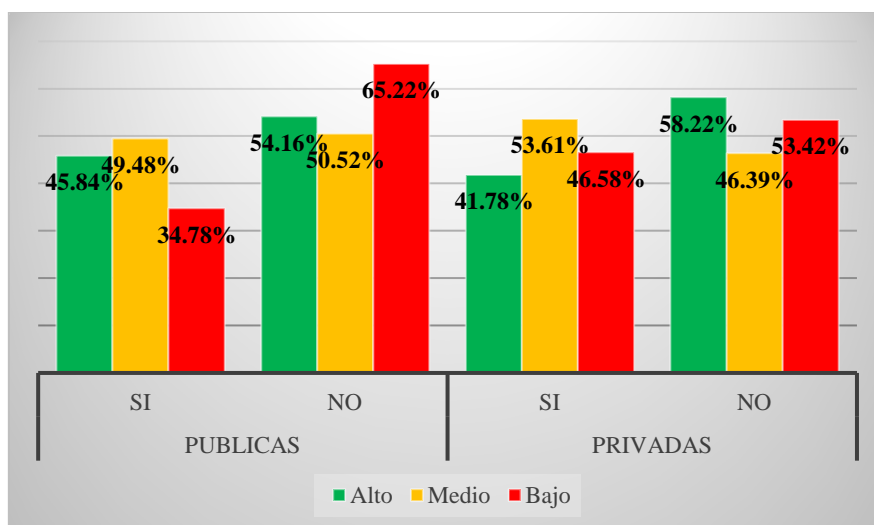
En la siguiente sección se observarán los resultados para las variables educativas no sólo por régimen educativo sino también por prestigio de la IES de procedencia.

3.2.1.5 Título universitario

Según Saraví (2015), el fin último para estudiar la educación terciaria es el título. En la ETEL debido a que se está analizando a profesionales jóvenes entre los 18-29 años se observa que una gran parte de los universitarios no cuenta con un título (52.98%). Sin embargo, son los profesionistas del subsistema privado los que cuentan en mayor medida con este (49.30 contra 46.15% del público).

Al analizar la tendencia de la variable título universitario de acuerdo con el grado de prestigio de las IES, se encontró que a nivel general son los profesionales que estudiaron en universidades con reputación media los que han obtenido el certificado en mayor medida (51.66%) en comparación con los universitarios provenientes de instituciones con otros niveles de prestigio (bajo 44.01% y alto 45.49%). Si esas proporciones se observan por régimen jurídico son las universidades de prestigio medio las que tienen en los dos subsistemas mayor cantidad de titulados. Dentro de las públicas las IES con menor cantidad de titulados fueron las de prestigio bajo, y en las privadas las de reputación alta (Gráfica 13).

Gráfica 13. Porcentaje de jóvenes con título universitario, según régimen jurídico y prestigio de la IES



En las universidades privadas uno de los factores para que la titulación sea mayor dentro de las de prestigio medio, puede ser los planes de financiamiento y las becas (15 de las 26 instituciones poseen estos planes) pues como señaló Miller (2015) en el caso de la UAM, las becas impulsaron a los estudiantes a terminar y llevar mejores calificaciones que aquellos que no las poseían. Por lo que se analizará a continuación, si hay una mayor proporción de estudiantes con beca para comprobar esta hipótesis.

Se encontró que aquellos profesionales provenientes de IES de prestigio medio en el régimen privado titulados, 54.35% de ellos tenían una beca para estudiar mientras que 45.65% no la tenía, si se comparan estos porcentajes contra los que no se han titulado 48.78% de ellos poseían una beca contra 51.22% no la tenía. Por lo tanto, en el caso de las universidades privadas de prestigio medio se puede notar que el tener beca si está afectando la titulación positivamente.

Por otro lado, en el caso de la no titulación, la proporción de profesionales sin título dentro de las instituciones de prestigio alto fue mayor en el caso de las privadas, esto puede ser atribuido al número de años que duran sus carreras, pues en promedio sus carreras duran 4 años, mientras que en las de prestigio medio 3.83 y bajo 2.96. En suma, recordando lo que Mata (2012) señalaba sobre el tiempo de espera que pueden darse los universitarios de clase alta para conseguir empleo (son los que estudian principalmente en las IES de reputación alta) y lo que mencionaba Saraví (2015) sobre el capital social que estos mismos estudiantes generan dentro de las instituciones educativas, entonces el mismo tiempo de espera que reconoció Mata puede ser trasladado hacia el de la titulación, pues no les es necesario tener una garantía como el título para asegurar un buen empleo ya que los contactos que hagan dentro de las universidades será importante para conseguir un buen empleo a pesar de no poseer el certificado, y por lo tanto pueden esperar más para obtenerlo.

En el caso de los profesionales de las universidades públicas se observa una mayor proporción de no titulados en las de prestigio bajo, sin embargo, el dato en sí mismo es engañoso pues sólo se encuentran siete profesionales en esta categoría, donde sólo tres de ellos si están titulados. A pesar de esto, al analizarlo más a detalle se encontró que en estas instituciones 22.33% de los profesionales no trabajaban, sino que todos combinaban el trabajo con el estudio 77.67%, por lo que se asume que la proporción de titulación es baja debido a que todos ellos aún no terminan la universidad.

La mayor titulación de los profesionales que estudiaron en IES públicas de prestigio medio no puede ser adjudicada a la posesión de beca, pues sólo el 20.64% de los titulados de estas universidades tenían beca. Sin embargo, se decidió explorar el origen social de los profesionistas a fin de explorar si este factor está influyendo en la titulación. En la sección 3.2.3.5 se mostrará que la proporción de profesionales con origen social medio dentro de las IES públicas de prestigio medio es de alrededor 60%, tomando esto en cuenta se observó que 52.16% de los profesionales con clase social está titulado, mientras que aquellos con origen social bajo y alto 47.23% y 39.85% están titulados respectivamente. Esto muestra que la clase social si influye en la obtención del título.

Aquí entra de nuevo lo señalado por Mata trasladado hacia los tiempos de titulación, pues aquellos con orígenes sociales más acomodados pueden darse periodos más largos para obtener el título (55.48% de ellos ya se encuentra trabajando y 44.52% está estudiando y trabajando) pues su mismo origen social les provee de ventajas para el mercado laboral, donde éstas se pueden hacer presente en forma de capital social. Mientras que los profesionales que provienen de clases sociales más bajas suelen dejar los estudios debido a las necesidades financieras (49.32% se encuentra estudiando y trabajando).

Por lo tanto, hay diversos factores que afectan la titulación y estos se hacen más notorios cuando se analiza por régimen jurídico de la universidad donde estudiaron y por el prestigio de ésta. Y aunque se esperaba que la mayor titulación estuviera en las IES de prestigio bajo debido a el número de años de las carreras, esto no pasa así siendo los profesionistas que estudiaron en instituciones de reputación media los que mostraron un mayor índice de titulación en los dos subsistemas.

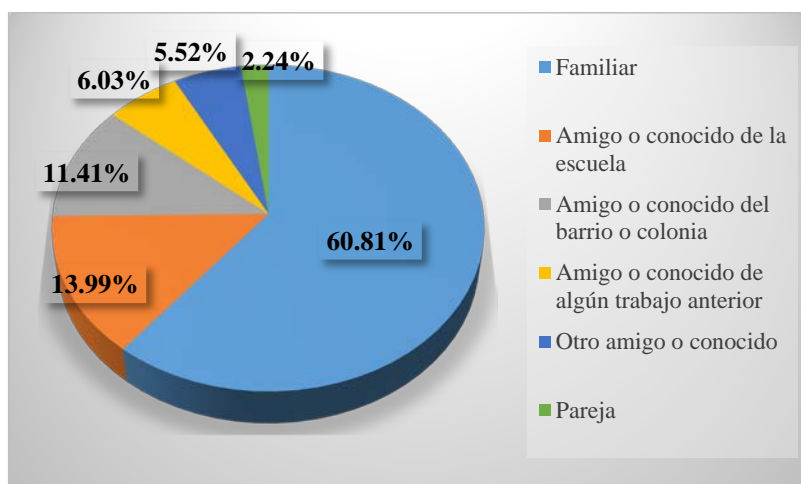
3.2.2 Capital social

Como se señaló en el capítulo 2, el capital social es uno de los factores más importantes para la inserción laboral de los jóvenes sobre todo en el primer empleo. La ETEL posee una serie de preguntas para lograr especificar el capital social: preguntan por si se recibió ayuda, de quién se obtuvo (relación con la persona), el nivel de estudios de la persona y el tipo de ayuda que se le otorgo.

A nivel global aquellos profesionales que habían mencionado haber trabajado alguna vez en la vida, 43.20% de ellos señalaron que recibieron ayuda de alguien más para conseguir su último empleo, observándose que el peso del capital social para emplearse entre los jóvenes es

importante. A pesar de lo anterior, no es la principal forma que tienen los profesionales de la ZMCM para conseguir empleo, pues la mayoría de ellos no consiguieron empleo usando sus redes de capital social. De los que usaron su capital social para entrar a algún empleo, el apoyo familiar (60.81%) y el de los amigos o conocidos de la escuela (13.99%) fueron las relaciones que se señalaron como más importantes para conseguirlo.

Gráfica 14. Distribución de los profesionales de acuerdo con el parentesco de la persona que le ayudó a conseguir su último trabajo



Sobre el nivel escolar de las personas que les habían ayudado a conseguir el empleo, los familiares (29.58%), los amigos o conocidos de la escuela (63.01%), los amigos de trabajos anteriores (42.68%), otros amigos (74.09%) y la pareja (78.87%) tenían como nivel de escolaridad más frecuente profesional, mientras los amigos o conocidos del barrio o colonia tenían nivel educativo secundaria (35.08%). Por lo que los profesionales suelen tener ayuda principalmente de otros profesionales, especialmente si son amigos de la escuela, pareja u otros amigos.

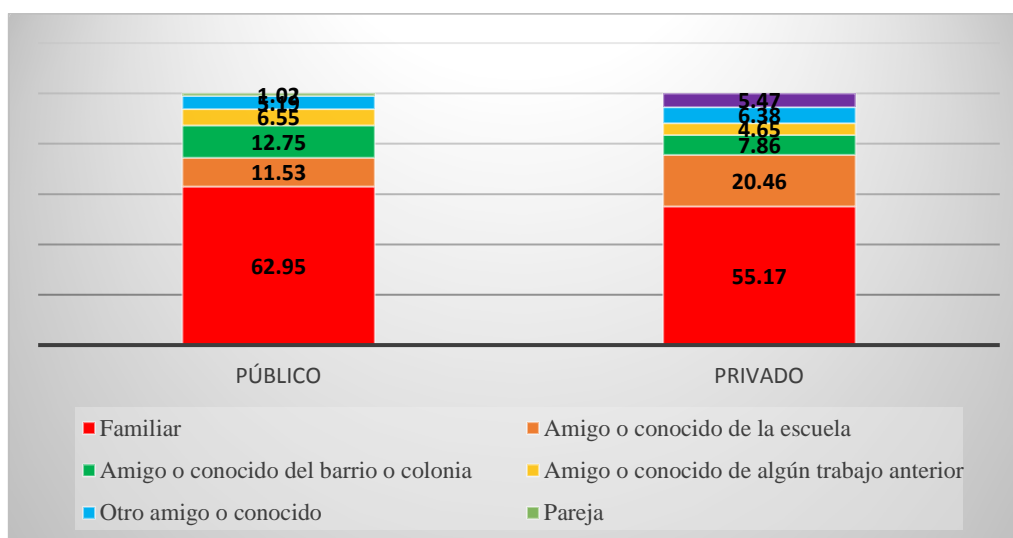
Sobre el “como” les ayudaron las personas a conseguir el empleo que tienen, las recomendaciones son la forma de ayuda que los profesionales indican como la más frecuente (38.01%) y el ofrecimiento de ayuda directa (36.61%). Como señala Patricia Grueso (2009) hoy en día son las recomendaciones una forma de vincularse al mercado laboral sobre todo en las empresas medianas y pequeñas.

Al desagregar por régimen educativo se observa que los profesionales del subsistema privado consiguieron en mayor medida sus empleos a través de sus redes de capital social (43.79%) a comparación de los del régimen público (42.98%), sin embargo, la prueba de hipótesis de diferencia de proporciones no fue significativa, por lo que la proporción de

profesionistas que consiguieron su último empleo con ayuda de alguien más fue similar en los dos subsistemas³².

En la Gráfica 15 se muestra que, aunque los familiares fueron las personas que más ayudaron a los profesionales a obtener empleo para los dos regímenes, es en el público donde tiene mayor peso la ayuda de estos (62.95%); mientras que en el subsistema privado los amigos conocidos de la escuela (20.46%) tienen mayor relevancia que en el público (11.53%). Estos resultados resaltan lo que señalaba Saraví en *Juventudes fragmentadas*, las relaciones que los estudiantes de las universidades privadas hacen entre ellos tienen un peso importante para su inserción laboral.

Gráfica 15. Distribución de los universitarios de acuerdo con la persona que ayudó a obtener el empleo, según régimen educativo



En el subsistema público al igual que a nivel global, el grado educativo principal de las personas de las que se recibió apoyo fue profesional para casi todas las categorías (aunque para los familiares el porcentaje máximo fue de 26.67%), cuando se recibió apoyo de la pareja esta tenía nivel máximo de estudios de secundaria principalmente (64.34%) y de la misma forma cuando el apoyo se lo dio un amigo o conocido de la colonia (47%). En el privado el nivel educativo de las personas que los apoyaron fue principalmente profesional a excepción de cuando la ayuda provino de un amigo o conocido del barrio o colonia donde la escolaridad principal fue preparatoria (64.83%) y cuando la ayuda fue de un amigo o conocido de algún trabajo anterior cuyo grado educativo fue secundaria (26.60%).

³² La prueba que se realizó fue $H_0 = P_{PU} - P_{PR} = 0$ vs $H_1 = P_{PU} - P_{PR} < 0$. Donde el pvalue fue de 0.2367 y se está tomando un valor de significancia de 0.025 (al ser una prueba de una sola cola.)

Lo anterior supone que las redes de capital social que poseen los profesionales del régimen privado son más significativas que las que poseen los que estudiaron en universidades públicas, pues como se señaló en el capítulo 1, cuando el nivel de educativo es mayor las redes de capital social son más significativas.

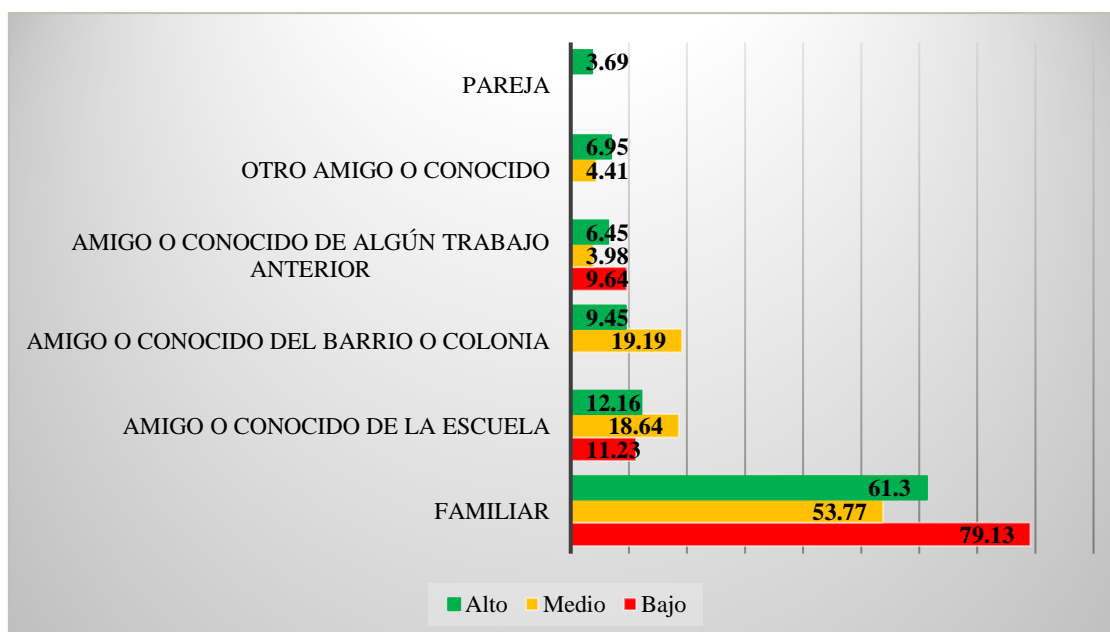
La pregunta del *cómo les ayudó la persona para conseguir empleo* muestra algunos matices importantes, aquellos en el régimen privado mencionaron principalmente que fue por ofrecimiento directo (41.48%), mientras que los del público indicaron como principal ayuda la recomendación (39.26%). En el caso de los universitarios del subsistema privado Saraví (2015) ya señalaba que las relaciones que los profesionistas de este régimen tienen les proporcionan mayores oportunidades en empleos que no salen a competencia pública.

Por prestigio de la universidad los profesionales que estudiaron en las de prestigio medio mostraron que es en ellos donde el capital social es más importante, pues 48.68% de ellos señalaron haber conseguido su empleo gracias a la ayuda de alguna otra persona, mientras que los que estudiaron en instituciones con reputación baja y alta tienen porcentajes similares 41.72% y 41.18% respectivamente.

Con respecto a quién fue quien les brindó la ayuda para los tres niveles de prestigio fue la familia, siendo aquellos que estudiaron a las universidades de prestigio bajo donde el apoyo familiar es superior (79.13%), seguida de las reputación alta (61.30%) y media 53.77% (Gráfica 16). En segundo nivel de importancia están los amigos o conocidos de la escuela, pero solo para los jóvenes que estudiaron en IES de prestigio bajo y alto, donde estos dos tipos de instituciones tienen porcentajes similares sobre el apoyo de estos 11.23% para las primeras y 12.16% para las segundas.

En las instituciones de prestigio alto las personas que los ayudaron a conseguir su último empleo tenían nivel profesional para casi todas las categorías de relación, sin embargo, de nuevo, es en los amigos del barrio o colonia donde se observa una escolaridad menor pues la más frecuente fue secundaria (44.32%). Situación similar para aquellos que estudiaron en IES de reputación media. Y, por último, los profesionales de las universidades de prestigio bajo fueron los que mostraron más disparidades pues de las seis categorías de relaciones sólo aparecen tres: familiar donde 51.18% se ubicó con nivel secundaria, un amigo de la escuela cuya frecuencia máxima fue en la escolaridad preparatoria y la última categoría amigo del anterior trabajo donde la no sabe fue la principal respuesta 58.59%.

Gráfica 16. Distribución de los profesionales de acuerdo con la persona que ayudó a obtener el trabajo, según prestigio de la IES



Lo anterior permite observar que de acuerdo con el nivel de prestigio de la universidad van a depender las relaciones sociales que te permiten encontrar trabajo, es decir; mientras que en aquellas con reputación media y alta predominan relaciones con escolaridad profesional en las que tienen prestigio bajo predominan las relaciones con niveles de escolaridad más heterogéneas, esto los puede poner en desventaja frente a los profesionales de las instituciones con prestigio alto y medio pues como se señaló en el capítulo 1, entre mayor sea el nivel escolar de las personas en la red, la utilidad de esta para encontrar empleo es mayor.

Finalmente, sobre el cómo le ayudó la persona a conseguir empleo, en las IES con prestigio alto y medio predomina la recomendación (37.51% y 42.02%) mientras que en las de reputación baja fue el ofrecimiento directo la principal forma de ayuda (56.47%).

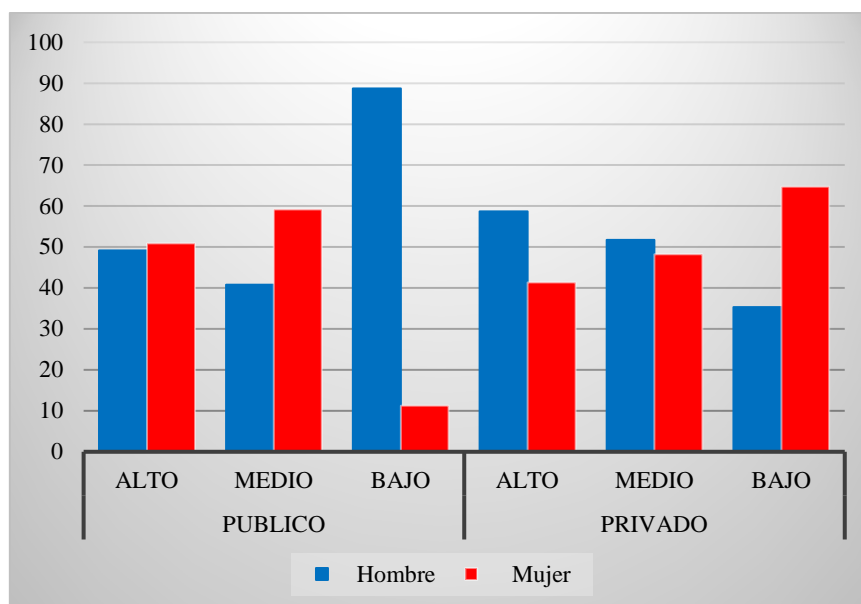
3.2.3 Características personales y de contexto

En esta sección se aborda el último grupo de factores que la literatura señala como importantes para la inserción laboral de los jóvenes. Las características personales se refieren a aquellas inherentes al individuo como el sexo, la edad, el estado civil, el número de hijos y el origen étnico; mientras que las que tienen que ver con el contexto en el cual vive: el origen social, la educación de los padres, y su ubicación geográfica.

3.2.3.1 Sexo

Con respecto al sexo se observa que 48.72% de los profesionales en la muestra son hombres mientras 51.28% mujeres. Desagregando respecto al régimen educativo los dos subsistemas siguen la misma tendencia que la población total siendo ligeramente mayor la proporción de hombres en el público.

Gráfica 17. Distribución por sexo de acuerdo con el régimen jurídico y el prestigio de la IES



Por prestigio de la institución (Gráfica 17), se observa que en las IES públicas de prestigio alto y medio hay una mayor proporción de mujeres (50.87% y 59.19% respectivamente), mientras que en las de reputación baja los hombres son los predominantes (88.76%). La tendencia de los primeros dos tipos de universidades sigue aproximadamente la misma que a nivel global entre los universitarios, pero en cambio la tendencia de mayor proporción de varones en las públicas de bajo prestigio es distinta. Esta se puede asociar a la oferta educativa de estas instituciones, pues en su mayoría estas ofrecen carreras técnicas las cuales suelen ser ingenierías, estas son carreras que las mujeres no suelen cursar (recordando lo que mencionaba Bourdieu acerca de la asignación de carreras de acuerdo con el sexo) y de hecho, en la Tabla 12 se observa que las mujeres no tienen porcentaje de participación en estas ingenierías.

En cambio, en las instituciones privadas de acuerdo con su prestigio, éstas presentan una tendencia particular, donde al incrementar el prestigio decrece la proporción de mujeres y aumenta la de hombres. Esta situación genera varias preguntas: ¿es acaso que la tendencia que señalaba Villa Lever (2016) de que las universidades privadas con alto prestigio admiten más

hombres que mujeres es cierta y es un problema de sesgo hacia los varones de parte de las instituciones? o, ¿existe desigualdad de género tanto de parte de la IES como de la familia? En el caso de esta última pregunta una posible respuesta es que esto puede deberse a que el prestigio no es un factor de influencia para la elección de universidad en el caso de las mujeres o la familia decide no hacer inversiones costosas cuando se trata de sus hijas y las meten a instituciones con costos menores debido a que no se considera que su educación sea prioridad, y cuando se trata de un joven varón se busca incorporarlos a las mejores escuelas. Desgraciadamente la información de la ETEL 2010 no permite analizar las dos hipótesis anteriores, por lo que se quedarán como preguntas y supuestos a comprobar en investigaciones futuras.

Tabla 12. Proporción de profesionales de IES públicas con prestigio bajo según sexo

Carrera	Sexo	
	Hombre	Mujer
Administración	0%	100%
Administración de empresas	69%	31%
Ciencias penales	100%	0%
Ingeniería en gestión empresarial	100%	0%
Ingeniería en informática	100%	0%
Ingeniería en mecánica	100%	0%

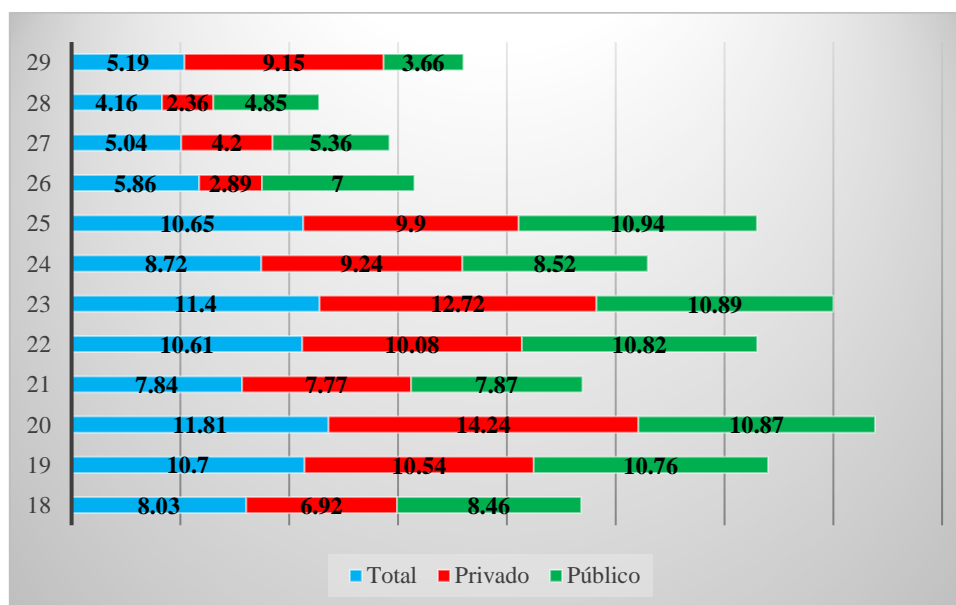
Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.2.3.2 Edad

A pesar de que la ETEL, como se ha señalado anteriormente, se enfoca en jóvenes de 18 – 29 años se espera observar al interior de este grupo algunas diferencias de acuerdo con la edad de los entrevistados. En la Gráfica 18 se muestra que los profesionistas se ubican principalmente en los 20 años (11.81%), sin embargo, la mediana se ubica en los 22.

Por régimen, la diferencia de edad mediana es de un año (22 años para el público y 23 para el privado). El anterior es un patrón interesante pues contradice lo encontrado por De Garay (2002), donde él señalaba que los profesionales de universidades privadas tenían un promedio de edad menor que los que estudiaban en universidades públicas, sin embargo, hay que resaltar que su estudio se llevó a cabo en no sólo la ZMCM si no en más estados de la República Mexicana. Mientras que por nivel de prestigio y subsistema no se encontró una tendencia clara donde predominaran los jóvenes de alguna edad de acuerdo con el prestigio de la IES (Gráfica 18).

Gráfica 18. Proporción de profesionales según edad y régimen



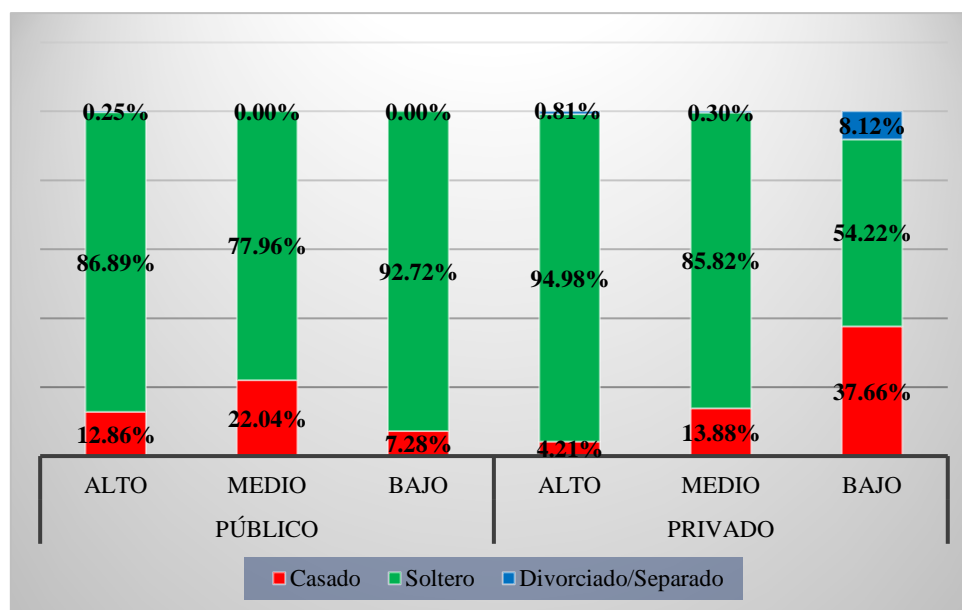
3.2.3.3 Estado civil

Dado que los encuestados son jóvenes entre los 18-29 años se encontró que el estado civil predominante fue soltero (83.54%) y sólo una pequeña proporción de ellos estaba casado 15.58%, y 0.88% divorciado o separado. Por régimen predomina la soltería en los dos y las proporciones son similares (85.47% público y 78.51% privado), sin embargo, es el subsistema privado donde se observa un mayor porcentaje de casados (18.84%) y divorciados o separados (2.65%). Resultado que no coincide con lo encontrado por De Garay (2002), pues él encontró que en las universidades públicas había mayor cantidad de casados que en las instituciones del régimen privado.

Considerando el prestigio de la IES y el régimen de la universidad, se observa en las instituciones privadas que la proporción de solteros se incrementa al aumentar la reputación de la institución. Mientras que de manera inversa al decrecer este último aumenta el porcentaje de casados, donde las IES de prestigio bajo tienen la mayor cantidad de estos jóvenes (37.66%).

La relación observada anteriormente (mayor prestigio menor cantidad de casados) puede deberse a que al aumentar la reputación de la institución la dedicación exclusiva a estudiar es mayor, es decir; en las universidades de menor prestigio hay mayor flexibilidad de trabajar y estudiar pues muchas de ellas están enfocadas a este grupo de personas en particular, por lo que tienen horarios más maleables, turnos, etc., caso contrario con las IES de prestigio alto donde la flexibilidad es menor.

Gráfica 19. Distribución de los profesionales según estado civil, régimen jurídico y prestigio de la IES de procedencia



En el caso de las instituciones públicas, son las de prestigio medio aquellas con mayor cantidad de profesionales casados (ver Gráfica 19), y son las de reputación alta las únicas donde se presentan separados o divorciados (0.25%). Este resultado resalta que al contrario de lo que ocurre en las IES privadas, en las públicas el estado civil no es un factor de diferenciación de acuerdo con su nivel de prestigio.

3.2.3.4 Número de hijos

El número de hijos es un factor que se ha documentado como importante para la inserción laboral, pues aquellos jóvenes con familia se verán en la necesidad de encontrar empleos más rápidamente que aquellos que no los tienen. Contextualmente se sabe que al aumentar la escolaridad el número de hijos se va reduciendo, situación que también se observa en el caso de México, pues para el año 2010 la Tasa Global de Fecundidad (TGF), la cual mide el número promedio de hijos por mujer, en la población en general a nivel nacional fue de 2.3 hijos, pero para las profesionales en la ZMCM para el mismo año fue de 1.02 hijos³³.

Sobre esta variable, al ser los encuestados de la muestra una población joven y en su mayoría solteros, se presentó que 82.99% de ellos no tenía ningún hijo, 13.64% tenía uno, 3.24% dos y 0.13% tres. Por régimen los profesionales que estudiaron en universidades privadas tenían en mayor proporción hijos (19.02%) situación que puede atribuirse a que hay mayor proporción

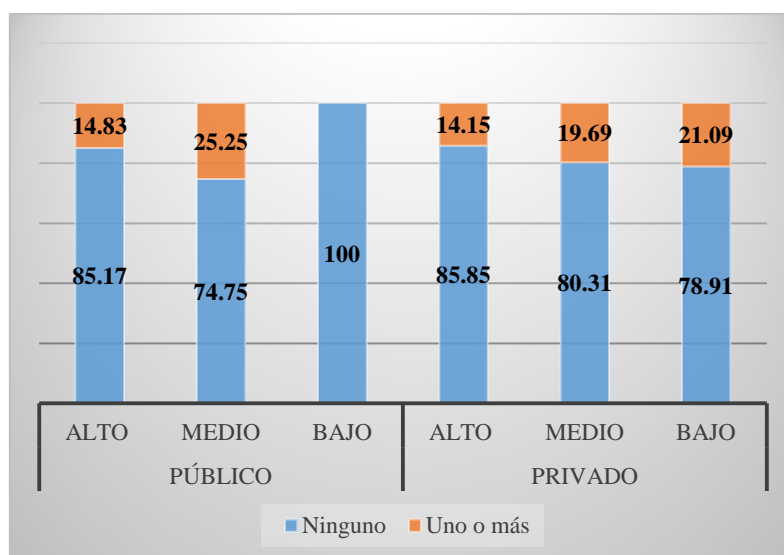
³³ Cálculos propios con datos del Censo de Población y Vivienda 2010, INEGI

de casados en este régimen (como se señaló en la sección anterior), mientras que la proporción de profesionistas con hijos en las instituciones públicas fue de 16.26%. De los encuestados que tienen hijos, el promedio de estos fue de uno, tendencia similar a la TGF para universitarios a nivel global.

Al incluir el prestigio de la universidad se observó que en las IES del régimen privado con prestigio bajo predominan los profesionales con mayor número de hijos. Al inspeccionar algunas de sus características principales de este grupo de jóvenes se encontró lo siguiente: Son principalmente mujeres de 29 años, casadas, cuyo origen social es principalmente medio (46.11%) y alto (43.44%).

La media de edad al primer hijo a nivel nacional para las mujeres profesionales para el año 2010 era de 30.16 años, mientras que para la ZMCM en el mismo año era de 30.56 años. Con estos datos como punto de referencia, las mujeres que estudiaron en las IES de régimen privado con bajo prestigio con uno o más hijos, son mujeres que están por debajo de la media de edad al primer hijo de las mujeres profesionales de la ZMCM y del país, no obstante, al ser casadas su exposición al riesgo de embarazo es mayor y este factor sería el que está explicando la tendencia de mayor número de hijos dentro de este grupo de jóvenes en particular.

Gráfica 20. Número de hijos según régimen jurídico y prestigio de la IES



Aunado a lo anterior, es de resaltar la única tendencia que se observa al desagregar por subsistema educativo y prestigio de la IES, dentro del privado al decrecer la reputación de la institución se incrementa el número de hijos de los profesionales. Situación que también tiene que ver con las características de estas universidades pues muchas de ellas tienen horarios

flexibles que permiten combinar la crianza de los hijos con el trabajo y la escuela. Así mismo, hay que recordar que son carreras cortas cuya demanda de tiempo es mucho menor que una licenciatura en una IES de prestigio alto (Gráfica 20).

3.2.3.5 Origen social

Para la construcción del origen social se tomaron en cuenta los recursos económicos del hogar de origen del encuestado, la escolaridad de los padres, la ocupación del sostén económico, la condición de habla indígena de los padres, el capital cultural, el tipo de familia, el número de hijos que tuvo la madre del encuestado y la posición en la que nació el mismo.

Se tomaron estos indicadores de acuerdo con cuatro autores: Solís (2013) el cual toma en cuenta para el índice de orígenes sociales los recursos económicos, la escolaridad de los padres, su ocupación y la condición de habla indígena; y Miguel Casillas, Ragueb Chain y Nancy Jácome (2007) los cuales analizan el origen social a través del capital cultural el cual lo entienden como el capital familiar más el escolar. El primero lo definen como “el conjunto de disposiciones sociales, atributos y recursos que poseen los estudiantes de acuerdo con su origen social y familiar” (Casillas, Chain, & Jácome, 2007, pág. 15), como indicadores de este toman la escolaridad de los padres, la ocupación de estos y el nivel socioeconómico de la familia. Mientras que el capital escolar lo toman como “el conjunto de indicadores que nos refieren a la trayectoria de los alumnos inmediatamente previa a la educación superior” (Casillas, Chain, & Jácome, 2007, pág. 17), y como indicadores de este toman el promedio de bachillerato, si se reprobó o no en alguna ocasión el bachillerato, el año de ingreso a la licenciatura y la calificación obtenida en el examen de ingreso.

Como se mencionó al inicio se decidió incorporar al indicador de origen social el tipo de la familia, el número de hijos que tuvo la madre del encuestado y la posición en la que nació el mismo. Se tomó esta decisión pues diversos estudios (Saldarriaga, 2011; Becker & Lewis, 1973) han mencionado que la posición en que se nace dentro de una familia influye en las oportunidades educativas, así como el número de hermanos pues donde más numerosos sean menos posibilidades de estudiar se tendrán, en suma, este último factor también se va a relacionar con el origen social, pues a mayor número de hermanos se espera que el origen social sea más bajo.

Asimismo, se decidió incorporar el tipo de hogar pues se espera que los hogares formados por padre y madre provean a sus hijos de mayores posibilidades educativas que las hogares

ampliados o compuestos³⁴, tomando estos indicadores como una forma de aproximación a las posibilidades educativas que el origen social provee a los encuestados, sin tener que considerar la aproximación que proponen Casillas, Chain y Jácome para el capital escolar, pues ellos proponen incorporar toda la trayectoria educativa de los profesionales, pero en el presente trabajo la trayectoria se analizará por separado como otro factor que incide en la empleabilidad de los profesionales.

A pesar de no considerar la propuesta de Casillas, Chain y Jácome para la medición del capital escolar, se consideró de importancia la incorporación del capital cultural que autores como Bourdieu y Saraví toman como un factor que puede diferenciar a los individuos de acuerdo con el origen social, pues otorga hábitos, formas de pensar, etc., y aquellos con un origen social más alto tendrán un capital cultural mayor a los demás orígenes sociales. Como proxy al capital cultural se usó el capital cultural objetivado a través de los bienes culturales del hogar de origen, en este caso se consideraron el número de libros que se tenían en el hogar del entrevistado a los 15 años.

Solís (2013), Casillas, Chain y Jácome (2007) coinciden en tres de los cinco indicadores que se tomaron en cuenta para la construcción del índice. Estos fueron: la escolaridad de los padres, la ocupación de estos y el nivel socioeconómico de la familia. No obstante, en cuanto a la ocupación de los padres, la encuesta no tiene registrada esta variable si no la ocupación del sostén del hogar, pero 98.50% de las veces correspondía a algunos de los dos padres, por lo que se usó este indicador como proxy a la ocupación de los padres.

Al igual que Solís, se realizó una aproximación indirecta al nivel de ingresos del hogar de origen a través de 12 indicadores: tipo de material de la vivienda, número de cuartos para dormir, si se poseía: agua entubada, refrigerador, horno de microondas, lavadora, videocasetera, reproductor de DVD, computadora personal, teléfono fijo, televisión de paga e internet.

Como método para la construcción del índice de origen social se usó un modelo de clases latentes (ver sección 6.2 del Anexo), el cual permite crear índices categóricos, a las cuales se les llama variables latentes, con indicadores también categóricos. Cuando estos últimos de

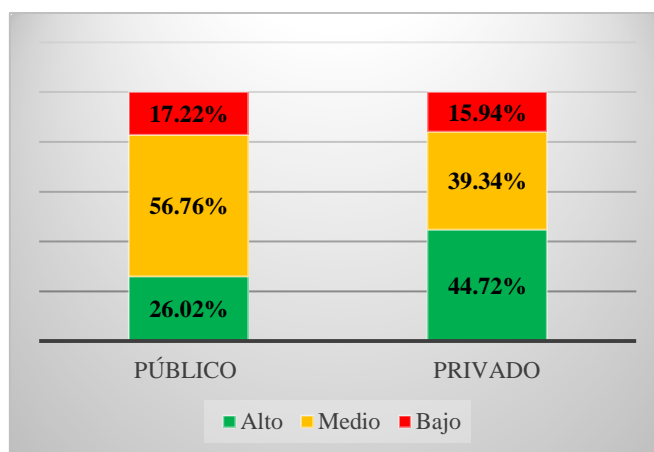
³⁴ Según la CEPAL para el 2010 en América Latina la composición de los hogares del último quintil se conformó principalmente de hogares biparentales, unipersonales y nucleares sin hijos; mientras que la composición de los hogares del primer quintil fue constituida por hogares biparentales, extensos biparentales y monoparentales de jefatura femenina (Ullman, Maldonado, & Rico, 2014)

origen no eran variables nominales u ordinales, como es el caso de los años de escolaridad de los padres, se convirtieron a variables categóricas para su inclusión en el modelo.

Por tanto, el origen social se construyó con 28 indicadores encontrándose lo siguiente: 31.21% de los profesionales de la muestra tienen un origen social alto, 51.93% medio y 16.86% bajo, resultado que se esperaba puesto que como se aludió al inicio de la sección 3.2 las encuestas no alcanzan a captar la cola derecha de la distribución de ingresos. No obstante, el origen social de los encuestados sigue siendo alto y medio tal como se señaló en la sección 1.2.1 y en México los profesionistas con clase social baja siguen representando la menor proporción dentro de los universitarios.

Al desagregar los anteriores porcentajes por régimen educativo (Gráfica 21) se observa una distinción muy clara sobre el origen social de los egresados y en qué universidad estudiaron, pues aquellos con origen social alto son predominantes en el subsistema privado (44.72%) y a su vez estos duplican a los del subsistema público (26.02%) donde el origen social medio fue predominante (56.76%). Lo anterior confirma lo mencionado por Saraví (2015), los consumidores de la educación privada son principalmente las clases altas.

Gráfica 21. Origen social de los profesionales de acuerdo con el régimen jurídico



Tomando en cuenta el prestigio de la IES y el régimen educativo, se observa lo siguiente: Sin importar el subsistema educativo, al incrementar el prestigio aumenta la proporción de profesionales con orígenes sociales altos, por lo que la clase social está definiendo si se estudia en una universidad de prestigio alto, medio o bajo. Sin embargo, es en las instituciones privadas de reputación alta (57.71%) y media (45.44%) donde en proporción son mayoritarios los profesionales con origen social alto.

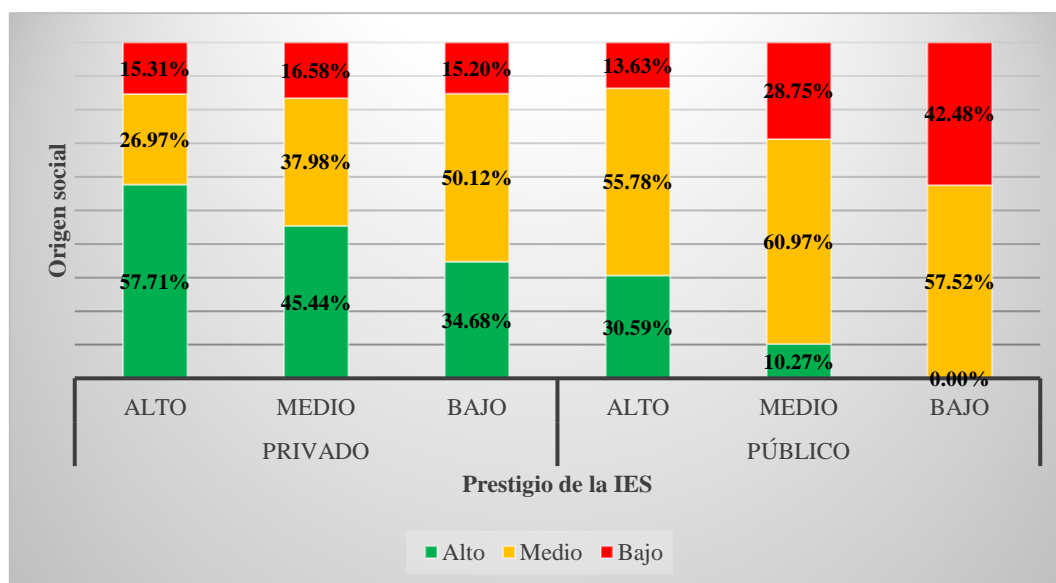
Con lo anterior se puede observar que la asignación de lugares dentro de las IES mexicanas va a estar asociado al origen social, donde el prestigio está definiendo quien ingresa a que universidad. Esto también se relaciona con lo mencionado en la teoría de la reproducción, la escuela y en particular la universidad está contribuyendo a la réplica de la estructura social donde a través del mérito, se justifica la entrada de los jóvenes con mayor capital cultural a las instituciones de mayor prestigio y estos estudiantes suelen pertenecer a las clases altas y medias, y con este discurso meritocrático se están reproduciendo las desigualdades que las clases bajas poseen, lo cual se va a ver reflejado en desventajas en el mercado laboral tal como señaló Ibarrola (2005).

En el caso de los que estudiaron en las instituciones privadas, es muy evidente que aquellos que provienen de clases sociales más altas optan por las aquellas de prestigio alto y el hecho de que sean los profesionales de origen social alto los que ocupan más lugares en tales universidades, solo deja ver que el costo de la colegiatura es uno de los factores de ingreso a ellas, pues dentro de todos los grupos de IES por subsistema y prestigio, es en las de mayor reputación donde hay menor proporción de universitarios de origen social bajo (15.31%) y medio (26.97%).

A pesar de lo anterior, es en las IES públicas donde se aprecia mejor lo que Dubet y Bourdieu venían observando, el origen social es un factor de peso para entrar a una institución de prestigio, y particularmente en la ZMCM define las posibilidades educativas que tienen los jóvenes. Se observa mejor en las públicas pues es en éstas donde no sólo al aumentar la reputación de la universidad incrementa la proporción de profesionales con orígenes sociales altos, sino también decrece el porcentaje de los jóvenes con orígenes sociales bajos, mientras que en las privadas esta tendencia de decremento no es tan marcada.

Las universidades públicas de prestigio alto tienen la característica de ser las más demandadas y donde la competencia por los lugares es mayor y es a través del mérito, representado por el examen de admisión, como se obtiene un lugar para incorporarse a ellas por lo que sólo los que tengan mayores conocimientos serán los que pueden ingresar, lo que convierte al examen como un método legítimo para la exclusión de aquellos jóvenes que no poseen lo necesario para incorporarse a las mejores universidades.

Gráfica 22. Origen social de los profesionales de acuerdo con el prestigio de la IES y el régimen jurídico



3.2.3.6 Pertenencia a grupo étnico

A nivel global sólo 1.22% (sólo son 10 casos en la muestra) de los profesionales mencionaron hablar algún dialecto indígena (sus padres también lo hablaban), esta distribución es un ejemplo de lo que ya señalaba Rama (2009) los universitarios siguen siendo prácticamente los mismos y su distribución no ha cambiado, también hay que señalar que la ZMCM no hay una gran cantidad de individuos que tengan un origen étnico razón por la cual el porcentaje de estos dentro de la muestra fue pequeño.

De aquellos universitarios que hablan algún dialecto indígena 73.14% se ubicaron en las IES públicas y sólo 26.86% en las privadas. Al desagregar por prestigio de la institución, se encontró que 70.41% de los jóvenes de las universidades públicas que hablaban algún dialecto habían estudiado en las instituciones de prestigio alto y 29.59% medio, mientras que los estudiantes de las privadas que hablaban algún dialecto se ubicaron en aquellas con prestigio medio.

Al observar las universidades a las que pertenecen los profesionales con algún origen étnico de acuerdo con el régimen y el prestigio, se observa que la UNAM es la que en mayor medida posee estudiantes que hablan algún dialecto (67.80%), mientras del lado de las privadas es la Universidad Intercontinental (100%).

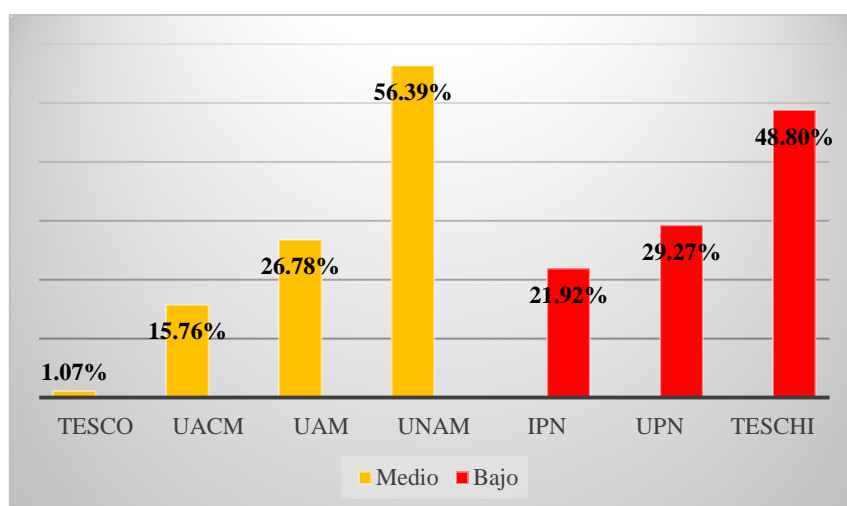
Tabla 13. Universidades de origen de los profesionales con origen étnico según régimen jurídico y prestigio

Régimen	Prestigio	IES	Porcentaje
Público	Alto	UAM	30.11%
		UNAM	63.40%
		IPN	6.49%
		TESCHI	34.37%
		TESCo	2.86%
		UACM	42.15%
		UPN	20.62%
Privado	Medio	Universidad Intercontinental	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Si aunado a lo anterior se toma en cuenta el origen social 84.76% tiene un origen social medio y 15.24 bajo, dentro de las instituciones públicas la mayor proporción de los que tienen orígenes sociales medios estudió en la UNAM (56.39%) y de los que tienen orígenes sociales bajos en el Tecnológico de Estudios Superiores de Chimalhuacán (48.80%). Mientras de los que estudiaron en el régimen privado su origen social es medio.

Gráfica 23. Principales IES donde estudiaron los profesionales con origen étnico del régimen público



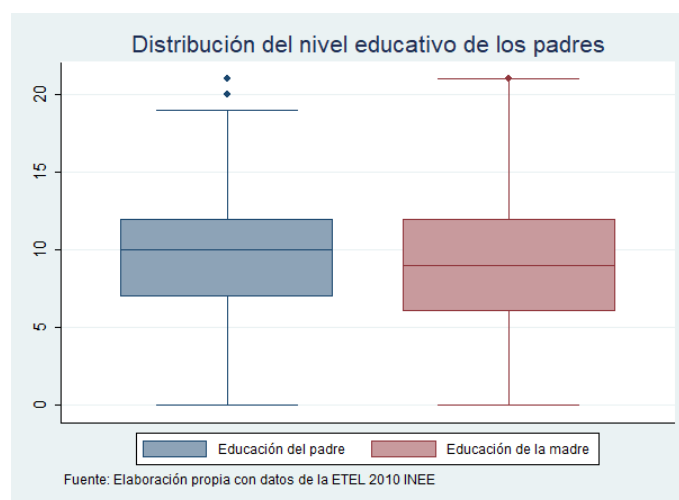
A pesar de la poca cantidad de datos para hacer un análisis más complejo y preciso del origen étnico de los profesionales con origen social medio y bajo, las cuales eligieron estudiar en universidades públicas de reputación alta y media, donde es importante destacar que en el caso de los profesionales con origen social bajo, esto no les impidió incorporarse a instituciones de prestigio medio como la UPN que es una institución que poseen alta demanda y que para su

ingreso hay que hacer un examen de selección, por lo que para este caso el origen étnico y social no se convirtieron en un impedimento.

3.2.3.7 Educación de los padres

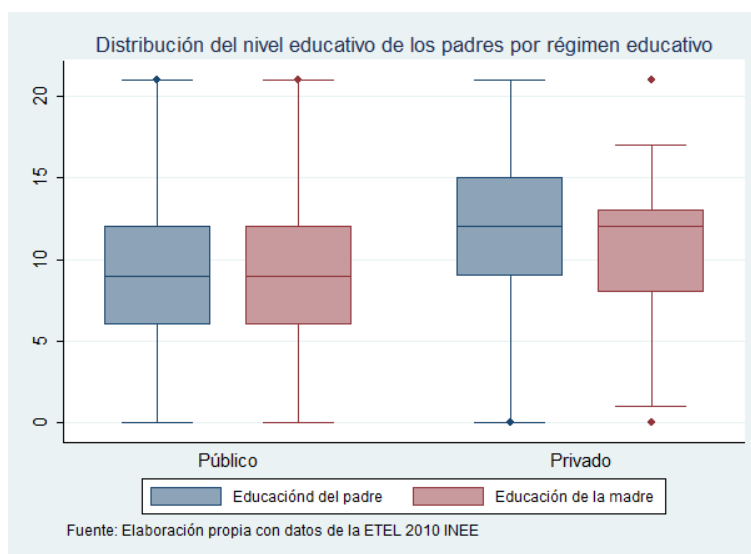
Con respecto a la educación de los padres, como han mencionado autores como Muñoz (1996) y De Garay (2002) si se toma en cuenta este factor se pueden encontrar diferencias importantes entre los egresados de un régimen y otro; así mismo la escolaridad de los padres puede definir las oportunidades laborales de sus hijos, pues a mayor nivel de estudios de estos se espera que las redes de capital social que los padres poseen ayuden a los hijos a obtener empleos más rápido.

Gráfica 24. Distribución del nivel educativo de los padres de los profesionales



En la gráfica anterior, se observa la distribución de la educación de los padres a nivel global, se puede notar que la educación mediana de los padres (10 años), la cual es superior a la de las madres (nueve años), resultado esperado pues como señala De Garay (2002) es el reflejo de una sociedad machista donde la educación de las mujeres no era valorada de igual manera que la de los hombres, pues los roles de género eran y siguen teniendo efecto en la distribución de oportunidades educativas.

Gráfica 25. Nivel educativo de los padres por régimen educativo



Por subsistema educativo las diferencias como indica De Garay (2002) son notorias, pues los padres de los profesionales del régimen privado poseen más años de escolaridad que los de los del público. Estos últimos tienen una mediana de años de estudio de nueve años tanto para la madre como para el padre, mientras que para los padres de los profesionales del subsistema privado es de 12 años para ambos padres. Si sólo se observa a los padres con educación universitaria (Tabla 14) estos son superiores también dentro del régimen privado observándose mayores diferencias entre padres hombres donde la brecha es de 11.64%.

Tabla 14. Contacto de los padres con la educación superior según régimen educativo

	Educación de la madre		Educación del padre	
	Privado	Público	Privado	Público
Sin educación superior	72.12	81.99	64.36	76.01
Con educación superior	27.88	18.03	35.63	23.99

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

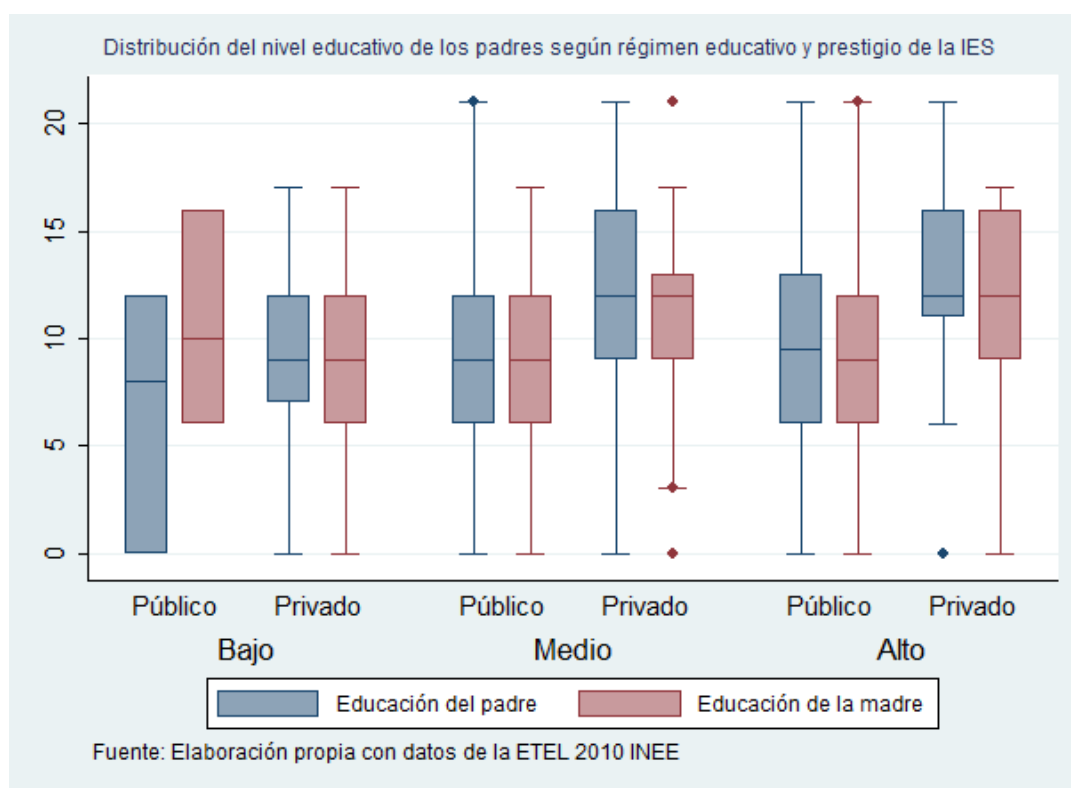
Si en suma se desagrega por reputación de la universidad se observa que para todos los niveles de prestigio los padres de aquellos con educación privada tienen una mediana de años de estudio superior que los padres de los profesionales en el subsistema público³⁵ (Gráfica 26). Asimismo, se muestra que al incrementar los años de estudio aumenta el prestigio de la universidad en los padres de los profesionales con educación superior privada, mientras que en

³⁵ A excepción de las IES de prestigio bajo donde las madres de los profesionales con educación pública tienen una mediana de años de estudio superior que los dos padres en el régimen privado con el mismo prestigio.

los padres de los profesionistas con educación pública tienen medianas de años de escolaridad similares.

Otro punto importante que destacar es que no se observan diferencias en años de educación entre los padres (de acuerdo con su género), pues todos los casos ambos padres presentan la misma mediana de años de escolaridad, a excepción de las madres de los profesionales que estudiaron en IES del régimen público de prestigio bajo y alto, donde las primeras superan en años de escolaridad a los padres con el mismo nivel de prestigio y las segundas tienen un menor número de años de escolaridad que sus contrapartes masculinas.

Gráfica 26. Nivel educativo de los padres según régimen educativo y prestigio de la IES



En conclusión, la educación de los padres es un factor de diferenciación entre los profesionales, tal como señalaban De Garay (2002) y Muñoz (1996) son los padres de los universitarios del régimen privado aquellos que poseen mayores años de escolaridad, así como son los que pueden ofrecer mayor capital social y cultural a sus hijos, pues la escolaridad de los padres está asociado a estos dos factores, lo que va a marcar la diferencia en la inserción laboral de los profesionales.

3.2.3.8 *Ubicación geográfica*

Desde Bourdieu, hasta Saraví han mencionado la importancia de la ubicación geográfica como una de las formas de diferenciación de la calidad de la educación, los individuos de las zonas urbanas reciben mejor educación que aquellos que se encuentran en las zonas rurales, y dentro de las áreas urbanas también hay diferencias en los niveles de calidad educativa que reciben los jóvenes de acuerdo con el área geográfica en la que viven.

Observando la distribución de la muestra de profesionales 53.02% vive en la Ciudad de México y el 46.98% en los municipios del Estado de México³⁶ que integran la ZMCM. La distribución de los profesionales de acuerdo con su lugar de residencia es bastante similar, sin embargo, es en la Ciudad de México es donde los profesionales del régimen público son mayores (76.15%) contra 67.84% del Estado de México. Lo cual corresponde a la distribución de la oferta pública de educación superior pues está concentrada en el Distrito Federal (DF).

Por prestigio de la IES, mirando las instituciones del régimen público se hace notar que los profesionales que viven en la Ciudad de México y en el Estado de México se distribuyen de igual manera de acuerdo con la reputación de la universidad en los dos estados. No obstante, los profesionistas que asistieron a universidades privadas de prestigio alto y medio que viven en el DF (52.85% y 50.49% respectivamente) son superiores a los que estudiaron en el Estado de México (47.18% y 49.51% respectivamente), mientras que los que lo hicieron en IES privadas de prestigio bajo viven en su mayoría en el Estado de México (68.23%), esta situación coincide con la ubicación de las instituciones de prestigio bajo, pues 18 de las 33 IES privadas reputación baja tienen un plantel en el Estado de México (Tabla 15).

En la Tabla siguiente se muestra la proporción de profesionales dentro de cada IES según estado de residencia y prestigio de la IES, fijando la atención en las universidades que se ubican en el Estado de México y en la Ciudad de México se hace notar lo siguiente:

1. El efecto distancia, no estudiar en determinada universidad debido a la distancia del lugar de residencia, como han documentado algunos autores (García y Moreno (2012) y De la Cruz (2016)), disminuye a medida que el prestigio de la universidad aumenta. Se observó que en el caso de las IES de prestigio alto como la UVM, la UNAM, el IPN y la UAM las proporciones de profesionales con residencia en el Estado de México y la Ciudad de México son similares, aunque estas instituciones estén ubicadas en el DF

³⁶ Estos municipios son: Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán, Chalco, Chicoloapan, Chiconcuac, Chimalhuacán, Ecatepec de Morelos, Ixtapaluca, Melchor Ocampo, Naucalpan de Juárez, Nezahualcóyotl, Nextlalpan, Nicolás romero, la paz, Teoloyucan, Tepetzotlán, Texcoco, Tlalnepantla de Báez, Tultepec, Zumpango, Cuautitlán Izcalli y Valle de Chalco Solidaridad.

principalmente (con excepción de la UNAM que también cuenta con planteles en el Estado de México).

2. En el caso de los profesionales que estudiaron en universidades de prestigio medio, casi el 100% que estudio en una del Estado de México vivía en el mismo estado, pero en el caso de los que estudiaron en universidades del DF, aunque la proporción de los que vivían en este estado es superior a los que lo hacían en el Estado de México, las proporciones de estos últimos varían de 0 a 100%. Por lo que, en el caso de las IES de prestigio medio, cuando se trata de instituciones cuya ubicación es en la Ciudad de México, el efecto distancia disminuye.
3. Cuando son instituciones con prestigio bajo, el efecto distancia se incrementa pues en la mayoría de los casos si se tiene residencia en uno u otro estado casi seguramente se estudiará en una IES del mismo estado.

Con lo anterior se hace notar que la distribución de los profesionales de acuerdo con el régimen, su ubicación geográfica y el prestigio de las IES se va a relacionar con la ubicación de los planteles educativos, donde al incrementar la reputación de las IES sean públicas o privadas el efecto distancia se ve disminuido considerablemente, tal situación puede ser atribuido a, como señalaba Saraví (2015) las escuelas de élite públicas y privadas se encuentran en las zonas metropolitanas y en suma, las universidades privadas de élite se encuentran en zonas muy exclusivas de la Ciudad de México. Por lo que, se aprecia que si la institución está ubicada dentro del DF aumenta su prestigio y el efecto distancia disminuye considerablemente.

Tabla 15. Proporción de profesionales dentro de cada IES, según estado de residencia y prestigio de la IES

IES	D.F.	Estado de México	Ubicación
IES PUBLICAS DE PRESTIGIO ALTO			
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	63.46	36.54	DF
UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA	47.41	52.59	DF
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO	59.72	40.28	DF y EdoMex
UNIVERSIDAD AUTONOMA CHAPINGO	0	100	EdoMex
PUBLICAS PRESTIGIO MEDIO			
ESCUELA DE ENFERMERÍA	100	0	DF
ESCUELA NACIONAL DE ANTROPOLOGÍA E HISTORIA	75.86	24.14	DF
ESCUELA NACIONAL PARA MAESTRAS DE JARDINES DE NIÑOS	0	100	DF
ESCUELA NORMAL SUPERIOR DE MÉXICO	89.21	10.79	DF
ESCUELA SUPERIOR DE MÚSICA	63.93	36.07	DF
INSTITUTO NACIONAL DE BELLAS ARTES	100	0	DF
INSTITUTO NACIONAL DE CARDIOLOGÍA	100	0	DF
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE LA CIUDAD DE MÉXICO	57.25	42.75	DF
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TLALNEPANTLA	0	100	EdoMex
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE CHIMALHUACÁN	0	100	EdoMex
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE COACALCO	0	100	EdoMex
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE CUAUTITLAN IZCALLI	0	100	EdoMex
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ECATEPEC	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DEL VALLE DE MÉXICO	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE NEZAHUALCÓYOTL	39.33	60.67	EdoMex
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE TECÁMAC	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA FIDEL VELÁZQUEZ	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL	51.37	48.63	Puebla, Tlaxcala, DF
PUBLICAS DE PRESTIGIO BAJO			

INSTITUTO NACIONAL DE CIENCIAS PENALES	100	0	DF
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE IZTAPALAPA	84.5	15.5	DF
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TLÁHUAC	100	0	DF
IES PRIVADAS DE PRESTIGIO ALTO			
UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO	51.15	48.85	DF
UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA	100	0	DF y Baja California DF, Nuevo León, Veracruz, Aguascalientes, Chihuahua, Morelos, Jalisco, Hidalgo, Guanajuato, Michoacán, Puebla, San Luis Potosí, Sonora, Tamaulipas, EdoMex y Zacatecas
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)	68.35	31.65	DF, Yucatán, Veracruz, Quintana Roo, Puebla, Oaxaca, Querétaro y Tamaulipas
UNIVERSIDAD ANÁHUAC	26.52	73.48	Puebla, Oaxaca, Querétaro y Tamaulipas
PRIVADAS DE PRESTIGIO MEDIO			
ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL	0	100	Aguascalientes, Chiapas, DF, Jalisco, Guanajuato, Yucatán, Hidalgo, Querétaro, San Luis Potosí y EdoMex
UNIVERSIDAD PANAMERICANA	100	0	Aguascalientes, Guadalajara, DF
CENTRO UNIVERSITARIO GRUPO SOL	100	0	DF
COLEGIO SUPERIOR DE GASTRONOMÍA	100	0	DF
ESCUELA COMERCIAL CÁMARA DE COMERCIO	0	100	DF
ESCUELA DE PERIODISMO CARLOS SEPTIEN GARCÍA	100	0	DF
INSTITUTO MARILLAC	100	0	DF
INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO	100	0	DF
UNIVERSIDAD CNCI	100	0	DF
UNIVERSIDAD DEL PEDREGAL	100	0	DF
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL	100	0	DF
UNIVERSIDAD LA SALLE	73.07	26.93	DF
UNIVERSIDAD MOTOLINÍA DEL PEDREGAL	100	0	DF

UNIVERSIDAD WESTHILL	100	0	DF
UNIVERSIDAD TECMILENIO	62.73	37.27	DF
UNIVERSIDAD ICEL	13.51	86.49	DF
UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS ISEC	100	0	DF
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS	100	0	DF
UNIVERSIDAD JUSTO SIERRA	38.96	61.04	DF y EdoMex
UNIVERSIDAD INSURGENTES	25.98	74.02	DF y EdoMex
UNIVERSIDAD LATINA	86.71	13.29	DF y Morelos
UNIVERSIDAD MEXICANA	29.43	70.57	DF, EdoMex y Veracruz
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO	37.48	62.52	DF, EdoMex, Jalisco, Querétaro, Guanajuato
UNIVERSIDAD DE LONDRES	14.42	85.58	DF, Querétaro
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA	27.72	72.28	DF, Quintana Roo, Aguascalientes, EdoMex, Morelos, Sonora, Guanajuato, Puebla y Veracruz
UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA	0	100	EdoMex
PRIVADAS DE PRESTIGIO BAJO			
ASPIC INSTITUTO GASTRONÓMICO	100	0	DF
CENTRO DE ESTUDIOS EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN	100	0	DF
CENTRO UNIVERSITARIO IESTUR	100	0	DF
COLEGIO HOLANDÉS	100	0	DF
ESCUELA MEXICANA DE TURISMO	100	0	DF
INSTITUTO FLEMING	53.05	46.95	DF
SENDA 2000	100	0	DF
UNIVERSIDAD CUAUTITLAN IZCALLI	100	0	DF
UNIVERSIDAD DE LAS TRES CULTURAS	100	0	DF
UNIVERSIDAD INACE	0	100	DF
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA AMERICANA	100	0	DF
UNIVERSIDAD VALLE DORADO	0	100	DF
INSTITUTO MEXICANO DE GASTRONOMÍA	100	0	DF
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES EN CIENCIAS JURÍDICAS	0	100	DF y EdoMex

ESCUELA DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ	100	0	DF y EdoMex
GRUPO CEDVA	0	100	DF y EdoMex
COLEGIO LIBRE DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS	100	0	DF y Yucatán
UNIVERSIDAD EUROPEA	0	100	DF, EdoMex y Morelos
ESCUELA DE TRAFICO Y TRAMITACIÓN ADUANAL	0	100	DF, EdoMEx, Jalisco, Tamaulipas, Veracruz
UNIVERSIDAD UNE	0	100	DF, Jalisco, Nayarit
CUDEC	0	100	EdoMex
INSTITUTO DE ARTE CULINARIO CORONADO	3.46	96.54	EdoMex
INSTITUTO UNIVERSITARIO Y TECNOLÓGICO MODELO	0	100	EdoMex
LICEO UNIVERSIDAD PEDRO DE GANTE	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD ALBERT EINSTEIN	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD AZTECA	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD BANCARIA DE MÉXICO	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD DE ECATEPEC	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD ETAC	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD LUCERNA	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL ESTADO DE MÉXICO	0	100	EdoMex
UNIVERSIDAD SAN CARLOS	0	100	EdoMex
INSTITUTO PEDAGÓGICO ROSALES	0	100	Sin dirección

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL y las páginas web de las IES

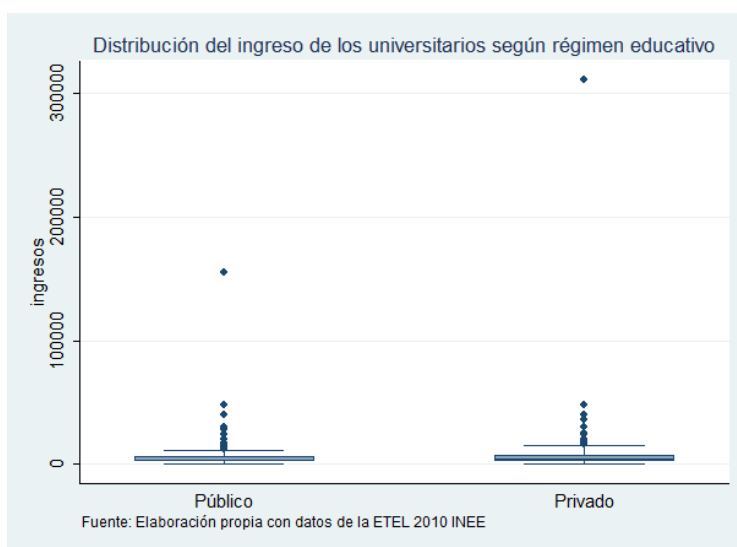
3.2.4 Factores para observar la inserción laboral

En el presente trabajo se propone observar las diferencias de inserción laboral entre profesionales de los dos regímenes a través de cuatro variables: el nivel de ingresos, la desocupación, la calidad del empleo y la informalidad. Pues son estas variables las que representan mejor las condiciones del empleo de los universitarios, y como han documentado algunos autores, muestran diferencias al desagregar por subsistema educativo.

3.2.4.1 Ingresos

La distribución de ingresos se muestra en la Gráfica 27. A nivel general se observa que el salario de los jóvenes profesionales es bajo, presentan una mediana de 4,000 pesos y media de 6,772.03, sin embargo, los ingresos de los universitarios se encuentran por encima de la mediana³⁷ total de ingresos de la población joven de 18-29 años que muestra la ETEL (3,200 pesos) y, de hecho, sus ingresos por salario son superiores a todos los jóvenes con niveles educativos menores, tal como señalaban la teoría credencialista y la del capital humano, pero sin olvidar que hay otras variables detrás de esta relación que están afectando tal situación.

Gráfica 27. Distribución del ingreso de los universitarios según régimen educativo



En la Tabla 16 se muestra la distribución del ingreso por régimen jurídico de la IES de procedencia. Las dos distribuciones poseen *outliers*, pero el más extremo se encuentra en los de las universidades privadas. Tomando la mediana como estadístico para comparar las dos distribuciones, debido a que no es posible comparar la media ni la desviación estándar puesto

³⁷ Se usa la mediana como medio de comparación debido a que la distribución de los ingresos esta sesgada a la derecha, así como contiene una gran cantidad de *outliers* que están afectando la distribución de los ingresos.

que los *outliers* están afectando la distribución del ingreso, se observa que el ingreso mediano de los egresados del subsistema privado es mayor que el de los profesionales de las públicas. Para sostener tal afirmación a continuación, se realiza la prueba de hipótesis de diferencia de medianas.

Tabla 16. Ingreso de los profesionales de acuerdo con el régimen jurídico de la IES de procedencia, 2010

Ingreso	Régimen	
	Pública	Privado
Ingreso medio	\$5,729.88	\$9,431.07
Ingreso mediano	\$4,000	\$4,450
Desviación estándar	\$9,701.94	\$27,288.79
Máximo	\$155,554	\$311,108

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010

$$H_0 = Mediana_{Pu} - Mediana_{PR} = 0 \text{ vs } H_1 = Mediana_{Pu} - Mediana_{PR} < 0$$

Tomando $\alpha = 0.05$, el estadístico de prueba $\chi_2 = 3.994$ fue menor que el de tablas $\chi_2 = 5.024$, por lo tanto, no hay evidencia suficiente para rechazar que la diferencia salarial entre los egresados del régimen privado y del público es similar, es decir, el salario mediano no es estadísticamente diferente. Sin embargo, hay que recordar que las IES privadas son muy heterogéneas y en el caso de la ETEL 2010 hay un total de 63 instituciones privadas, las cuales no tienen las mismas características institucionales, de calidad, prestigio, etc., por lo que este resultado no anula la posibilidad de que al desagregar las universidades por nivel de prestigio y régimen educativo, se encuentren diferencias significativas.

Así mismo dicha heterogeneidad puede verse reflejada en la desigualdad de ingresos al interior de cada régimen educativo, pues se espera que no sólo las diferencias de prestigio de las instituciones afecten la desigualdad de ingresos, como indica Saraví (2015), sino también las discrepancias de carrera estudiada (como señala Mata (2012)), edad, sexo, origen social, etc. Para medir tal desigualdad (si existe o no) se muestra el índice de Gini global y al interior de los regímenes.

En la siguiente tabla se puede notar que a nivel global entre los profesionales jóvenes la desigualdad de ingresos es alta (0.4743), pero si esta se desagrega por régimen son aquellos en el privado los que tienen mayor desigualdad de ingresos al interior; resultado que confirma la heterogeneidad de ingresos al interior de este subsistema.

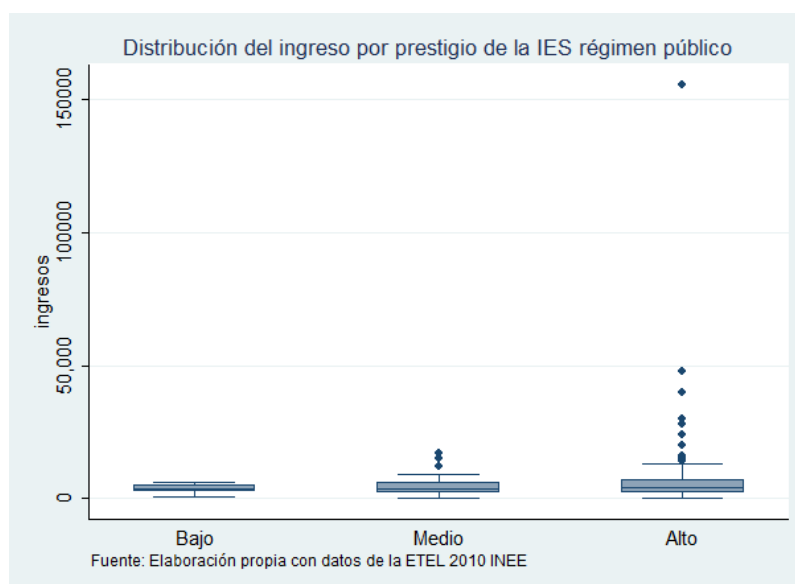
Tabla 17. Índice de Gini para el ingreso por salario, por régimen jurídico y prestigio de la IES

	Variable	G	Desviación estándar	Lim inf	Lim sup
Régimen	Público	0.4423	0.0255	0.3921	0.4925
	Privado	0.5267	0.0502	0.4278	0.6255
Grupo	Privado-Alto	0.5053	0.0975	0.3136	0.6969
	Privado-Bajo	0.5071	0.1733	0.1665	0.8476
	Privado-Medio	0.5051	0.0404	0.4258	0.5844
	Público-Alto	0.4549	0.0274	0.4012	0.5087
	Público-Bajo	0.4163	0.0876	0.2441	0.5886
	Público-Medio	0.3241	0.0334	0.2586	0.3897
Población		0.4743	0.0252	0.4248	0.5238

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Al observar la desigualdad ahora por régimen y prestigio de la IES (Tabla 17), se muestra que son las de reputación alta donde existe la mayor desigualdad de ingresos, pero es en las del subsistema privado donde esta es superior (0.5053), esto señala que aunque son pocos universitarios los que estudiaron en estas instituciones, hay factores como la institución en sí misma, la carrera, el área de estudio, etc., están afectando los ingresos que se perciben. A pesar de lo anterior, no se observa una tendencia decreciente de la desigualdad al disminuir la reputación de la universidad, pues las instituciones que presentan menor desigualdad de ingresos son las del régimen público de prestigio bajo (0.4163) y medio (0.3241).

Gráfica 28. Distribución del ingreso por prestigio de la IES, régimen público



Ahora analizando la distribución del ingreso por prestigio de la IES en el régimen público. Se puede apreciar que los ingresos de los profesionales en este subsistema que estudiaron en instituciones de prestigio medio y alto están sesgados a la derecha, así mismo la mediana de ingresos es muy similar para los tres casos (ver Tabla 18) difieren entre ellas por 200 pesos siendo los profesionistas de las universidades de reputación media los que tienen menores ingresos dentro de este régimen. Es importante señalar que el número de casos en las IES de bajo prestigio no resulta significativo por tal motivo, los resultados con respecto a éstas deben de tomarse con cautela, pues pareciera que en estas es mayor el salario que en las de prestigio medio.

Tabla 18. Ingresos de los profesionales según régimen educativo y prestigio de la IES

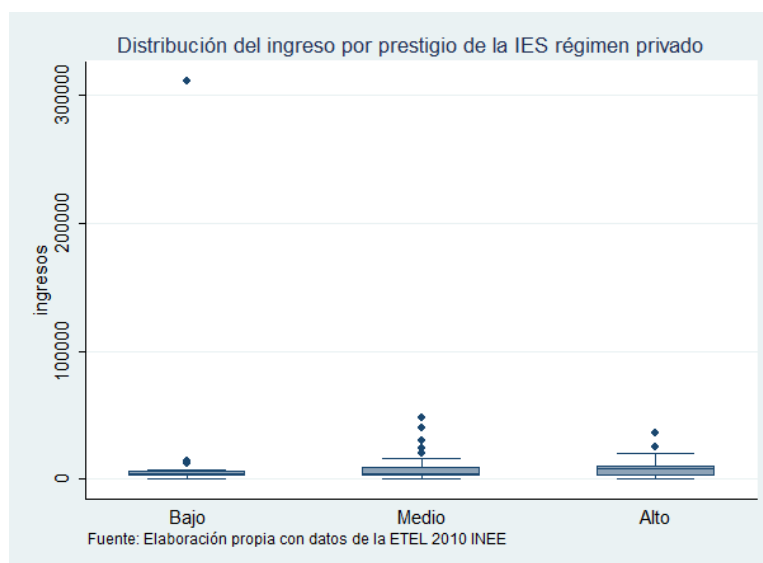
Estadísticos de posición	Régimen	Prestigio		
		Alto	Medio	Bajo
Mediana	Público	4,000.00	3,600.00	3,800.00
	Privado	8,000.00	4,000.00	4,500.00
Desviación estándar	Público	10,772.75	3,171.45	1,808.54
	Privado	9,395.86	9,568.55	46,819.66
Máximo	Público	155,554.00	17,000.00	6,000.00
	Privado	36,000.00	48,000.00	311,108.00
Número de observaciones	Público	274	67	6
	Privado	21	72	43

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL, INEE

En el caso de los IES del subsistema privado, en la gráfica Gráfica 29 se presenta su distribución de ingreso de acuerdo con el prestigio de la institución. Lo primero que se debe observar es que el *outlier* más extremo se encuentra en las instituciones de prestigio bajo, no obstante, los valores máximos son engañosos pues las tres distribuciones de ingreso de la Gráfica 29 están sesgadas, asimismo el número de observaciones de nuevo está aumentando el sesgo pues en las universidades de prestigio alto sólo cuentan con 21 profesionales en ella.

Por otro lado, se encontró que son las profesionales de las universidades de prestigio alto que poseen mayores ingresos entre todos los universitarios (8,000 pesos). Así mismo, si se compara la mediana de ingresos entre los profesionistas de las IES públicas y privadas de acuerdo con la reputación, se observa que en los tres grupos de prestigio son los jóvenes de las escuelas privadas quienes perciben mayores ingresos.

Gráfica 29. Distribución del ingreso por prestigio de la IES, régimen privado



Gracias a los pocos casos que se presentan en las categorías del régimen privado, al realizar las pruebas de hipótesis de diferencia de medianas todas estas resultan ser no significativas, es decir, la mediana de ingresos es similar en todas las comparaciones (Tabla 19). Pero la confrontación de grupos grandes con pequeños está haciendo que las pruebas no estén dando resultados acertados.

Tabla 19. Prueba de hipótesis de diferencia de proporciones de ingreso por régimen y prestigio de la IES

Prueba	Ji2	Ji2 tablas*	Resultado	Mediana general	N privado	N público	pvalue
H1: Alto Privado > Alto Público	3.8829	5.024	No hay rechazo	4,000.00	21	274	0.049
H1: Medio Privado > Medio Público	1.0187	5.024	No hay rechazo	4,000.00	72	67	0.313
H1: Bajo Privado > Bajo Público	0.1463	5.024	No hay rechazo	4,000.00	43	6	0.702

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Por lo anterior se decidió se comparar el número de casos por grupo de prestigio y régimen que excede a la mediana general del grupo de prestigio a analizar, tal como se realiza en la prueba de diferencia de medianas. Se encontró que, en el caso de las IES de prestigio alto, en las privadas el 61.60% de los profesionales exceden la mediana de ingresos, pues 13 de los 21 casos que componen este grupo tienen un salario superior a la mediana del grupo de prestigio alto, mientras en las públicas solo el 41.97%. Situación similar ocurre entre los profesionistas de ambos subsistemas con prestigio medio y bajo. Esta simple comparación muestra que en el

caso de la ETEL 2010 al tomar en cuenta la reputación de la institución, son los profesionales del régimen privado aquellos con mayores ingresos dentro de sus grupos de prestigio.

Tabla 20. Comparativo de medianas de ingreso por prestigio y régimen

Prestigio	Número de casos que exceden la mediana general		Porcentaje	
	Privado	Público	Privado	Público
Alto	13	115	61.90%	41.97%
Medio	34	25	47.22%	37.31%
Bajo	22	2	51.16%	33.33%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

En síntesis, los profesionales tienden a ganar mayores ingresos que los demás niveles educativos, tal como lo señalan la teoría del capital humano y la credencialista. Al desagregar por régimen educativo, se encontró que la mediana de ingresos de uno y otro subsistema eran similares, lo que contradice la hipótesis que se planteó pues se esperaba que los ingresos de los profesionistas del régimen público fueran menores.

Cuando se desagregó por prestigio de la universidad y régimen educativo, se encontró que los profesionales que estudiaron en una IES del régimen privado tenían ingresos superiores a la mediana de su mismo grupo de prestigio mayores que los profesionistas que estudiaron en instituciones con el mismo nivel de prestigio, pero del subsistema público. Por tanto, el prestigio de la universidad si está marcando una diferencia en el nivel salarial entre universitarios.

3.2.4.2 Aproximación a la desocupación

Con respecto a la desocupación de los jóvenes profesionales se encontró que a nivel global 30.50% de los encuestados entre los 18 - 29 años se encontraban desocupados.

Tabla 21. Desocupación dentro de cada régimen educativo

Ocupación	Régimen	
	Público	Privado
Desocupado	26.69%	40.10%
Ocupado	38.66%	32.83%
Ocupado-estudiante	34.65%	27.07%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010

Por régimen jurídico (Tabla 21) la desocupación de los universitarios con educación privada es mayor al interior de su régimen (40.10%) que el de los profesionales con educación superior

pública (26.69%) este es un punto importante pues uno de los supuestos del presente trabajo es que la desocupación de los profesionistas del subsistema público era mayor. Para comprobar que estas proporciones son estadísticamente diferentes y poder afirmar o negar lo anterior se procederá a realizar una prueba de diferencia de proporciones:

Tabla 22. Prueba de diferencia de proporciones para la desocupación por régimen educativo

	Público	Privado
Prueba:	$H_0 = P_{Pu} - P_{PR} = 0$ vs $H_1 = P_{Pu} - P_{PR} < 0$	
Proporción	0.255	0.345
N	274	119
P estimada		0.282
Estimador Z		-1.80
Z tablas		-1.96
P value		0.0358
Decisión	No se puede rechazar H0	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

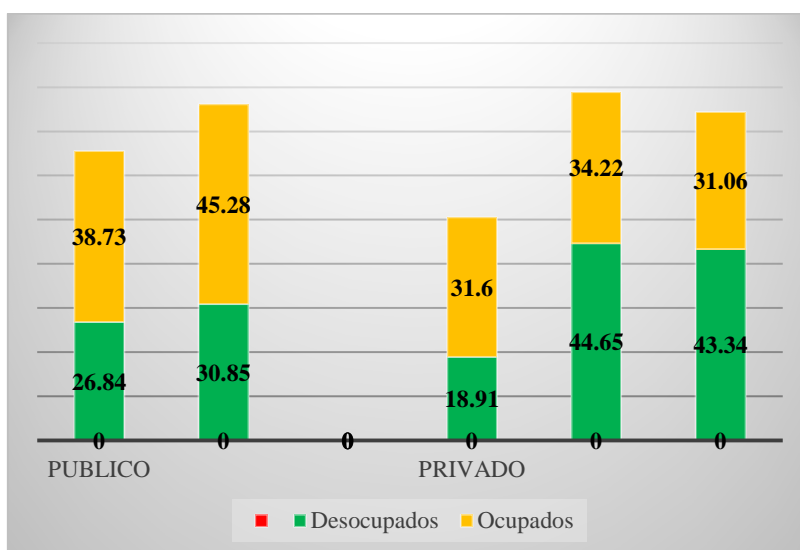
En la tabla anterior se muestra que a pesar de que la proporción de desocupados en el régimen privado excede a la de los del público, estadísticamente no se puede decir que las diferencias son distintas, por tanto, el porcentaje de desocupación de los dos subsistemas es similar.

Fijando la atención en la proporción de aquellos que trabajan y estudian, esta es mayor en el régimen público resultado que es similar al que encontró De Garay (2002) en su estudio sobre 19 IES públicas y ocho privadas a nivel nacional. Él mencionaba que 33.3% de los estudiantes de las instituciones públicas trabajaban y estudiaban a comparación del 26.9% de las privadas, sin embargo, el empleo de unos y otros se distinguía en que los estudiantes de las universidades privadas lo hacían en mayor proporción en empleos relacionados con sus carreras (70.9%) a comparación de aquellos que estudiaron en las públicas (46.6%).

Como la ETEL no permite desagregar a los encuestados en desempleo según la definición de INEGI de aquellos que no están buscando trabajar, se está perdiendo con esto información importante de la proporción de profesionistas en el desempleo y no es posible aclarar si quienes están en esta situación en el régimen privado están ahí porque no encuentran un empleo o porque no lo están buscando. Así mismo, no permite llegar a la desagregación que llegó De Garay con su estudio, pues no hay una pregunta sobre si el empleo que tienen los encuestados es referente a su carrera o no.

A diferencia de las universidades públicas donde es notable que a mayor prestigio aumenta la ocupación y disminuye la desocupación, en el régimen privado la desocupación es menor en las IES de reputación alta, sin embargo, la proporción de desocupados entre las instituciones de prestigio medio y bajo es similar. A pesar de lo anterior, la ocupación (ocupados y ocupados y estudiando) es mayor en las instituciones de prestigio alto, mientras que la proporción de ocupación entre las universidades de prestigio bajo y medio es similar.

Gráfica 30. Proporción de desocupación de acuerdo con el régimen y el prestigio de la IES



Con lo anterior se infiere que en las universidades privadas el prestigio sólo marca diferencia en desocupación cuando se trata de IES de reputación alta, coincidiendo con lo planteado por Saraví (2015), los universitarios que estudian en instituciones de alto prestigio tienen mayores oportunidades de empleo pues la oferta va hacia ellos, es decir; tienen bolsas de trabajo exclusivas para ellos más aún, el capital social que generan dentro de estos recintos les permite incorporarse a puestos con jerarquía más elevada. Esto también indica que la educación tiene una parte de culpa en la reproducción de las clases sociales, pues como ya se había señalado antes, los profesionales de las universidades de prestigio alto del subsistema privado tienen orígenes sociales altos, y se está observando que estos no sólo tienen mayores ingresos, sino también mayor ocupación.

En cuanto a la ocupación de las IES públicas de acuerdo con el prestigio, se observa como ya se mencionaba, que a mayor reputación de la universidad menor desocupación esto sólo observando a las instituciones de prestigio medio y alto, pues en las de prestigio bajo en la

muestra todos los universitarios se encontraban estudiando y trabajando. Asimismo, la ocupación es mayor en las universidades de prestigio alto, resultado similar que en las privadas.

Un resultado interesante es la proporción de aquellos que estudian y trabajan, pues todas las IES por régimen y nivel de prestigio presentan una proporción elevada de profesionales con esta característica y la misma tendencia se repite en las instituciones privadas. El porcentaje de estos estudiantes en las privadas de prestigio alto y medio puede explicarse por los costos de las colegiaturas los cuales suelen ser elevados y aunado a que no todos los profesionales de este subsistema provienen de orígenes sociales elevados, van a ver algunos jóvenes que van a tener que trabajar para sostener la universidad. Mientras que, por el lado de las universidades públicas, puede deberse a la edad, pues en el caso de los profesionales de origen social medio y alto en mayor proporción se ubican entre los 29 y 24 años. Pero en el caso de los universitarios que estudiaron en las IES públicas de prestigio bajo si puede ser asociado al origen social pues son estos quienes presentan la clase social más baja en toda la muestra.

Asimismo, es importante señalar que dado que se están analizando datos del 2010 el efecto de la crisis del 2008 también se hace presente, pues al analizar quienes son los que estudian y trabajan dentro de cada IES por régimen y prestigio, se esperaba que fueran aquellos con orígenes sociales menos acomodados, pero todos los orígenes sociales se hicieron presentes. En las privadas, predominaron los profesionales con origen social medio en las instituciones de prestigio alto y bajo, y en las de media reputación aquellos con origen social alto. Mientras que en el subsistema público en las universidades de prestigio bajo y medio el origen social predominante fue bajo, mientras que en el medio en las instituciones de prestigio alto.

Mencionado lo anterior, se compararán a través de una prueba de hipótesis de diferencia de proporciones, las categorías que tienen casos suficientes para observar si hay discrepancias en el porcentaje de desocupación de las instituciones por su nivel de prestigio.

Tabla 23. Pruebas de hipótesis para de diferencia de proporciones de desocupación de acuerdo con el régimen y el prestigio de la IES

	PU – Alto	PU - Medio	PU – Alto	PR – Alto
Prueba:	<		<	
Proporción	0.252	0.283	0.252	0.333
N	218	53	218	18
P estimada	0.258		0.258	
Estimador Z	-0.458		-0.755	
Z tablas	-1.96		-1.96	
P value	0.3233		0.2252	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU – Medio	PR – Alto	PU – Medio	PR – Medio
Prueba:	<		<	
Proporción	0.283	0.333	0.283	0.311
N	53	18	53	61
P estimada	0.296		0.298	
Estimador Z	-0.404		-0.331	
Z tablas	-1.96		-1.96	
P value	0.3431		0.3702	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU – Alto	PR - Medio	PU – Alto	PR – Bajo
Prueba:	<		<	
Proporción	0.252	0.311	0.252	0.400
N	218	61	218	40
P estimada	0.265		0.275	
Estimador Z	-0.926		-1.923	
Z tablas	-1.96		-1.96	
P value	0.1774		0.0273	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PR – Alto	PR - Medio	PR – Alto	PR – Bajo
Prueba:	>		<	
Proporción	0.333	0.311	0.333	0.400
N	18	61	18	40
P estimada	0.316		0.379	
Estimador Z	0.175		-0.484	
Z tablas	1.96		-1.96	
P value	0.4305		0.3142	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU – Medio	PR – Bajo	PR – Medio	PR – Bajo
Prueba:	<		<	
Proporción	0.311	0.400	0.333	0.400
N	61	40	18	40
P estimada	0.347		0.379	
Estimador Z	-0.914		-0.484	
Z tablas	-1.96		-1.96	
P value	0.1803		0.3142	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

En la Tabla 23 se puede observar que la diferencia en las proporciones de desocupación para todos los grupos de prestigio y régimen no son estadísticamente significativas, por lo que la reputación de la IES no está afectando los niveles de desocupación como se esperaba. Sin embargo, analizando a profundidad quienes son los desocupados por subsistema y prestigio se encontraron los siguientes resultados:

- Por universidad, régimen y prestigio en las instituciones privadas, de las cuatro instituciones con prestigio alto, en sólo dos de ellas hay universitarios en la desocupación: la UVM (44.7%) y el ITESM (55.3%). No obstante, no es posible analizar si esta condición es debido a que no encuentran trabajo o como señalan algunos autores, por decisión propia, es decir, hay que recordar que los profesionales de estas universidades son aquellos con el origen social más alto (sección 3.2.3.5) por lo que pueden darse periodos más largo sin estar ocupados a comparación con aquellos provenientes de estratos sociales más bajos.

Por otro lado, en las demás IES privadas en las de prestigio medio siete de las 26 instituciones presentan universitarios en la desocupación, pero es la UNIMEX donde el porcentaje es más elevado (60.98%). En las de prestigio bajo, hay mayor dispersión y de las 33 universidades con este prestigio 12 de ellas presentan desocupados, siendo el colegio holandés el que tiene la mayor proporción (17.23%).

En el régimen público, las cuatro universidades de prestigio alto presentaron desocupación, pero fueron las UNAM y el IPN quienes tienen mayores egresados en ésta. Lo anterior puede ser un resultado engañoso pues hay una sobre representación de estas dos instituciones en la muestra (ver sección 3.2.1.2), 53% de los profesionales estudió en estas dos IES.

En las de prestigio medio, nueve de las 18 universidades tienen profesionales en la desocupación y de esas, seis son universidades o institutos tecnológicos. En total en las IES públicas de prestigio medio ocho son institutos tecnológicos, por lo cual el 75% de las universidades tecnológicas de prestigio medio presentan desocupación, esto hace suponer que, entre las instituciones públicas de prestigio medio, son los que estudiaron en las tecnológicas los que o no están buscando trabajo o no lo encuentran. Entre éstas es la Universidad Tecnológica de Tecámac la que tiene mayor desocupación (29.92%), no sólo entre las tecnológicas sino también entre las de prestigio medio.

Tabla 24. IES con mayor desocupación de acuerdo con el prestigio y régimen de las IES

IES	Bajo	Medio	Alto	IES	Bajo	Medio	Alto
Universidades Privadas				UP	0	1.95	0
ASPIC	7.01	0	0	UPEM	8.97	0	0
CESCIJUC	2.35	0	0	UNITEC	0	5.04	0
COLEGIO HOLANDÉS	17.23	0	0	UNE	0.37	0	0
CUDEC	12.13	0	0	Universidades Públicas			
EBC	0	5.82	0	ENSM	0	2.82	0
ETTA	0.32	0	0	IPN	0	0	33.65
ITESM	0	0	55.3	ITTILA	0	8.11	0
UNIVERSIDAD AZTECA	12.9	0	0	TESCo	0	3.27	0
UNIVERSIDAD DE ECATEPEC	5.91	0	0	TESCI	0	16.9	0
UVM	0	0	44.7	UACM	0	6.74	0
ETAC	14.47	0	0	UAM	0	0	6.25
UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA	0	2.56	0	CHAPINGO	0	0	2.1
ICEL	0	4.22	0	UNAM	0	0	58.01
INACE	9.63	0	0	UPN	0	13.85	0
UNIVERSIDAD LA SALLE	0	19.43	0	UTN	0	15.58	0
UNIVERSIDAD LUCERNA	8.71	0	0	UTTecamac	0	29.92	0
UNIMEX	0	60.98	0	UTFV	0	2.81	0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

- Observando el área, en el régimen privado sin importar el prestigio aquella con mayor desocupación fue la de ciencias sociales, administración y derecho, que es en donde se encuentran algunas de las carreras de mayor demanda. No es de sorprender que ésta sea la más demandada pues como se observó en la sección 3.2.1.3, es en la cual se enfocan las instituciones del subsistema privado, así mismo, hay que recordar que como se señaló en el apartado 1.2 fueron las IES bajo la lógica del mercado las que mayor expansión tuvieron en los años 90, y fueron las carreras del área de ciencias sociales, administración y derecho las que se ofrecieron, y que aún se ofrecen.

En el subsistema público hay matices diferentes, pues en las de prestigio medio el área de ingeniería, manufactura y construcción (71.95%) presenta la mayor desocupación y en las de alta reputación la de ciencias sociales, administración y derecho (35.00%).

Tabla 25. Áreas con mayor desocupación de acuerdo con el prestigio y régimen de las IES

Área	Bajo	Medio	Alto
Universidades Privadas			
Educación	5.91	24.28	0
Ciencias sociales, administración y derecho	81.19	54.41	85.27
Ciencias naturales, exactas y de la computación	12.9	0	0
Ingeniería, manufactura y construcción	0	21.31	14.73
Universidades Públicas			
Educación	0	8.61	1.4
Artes y Humanidades	0	0	3.14
Ciencias sociales, administración y derecho	0	11.33	35
Ciencias naturales, exactas y de la computación	0	8.11	10.85
Ingeniería, manufactura y construcción	0	71.95	15.98
Agronomía y veterinaria	0	0	6.86
Salud	0	0	26.67

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

- Por carrera, se observó éstas en las áreas en las que se encontró más desocupación. Se notó que en las IES privadas de prestigio alto la carrera de administración de empresas es donde hay mayor proporción de desocupados (52.42%), en las de prestigio medio los que estudiaron mercadotecnia (38.61%) y en las de prestigio bajo derecho (28.51%). Recordando que es esta última la carrera que más estudiaron en general los profesionales de la muestra es importante notar que la desocupación dentro de esta licenciatura es afectada por el prestigio dentro de las IES privadas, es decir; a medida que aumenta la reputación de la institución la desocupación de los profesionales de derecho disminuye hasta desaparecer en aquellos que estudiaron en universidades de prestigio alto (10.48% de los profesionistas en IES de prestigio alto estudiaron derecho).

En las universidades públicas, mirando el área que mayor desocupación mostró en las IES de prestigio alto se observa que son las carreras de derecho (20.34%) y economía (24.19%) en las cuales especialmente se ubicó la desocupación. Esto hace notar que la carrera más estudiada en general presenta problemas de desocupación, en los dos regímenes y sólo las instituciones privadas de prestigio alto y las públicas de prestigio bajo son las únicas donde no se encuentran profesionales que estudiaron derecho desocupados, sin embargo, en estas últimas esta carrera no se ofrece por lo que se oferta es inexistente.

Todo esto hace suponer que en las carreras más saturadas el prestigio y el régimen si hace diferencia en cuanto la ocupación, lo cual puede deberse a que en las privadas de prestigio alto que ofrecen la carrera de derecho el capital social de las instituciones es uno de los métodos para la inserción laboral de los profesionales pues como ya señalaba Saraví (2015), es en ellas donde este tipo de capital es más fuerte y los ayuda a encontrar empleo.

Tabla 26. Carreras con mayor desocupación de acuerdo con el área, el prestigio y régimen de las IES

Universidades Privadas - Ciencias sociales, administración y derecho			
Carrera	Bajo	Medio	Alto
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	20.52	7.46	52.42
CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN	21.22	0	21.54
COMERCIO INTERNACIONAL	7.1	0	0
CONTADURÍA	0	2.22	26.04
CRIMINALÍSTICA	2.9	0	0
DERECHO	28.51	9.76	0
ECONOMIA	0	3.59	0
FINANZAS	0	8.93	0
GASTRONOMÍA	19.36	0	0
HOTELERÍA	0	4.11	0
MERCADOTECNIA	0.39	38.61	0
PSICOLOGÍA	0	11.72	0
TURISMO	0	13.61	0
Universidades Públicas			
Universidades Públicas - Ciencias sociales, administración y derecho			
ADMINISTRACIÓN	0	0	9.4
ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA	0	71.17	0
ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL	0	0	1.43
CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN	0	0	7.87
CONTADURÍA	0	0	3.94
DERECHO	0	28.83	20.34
ECONOMÍA	0	0	24.19
PSICOLOGÍA	0	0	10.12
RELACIONES COMERCIALES	0	0	17.71
RELACIONES INTERNACIONALES	0	0	5
Universidades Públicas - Ingeniería, manufactura y construcción			
DISEÑO INDUSTRIAL	0	0	9.62
INGENIERÍA	0	0	38.09
INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL	0	0	13.12
INGENIERÍA CIVIL	0	44.72	0
INGENIERÍA ELÉCTRICA	0	13.09	0
INGENIERÍA EN ALIMENTOS	0	0	19.31
INGENIERÍA EN CONTROL	0	0	6.11
INGENIERÍA EN MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	0	3.9	0
INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES	0	3.13	0
INGENIERÍA EN SISTEMAS ELECTRÓNICOS	0	9.37	0
INGENIERÍA INDUSTRIAL	0	25.79	7.07
INGENIERÍA QUÍMICA INDUSTRIAL	0	0	6.67

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

En conclusión, las diferencias en la desocupación entre los dos regímenes no fueron significativas, así como tampoco lo fueron al incluir el prestigio. Al mirar algunas de las características de la desocupación por subsistema y reputación se encontró que en las universidades públicas los institutos tecnológicos son los que más problemas de ocupación presentan. La mayoría de estos fueron creados en los años 90 como una respuesta a las necesidades del medio geográfico donde se ubicaban, sin embargo, los resultados de esta oferta no han sido satisfactorios pues sólo han creado un cumulo de profesionales desocupados los cuales no cuentan con las herramientas para poder competir contra las universidades consolidadas o de prestigio alto.

Por área, es la de ciencias sociales, administración y derecho la que cuenta con mayores índices de desocupación, sobre todo si se observa el subsistema privado que es donde sin importar el nivel de prestigio de la IES se encuentra concentrada la desocupación, lo cual se debe principalmente a la lógica de atención a la demanda que muchas instituciones de este subsistema han seguido, pues como ya documentaban De Garay y Miller (2015), sólo se enfocaron en cubrir la oferta insatisfecha de los recién egresados de la educación media superior sin considerar la demanda del mercado laboral, creando así un contingente de profesionistas desocupados.

Por el lado de las carreras, las más demandada mostró altos niveles de desocupación en los dos regímenes, pero se observó que el prestigio si importa en la desocupación de ésta pues es en las de prestigio alto y sobre todo las privadas donde existe menor desocupación, por lo que en cuando a carreras de alta demanda los factores prestigio y régimen si interceden para la ocupación de los universitarios.

A pesar de que la desocupación no fue tan alta dentro de los jóvenes, queda en duda si los profesionales que están ocupados lo hacen en empleos referentes a sus carreras, pues como señalaba Raquel López (2017), puede que estén ocupados, pero no ejerciendo su profesión, lo que resultaría en un fracaso para la educación superior.

Por lo tanto, respecto a la hipótesis que se planteó a nivel general no se puede sostener que el prestigio de las instituciones este marcando una diferencia significativa en los niveles de desocupación entre los graduados de los distintos regímenes, así como por régimen, pero a nivel particular si, pues sí se observa por carrera, por lo que hay matices importantes al mirar la desocupación al incluir otras variables.

3.2.4.3 Calidad del empleo

Como han mencionado diversos autores la calidad del empleo de los jóvenes en general es precaria, pero entre regímenes esta no ha sido explorada. A nivel global los profesionales muestran proporciones iguales de calidad baja y alta del empleo, con una ligera ventaja en las buenas condiciones del empleo (Tabla 27).

Tabla 27. Índice de Calidad del Empleo en la ZMCM, 2010

Calidad en el empleo	% de población	# de prestaciones*
Baja	46.27%	0 - 2.5
Media	7.38%	3 - 4.5
Alta	46.35%	5 - 6

Nota: *Si el entrevistado tenía contrato temporal o si contaba con contrato, pero no respondía qué tipo de contrato era, se consideró como 0.5.
Fuente: Elaboración propia con datos de al ETEL 2010, INEE

Lo anterior se preserva aún por régimen educativo pues los porcentajes de baja y alta calidad del empleo son muy similares en ambos subsistemas, no obstante, es en el privado donde hay una ligera ventaja en las altas condiciones de empleo y en el público las bajas. (Tabla 28). Hay que recordar que debido a la construcción del índice el cual integra el salario a la calidad del empleo, la mediana de ingresos es mayor en el régimen privado (a pesar de su gran dispersión) y tal situación está afectando a que la calidad del empleo sea baja en mayor medida en el subsistema público.

Tabla 28. Índice de Calidad del Empleo por régimen educativo

Calidad del empleo	Régimen	
	Público	Privado
Baja	47.20%	43.85%
Media	6.54%	9.58%
Alta	46.26%	46.57%

Nota: *Porcentajes de columna
Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010

Sin embargo, al realizar las pruebas de hipótesis de diferencias de proporciones entre la calidad del empleo baja y alta según régimen educativo, las diferencias no fueron estadísticamente significativas, por lo que la calidad del empleo en los dos regímenes es similar. Esto supone que el subsistema donde estudiaron los jóvenes a nivel global no está afectando la calidad del empleo que obtienen.

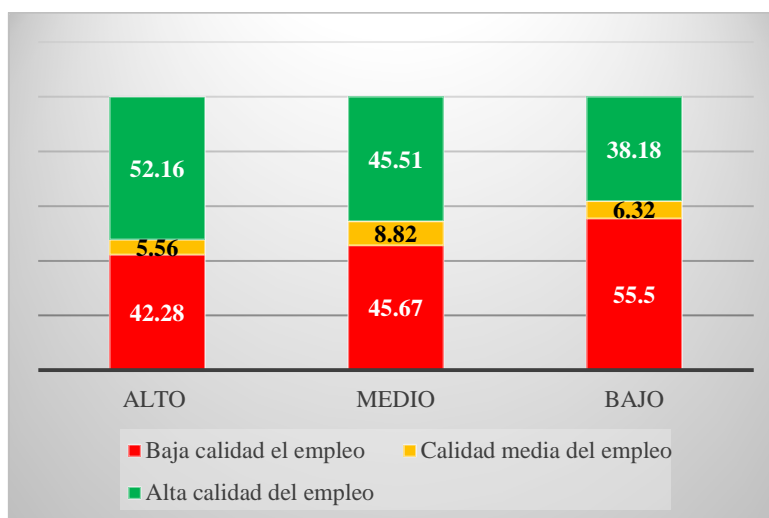
Tabla 29. Prueba de hipótesis para la diferencia de proporciones en calidad del empleo según régimen educativo

	PU-Alta	PR-Alta	PU-Baja	PR-Baja
Prueba:	<		>	
Proporción	0.473	0.547	0.451	0.380
N	455	179	455	179
P estimada	0.494		0.431	
Estimador Z	-1.699		1.617	
Z tablas	-1.96		1.96	
P value	0.0446		0.0529	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Para saber quiénes eran los profesionales con baja calidad del empleo en cada subsistema se decidió explorar su origen social, puesto que como han documentado algunos autores, los profesionistas con orígenes sociales menos acomodados son aquellos que tienen que aceptar empleos precarios debido a la necesidad financiera (De Garay, 2002; Mata, 2012). A continuación, se explora esta posibilidad.

Gráfica 31. Calidad del empleo de acuerdo con el origen social de los universitarios



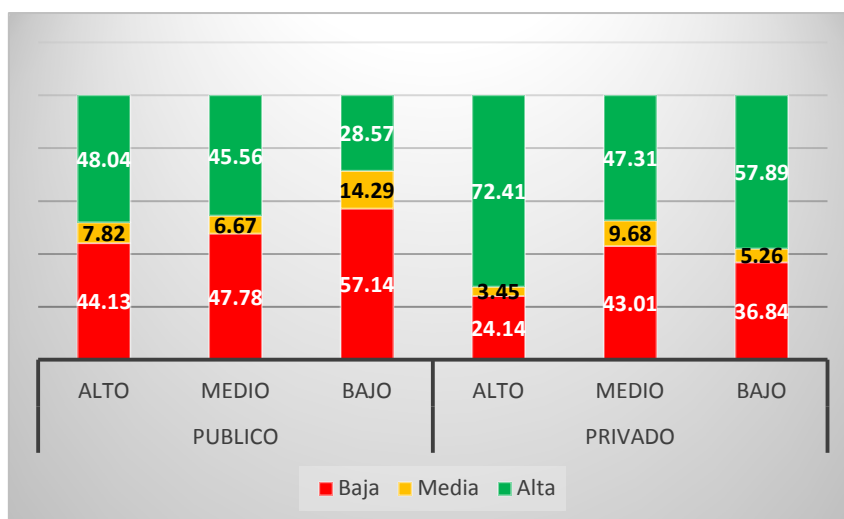
En la gráfica anterior se encontró que conforme la clase social aumenta también lo hace la calidad del empleo, es decir; existe una tendencia creciente en la cual los profesionales con mejor calidad de empleo son aquellos ubicados en los estratos sociales más elevados, en suma, se observa que la baja calidad del empleo decrece al incrementarse el origen social, por lo que este último factor ayuda a diferenciar la calidad del empleo. Es de destacar el origen social alto, pues es en este donde más del 50% de los jóvenes presentan una alta calidad del empleo (Gráfica 31), relación inversa en el caso de los profesionistas que tienen origen social bajo donde más del 50% de ellos poseen baja calidad del empleo. Esto coincide con lo planteado por De Garay

(2002) y Mata (2012), sin embargo, este resultado no se confirma del todo pues no es posible saber si los profesionales con orígenes sociales bajos tienen esa calidad de empleo debido a que aceptaron ese empleo por que tenían necesidades financieras (como señalan los autores) o porque no buscaron otros empleos.

Por régimen y prestigio de la IES, hay dos tendencias importantes: la primera, en las instituciones del subsistema público, en ellas se observa que al incrementar la reputación de éstas aumenta la proporción de aquellos con alta calidad del empleo y a su vez disminuyen los profesionales con baja calidad de este y, en suma, la calidad media del empleo también decrece al incrementar el prestigio.

La segunda tendencia se observa en las universidades privadas, a diferencia de las públicas aquí se aprecia que al aumentar el prestigio decrece la calidad alta del empleo, pero no aumentan las buenas condiciones, pues los profesionales que estudiaron en las de reputación media tienen menores condiciones altas de empleo que los que estudiaron en las de prestigio alto. Lo anterior es importante, pues se contrapone a lo mencionado por la literatura donde se esperaba que los profesionistas que estudiaron en las instituciones de prestigio alto tuvieran mejores condiciones de empleo que aquellos en universidades de prestigio bajo, esto gracias a que el capital social de las instituciones de mayor prestigio es una forma de garantizarles entrar a mejores puestos donde no sólo el salario es mejor si no también las condiciones laborales.

Gráfica 32. Calidad del empleo según régimen y prestigio de la IES, resultados ponderados

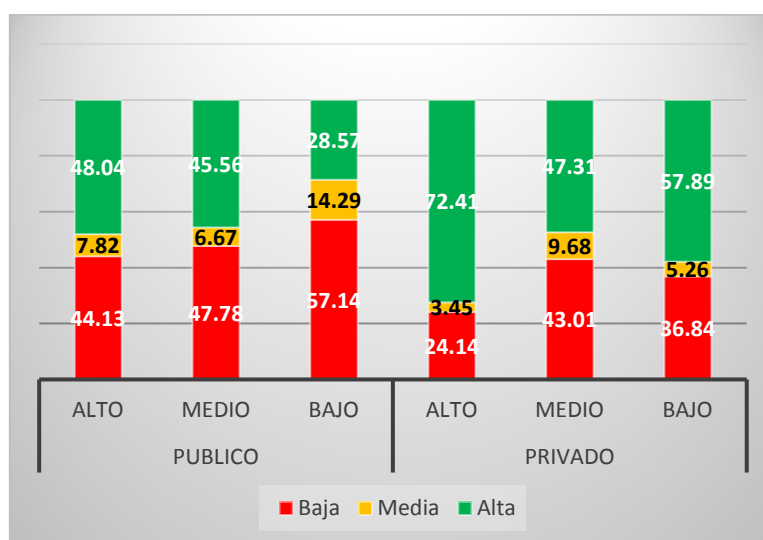


Al examinar el resultado anterior se encontraron algunas cosas importantes:

- Las instituciones del régimen privado con prestigio alto que presentaron estudiantes con baja calidad del empleo se centran en dos universidades: la UVM y la Universidad Anáhuac.
- Fueron siete de 29 profesionales (24.14%) dentro del grupo de prestigio alto de las universidades privadas que presentaron bajas condiciones de empleo, pero al expandir los resultados con el ponderador el peso de estos es superior a los 22 universitarios de las otras IES.

Debido a lo anterior, se decidió para esta sección analizar también los resultados no ponderados y comparar estos pues el peso del ponderador está afectando los resultados obtenidos³⁸.

Gráfica 33. Calidad del empleo según régimen y prestigio de la IES, resultados no ponderados



Como se observa en la gráfica anterior, la tendencia de las IES públicas se preserva al igual que en la Gráfica 32, pero si cambia la tendencia de las universidades privadas. Ahora en las de prestigio medio es donde las condiciones bajas de empleo son superiores, y las altas en los profesionistas con estudios en las universidades de prestigio alto.

Si se compara la alta calidad del empleo entre uno y otro régimen son los del privado los que cuentan con mejores condiciones de empleo entre los profesionales que estudiaron en instituciones con alto prestigio, y de hecho la diferencia de calidad alta de empleo entre estas universidades es significativa con un $\alpha=0.05$ y a favor de los profesionales del subsistema privado (ver Tabla 30).

³⁸ A pesar de lo anterior es de señalar que todas las pruebas de hipótesis se realizan con los resultados no ponderados, por lo que las tendencias originales de los datos se preservan, solo las gráficas son presentadas con resultados ponderados. Por lo que esta situación donde el ponderador está afectando la tendencia de la gráfica no afecta el resultado de la evaluación de las hipótesis a contrastar.

Se encontró que las instituciones privadas de prestigio alto tienen diferencias significativas en cuanto a la alta calidad del empleo contra las demás IES de acuerdo con su prestigio y régimen, y estas diferencias estaban a favor de las universidades privadas de prestigio alto. Sólo contra las privadas de prestigio bajo no se encontraron diferencias significativas con la prueba de hipótesis de diferencia de proporciones. Sin embargo, esto no significa que el prestigio no esté marcando una diferencia en la calidad del empleo, pues las pruebas de hipótesis de diferencias de proporciones no fueron significativas cuando se compararon las instituciones privadas de prestigio bajo con las demás IES de acuerdo con su reputación y subsistema. Por lo que, el estudiar en universidades privadas de prestigio alto mejora la calidad del empleo.

Los anteriores resultados muestran la calidad del empleo baja y alta son estadísticamente iguales en proporción, asimismo, aunque la baja calidad del empleo no es exclusiva de los profesionales con orígenes sociales bajos, se concentra en ellos y no es una condición que sea exclusiva de uno de los dos subsistemas, pero es superior en el público.

Por otro lado, se encontró que sólo en las IES privadas de prestigio alto la proporción de profesionales con calidad alta del empleo es significativamente distinta comparada contra las demás universidades públicas y privadas con diferentes niveles de reputación, por lo que se infiere que son estas instituciones son las que están proporcionando a sus egresados mayores oportunidades de inserción laboral. Estas universidades, mencionan Muñoz, Núñez y Silva (2004) tienen como característica que acercan a los universitarios con el mercado laboral, y mantienen una relación cercana con este último asegurándoles mejores oportunidades de empleo a sus egresados.

Por lo tanto, la hipótesis inicial donde se esperaba que la calidad del empleo baja fuera superior en los profesionales del régimen público no se cumplió. Mientras que, por prestigio y subsistema de la IES, la hipótesis si se cumple pues son los universitarios de las instituciones privadas con reputación alta los que cuya proporción es estadísticamente distinta y superior que los demás grupos, lo que sugiere que el prestigio si marca diferencia en la calidad del empleo de los profesionales.

Tabla 30. Pruebas de diferencia de proporciones para la calidad alta del empleo por régimen y prestigio de la IES

	PU-Alto	PU – Medio	PU – Alto	PU - Bajo	PU – Alto	PR - Alto	PU - Alto	PR – Medio	PU - Alto	PR - Bajo
Prueba:	>		>		<		>		<	
Proporción	0.480	0.456	0.480	0.286	0.480	0.724	0.480	0.473	0.480	0.579
N	358	90	358	7	358	29	358	93	358	57
P estimada	0.475		0.477		0.499		0.479		0.494	
Estimador Z	0.423		1.022		-2.524		0.126		-1.382	
Z tablas	1.96		1.96		-1.96		1.96		-1.96	
P value	0.3363		0.1535		0.0058		0.4499		0.0836	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		Se rechaza H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU – Medio	PU – Bajo	PU - Medio	PR - Alto	PU – Medio	PR - Medio	PU - Medio	PR - Bajo	PU - Bajo	PR - Alto
Prueba:	>		<		<		<		<	
Proporción	0.456	0.286	0.456	0.724	0.456	0.473	0.456	0.579	0.286	0.724
N	90	7	90	29	90	93	90	57	7	29
P estimada	0.443		0.521		0.464		0.503		0.639	
Estimador Z	0.871		-2.518		-0.238		-1.458		-2.167	
Z tablas	1.96		-1.96		-1.96		-1.96		-1.96	
P value	0.1918		0.0059		0.4059		0.0724		0.0151	
Decisión	No se puede rechazar H0		Se rechaza H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		Se rechaza H0	
	PU – Bajo	PR – Medio	PU – Bajo	PR - Bajo	PR – Alto	PR - Medio	PR - Alto	PR - Bajo	PR - Medio	PR - Bajo
Prueba:	<		<		>		>		<	
Proporción	0.286	0.473	0.286	0.579	0.724	0.473	0.724	0.579	0.473	0.579
N	7	93	7	57	29	93	29	57	93	57
P estimada	0.460		0.547		0.533		0.628		0.513	
Estimador Z	-0.959		-1.471		2.366		1.317		-1.259	
Z tablas	-1.96		-1.96		1.96		1.96		-1.96	
P value	0.1687		0.0707		0.009		0.0939		0.1041	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		Se rechaza H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.2.4.4 Informalidad

A nivel global los empleos informales son predominantes en los profesionales, 65.56% de la población de universitarios no poseen ninguna prestación ni un contrato fijo. Situación que Pérez (2008) y Padrón (2015) ya habían documentado. Sin embargo, por régimen jurídico, se observa que el empleo informal es mayor dentro de los profesionales de las universidades públicas (66.71%) a comparación de los del privado (62.57%).

Tabla 31. Porcentaje de empleos informales según régimen jurídico

Tipo de empleo	Público	Privado
Informal	66.71%	62.57%
Formal	33.29%	37.43%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010

Para comprobar lo anterior se realizó la prueba de hipótesis de diferencia de proporciones para observar si existen diferencias significativas entre la proporción de profesionistas con empleos informales de un régimen y otro, se encontró lo siguiente:

Tabla 32. Prueba de hipótesis de diferencia de proporciones sobre el empleo informal entre regímenes

	Público	Privado
Prueba:	$H_0 = \widehat{Informal}_{Pu} - \widehat{informal}_{PR} = 0$ vs $H_1 = \widehat{Informal}_{Pu} - \widehat{informal}_{PR} > 0$	
Proporción	0.679	0.587
N	455	179
P estimada	0.653	
Estimador Z	2.203	
Z tablas	1.96	
P value	0.0138	
Decisión	Se rechaza H0	

Nota: *Las pruebas de hipótesis se realizan sin datos ponderados.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

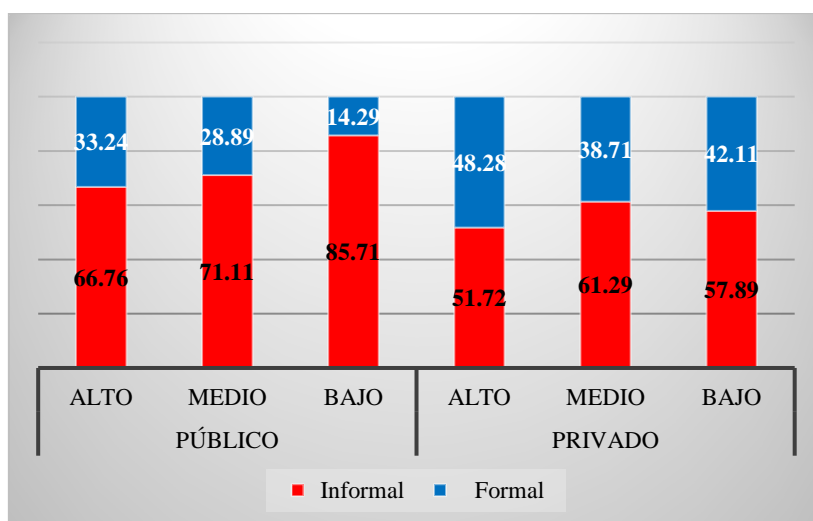
De acuerdo con los resultados de la Tabla 32, con un nivel de significancia del 0.05 se encuentra que la diferencia en la proporción de informalidad entre los regímenes es significativamente distinta, y es mayor entre los profesionales del subsistema público. Lo anterior señala que el régimen educativo está siendo de peso en cuanto a ser contratado en empleos del sector formal lo que sugiere que son los universitarios del subsistema privado son apreciados en mayor medida dentro del mercado laboral y se les ofrecen mejores prestaciones que a los provenientes del sistema público. Otro punto que resaltar que puede influir en la mayor

proporción de empleos formales en el subsistema privado es el capital social de la IES. Saraví (2015) entre otros, venían documentando que este es superior en las instituciones de prestigio alto³⁹ y que dicho capital los provee de empleos que incluso están fuera de la competencia pública, así mismo estos se obtienen por ofrecimiento directo.

Debido a la inconsistencia de los resultados del régimen privado de prestigio alto, se decidió presentar la gráfica de los resultados no ponderados, pues de nuevo el ponderador para este grupo de prestigio estaba ocasionando problemas.

Tomando en cuenta el régimen y prestigio de la IES se observa que los porcentajes de informalidad no sólo son superiores en el público, sino que son aquellos en las instituciones de baja reputación donde hay mayores proporciones de informalidad, no obstante, el número de casos dentro de este grupo es bajo (7) por lo que el resultado anterior debe de tomarse con cautela. Si se observan sólo los dos casos del subsistema público con suficientes casos (alto y medio) se observa que al descender el prestigio aumenta la informalidad, resultado que se esperaba.

Gráfica 34. Proporciones de informalidad según régimen y prestigio de la IES datos no ponderados



En el caso del régimen privado, se encontró que las proporciones de informalidad entre los tres grupos de prestigio son similares, pero es en el conjunto de reputación media donde es mayor la proporción de jóvenes universitarios en informalidad. A continuación, se realizan las

³⁹ Según datos de la ETEL 2010, dentro de los profesionales que estudiaron en IES de prestigio alto, el 57.21% de los que estudiaron en una institución privada recibieron ayuda para conseguir su último empleo contra un 39.67% de los que estudiaron en una universidad pública de prestigio alto. Siendo la principal forma de ayuda fue la recomendación para los dos grupos.

pruebas de diferencia de proporciones para observar si los niveles de empleo informal son similares.

Se encontró que ninguna de las comparaciones fue significativa por lo que el prestigio no está siendo un factor de diferenciación en cuanto al empleo informalidad (Tabla 33). Este resultado resulta importante pues esto quiere decir que a pesar de lo que se ha documentado sobre el capital social de las instituciones privadas de prestigio alto y de los contactos que ofrecen para obtener mejores empleos, estos últimos no llegan a ser formales. Por lo cual la informalidad es un problema que ha afectado a todos los universitarios, principalmente a los que estudiaron en instituciones públicas, pero sin importar la reputación de la universidad la informalidad afecta a todos los jóvenes por igual.

Por lo que la hipótesis de mayores proporciones de empleo informal en el régimen público se cumple, pero no al incluir el prestigio de la IES pues no se encontraron diferencias significativas en cuanto a la proporción de empleo informal.

Tabla 33. Pruebas de hipótesis de diferencia de proporciones por régimen y prestigio de la IES

	PU – Alto	PU - Medio	PU - Alto	PU - Bajo	PU – Alto	PR - Alto	PU – Alto	PR - Medio	PU - Alto	PR - Bajo
Prueba:	<		<		>		>		>	
Proporción	0.668	0.711	0.668	0.857	0.668	0.517	0.668	0.613	0.668	0.579
N	358	90	358	7	358	29	358	93	358	57
P estimada	0.676		0.671		0.656		0.656		0.655	
Estimador Z	-0.789		-1.057		1.640		0.989		1.308	
Z tablas	-1.96		-1.96		1.96		1.96		1.96	
P value	0.2151		0.1452		0.0505		0.1612		0.0954	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU - Medio	PU - Bajo	PU - Medio	PR - Alto	PU – Medio	PR - Medio	PU – Medio	PR – Bajo	PU - Bajo	PR - Alto
Prueba:	<		>		>		>		>	
Proporción	0.711	0.857	0.711	0.517	0.711	0.613	0.711	0.579	0.857	0.517
N	90	7	90	29	90	93	90	57	7	29
P estimada	0.722		0.664		0.661		0.660		0.583	
Estimador Z	-0.830		1.922		1.403		1.648		1.637	
Z tablas	-1.96		1.96		1.96		1.96		1.96	
P value	0.2032		0.0273		0.0803		0.0497		0.0508	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	
	PU – Bajo	PR - Medio	PU - Bajo	PR - Bajo	PR – Alto	PR - Medio	PR – Alto	PR – Bajo	PR - Medio	PR - Bajo
Prueba:	>		>		<		<		<	
Proporción	0.857	0.613	0.857	0.579	0.517	0.613	0.517	0.579	0.613	0.579
N	7	93	7	57	29	93	29	57	93	57
P estimada	0.630		0.609		0.590		0.558		0.600	
Estimador Z	1.291		1.424		-0.915		-0.545		0.412	
Z tablas	1.96		1.96		-1.96		-1.96		-1.96	
P value	0.0984		0.0773		0.1802		0.2929		0.6598	
Decisión	No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0		No se puede rechazar H0	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

3.3 Resumen y conclusiones de la relación entre el régimen educativo y el prestigio de la IES con la inserción laboral

Los datos que se han presentado hasta este capítulo han puesto en manifiesto que el discurso sobre la educación como la base para “salir adelante” es cuestionable, pues al inicio de la carrera laboral hay factores más allá que los educativos que están incidiendo en la inserción laboral. Se cumple una parte de lo que mencionaba Bourdieu y una parte de lo que señalan la teoría del capital humano y la credencialista, pues no se puede negar que la educación sirve como escape de los peores empleos pues la precariedad los atraviesa a todos, pero, los mejores son reservados para aquellos con un origen social más alto lo que sugiere que hay una reproducción de la desigualdad.

El inicio de la carrera laboral es importante para los jóvenes pues es el fin de la trayectoria educativa y el inicio del cumplimiento de las expectativas puestas en la educación superior, sin embargo, en este proceso los jóvenes se encuentran con una realidad muy diferente a la planteada por los medios masivos, la escuela, el entorno, etc., donde se espera que el simple hecho por estudiar una carrera universitaria se puedan encontrar mejores trabajos con ingresos altos. No obstante, como se observó hay una precariedad generalizada entre los universitarios, donde los salarios son bajos, la informalidad es alta, la calidad del empleo es baja para la mayoría de los profesionistas y la desocupación va a variar de acuerdo con la IES, área de estudio y la carrera, factores que ni a teoría del capital humano ni la credencialista tomaron en cuenta como aquellos para fijar el salario.

Se analizaron los factores que la literatura sobre el tema menciona como principales para la inserción laboral. Se comenzó por analizar los educativos, y dentro de estos el régimen funge como la variable principal del presente trabajo, sobre ésta se observó que a nivel general 72.25% de los encuestados estudió en una universidad pública y tan sólo 27.75% en el subsistema privado, con esto se observó que a pesar de la penetración de la educación privada en la ZMCM, la pública tiene mayor peso y a su vez esto se atribuye a la ubicación geográfica de los planteles educativos que como se sabe se han establecido en las principales zonas metropolitanas, siendo la ZMCM la primordial.

Cuando se analizaron las IES y las carreras, se encontró que había un total de 88 universidades en la ZMCM de las cuales 63 eran privadas y 25 públicas, de estas últimas la UNAM y el IPN fueron las más frecuentes, mientras que de las privadas la UVM y la UNIMEX.

Respecto a las carreras las que en mayor proporción se estudiaron fueron la licenciatura en derecho y en contaduría; y por tanto el área de estudio de Ciencias sociales, administración y derecho fue la más mencionada.

Lo anterior coincidió en con lo encontrado por Miller y De Garay (2015) así como con los datos de la ANUIES para el 2010. Así mismo esto hizo notar la orientación a la demanda que siguen las universidades, sobre todo en las privadas pues es ahí donde se encuentra la mayor matrícula del área de Ciencias sociales, administración y derecho, es decir; siguen ofreciendo licenciaturas dentro de las áreas de estudio más saturadas, que tienen la particularidad de no necesitar instrumentación especializada, lo que hace a estas carreras más baratas en comparación con las de agronomía y veterinaria. No obstante, esta orientación no está siendo del todo buena pues han logrado sobre saturar el mercado de carreras de ciencias sociales obligando a los profesionales que egresan de esta a trabajar en rubros fuera de su área de estudio.

En este capítulo se creó el índice de prestigio, se observó que las instituciones de reputación alta son las únicas donde siempre tienen académicos miembros del SNI, donde el examen de admisión se aplica continuamente, son grandes en matrícula y en infraestructura, todas están afiliadas a la ANUIES y tienen programas acreditados por el COPAES, sin embargo, en su interior son muy heterogéneas, pues la desviación estándar al interior del grupo en algunas variables fue amplia. A diferencia de las anteriores, las IES de reputación baja tienen la particularidad de ser homogéneas al interior de su grupo, la mediana de mínimo de años de estudio de sus carreras es de tres por lo que son más cortas que las universidades de reputación alta y media, así mismo tienen una mediana de cero miembros SNI, así como de programas acreditados por el COPAES y los CIEES.

Al final quedaron desagregadas las IES de acuerdo con su nivel de prestigio de la siguiente manera: ocho instituciones de prestigio alto (cuatro públicas y cuatro privadas), 44 de prestigio medio (18 públicas y 26 privadas) y 36 de reputación baja (tres públicas y 33 privadas).

Con respecto al título universitario sólo 52.98% de los profesionales poseía uno, y fue predominante en los egresados del régimen privado. Las instituciones de prestigio medio en los dos subsistemas tuvieron la mayor proporción de titulados. Éstas se asociaron a diferentes factores: en el caso de las privadas se encontró que la beca era motivación importante para la titulación, pues los índices de titulación de aquellos con beca fueron superiores que los que no la poseían. En el caso de las públicas, fue el origen social, pues como señalaba Mata (2012) los profesionales con origen social alto pueden darse periodos más amplios en la desocupación, si

esto se traslada a los periodos de titulación son estos mismos profesionistas aquellos que bien pueden darse el lujo de esperar para obtener el título. Mientras aquellos con origen social bajo, suelen combinar el trabajo y los estudios.

Con respecto al capital social, aunque fue alto (43.20%) no fue el principal medio por el cual los universitarios consiguieron su último empleo. Pero, de los que recibieron ayuda de alguien más para conseguir su último empleo, ese apoyo se manifestó en forma de recomendaciones y provino principalmente de algún familiar. Por régimen, los universitarios del subsistema privado fueron los que en mayor proporción consiguieron su empleo gracias a su capital social, mientras que sobre quien los ayudó principalmente la tendencia es similar a la global pues el apoyo familiar fue la principal forma de ayuda, no obstante, fue superior en el subsistema público. Al incorporar el prestigio de la IES se notó que el capital social depende de este pues son en las de reputación media y alta donde las relaciones con profesionales son mayores que dentro de las instituciones de prestigio bajo.

Del lado de las características personales y de contexto, se observó que en relación con el sexo 51.28% fueron mujeres, por régimen esta tendencia sigue presente. Al desagregar por prestigio, en las IES públicas de prestigio bajo se encontró una mayor cantidad de hombres tendencia que se asoció a la oferta educativa de estas universidades pues ofrecen ingenierías las cuales estudian más los varones. En el subsistema privado, sólo las de baja reputación siguen la tendencia de la población total de profesionales, pues las universidades de prestigio medio y bajo tienen un mayor porcentaje de varones, situación que generó más preguntas pues dicha tendencia puede ser debida tanto a el sesgo que mencionaba Villa Lever (2016) de las IES privadas de reputación alta hacia la admisión de más hombres que mujeres, o desigualdad de género, pero de parte de la misma familia de las jóvenes.

Analizando la edad, la muestra de la ETEL se compone de jóvenes entre los 18 – 29 años, por lo cual la mediana de edad fue de 22 años, sin embargo, por régimen no se observaron diferencias significativas entre la mediana de edad de los subsistemas. Pero al incorporar el prestigio, fueron las IES públicas de reputación alta y baja donde se encontraban los profesionales más jóvenes. Mientras que en las privadas en todos los niveles de prestigio predominaron universitarios con edades intermedias.

Al ser la muestra de profesionales jóvenes la mayor proporción de estos se encontraba soltero y sin hijos, tanto a nivel global como por régimen y prestigio. No obstante, los casados fueron en proporción mayores en el subsistema privado, lo que también influyó en que en este

régimen se encontrará un mayor número de profesionistas con hijos, pues su exposición al riesgo de embarazo es mayor.

Al incorporar el prestigio se hizo notar que al incrementar este aumentaban los solteros y disminuían los casados, esto último influyó en la cantidad de profesionales con hijos, sobre todo en el caso de los del régimen privado pues es en este grupo de universitarios es donde hay un mayor número con hijos. Mientras que, en las IES públicas al incorporar el prestigio, el estado civil no es un factor de diferenciación.

El origen social, es otra de las variables que se consideró como importante para la inserción laboral. Se observó, como señaló Rama (2009), que la clase social de los profesionales no ha cambiado pues 31.21% de ellos se ubica en el estrato alto, 51.93% medio y sólo 16.86% en el bajo. Por régimen, dentro del privado son los de origen social alto predominantes y dentro del público aquellos en el estrato medio. Lo anterior confirma lo encontrado por Saraví (2015), los principales consumidores de educación privada son las clases altas. Al incorporar el prestigio, se observó que sin importar el subsistema educativo al incrementar la reputación aumentaba el porcentaje de profesionales con orígenes sociales altos y mientras en el privado la tendencia de descenso de la proporción de aquellos con origen social bajo no es tan marcada al disminuir la reputación de la universidad, en las públicas sí, confirmando con esto que la asignación de lugares en las IES va a estar ligada al origen social y más en las públicas.

En cuanto al origen étnico sólo 1.22% de los universitarios hablaban algún tipo de lengua indígena siendo superiores en las universidades del régimen público (73.14%). Sin embargo, se observó que en este último subsistema estos profesionales estudiaron en IES de prestigio alto y medio como la UNAM y la UPN.

Otro de los factores más mencionados por la literatura como uno de los medios de transmisión de oportunidades es la educación de los padres. A nivel global los profesionales tenían padres con una mediana de años de estudio de 10 y nueve para las madres. La desagregación por régimen jurídico mostró el patrón que De Garay (2002) y Muñoz (1996) habían encontrado anteriormente, los padres del subsistema privado tienen mayores años de estudio y, en suma, en este régimen hay un mayor número de padres con educación superior. E incluso al incorporar la reputación siguen siendo los padres del subsistema privado los que mayor número de años de estudio poseen.

Como último factor de contexto se presentó la ubicación geográfica, tanto las oportunidades de empleo como las educativas están segmentadas por la geografía. Por régimen educativo se observó que, aunque hay una proporción similar de universitarios que estudiaron en el público, es en el DF donde hay mayor proporción de ellos. Al incorporar la reputación de la IES se observó que el efecto distancia aumentaba cuando el prestigio de la universidad disminuía, y de manera similar se reducía al aumentar el prestigio de la institución. Así mismo se encontró que si estaba ubicada en la Ciudad de México, aumenta su prestigio.

Después se analizaron los cuatro factores para observar la inserción laboral y para dar respuesta a la tercera pregunta de investigación. Se llegó a la conclusión de que las diferencias en la inserción por régimen educativo sólo son apreciables a nivel empleo informal. Mientras que las discrepancias en la inserción al incorporar el prestigio fueron apreciables en la diferencia de ingresos y calidad del empleo donde los profesionales del subsistema privado que estudiaron en las IES de prestigio alto tienen una media de ingresos superior a los demás grupos y mayor proporción de alta calidad del empleo (Tabla 34).

Tabla 34. Resumen de resultados de la tercera hipótesis

Variable	Régimen	
	Se cumple	No se cumple
Ingresos		X
Desocupación		X
Calidad del empleo		X
Empleo informal	X	
Prestigio		
Ingresos	X	
Desocupación		X
Calidad del empleo	X	
Empleo informal		X

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL, INEE

A pesar de lo anterior el análisis de los factores para observar la empleabilidad por régimen educativo y prestigio de la universidad permitió ver qué hay de educación a educación, es decir, en el caso de la informalidad se hizo obvio que no es lo mismo estudiar en una IES privada a una pública pues las oportunidades de empleo que se puedan alcanzar no serán las mismas, y sobre todo en el caso de la obtención de empleos formales. Ya que la informalidad va a estar en función de las conexiones que tenga la institución con el mercado laboral, con la carrera que se estudió y otras variables.

Y si ahora se introduce el prestigio de la universidad, este marca diferencia en el caso del ingreso y la calidad del empleo. Las IES privadas de prestigio alto son quienes tienen los mejores salarios a nivel global, no sólo contra las instituciones públicas de prestigio alto sino contra todas las universidades y, en suma, son las que tienen mejor calidad del empleo.

Sobre estos dos factores de empleabilidad el costo de la educación privada de prestigio alto si está dando rendimientos a la inversión hecha pues los salarios de los profesionales con esta educación exceden en 3,500 pesos la mediana de ingresos de los profesionistas con los ingresos más próximos, mientras que en el caso de la calidad del empleo todas las diferencias de calidad alta de empleo entre todos los grupos por régimen y prestigio fueron significativas y a favor de las instituciones privadas de alta reputación.

Pero no pasa de la misma manera al comparar los ingresos entre IES de prestigio medio y bajo, pues la diferencia entre las primeras es de apenas 400 pesos a favor de las privadas y 700 en las segundas también a favor de las mismas universidades, y en el caso de la calidad del empleo, las disimilitudes no son significativas al comparar todas las instituciones que no son privadas de prestigio alto. Por lo que las discrepancias tanto salariales como de calidad del empleo no son significativamente superiores y en este punto es donde se observa que no hay diferencias entre estudiar universidades públicas y privadas de prestigio medio o bajo pues no hay garantía de mayores salarios y mejor calidad de empleo.

Se espera que el estudiar en IES privadas la educación recibida sea de mejor calidad que la que se ofrece en las públicas, así mismo como señalaba Saraví (2015), también se tiene la expectativa que la inserción laboral no sea sólo más rápida y sencilla, sino que los puestos en jerarquía y los salarios sean más altos. Sin embargo, esto va a depender del prestigio de la institución pues no toda la educación privada va a dar los mismos rendimientos.

Este último punto es importante pues las universidades privadas han tomado ventaja de la baja regulación que tiene el estado para dejarlas operar, cobran grandes cantidades de dinero por las colegiaturas (estas oscilaban en 2010 entre los 1,500 pesos hasta los 114, 428 pesos semestrales) sin garantizar que al finalizar sus estudios los jóvenes van a tener mejores ingresos que los profesionales de las instituciones públicas u otras privadas. Por lo que estudiar en el subsistema privado de prestigio medio y bajo se convierte en una apuesta donde no es posible asegurar que al terminar la educación superior el ingreso sea elevado o que la calidad del empleo vaya a ser buena.

En el caso de la aproximación a la desocupación, fue el único factor de empleabilidad que a nivel general no mostró una relación directa con las variables de prestigio o régimen educativo. Pero, al analizar a más detalle se encontró que dentro de las IES públicas son los institutos tecnológicos los que más problemas de ocupación presentan. Por área, es la de ciencias sociales, administración y derecho es la que destaca por sus índices de desocupación, y este problema se agudiza en el subsistema privado donde en todos los niveles de prestigio la desocupación es alta.

Todo lo anterior resalta una estrategia errónea de parte del gobierno federal, pues la baja regulación que existe para crear nuevas universidades y la lógica de mercado con la cual muchas operan, ha dado lugar al problema de la sobre saturación de carreras, lo que genera jóvenes en la desocupación que a su vez darán lugar a un cumulo de jóvenes que no verán reflejadas sus expectativas laborales después de la educación superior en el mercado laboral, que los orillará a buscar mejores oportunidades de empleo ya sea incorporándose a algún posgrado, al comercio informal (que mencionaba Pérez (2008), suele ofrecer mejores salarios), o tomando cursos para mejorar sus habilidades, y en el peor de los casos originando fuga de cerebros.

Este último punto es importante pues, el costo de educar un profesional en una universidad pública es aproximadamente de 7 mil 889 dólares anuales (según datos de la OCDE), y estos costos no se convierten en inversión sino en gasto cuando el profesionista se va del país. Por lo cual, la creación de universitarios no se está viendo reflejada por una estrategia de inserción laboral correcta, pues no hay una relación entre el mercado, la universidad y el gobierno, este último como menciona Márquez (2011), debería estar fungiendo como el mediador entre las otras dos esferas, para evitar justamente los problemas de precariedad laboral y la desocupación que se encuentran en el país.

Hay que resaltar que el problema de la desocupación se agudiza en las carreras con más demanda, pero el prestigio y el régimen de la IES va a influir en los niveles de ocupación, es decir; son los profesionales que estudiaron en las universidades privadas de reputación alta donde el nivel de desocupación de las carreras más demandadas es menor. Lo que se traduce en menor desocupación para aquellos con origen social alto (recordando que son los profesionales con orígenes sociales altos quienes estudian más en las instituciones privadas prestigio alto), lo que muestra una preservación de ventajas para los más privilegiados.

Capítulo 4: Análisis de la trayectoria educativa e importancia de los factores de empleabilidad en la inserción laboral de los profesionales en la ZMCM.

En este capítulo se presentan los principales resultados de los modelos que se aplicaron para responder las preguntas de investigación uno y dos.

En el primer apartado se analiza la trayectoria educativa de los individuos en la muestra de profesionales y como está influyó en su inserción laboral, respondiendo así la segunda pregunta de investigación que se planteó, el tema que se aborda es la trayectoria educativa y e inicio de la laboral. Mientras en la sección 0 se procede a observar el peso de cada uno de los factores que en el apartado 2.5 se consideraron importantes para la empleabilidad de los universitarios en México, con esto se busca responder la primera pregunta de investigación que se planteó para esta investigación, donde desarrolla la incidencia de las variables de empleabilidad en la inserción laboral y se analiza el por qué el peso de cada indicador en los factores de empleabilidad. En la última sección se muestran las conclusiones a las que se llegaron en este capítulo.

4.1 Análisis de la trayectoria educativa

En el apartado 1.4.1 se habló de la trayectoria educativa y de su influencia en la inserción laboral, pues al final de ella se comienza la laboral e incluso en ocasiones estos dos recorridos se empalman. Se crearon las trayectorias tomando en cuenta el régimen educativo en que se cursó cada nivel (primaria a universidad), tal como lo realizó De Garay (2002). Quedaron 12 recorridos diferentes, que se condensaron en tres: la primera donde todos los niveles se cursaron en el subsistema privado (trayectoria privada); otra donde se cursaron todos en el público (trayectoria pública) y la última donde se cursaron algunos niveles en el subsistema público y otros en el privado (trayectoria mixta).

4.1.1 Trayectoria general de la muestra de profesionales

En la Ilustración 2 se muestra la trayectoria educativa que han seguido los profesionales de la muestra de la ETEL para 2010, en el eje de las abscisas se encuentra la edad de los entrevistados y en el de las ordenadas el individuo al que se refiere la trayectoria. Los grandes bloques de color se refieren al recorrido de cada nivel educativo, por ejemplo, los verdes se refieren a la primaria, el más fuerte para aquellos que estudiaron en primarias privadas y el claro para los que lo hicieron en públicas.

Se puede notar que los universitarios han seguido en su mayoría trayectorias lineales (normativas), es decir; ha pasado de grado sin interrupciones de primaria a secundaria y de preparatoria a universidad cumpliendo los seis años de primaria, tres de secundaria y tres de bachillerato. Muy pocos jóvenes tienen recorridos donde se inició tarde la entrada a la primaria o donde se pasaron más años dentro del mismo nivel u otro.

Tabla 35. Trayectoria educativa según algunos factores

Variable	Categoría	Trayectoria		
		Pública	Mixta	Privada
Origen social	Alto	18.70%	41.13%	89.95%
	Medio	61.94%	43.36%	8.52%
	Bajo	19.36%	15.51%	1.53%
Prestigio de la IES	Alto	78.44%	41.03%	38.80%
	Medio	17.73%	37.75%	55.81%
	Bajo	3.84%	21.21%	5.38%
Educación del padre	Mediana	9.00	12.00	15.50
IES predominante	Nombre	UNAM	UNAM	Universidad la Salle
FACTORES DE INSERCIÓN				
Ingreso	Mediana	3,750.5	4,000	9,999
Desocupación	Desocupados	26.97%	36.73%	26.36%
	Ocupados	39.12%	31.76%	49.07%
	Ocupado – estudiando	33.92%	31.51%	24.57%
Calidad del empleo	Alta	46.44%	43.51%	61.93%
	Media	6.57%	8.49%	8.45%
	Baja	46.99%	48%	29.62%
Informalidad	Informal	66.71%	64.65%	60.19%
	Formal	33.29%	35.35%	39.81%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Tomando en cuenta el régimen educativo de cada uno de los niveles escolares, predominaron los jóvenes con trayectorias públicas (57.77%); seguidos de aquellos con recorridos mixtos (36.01%) y en menor proporción los profesionales con trayectorias privadas (6.22%). Una de las razones por la cual predominan las públicas se debe a que la oferta de la educación pública en todos los niveles en la ZMCM es amplia, pues esta se concentra en las zonas metropolitanas y por mucho tiempo de la Ciudad de México ha sido la principal del país, y en suma se considera que las mejores escuelas se ubican en ella. Otra de las razones es el costo de la educación privada; mantener un hijo en este subsistema es elevado y conforme se va pasando de etapa estos costos se van elevando, lo cual genera las trayectorias mixtas.

Rama (2009) señaló que una de las etapas que es más común que los padres inviertan en educación privada, es la media superior. Pues emplean esta medida como una estrategia para que sus hijos pueden obtener mayores conocimientos para poder pasar el examen de admisión para la universidad.

Al desagregar cada grupo de jóvenes de acuerdo con la trayectoria educativa que siguieron se encontró lo siguiente: En el bloque 1 de la Ilustración 2 se ubicaron profesionistas con recorridos privados. Estos tienen en general trayectorias que en su totalidad son lineales pues en ninguna de éstas se observan “huecos negros” los cuales corresponden a periodos de inactividad en la escuela. Al analizar quienes eran estos estudiantes, se encontró que son universitarios cuyo origen social es principalmente alto (89.95%), que estudiaron en IES de prestigio medio (55.81%) y alto (35.80%), cuyos padres tienen una escolaridad mediana de 15.5 años de estudio, es decir; esto corresponde a lo encontrado por De Garay y Saraví, donde ellos mencionaban que son los jóvenes con trayectorias lineales en escuelas privadas eran aquellos provenientes de las clases altas donde su mundo gira alrededor de la escuela. Asimismo, no es de extrañar que la mayor proporción de estos estudiantes no la hayan cursado en universidades de prestigio alto pues como se indicó en el capítulo 3, es común que la cola derecha de la distribución de ingresos no se alcance a entrevistar en una encuesta, pues estas sufren de truncamiento.

En el bloque 3 se encuentra un ejemplo de aquellos con recorridos públicos, estos son jóvenes con origen social medio (61.94%), que cursaron la universidad en aquellas con prestigio alto, donde la UNAM fue la principal, así mismo sus padres tienen la menor media de escolaridad dentro de los tres grupos de trayectoria (nueve años). Es de resaltar que la mayoría de los profesionales de origen social bajo tienen este tipo de recorrido. De estos profesionales 41.21% no realizó examen para entrar a su primera opción, es decir, poseían pase directo, ya sea para entrar a la UNAM, al IPN etc.

Y el último tipo de trayectoria fue el que combina un recorrido de escuelas privadas con públicas. En la Ilustración 2 se observa que hay varios bloques con estas características, el más común fue en el que se combinó primaria pública – secundaria pública – preparatoria pública – universidad privada (32.96%) seguida de los recorridos donde todos los niveles se estudiaron en escuelas públicas excepto la preparatoria (12.82%). Que en los últimos niveles de la trayectoria educativa se optara por una opción diferente a la que se venía llevando puede deberse a dos situaciones: la primera, como una forma para entrar a las mejores IES (en el caso

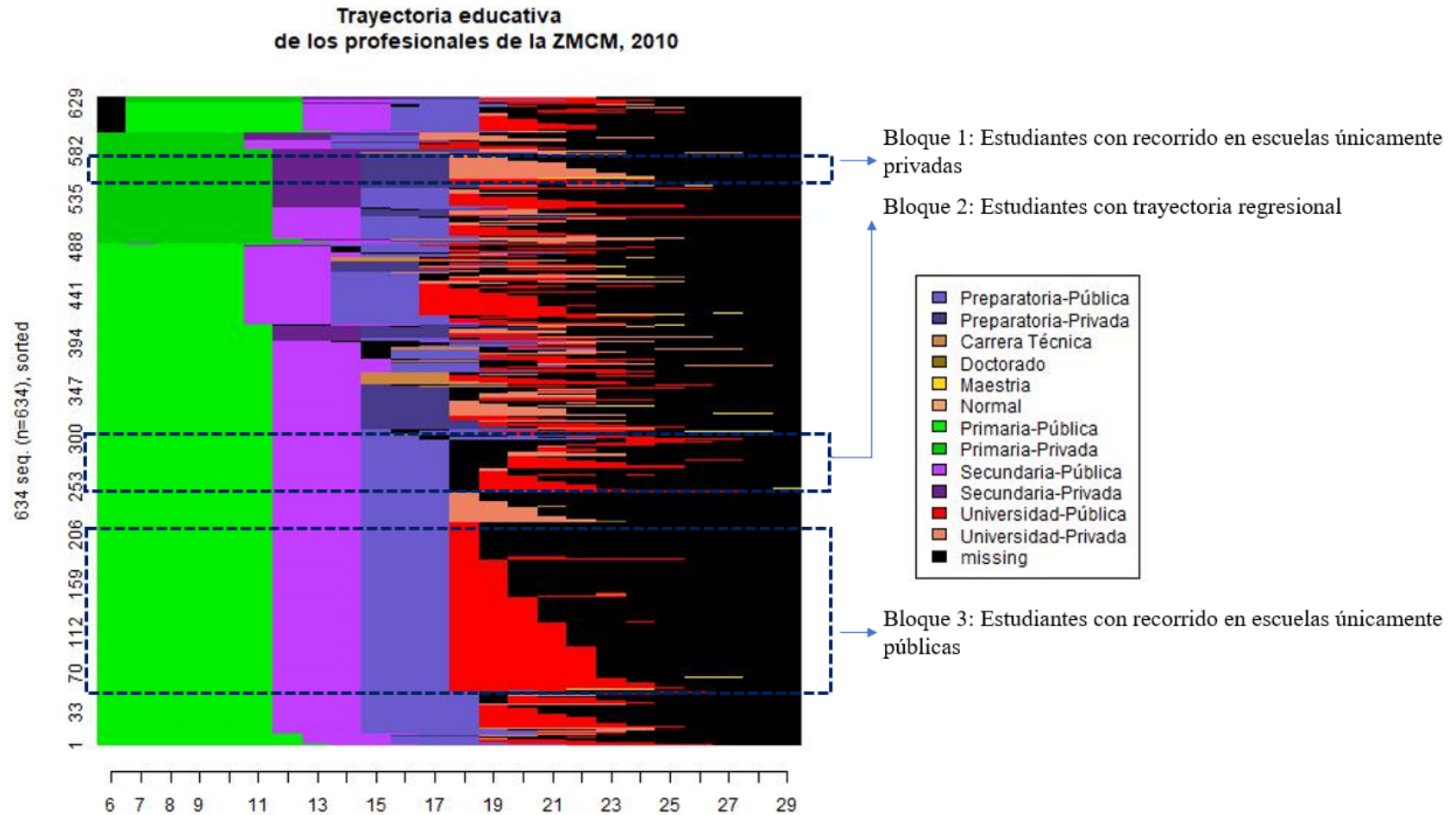
del segundo recorrido) tal como lo señalaba Rama (2009) y como una estrategia para mejorar las opciones de empleo (para la primera trayectoria); mientras la segunda situación se puede ver como una medida para afrontar el rechazo de sus primeras opciones ya sea de la educación media superior (para la segunda) o superior (para la primera).

Sobre el primer supuesto para la mayoría de los profesionales con trayectoria pública hasta la preparatoria y privada en la universidad, se observó que efectivamente el 54.33% no había entrado en la escuela que había sido su primera opción. De estos estudiantes, 57.33% optaron por instituciones privadas de prestigio medio. Es decir, en el caso del cambio de régimen a nivel IES, se debe más a que no se quedó en la opción que se quería que como una estrategia para mejorar la inserción.

Mientras que, en el caso de la segunda, sólo 44.53% no entró en su primera opción, es decir; no se podría asegurar que el optar por una preparatoria privada fue debido a que no se quedó en la institución de educación media superior que se quería. Por lo cual, elegir cursar la educación media superior en el subsistema privado puede verse como una estrategia para prepararse para presentar el examen para la universidad tal como señaló Rama (2009) y Dubet (2015), las familias optan por el subsistema privado, pues suele pensarse que estas poseen mejor calidad que las públicas, para poder darles un mejor futuro a sus hijos.

Con respecto a los factores de inserción laboral se encuentra una situación interesante. Los profesionales con trayectorias educativas privadas tienen a comparación de aquellos con recorridos mixtos y públicos, mejores ingresos y, de hecho, exceden en 5,999 pesos el salario de los profesionistas con trayectoria mixta que son los universitarios con salario más cercano a estos (ver Tabla 35). Asimismo, poseen menor desocupación (26.36%) y el mayor porcentaje de ocupados (49.07%), mayor calidad del empleo (61.93%) y menor informalidad (60.19%), a comparación de las otras dos trayectorias, comprobándose la hipótesis que se planteó inicialmente. Lo anterior sugiere que la educación privada en general está dando mayores herramientas a los jóvenes para lograr una mejor inserción, ya sea en forma de capital social, mejores habilidades, etc.

Ilustración 2. Trayectoria educativa de los profesionales de la ZMCM, 2010



La pregunta que surge es cuál de los niveles educativos está dando las habilidades para lograr una mejor inserción o en su caso mejor capital social. Pero esto también se correlaciona con la pregunta de cuáles son los factores que en el mercado más se valoran. Pues si como señalaba Alles (2006) y el ranking mundial de empleabilidad 2016, ha habido un cambio en la definición de este concepto donde las competencias han adquirido una importancia aún más grande que los conocimientos adquiridos, las escuelas privadas vienen inculcándoles a sus alumnos estas habilidades desde los niveles previos a la universidad y esto explicaría la ventaja tan grande que tienen los profesionales con trayectorias privadas en cuanto a su inserción laboral. Desgraciadamente estos cuestionamientos quedarán para investigaciones posteriores, pues la ETEL 2010 al ser una encuesta no dirigida a empleadores no es posible saber cuáles habilidades son las más valoradas en el mercado laboral.

4.2 Importancia de los factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto en la inserción laboral de los jóvenes profesionales.

En esta sección se presentan los resultados para dar respuesta a la primera pregunta de investigación. Para conocer la importancia que tienen los factores de empleabilidad en la inserción laboral, así como cuál de ellos es el más relevante para cada uno de los de inserción. Para tal objetivo se decidió aplicar el método de *random forest* y observar el peso de cada indicador a través de la gráfica de importancia de variables.

Se eligió este método pues es aplicable a cualquier tipo de variable explicativa, mientras que si se optaba por otro se hubieran tenido que aplicar tres diferentes: regresión múltiple (para las dependientes numéricas), regresión multinomial (para las dependientes con más de dos categorías) y regresión logística (para las dependientes dicotómicas). Donde había que comprobar varios supuestos, a comparación del *random forest* que no posee, como en el caso de la regresión múltiple donde la linealidad que es el principal no se cumplía. Asimismo, la interpretación en el caso de las regresiones multinomial y logística no permitían observar la relación de la variable dependiente con todas las independientes en una sola gráfica. Y aunado lo anterior, el *random forest* reduce el error con respecto a los tres métodos antes señalados.

El *random forest* se basa en los árboles de clasificación o de regresión. El método genera submuestras de los datos a través del método *bootstrap* y genera un árbol de clasificación o regresión (según sea el caso) por muestra generando un bosque aleatorio (de ahí su nombre), pero sólo con una muestra de tamaño m de los n predictores totales donde $m < n$, es decir, en

lugar de tomar siempre todas las variables para generar los árboles sólo toma una cantidad m donde la variable principal para predecir ya sea el salario, la desocupación, la calidad del empleo o la informalidad no siempre es la misma, pues es justamente este hecho lo que diferencia al *random forest*, pues elimina la correlación entre los árboles al no tomar todas las variables para generar el árbol, mejora la precisión sobre la predicción del indicador que se quiere (sobre todo cuando sólo se usa un árbol o se crea un bosque usando todas las variables como predictores en cada árbol (este método se llama *bagging*)) y en suma, elimina el problema de la alta varianza cuando sólo se toma en cuenta un solo árbol.

Con todos los árboles generados se crea la gráfica de importancia de variables. Esta se basa en las siguientes medidas de importancia: Índice de Gini (cuando el indicador a predecir es categórico (árbol de clasificación)) o la Suma de Cuadrados de los Residuales (cuando es numérico (árbol de regresión)). Para cada árbol y predictor genera alguna de estas dos medidas, al final el método toma el promedio de ellas o la moda según sea el caso, y el valor final es la importancia de la variable, el cual es el porcentaje de incremento del error cuadrático medio (%IncMSE) para el caso de árboles de regresión y el *Mean Decrease Accuracy* para árboles de clasificación.

Estas medidas se refieren a la disminución media de la precisión en las muestras cuando un indicador se excluye del modelo, entonces si esa variable es importante para la predicción estas medidas de error serán grandes, por lo que un valor grande implica mayor importancia.

Habiendo mencionado lo anterior a continuación, se muestran las variables de importancia para la predicción de los factores para observar la empleabilidad de los profesionales.

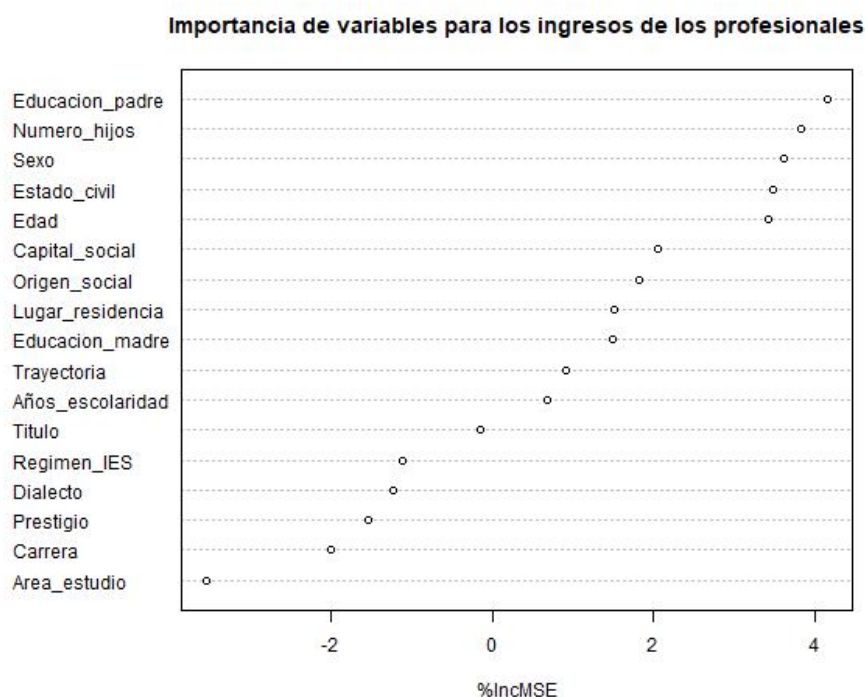
4.2.1 Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción del ingreso

En la gráfica siguiente se presenta la importancia de variables para la predicción del ingreso de los profesionales. Es de notar que los indicadores más importantes para el ingreso son cinco principalmente: la educación del padre, el número de hijos, el sexo, el estado civil y la edad, todas ellas demográficas y son factores que se denominaron en el presente trabajo como características personales y de contexto.

La teoría del capital humano (TCH) ya había mencionado la importancia de variables tales como el sexo y la edad para fijar el salario, sin embargo, es de notar que la variable más

importante para la TCH (la educación, en este caso medida a partir de los años de escolaridad) no aparece entre las cinco más importantes para predecir el ingreso. En lugar de ella aparece la educación del padre (mencionada por Bourdieu), la cual se ha considerado como una de las principales para definir las oportunidades educativas de los individuos, así como laborales, ya que si los padres tienen mayor educación las oportunidades laborales que los estos pueden conseguirles a sus hijos serán mayores y se harán visibles en forma de capital social

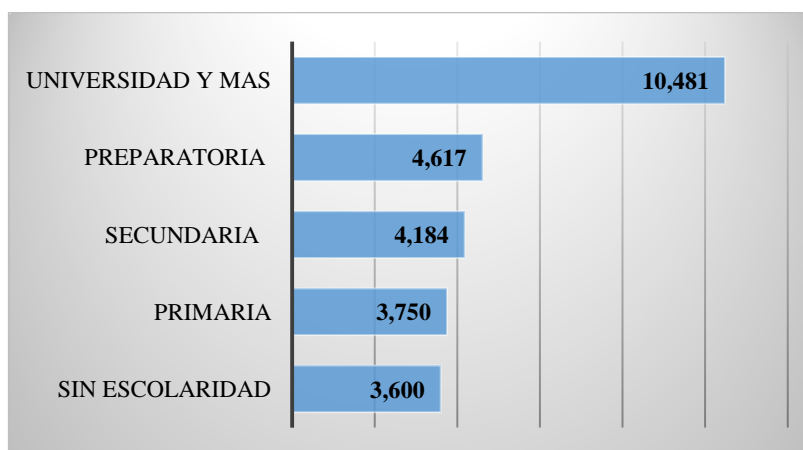
Gráfica 35. Importancia de variables para la predicción del ingreso de los profesionales. ZMCM 2010



Esto coincide con una parte de la teoría de la reproducción, pues los primeros actores que generan educación en los hijos son la familia; el tipo de valores, cultura, hábitos, etc., inculcados a los niños van a variar de acuerdo con la educación de los padres (la cual es mayor si se proviene de clases sociales más elevadas). Estos últimos tienen valores que van a variar de acuerdo con su clase social y se verán reflejados en su aprendizaje en la escuela.

En la siguiente gráfica se presenta la relación entre los ingresos de los hijos profesionales y la escolaridad de los padres, en ella se aprecia ésta es lineal positiva donde al aumentar una aumenta la otra, y son los hijos de padres profesionistas aquellos que ganan más del doble de ingresos (en promedio) que aquellos con padres sin este grado de escolaridad.

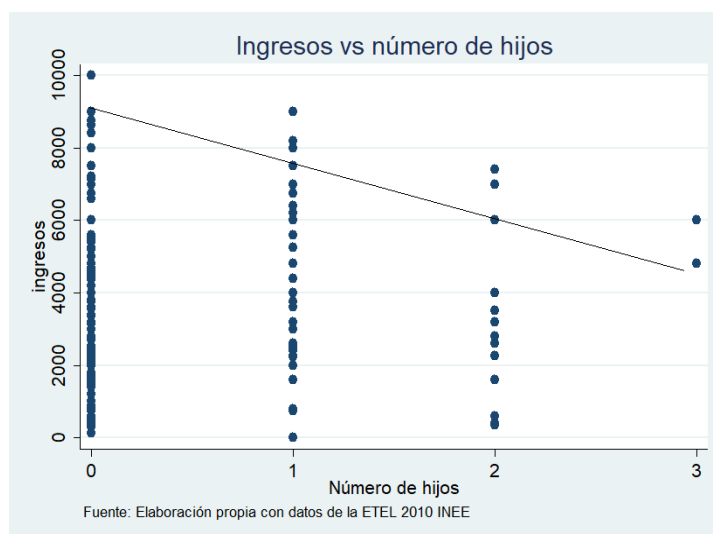
Gráfica 36. Ingreso de los profesionales vs escolaridad de sus padres



El número de hijos, el sexo, el estado civil y la edad son cuatro indicadores que están relacionadas entre ellas, pues son las mujeres las que principalmente dentro de la muestra mostraron tener un mayor número de hijos. Se incrementa el número de hijos si éstas están casadas, o cuando la edad aumenta. Por tales motivos, la relación que estas guardan con la predicción del ingreso va a estar íntimamente relacionada con la dependencia que guardan estas dos variables.

Al examinar por sí sólo el número de hijos parece observarse una tendencia decreciente pues al incrementar el número de hijos decrece el salario (Gráfica 37). Esto supone que aquellos jóvenes que son padres están en desventaja de aquellos que no lo son en cuando a los ingresos. Pero, como se observó en el capítulo anterior, en la muestra de profesionales aquellos casados y en particular las mujeres son las que principalmente tienen descendencia, lo que hace suponer que hay otras características que están incidiendo indirectamente con la importancia de esta variable en el salario, como puede ser el número de horas trabajadas que puede incrementarse en el caso de los varones cuando se tienen hijos y decrecer en el caso de las mujeres (situación que no es posible comprar con los datos de la base dado que no mide horas trabajadas), si el trabajo es de medio tiempo o no, desigualdad salarial de género, etc.

Gráfica 37. Ingresos vs número de hijos



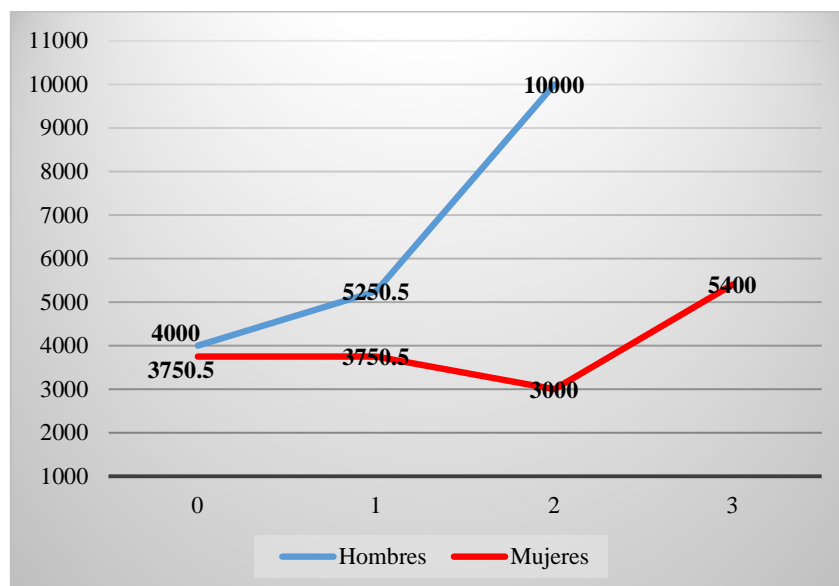
Como ya se señaló el número de hijos también está relacionado con el sexo de los profesionales, pues en la muestra las mujeres son las que tienen más hijos que los hombres. A nivel general por género se ha documentado que las féminas suelen percibir menores salarios que los varones, y en el caso de la ETEL no fue la excepción pues las mujeres tienen una mediana de ingresos de 3,600 mientras su contra parte masculina de 4,000.

Si se incluye el número de hijos, como se observa en la gráfica siguiente, a mayor número los hombres tienen salarios más elevados, mientras que para las mujeres no pasa lo mismo, sino parece existir una pequeña tendencia decreciente, es decir, sus salarios decrecen al incrementar la descendencia. Entonces, a pesar de que el indicador está considerado como el segundo en importancia para predecir los ingresos, está ocultando desigualdad de género al interior de la muestra y como señalaba Grueso (2009) a las mujeres tener hijos las afecta laboralmente, pues toma esto una connotación negativa, mientras que a los hombres los beneficia pues se les ve como responsables. La primera pregunta que se puede plantear es que esto se debe a que las mujeres tienen en mayor proporción empleos de medio tiempo, sin embargo, esto no es así pues las que tienen hijos poseen en mayor medida empleos de tiempo completo (74.01%) que su contra parte masculina con descendencia (67.66%).

Se pueden buscar muchas explicaciones al porque el sexo sigue siendo una variable de importancia para la predicción del ingreso, no obstante, hay otras fuera de la medición de la encuesta que están actuando como latentes a través del sexo para tales diferencias, una de ellas es el número de horas trabajadas la cual se ha documentado como una de las culpables de la diferencia salarial entre hombres y mujeres, pues los varones suelen trabajar más horas que su

contra parte femenina. Otra es el contexto cultural y social mexicano, pues los roles de género, el machismo, etc., siguen presentes y aunque la imposición de carreras por sexo ha quedado en el pasado, dentro del mercado laboral siguen existiendo puestos exclusivos para mujeres y para hombres (Grueso, 2009) donde aquellos de alta jerarquía suelen ocuparse por estos últimos.

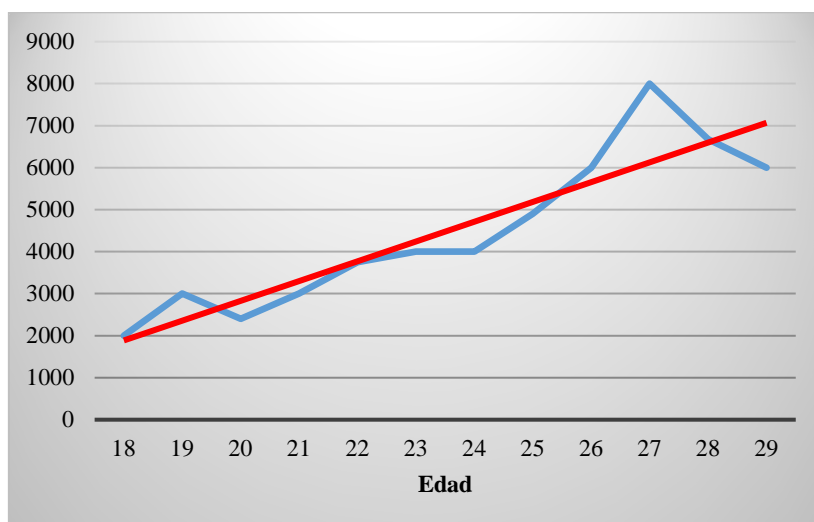
Gráfica 38. Mediana de ingresos de hombres y mujeres profesionales



Pasando a examinar la relación del ingreso y el estado civil, esta no es obvia pues los solteros y los casados tienen la misma mediana de ingresos (4,000 pesos), pero en el caso de los separados su mediana es superior (6,000 pesos).

Por último, en la Gráfica 39 se muestran los ingresos medianos por edad. Se observa que hay una clara relación entre esta variable y el salario, pues a medida que la edad se acerca más a los 30 años los ingresos se incrementan. Esto puede deberse a la relación que guarda la experiencia con la edad, pues conforme esta última va avanzando los profesionales van dejando de estudiar para dedicarse a trabajar y van adquiriendo nuevos conocimientos propios del sector donde laboren lo que, ya mencionaba la teoría del capital humano, incrementa los ingresos. Asimismo, la edad también está hablando por otros indicadores como el tipo de empleo pues, en las edades más jóvenes los empleos son de medio tiempo con salario menor, mientras que los de tiempo completo aumentan con la edad y de la misma manera el salario.

Gráfica 39. Ingresos medianos por edad



Por lo cual, no son los factores educativos los más importantes para la predicción del salario sino son las características personales y de contexto y, de hecho, es hasta la posición 10 cuando la primera variable educativa se hace presente y es la trayectoria educativa no los años de escolaridad, ni el prestigio de la IES ni el régimen educativo, como se supuso en la hipótesis inicial.

Esto habla de un mercado laboral sesgado donde el peso educativo no es más importante que los factores personales o aquellos en los que no se tiene control como la educación del padre, el sexo o la edad. Aunque estos factores puedan estar correlacionados con otras latentes que no se están tomando en cuenta y que, a través de la edad, se están haciendo presentes, esto no deja de lado que si son factores que se toman en cuenta para la contratación de profesionales.

Si el peso de la educación es tan bajo para fijar el salario, puede deberse a que entre profesionales los años de escolaridad no hacen diferencia, lo que pone un foco rojo pues entonces queda la duda de si vale la pena hacer un posgrado o si pagar una colegiatura en una universidad privada diferente a la Universidad Iberoamericana (que es aquella donde los profesionistas perciben mayores salarios) va a contribuir de manera significativa a conseguir un empleo con salario alto.

4.2.2 Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción de la aproximación de la desocupación

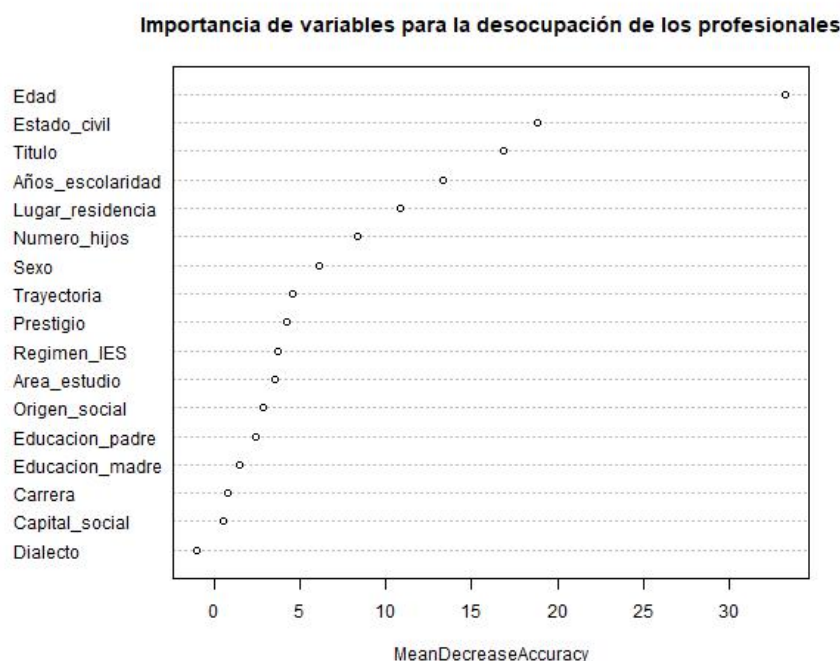
La desocupación (aproximación a ella) fue otra de las variables que se decidió observar como parte de los factores de empleabilidad de los profesionales como un acercamiento al desempleo

pues en la definición que se dio en el presente trabajo no es posible saber si los desocupados están desempleados.

Hay que resaltar que para la predicción de la desocupación hay seis variables que tienen un alto valor de *Mean Decrease Accuracy*, de las cuales cuatro son características personales y de contexto (la edad, el estado civil, el lugar de residencia y el número de hijos), mientras que sólo dos son educativas (el título y los años de escolaridad). Por lo que la condición de ocupación la está definiendo las características personales y de contexto.

Márquez (2011) señalaba que entre los profesionistas jóvenes el desempleo era el más alto entre todos los grupos educativos, de la misma manera, en la sección 1.1.1 se señaló como el desempleo era más alto entre los profesionistas. A pesar de lo anterior y de las diferencias entre el cálculo de la desocupación y del desempleo, los años de escolaridad aparecen como una de las cinco primeras variables más importantes para la predicción de la desocupación de los jóvenes.

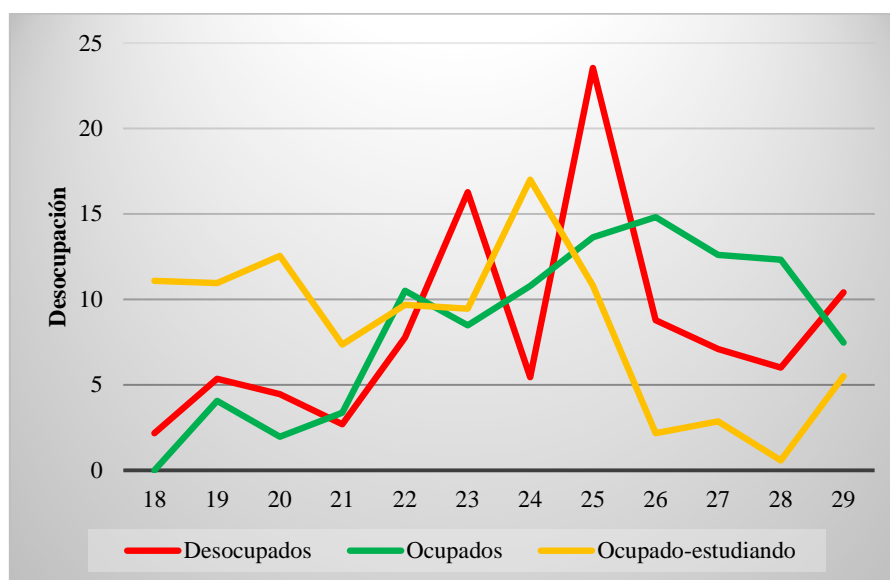
Gráfica 40. Variables de importancia para la predicción de la desocupación



La edad fue por mucho la variable más importante para la predicción, pues la distancia que mantiene de las demás variables que se incorporaron al modelo es de aproximadamente de 15 puntos. Resulta lógico que ésta variable sea la más importante para la pronóstico de la desocupación pues debido a que se están analizando jóvenes entre los 18 y 29 años, este rango

de edades coincide con el término de la trayectoria educativa normativa y el inicio de la laboral (Gráfica 41), por lo que al inicio los desocupados y ocupados son pocos, pero al incrementar la edad estos se incrementan, ya que los estudios se han terminado o en algunos casos se han dejado inconclusos para incorporarse al mercado laboral, por esa razón también disminuye con la edad la proporción de los que estudian y trabajan (ocupados – estudiando).

Gráfica 41. Desocupación vs edad



La segunda variable en importancia para el modelo es el estado civil, la cual tiene relación con la edad pues al aumentar esta última incrementan los casados. El matrimonio o el vivir en pareja es otro de los eventos importantes en la vida de los jóvenes pues impone nuevas responsabilidades, es el inicio de la emancipación financiera de los padres, y por tanto el conseguir un empleo es necesario para la nueva vida en pareja. Y esto se observa en la relación que hay entre la desocupación y el estado civil, pues dentro de los casados o unidos 50.25% están ocupados, mientras que los solteros y divorciados o separados la mayoría se encuentra estudiando y trabajando (38.69% y 76% respectivamente).

Sobre el lugar de residencia, en el capítulo anterior se observó que el empleo en general tiene una distribución espacial, pues las oportunidades laborales están relacionadas con la zona en que se busquen. Respecto a esta variable se observó que la desocupación de los universitarios que viven en el Estado de México (42.11%) es el doble de los que residen en la Ciudad de México (20.05%). Esto puede estar relacionado a la cercanía de las oportunidades laborales, donde durante muchos años el Distrito Federal ha sido el centro de estas, pues es la zona donde se concentraron la mayoría de las empresas. Por lo que se esperaría que aquellos que viven en

ese estado trabajen en el mismo y en suma que los profesionistas que habitan en la periferia de la Ciudad de México también lo hagan, sin embargo, este análisis no es posible realizarlo con la ETEL pues no posee las preguntas necesarias para realizarlo.

Los municipios en donde residen los jóvenes y que exceden el 50% de desocupación son 11 principalmente (ver Mapa 2 en el anexo): Iztacalco que pertenece a la Ciudad de México y del Estado de México: Atizapán de Zaragoza, Chicoloapan, Ixtapaluca, Naucalpan de Juárez, La Paz, Texcoco, Tultepec, Zumpango, Valle de Chalco Solidaridad y Amecameca. No obstante, no se observa un factor espacial más allá de que los profesionales con mayor desocupación se encuentran en su mayoría en el Estado de México.

Hay que destacar que para el año 2017 las ofertas de empleo se concentraron principalmente en el Distrito Federal y el Estado de México (Job is blog, 2018), con esto se puede inferir que no es la localización de la oferta la culpable de la desocupación en estos municipios. En el caso de Iztacalco, esta se encuentra en el centro de la capital del país y está al lado de la delegación Cuauhtémoc la cual posee buena oferta de empleo, esto supone que la desocupación no puede ser atribuida a la distancia a las zonas con buena oferta laboral. Entonces ¿Por qué la desocupación es tan alta en esta delegación del DF? Analizando quienes eran los profesionales desocupados de esta delegación se encontró que eran universitarios de la UNAM (78.04%), que habían estudiado medicina (43.04%) principalmente, donde 100% de ellos no estaba titulado. Esto último es importante, pues en el caso de carreras como medicina para poder ejercer es necesario poseer cédula profesional que sólo tienen aquellos que ya se han titulado, por lo cual los altos índices de desocupación en esta zona se deben a que aquellos que no trabajan ni estudian (recordando que no se puede saber si están buscando empleo, sólo si estudian o trabajan) son principalmente profesionistas no titulados, con carreras donde para ejercer es necesaria la cédula para ejercer.

Pero en el caso de los universitarios que viven en los municipios del Estado de México con mayor desocupación estos están ubicados al lado de delegaciones con poca oferta de empleo (ver Mapa 2 del anexo), sin embargo, su desocupación tampoco puede ser atribuido a la falta de oferta, pues Naucalpan de Juárez para el 2017 fue uno de los municipios con mayor oferta laboral del país. Suponiendo, que la oferta laboral se encuentra ubicada en el Distrito Federal, sólo dos municipios del Estado de México se encuentran alejados de la Ciudad de México: Zumpango y Tultepec, y son los únicos donde se esperaría que por esa lejanía pudiera existir mayor desocupación. Pero en los demás los tiempos de transporte al DF son de uno hora

aproximadamente, por lo que se buscaron otras características que pudieran estar afectando los niveles de desocupación.

Una de ellas fue la carrera, y se encontró que son los universitarios con licenciatura en derecho (la más estudiada y demanda en la muestra) los que tienen los mayores niveles de desocupación (14.51%) y, de hecho, por área la de ciencias sociales, administración y derecho es la que cuenta con mayores niveles (43.34%). Por lo tanto, puede inferirse que la falta de empleo de los municipios aledaños a la Ciudad de México se debe más a la carencia de oferta de empleos para los profesionales de Ciencias Sociales y a una sobre saturación del mercado de profesionistas en esta área que al tiempo o distancia de los empleos a su vivienda.

Y como la última variable de las características personales y de contexto más importante está el número de hijos. Sobre esta se puede apreciar que en el caso de los varones tener descendencia los impulsa a entrar al mercado pues su ocupación se incrementa a medida que el número de hijos aumenta, caso contrario con las mujeres pues su desocupación aumenta a medida que incrementa el número de hijos. Lo anterior puede coincidir con dos cosas, la primera, con los roles de género aún vigentes en México, donde el género femenino se queda al cuidado de los niños mientras los hombres trabajan para mantener a su familia y segundo, lo que mencionaba Patricia Grueso (2009) donde el tener hijos beneficia a los varones en el mercado pues se les ve como responsables, mientras a las féminas les perjudica en el sentido que se espera que ellas pidan más permisos por razones familiares ya que son las que suelen cuidar de los hijos.

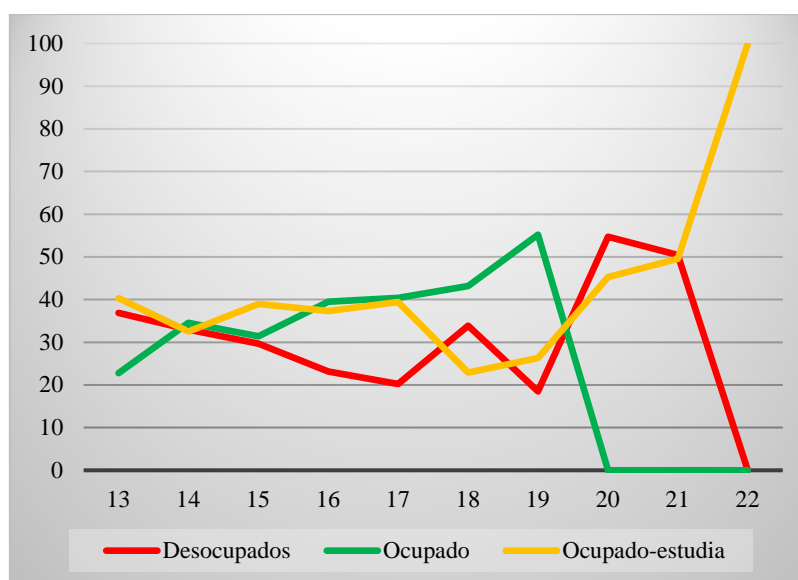
Con respecto a las variables educativas, el título y los años de escolaridad resultaron ser las más importantes, mientras que el prestigio y régimen educativo no formaron parte de las seis con mayor peso, y de hecho estos últimos indicadores quedaron en la posición nueve y 10 de importancia para la desocupación, por lo que la hipótesis inicial de donde se esperaba que el prestigio y el subsistema educativo fueran las que más pesaban para el factor de inserción desocupación no se cumplió.

A pesar de lo anterior, el título si formó parte de las variables más importantes. Este representa el final de la trayectoria educativa y el fin último de la educación superior, como bien señalaba Saraví (2015), pues este no sólo acredita que los jóvenes han concluido el ciclo escolar sino también es un el premio al final del recorrido educativo. Al ser este indicador la más importante entre las educativas resalta la importancia que tiene en el mercado la

acreditación, pues la desocupación de aquellos que poseen título (29.75%) es menor que la de aquellos que no lo poseen (31.31%).

Por el lado de los años de escolaridad, que es la variable principal de la teoría del capital humano, no se aprecia tan claro el descenso de la desocupación al incrementar los años de escolaridad como señalaba la teoría, pero hay una leve tendencia a la baja de la desocupación al incrementar el nivel educativo, aunque a partir de los 19 años de escolaridad de nuevo aumenta. De la misma forma ocurre con la ocupación pues esta tiende a incrementarse con la edad, pero a partir de los 20 años de escolaridad esa tendencia desaparece, pero hay que recordar que, como se señaló al inicio del capítulo 3, sólo se cuentan con pocos casos de profesionales con maestría y doctorado los cuales están afectando la tendencia.

Gráfica 42. Desocupación vs años de escolaridad



En conclusión, el régimen educativo y el prestigio de la IES no fueron las variables más importantes para la predicción de la desocupación no cumpliéndose la hipótesis inicial. Y fueron las características personales y de contexto aquellas que tuvieron el mayor peso para la predicción de este factor de inserción de los profesionales.

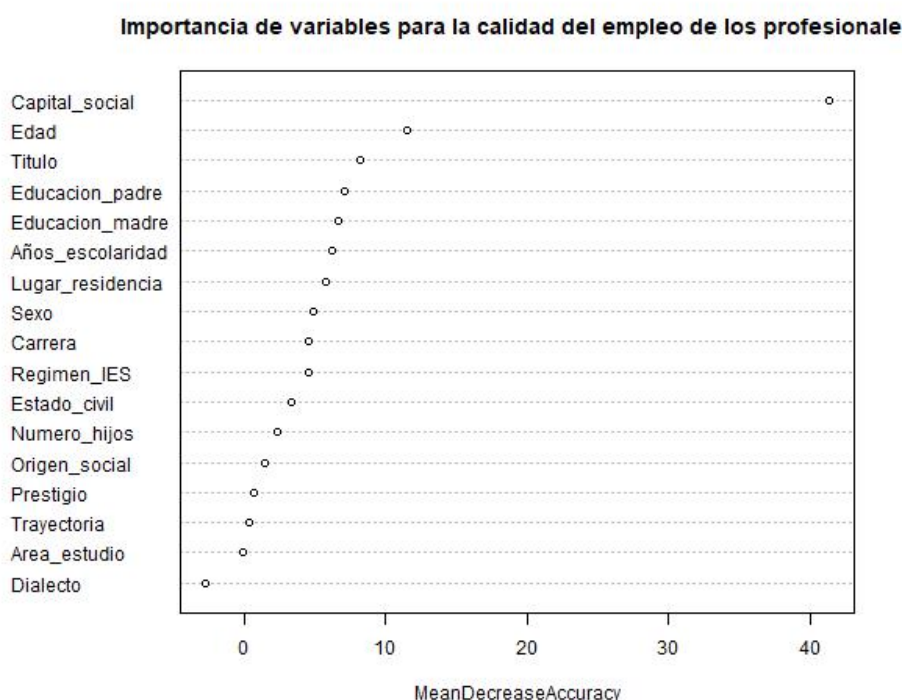
4.2.3 Factores de empleabilidad con mayor importancia para predicción de la calidad del empleo

Dentro de los factores de inserción, la calidad del empleo es en la única donde el capital social fue la variable más importante (Gráfica 43). Después de esta sólo dos más se salen de la tendencia de las demás, éstas fueron la edad y el título. Este factor de inserción laboral también

fue el único donde las variables personales y de contexto no fueron los principales para la predicción de ella.

Por otro lado, de nuevo el régimen jurídico y el prestigio de la IES no están afectando de manera importante la predicción de los factores para observar la inserción laboral, en este caso la calidad del empleo, quedando en la décima y catorceava posición de importancia. Por tanto, la hipótesis de mayor importancia para estos indicadores no se cumple.

Gráfica 43. Variables más importantes para la predicción de la calidad del empleo



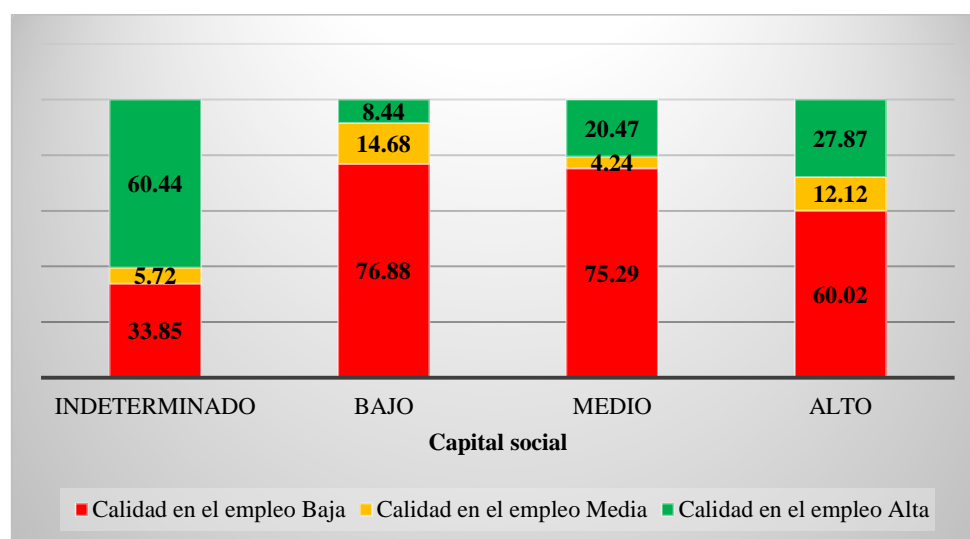
La relación que guarda el capital social con la calidad del empleo se muestra en la Gráfica 44. Se clasificó a aquellos que no obtuvieron su empleo por medio de ayuda de alguien más como que poseen capital social indeterminado. La relación entre la calidad del empleo y el capital social es importante pues de los que obtuvieron su empleo a través de sus redes de capital social todos poseen una alta proporción de baja calidad del empleo en comparación con aquellos que no lo obtuvieron con ayuda de alguien más, a pesar de esto a medida que el capital social se incrementa la alta calidad del empleo también lo hace y la baja decrece.

Lo anterior es importante pues son los profesionales que no obtuvieron su empleo con ayuda de alguien más los que tienen mejor calidad del empleo y, de hecho, sólo para 33.85% es mala contra un 60.44% para los cuales es buena. Esto supone que las redes de capital social que poseen los universitarios no están siendo eficientes en cuanto a la calidad del empleo.

Para saber porque las redes de capital social no están siendo eficientes en cuanto a proveer a los profesionistas de empleos con alta calidad, se analizó las principales fuentes de capital social de estos. En la sección 3.2.2 se señaló que la principal fue la familia, tomando esto en cuenta y analizando la calidad del empleo de acuerdo con quien los apoyo para conseguir su último empleo, en el caso de aquellos con capital social bajo únicamente cuando los ayudó un amigo de la escuela la calidad del empleo fue alta (40.86%) y media (47.48%), en todos los demás casos la calidad del empleo fue baja.

En el caso de aquellos con capital social medio la calidad del empleo fue media y alta cuando los recomendó un amigo de algún trabajo anterior (100%) u otro amigo o conocido (56.5%) y en todas las demás categorías fue baja. Y, por último, para aquellos con capital social alto, cuando los recomendó un amigo del barrio (100%), un amigo de algún trabajo anterior (62.76%) y otro amigo o conocido (56.15%) la calidad del empleo fue alta.

Gráfica 44. Calidad del empleo de acuerdo con el capital social

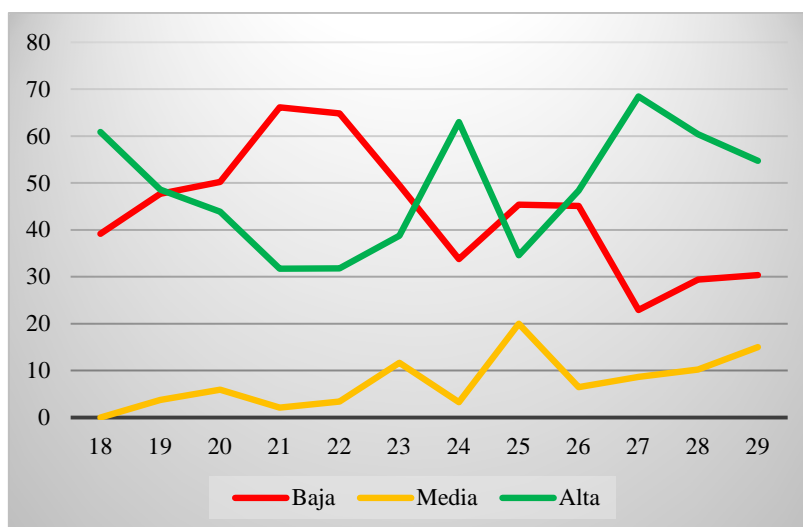


Todo lo anterior resalta que la principal fuente de capital social para los profesionales de la ZMCM en todos los casos ofreció empleos con calidad baja, no obstante, como se ha mencionado la efectividad de la red de capital social va a depender del nivel educativo, es decir; si esta última está compuesta en su mayoría por personas con grados educativos más elevados la efectividad será superior.

En la muestra sólo 32.47% de los familiares que ayudaron a conseguir el trabajo tenían un nivel educativo de licenciatura y más, y si en suma esto se ve por capital social de los profesionales, para aquellos donde este último fue bajo la escolaridad máxima de los familiares

que los ayudaron a conseguir el empleo fue secundaria, para los que poseen capital social medio fue preparatoria y para los que de capital social alto fue maestría o doctorado, donde al ir incrementando el nivel educativo de los familiares que los ayudaron a conseguir el empleo, la proporción de calidad del empleo alta aumenta. Esto confirma que mientras la red de capital social este formada por individuos con altos grados de escolaridad la calidad del empleo se va a elevar.

Gráfica 45. Calidad del empleo de acuerdo con la edad



La edad de nuevo, tomo parte de una de las variables más importantes para la predicción de los factores de empleabilidad. La relación que guarda esta con la calidad del empleo es heterogénea, pues, aunque la calidad media del empleo se incrementa con la edad y la baja calidad decrece, la alta no muestra una tendencia clara (Gráfica 45). Sin embargo, hay que recalcar que de nuevo el grupo de jóvenes que se está analizando tiene edades entre los 18 a los 29 años muchos de ellos combinan el empleo con la escuela (32.50%) y estos en su mayoría tienen empleos de medio tiempo (64.37%) donde principalmente son los universitarios entre los 18 y 20 años. Por lo que la relación entre la edad y la calidad del empleo oculta el tipo de empleo que poseen los profesionistas, donde los empleos suelen ser de tiempo parcial cuya calidad es baja (69.08%), mientras que al incrementar la edad los empleos de tiempo completo aumentan y la baja calidad del empleo decrece (39.80%).

Por último, el título universitario también formó parte de las tres variables más importantes para la predicción de la calidad del empleo. La relación que guardan el título y la calidad del empleo es importante, pues es en los profesionales con título donde hay una mayor proporción de alta calidad (54.08%) mientras que cuando no se posee certificado la baja es la que

predomina (54.02%). Una de las posibles respuestas del porque el título universitario es tan importante puede venir de la teoría del emparejamiento, esta señala que debido al problema de información imperfecta los empleadores recurren a indicadores observables de las características de la otra parte, entre ellos si se posee título o no, pues este es garantía de que el profesional tiene educación superior y que a su vez la terminó.

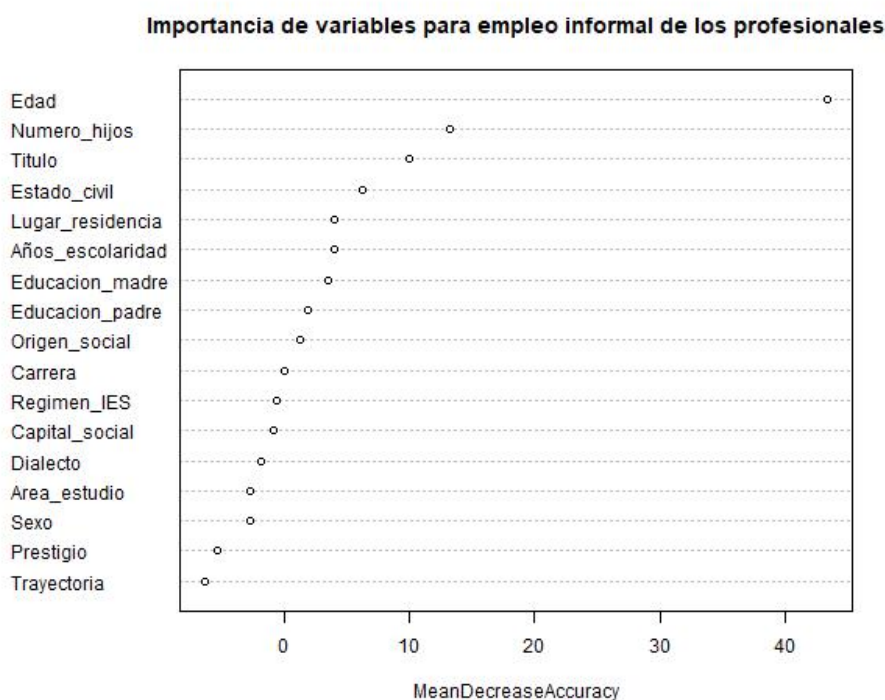
En conclusión, de nuevo los factores educativos prestigio de la IES y el régimen educativo, no fueron las más importantes para la predicción de la calidad del empleo no cumpliéndose la hipótesis inicial. A pesar de lo anterior, se observó que, a diferencia de los otros factores para observar la empleabilidad, la calidad del empleo es en la única donde la relación con el capital social fue el indicador más importante para su predicción. El capital social demostró ser deficiente para lograr empleos de calidad alta pues aquellos que no consiguieron estos con ayuda de alguien tienen mayores empleos con mejor calidad que aquellos que sí consiguieron sus empleos con ayuda.

Se comprobó que debido a que los familiares suelen ser la principal fuente de capital social y el nivel educativo profesional no es frecuente entre ellos, la calidad del empleo fue baja. Por otra parte, también la edad mostró ser de importancia debido que la relación entre la edad y la calidad del empleo escondía el tipo de empleo que poseen los jóvenes. Y por último el título universitario que de nuevo resultó ser la variable educativa más significativa entre los factores de empleabilidad, donde poseerlo aumentaba la calidad del empleo alta y tomando como base la teoría del emparejamiento, se concluyó que la relación entre ésta última variable y la calidad del empleo y era debida a que el título se toma como garantía de tener y haber terminado el nivel superior.

4.2.4 Factores de empleabilidad con mayor importancia para la predicción del empleo informal

En el caso del empleo informal, el indicador que más peso tuvo para predecirlo fue la edad. En conjunto con ella hay otros tres que se despegan de la tendencia de las demás que le siguen a la edad, estos son el número de hijos, el estado civil y el título, variables que coinciden con las encontradas como más significativas para la desocupación, aunque no en el mismo orden de importancia. Pero es de notar que de nuevo las características personales y de contexto tienen el mayor peso en la predicción de los factores de empleabilidad.

Gráfica 46. Variables con mayor peso en la predicción del empleo informal



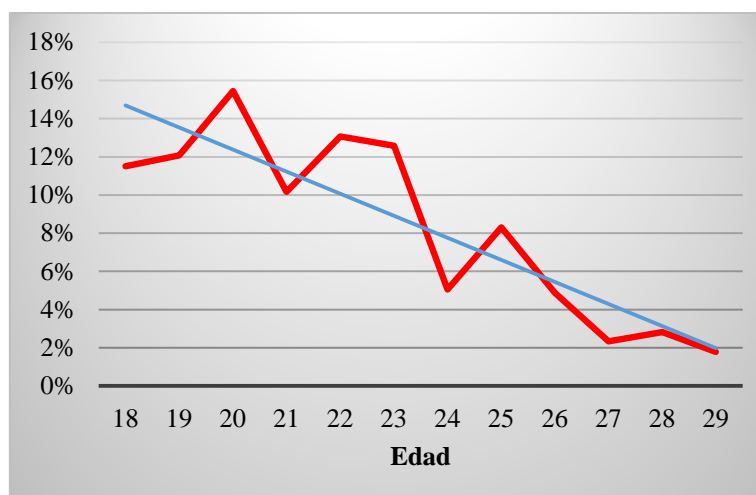
El hecho de que la edad fuera tan importante para el empleo informal no es de sorprender pues ya ha sido documentado por varios autores que son los jóvenes aquellos que poseen en su mayoría empleos informales y como mencionaba Pérez (2008), incluso estos primeros empleos pueden verse como un ritual donde después de ello ya se inicia la vida productiva real.

Analizando más a fondo la relación entre la edad y el empleo informal, se observa que efectivamente son los más jóvenes en el grupo de edad 18 – 29, los que en proporción tienen mayor empleo informal y al aumentar la edad se reduce considerablemente el porcentaje de informalidad entre los profesionales (Gráfica 47). Esto también tiene que ver con que al inicio de la trayectoria laboral los empleos no tienen que ver con la carrera que se estudió, o son trabajos de medio tiempo que no van a acompañados de prestaciones o un contrato, por lo que al inicio de la universidad (18 años como edad normativa) la mayoría de los empleos son informales.

Sobre este último punto, 56.09% de los profesionales su empleo final fue de tiempo completo, mientras que para el 43.91% no lo fue. Al desagregar por empleo formal o informal se confirma que es en aquellos con empleos de medio tiempo donde predomina el empleo sin prestaciones (67.98%), mientras 38.14% de los que poseían empleos de tiempo completo estaban en la misma situación.

Asimismo, la edad está asociada a la experiencia otro de los factores que la teoría del capital humano señalaba como parte para la adquisición de mejores empleos, pero no sólo por tener más años significa que se tendrá más experiencia laboral, sino esta está asociada a la adquisición de conocimientos propios del mercado laboral que un recién egresado no tiene, o a la búsqueda de cursos y capacitaciones para el empleo que se tiene. La edad implica otras variables que si bien no están en el modelo están latentes gracias a esta.

Gráfica 47. Edad vs empleo informal de los profesionales



Del lado de los factores educativos el prestigio y el régimen educativo de nuevo no tuvieron gran importancia para la predicción y de hecho se posicionaron en el dieciseisavo y onceavo lugar de importancia respectivamente, por lo tanto, no se cumple con esto la hipótesis inicial propuesta.

La segunda variable en importancia fue el número de hijos, la cual está muy relacionada con la edad y el estado civil (ver sección 3.2.3.4). La relación que guarda con la informalidad no es clara, pues todos los profesionales tengan o no descendencia tienen una proporción de empleo informal arriba del 50%, de hecho, al observar la correlación entre el número de hijos y la informalidad esta es muy baja lo que supone que es la relación con la edad la que ha puesto al indicador número de hijos dentro de las más importantes para la predicción del empleo informal.

El estado civil a pesar de estar correlacionada también con la edad, si se aprecia una relación más clara con el empleo informal, pues los casados (56.41%) tienen menores proporciones de este al igual que los separados (12.20%), pero son los solteros (67.83%) los que en su mayoría ocupan puestos en la informalidad, esto también tiene que ver con la proporción de solteros en

la muestra que hay que recordar que son más del 80%. A pesar de lo anterior, una de las razones de porque los solteros tienen mayores niveles de informalidad, es que estos suelen vivir con su familia de origen, pues es hasta que se forma una familia cuando se realiza la emancipación del hogar paterno. Lo anterior influye en que acepten trabajos con menos prestaciones pues no tienen la responsabilidad de cuidar una familia propia.

En el caso de los casados estos no sólo buscan empleos con mayores salarios, sino que sean estables y con prestaciones pues al tener una familia se espera que tales beneficios los ayuden a enfrentar emergencias. La misma situación ocurre con los separados, pues al haber estado casados o viviendo con alguien, de la misma manera buscaron mayores beneficios para su familia y ellos.

Y, por último, la única variable educativa que formó parte importante para la predicción del empleo informal fue el título universitario. A pesar de que la informalidad es alta tanto para los que poseen título como los que no lo poseen (69.69%), es menor en aquellos que si lo tienen (60.91%). Esto es importante, pues se sabe que la tasa de titulación en general es baja, pues muchos de los profesionales a pesar de cubrir todos los créditos no se titulan por diversas situaciones que van desde los costos de titulación, los trámites administrativos excesivos para lograr obtenerlo, las opciones complicadas para obtener el certificado que provocan que el periodo de tiempo para la titulación sea excesivo, etc. Y aunado a lo anterior, la desidia de muchos de los jóvenes que no ven la importancia de obtenerlo pues el mercado no lo exige (en algunas carreras) para poder ejercer.

En conclusión, las características personales y de contexto fueron las principales para la predicción del empleo informal, donde la edad fue el indicador más importante. Por lo que la hipótesis inicial donde se esperaba que el régimen educativo y el prestigio formaran parte de las variables más importantes no se cumple y, en suma, para la predicción del empleo informal quedan muy por debajo de otros factores.

4.3 Epilogo trayectoria educativa e importancia de los factores de empleabilidad

En este capítulo se dio respuesta a dos de las tres preguntas de investigación que se plantearon. Primero se presentó la trayectoria educativa que han recorrido los profesionales en la ZMCM para el 2010, se encontró que en su mayoría los universitarios han tenido recorridos escolares normativos lineales y de tipo público. Lo anterior no fue sorpresa pues esta zona fue la primera

del país donde se ubicó la mayor oferta educativa y donde se considera que existe la mejor calidad en todos los niveles educativos.

A pesar de las trayectorias públicas fueron las principales estos estudiantes no fueron los que mejor inserción laboral mostraron. Los profesionales con recorridos educativos privados exhibieron una mejor inserción pues gozaron de mejores salarios, calidad del empleo, menor desocupación y menos empleos informales. Con esto se infirió que la educación está contribuyendo a la reproducción de la desigualdad y de las clases sociales, pues está dejando en desventaja a quienes desde un inicio lo estaban, ya que son los profesionistas con trayectorias privadas aquellos con el origen social más alto (89.95%). Mientras que los universitarios con recorridos mixtos y públicos provenían de clases sociales medias (43.36% y 61.94% respectivamente) y su inserción laboral no es tan buena como la de los anteriores.

Queda en duda si la educación que han recibido los profesionales con trayectorias educativas privadas es de mayor calidad y por eso es por lo que tienen una mejor inserción laboral o es debido a otros factores como el capital social que les hereda sus clases de origen como indicaba Bourdieu (1964) o son las redes que les provén sus universidades como señalaba Saraví (2015). Asimismo si es la educación, ¿qué nivel educativo les está dando las herramientas para lograr esa mejor inserción?, porque a pesar de que son profesionistas y la IES les da los conocimientos necesarios, no les enseña todas las actitudes, comportamientos y otras habilidades como las empleables que son deseables en el mercado, pues hay algunas de ellas, como bien se observó con el ranking mundial de empleabilidad 2016, como la comunicación, el trabajo en equipo, etc., que no se aprenden exclusivamente en el nivel superior.

Por otro lado, el análisis de las trayectorias mixtas dejó ver las estrategias que toman las familias para que sus hijos tengan un mejor futuro, pues es en el nivel medio superior y superior donde se toma la decisión de buscar una opción educativa distinta al subsistema donde se ha llevado toda la historia educativa. Sin embargo, la educación privada no se ve como una táctica pues se opta por ésta a falta de lugares en las universidades públicas; mientras que si se opta por la educación media superior privada como una estrategia pues la mayoría de los jóvenes si quedo en su primera opción de bachillerato. Esto último coincide con lo reportado por Rama (2009), donde las familias toman decisiones estratégicas para lograr que sus hijos puedan entrar a mejores universidades.

En la sección 0 se dio respuesta a la primera pregunta de investigación, se quería observar que indicadores tenían mayor peso en los factores para observar la empleabilidad y en especial

si el régimen jurídico y el prestigio de la IES tenían mayor peso. Sin embargo, lo anterior no se cumple pues en las características personales y de contexto en general fueron las más importantes para la predicción la de empleabilidad. Las variables educativas y en especial el subsistema educativo y la reputación de la universidad no tuvieron un peso importante para el pronóstico y, de hecho, suelen quedar por debajo de la décima posición de importancia para todos los factores.

Tabla 36. Posición de los factores educativos, de capital social y las características personales y de contexto en la predicción de los factores para observar la empleabilidad

Variables	Factores para observar la inserción laboral			
	Ingreso	Desocupación	Calidad del empleo	Empleo informal
Variables educativas				
Años de escolaridad	11	4	6	6
Régimen jurídico	13	10	10	11
Prestigio de la IES	15	9	14	16
Carrera	16	15	9	10
Área de estudio	17	11	16	14
Título	12	3	3	3
Trayectoria educativa	10	8	15	17
Variables de capital social				
Capital social	6	16	1	12
Características personales y de contexto				
Sexo	3	7	8	15
Edad	5	1	2	1
Estado civil	4	2	11	4
Número de hijos	2	6	12	2
Origen social	7	12	13	9
Pertenencia a grupo étnico	14	17	17	13
Educación de la madre	9	14	5	7
Educación del padre	1	13	4	8
La ubicación geográfica	8	5	7	5

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

Al ser las características personales y de contexto las principales para la predicción de los factores de empleabilidad esto resaltó la poca importancia que tiene la educación en el mercado laboral, pues son las particularidades inherentes al individuo las que están mostrando tener mayor peso, que los conocimientos o lo que puedan aportar a la empresa a la que se incorporen. También esto deja ver que el poseer más años de escolaridad ayuda solamente a escapar de los empleos más precarios (a pesar de que la precariedad los atraviesa a todos), pero no va a garantizar que frente a otro profesional con las mismas características educativas se tengan las

mismas posibilidades de obtener el empleo o incluso se tenga igualdad de oportunidades para postularse a un mismo puesto.

La variable educativa que se hizo presente como una de las más importantes para tres de los cuatro los factores de empleabilidad fue el título universitario (en el ingreso queda en la posición 12), donde con esto se observó que en la ZMCM no basta tener educación superior sin el certificado para demostrarlo, pues este si está marcando diferencias en la inserción laboral. Esto es un punto importante, pues en muchas instituciones no hay un reglamento donde se estipule un tiempo límite para la titulación. Señalo lo anterior pues en algunos casos es posible ejercer la profesión sin un certificado que avale que se posee educación terciaria y es suficiente con presentar el historial académico como forma de acreditación; por tales motivos los periodos de titulación en algunas carreras son muy largos y no se ve como un requisito necesario.

La edad fue por mucho la más importante, pues para todos los factores de empleabilidad quedo entre las primeras cinco variables más importantes, no obstante, se encontró que a través de ella se estaban haciendo presente otras latentes que no estaban dentro del modelo como la experiencia y el tipo de empleo.

En conclusión, la trayectoria educativa lineal y pública fue la principal para los profesionales de la ZMCM para el 2010, sin embargo, el recorrido en escuelas privadas está marcando una diferencia al momento de la inserción laboral dando ventajas significativas a los profesionales con este tipo de trayectoria, siendo sólo 6.22% de los jóvenes de la muestra aquellos que la presentaron.

Por otro lado, las características personales y de contexto fueron las más importantes para la predicción de los factores de empleabilidad. Sin embargo, esto no contradice a la teoría del capital humano y la credencialista, pues éstas sólo mencionan en el caso del ingreso que este será mayor a medida que la educación también lo sea, lo cual como observó a principios del capítulo 3 sí ocurre; no obstante, lo que sí parece observarse es que al poseer educación superior el número de años de escolaridad se hace menos importante para el ingreso.

Capítulo 5. Conclusiones y recomendación finales

El análisis llevado a cabo en este trabajo tenía como objetivo observar las características de la inserción laboral de los universitarios de la ZMCM para el año 2010, por régimen jurídico y prestigio de la universidad. La ETEL 2010 se usó para realizar el estudio a pesar de sus limitaciones, como fueron la falta de preguntas sobre la satisfacción del empleo, las características principales del mismo, las competencias, capacitaciones, el medio por el cual consiguió el empleo, si se estaba buscando empleo o no (pregunta sumamente importante), etc.; sin embargo, dejó observar las características de inserción de los jóvenes de la ZMCM, y sobre todo permitió incluir características de su hogar origen.

Los jóvenes de la ZMCM a nivel general mostraron precariedad laboral, siendo los profesionales los que mejores empleos tenían. Esto dejó ver que la precariedad atraviesa a todos los jóvenes, no obstante, resulta importante tal hallazgo pues si es como señalaba Pérez (2008), que los primeros empleos resultan ser un ritual de entrada para incorporarse después a los verdaderos, se estaría observando un efecto de intercambio, es decir; en el mercado laboral se les dan empleos con bajos salarios, sin prestaciones y en la informalidad a cambio de darles experiencia. O en su caso, puede que se esté subestimando la capacidad de los universitarios en la esfera laboral, pues se cree que la escuela no les está dando las herramientas para enfrentarse a los empleos dentro del mercado. Sea cual fuere la razón, los dos supuestos antes mencionados se relacionan con la falta de contacto de la esfera laboral con la universidad, pues mientras en la segunda es la falta de conocimiento de los principales procesos por parte de los profesionistas y en la otra, es un problema de información imperfecta, tal como menciona la teoría del emparejamiento.

Este no contacto afecta a los jóvenes en varias maneras, los perjudica moralmente pues se encuentran con un mercado laboral donde a pesar de que la educación está ayudando a salir de los peores empleos, aquellos que se les ofrecen son aquellos con salarios bajos, alta informalidad y de calidad baja (no en todos los casos); donde se dan cuenta que la educación superior no siempre da rendimientos inmediatos, los enfrenta con sus expectativas, pues muchas veces no se cumplen lo que genera decepción. Esto también hace cuestionarse si el costo social de cursar la universidad no fue demasiado alto (hay que recordar que muchos de los profesionales no se encontraban trabajando y estudiando cuando estaban en la universidad, por lo cual es un periodo donde no se generan ingresos ni experiencia práctica, así como se dejan

de hacer otras actividades por el estudio), pues los rendimientos de esta no son inmediatos, tal como señala Márquez (2011).

La relación problemática que muestra el mercado y la universidad se observa a lo largo de todo el estudio, pues si está no fuera así los factores educativos hubieran sido los más importantes para la predicción de los de empleabilidad, sin embargo, como se observó en la sección 0, los más importantes fueron las características personales y de contexto y a su vez la única variable educativa que resultó de importancia fue el título, principalmente resalta el problema de información imperfecta entre el mercado y los individuos y los prejuicios dentro del mercado. De información imperfecta pues el título universitario es un indicador observable de las capacidades del profesionista a través del cual los empleadores pueden estar 100% seguros de que los profesionales egresaron de la universidad; de la misma manera los factores personales y de contexto son indicadores observables, pero estos últimos llevan a su vez prejuicios y roles de género, por ejemplo, resalta Grueso (2009) se esperará que las mujeres con mayor descendencia pidan más permisos para ir a la escuela de sus hijos, o por enfermedad de los mismos, etc., a diferencia de los hombres, donde se espera que esas tareas sean realizadas por las esposas o madres de los jóvenes; lo que explicaría la elección de los varones con hijos sobre las mujeres con descendencia para el mismo puesto.

Por otro lado, el análisis de las características personales y de contexto, permitió observar que el origen social de los universitarios continúa siendo el mismo pues sigue el predominio de aquellos con orígenes sociales medios y altos y muy pocos profesionales provenientes de los estratos sociales menos acomodados tienen educación superior (tal como señala Rama (2009)). Esto se agrava si se mira por régimen educativo, pues es en el privado donde más del 44% de los jóvenes tienen origen social alto. Y si en suma se incluye el prestigio de la universidad, se hace notar más la poca inclusión de los profesionales con orígenes sociales bajos sobre todo en las IES de reputación alta y del subsistema el privado.

Esto pone en duda la base sobre la cual se dio la expansión de la educación superior (justicia social), pues sigue favoreciendo al mismo sector socioeconómico a pesar de la lenta inclusión de los demás estratos sociales. En suma, este resultado pone en evidencia que la educación en México es un medio que reproduce desigualdades (aquellas con las que llega el individuo que son impuestas por su estrato social), y a su vez ayuda a la reproducción de las clases sociales (como sostiene Bourdieu y Passeron en su teoría de la reproducción), pues como se mostró en los resultados de la investigación, son aquellos que pueden sostener la educación privada

durante toda su trayectoria educativa los que al final del día se traduce en mejores condiciones laborales.

Siguiendo con lo anterior, la expansión de la educación superior en México se dio de manera desproporcionada y sobre todo las universidades del sector privado a las que Muñoz Ilamo de atención a la demanda fueron las que más se incrementaron en este periodo. No obstante, la respuesta no fue de la mano de la calidad educativa como han puesto de manifiesto varios autores, así mismo las carreras en que se han enfocado han sido las más solicitadas por los jóvenes, que son las de alta demanda. Esto ha generado sobresaturación de la oferta de algunas licenciaturas, lo que ha dado lugar a que en el mercado sean aplicadas nuevas formas de selección de profesionales y que factores como la universidad y el régimen en que se estudió tengan peso dentro de la empleabilidad, pues se encontró que cuando se había estudiado una carrera de alta demanda los universitarios de las IES privadas de prestigio alto eran quienes tenían mayor ocupación, mientras los demás se veían en desventaja.

El mayor problema de la oferta desproporcionada de carreras saturadas es para el profesional, pues es quien tendrá que enfrentar a la desocupación futura, la baja de los salarios por la gran cantidad de jóvenes con la misma carrera y la frustración que generará no encontrar buenas opciones de empleo. A pesar de que esta problemática se ha documentado no hay una política pública que evite que cualquier institución pueda ofrecer estas carreras, no basta con tener RVOE pues no garantiza calidad educativa, así mismo aún sin este las universidades pueden ofrecer tales licenciaturas.

El rechazo de la primera y tercera hipótesis de investigación mostró matices importantes entre la relación de la educación superior, la reproducción de las clases sociales y la desigualdad. Desde los primeros niveles escolares se sabe que hay deserción y abandono escolar por diversos factores, por lo cual, nivel a nivel la cantidad de alumnos que pasan de uno a otro va disminuyendo. Lo anterior aunado a la distinción entre la calidad de la educación en los distintos grados escolares, va a marcar diferencias desde el inicio de su trayectoria educativa dejando a unos en ventaja sobre los otros y contribuyendo a la desigualdad entre clases sociales y la reproducción de estas.

Esas ventajas se van a ver reflejadas en la entrada a las universidades de prestigio alto, pues en el caso del nivel superior, los métodos de ingreso a estas instituciones y algunas de medio están basados en el mérito, dejando fuera a aquellos con mayores desventajas escolares, que suelen ser aquellos con origen social más bajo. Tales desventajas se ven reflejadas en el

mercado laboral (tal como señalaba Ibarrola (2005)) pues son los profesionales de las IES privadas de reputación alta quienes tienen mejor empleabilidad representada por mejores salarios, menor desocupación, mayor calidad del empleo y en suma menor informalidad (que atraviesa a todo el subsistema), mientras que los demás profesionistas (94.63% de la muestra) tienen condiciones más precarias de empleo.

Sobre los múltiples factores que influyen en la inserción laboral, se encontró que no necesariamente la educación es el más importante para la inserción, como hace énfasis la teoría del capital humano. Esto no significa que la educación no tenga ninguna incidencia, pues son los universitarios quienes poseen mayores ventajas dentro del mercado y a comparación de los demás individuos con diferentes niveles educativos, tienen mejores condiciones de empleo (tal como indican la teoría del capital humano y la credencialista), es decir, la educación está alejando a los profesionales de los peores empleos.

Pero, a nivel universitarios, más o menos años de escolaridad no tienen incidencia de incremento o descenso en la desocupación, que fue en el único factor de empleabilidad donde se observó que esta variable tenía mayor importancia, esto genera la hipótesis de que mayores años de escolaridad al inicio de la carrera laboral no hacen diferencia entre profesionistas, así mismo, plantea interrogantes sobre la rentabilidad de obtener mayor educación entre profesionales al inicio de la trayectoria laboral. Si se cumple la hipótesis antes mencionada entonces esto sería un foco rojo para el gobierno federal y local, pues la poca valoración de los universitarios con posgrado genera decepción y a su vez mecanismos para evitar la desocupación (por ejemplo, tomar empleos por debajo de su cualificación) y las bajas condiciones laborales. Uno de los principales problemas sería la búsqueda de empleos fuera del país, pues esto convertiría a estos jóvenes en costos y no ganancias para el país. Por lo cual, sería importante observar con una muestra representativa de profesionales con posgrado si estos en realidad están teniendo los mismos niveles de ingresos, calidad del empleo, desocupación e informalidad que aquellos con sólo licenciatura, con la misma carrera, edad y sexo para poder sostener la hipótesis antes hecha.

Sin embargo, el título sí hace diferencia, pues aquellos que lo tenían gozaban de mejores condiciones de empleo, coincidiendo en parte con lo que señalaba la versión extrema de la teoría del credencialismo. En parte porque esta indica que no importan los años de instrucción sin título para avalarlo, pero aquí sí pues existen diferencias salariales entre profesionales sin certificado y jóvenes con educación media superior (con certificado), donde sí se puede

comprobar es cuando sólo se comparan profesionales con educación superior con y sin título, pues ahí más o menos años de escolaridad no hacen diferencia.

Siguiendo con los factores que inciden en la empleabilidad, se mostró que las características personales y de contexto fueron las predominantes para la predicción de estos, de los cuales la edad fue el que siempre estuvo presente dentro de las variables más importantes. A lo largo de la sección 0 explica la relación de la edad con cada uno de los factores de inserción, donde siempre resaltó la correlación de este indicador con otros latentes que a través de este se estaban haciendo presentes, pero en sí mismo muestra que al estar estudiando un grupo de edad tan acotado y particular, la condición de joven es más importante que los mismos años de escolaridad, con esto me refiero a que entre los profesionales del grupo 18 y 29 años no hace la mayor diferencia un año más o menos de escolaridad al inicio de la carrera laboral pues predominan los bajos salarios, las condiciones bajas de empleo y la informalidad; donde pareciera que la falta de experiencia laboral (no la experiencia en nuevas tecnologías, la cual esa la suelen tener los jóvenes, si no el conocimiento específico de los empleos en que se incorporan los profesionales, tal como señalaba Becker) es un limitante importante para evitar los bajos salarios o la mala calidad del empleo.

Concuerdo con Pérez al afirmar que los primeros empleos de los universitarios parecen ser un ritual de entrada que se debe de cumplir para después de este dar paso a la vida laboral real, pues como se encontró en la sección 0 al incrementar la edad los ingresos también lo hacían (lo cual se asoció a la adquisición de experiencia, y a la relación de la edad con otras variables latentes que a través de ella se estaban haciendo presentes como el tipo de empleo), la desocupación y la ocupación se incrementaban (asociado al término de la trayectoria educativa e inicio de la laboral), la calidad del empleo baja decrece (asociado al tipo de empleo) y decrecía la informalidad (relacionado de nuevo al tipo de empleo y la experiencia laboral). Es decir, sobre este punto concluyó que es el tiempo un factor que afecta positivamente las características de empleabilidad pues las mejora. Ese tiempo va a estar asociado con la adquisición de experiencia y a la movilidad profesional (ejemplo, al cambio a empleos de tiempo completo), por lo que el desajuste entre los puestos y el nivel educativo que tienen los profesionistas al inicio de sus carreras laborales mejora con el tiempo (también señalado por Márquez (2011) y la teoría del emparejamiento).

Me pareció alarmante que las características personales y de contexto fueran las más importantes para la predicción de la empleabilidad, pues estas variables son justamente aquellas

donde los individuos no tienen control. Esto habla de muchas cosas, desde un problema de información imperfecta entre mercado y profesional hasta de un mercado laboral sesgado y prejuicioso como indicaba Grueso (2009).

Pero esto genera más preguntas que respuestas, pues también hubo indicadores que no fue posible incorporar al análisis debido a que la ETEL no posee preguntas referentes a ellos, y estos pueden estar afectando los resultados y dándole esa gran importancia a las características personales y de contexto, ejemplo de ellos son las competencias las cuales se vio son rasgos inherentes al individuo que a su vez son fomentadas y cultivadas por el origen social y la escuela, en la sección 1.5 y 1.5.2 se expuso que éstas toman un papel importante para la empleabilidad, en el caso de la desagregación por régimen y prestigio de la IES (que fue el interés principal del trabajo), son las privadas de prestigio alto aquellas que incluso en su visión y misión tienen como objetivo dotar a sus universitarios de competencias tales como el liderazgo algo que en las públicas no es tan común, tales diferencias en habilidades empleables se espera que afecten las de inserción.

Al mirar la relación de los factores de inserción laboral con el régimen educativo y el prestigio se observó que no toda la educación superior está rindiendo los mismos rendimientos, así como hay de educación a educación; donde los profesionales que estudiaron en el régimen privado de prestigio alto son los que mayores rendimientos están obteniendo y entre ellos quienes tienen trayectorias privadas son quienes tienen las mayores ventajas; mientras que los universitarios de los institutos tecnológicos públicos son quienes se han visto en mayores desventajas de inserción laboral. Lo anterior hace notar que hay grandes diferencias entre un profesional técnico y un profesionista pues, aunque las primeras carreras son más cortas (un año de diferencia) en el mercado ese año se está valorando mucho, pues los salarios, la calidad del empleo y la informalidad son más bajos en los profesionales técnicos.

Lo anterior es importante, pues quienes se inscriben en los institutos tecnológicos tienen orígenes sociales bajos y medios, y aunque están llegando al nivel superior, las carreras técnicas los están poniendo en desventaja contra aquellos con carreras profesionales, lo que pone en evidencia que hay de educación superior a educación superior. Asimismo, esto también pone en duda la creación de los institutos tecnológicos, pues su fundación se dio como respuesta a las necesidades del medio geográfico donde se ubican los institutos, pero a pesar de que se han educado profesionales con características que busca la oferta de empleo de la zona geográfica donde se ubican éstas IES, se encontró que la desocupación más alta dentro de las universidades

públicas de prestigio medio fue de aquellos que habían estudiado en institutos tecnológicos, es decir; la oferta de profesionales técnicos existe pero la demanda de ellos parece no ser tan alta. En este caso en particular, si se observa que un año más de educación si está dando más rendimientos, pero ese año se asocia al prestigio social de la licenciatura contra el que tiene la carrera técnica (que es superior en la primera).

Resultó importante marcar las diferencias entre los universitarios con educación privada y pública y más aún, incluyendo el prestigio de la IES donde estudiaron pues, aunque no fueron las variables más importantes para la predicción de los factores de empleabilidad, si marcaron diferencias dentro de ellos. Ejemplo de esto fue en el ingreso donde estudiar en una universidad privada de reputación alta daba ventaja salarial frente al mismo subsistema y también contra el público, de la misma manera en la calidad del empleo donde de nuevo los profesionistas que estudiaron en las instituciones privadas de prestigio alto llevan la ventaja. Es decir, si existen diferencias de inserción entre unos y otros profesionales, pero se hacen más notorias cuando se observan por origen social, ya que los de origen alto suelen estudiar en las universidades privadas de prestigio alto y los de menor estrato social en las públicas de reputación baja donde los factores de empleabilidad resultaron diametralmente distanciados.

Esto último genera preguntas importantes, ya que se observaron las características de los profesionales de acuerdo con el régimen jurídico y el prestigio de la IES donde se estudió, entonces ¿Quién es el gran culpable de la mejor inserción laboral de los profesionales de las instituciones de prestigio alto, es la universidad y lo que te provee esta (capital social, mayores habilidades empleables, confianza, etc.)?, ¿es acaso que la calidad de la educación de las instituciones privadas sí es mejor que la de las públicas?, hago esta pregunta pues entre todos los profesionistas los que tienen trayectorias privadas tienen los salarios más altos, mejor calidad del empleo, menor desocupación e informalidad, y en suma, el 89.95% tenía un origen social alto, de la misma manera que los universitarios de las IES privadas de prestigio alto, por lo cual es inevitable cuestionar si es el origen social parte culpable de esta mejor inserción, pues aunque no salió dentro de las variables de mayor importancia para la inserción laboral si provee de posibilidades, como el estudiar en escuelas privadas que a la vez esto provee de contactos sobre todo en el nivel superior, da también contactos por parte del medio social al que pertenecen, etc. Son relaciones que al final del día la clase de origen proporcionó y que están latentes a través de otras variables.

Fue importante encontrar que el grupo de profesionales que estudiaron en las universidades privadas de prestigio alto fue el grupo donde las buenas condiciones de empleo prevalecieron, pero aún más importante fue encontrar que no es exclusiva de ellos, es decir; la desagregación por trayectorias educativas creaba grupos más homogéneos en cuanto a sus características de inserción. Fueron aquellos con recorridos privados aquellos que gozaban de mejores salarios, menor desocupación, mayor calidad del empleo y menor informalidad y a su vez no necesariamente coincide el 100% con el grupo de profesionales que estudiaron en instituciones privadas de prestigio alto (pues solo el 44.97% tiene trayectoria privada). Esto genera preguntas pues parece ser que, a pesar de la gran incidencia de la universidad en las buenas condiciones laborales de los profesionales, también aquellos fuera de las privadas de prestigio alto tienen buenas condiciones de empleo (55.81% de los que poseían recorridos privados estudió en una IES de prestigio medio, 38.80% de reputación alta y sólo 5.38% de prestigio bajo), entonces ¿qué nivel educativo está incidiendo más en los buenos niveles que mostraron los factores de empleabilidad de los universitarios con trayectorias privadas?, de nuevo hace cuestionarse si ¿es el capital social de los padres el que los está posicionando en un mejor empleo?, o ¿son las características empleables (habilidades empleables, experiencia, capacitaciones, cursos, etc.) que tienen en común este grupo de profesionales lo que los posiciona como aquellos con mejor inserción laboral?, son preguntas que quedaran para siguientes investigaciones.

Un punto que destacar mencionado en el párrafo anterior es el papel de la experiencia y las capacitaciones, factores mencionados en la teoría del capital humano como parte de aquellos que inciden en la inserción laboral. La ETEL no permite observar tal papel, no obstante, es imperante su análisis pues como se observó en el apartado 1.1 el conocimiento de nuevas tecnologías, softwares, etc., está generando desigualdad incluso al interior del grupo de universitarios y puede ser que una parte de las diferencias encontradas en la predicción de los de la empleabilidad sea debido a este conocimiento y a las capacitaciones, es decir; otra vez la edad puede estar correlacionada con la variable latente experiencia (entendida como conocimiento de las nuevas tecnologías) y también con las capacitaciones (también latente), pues se esperaría que aquellos con mayor edad tuvieran mayor cantidad de experiencia acumulada y más capacitaciones.

Para concluir, a partir del análisis realizado se proponen algunas recomendaciones generales y de política pública que podrían ayudar a disminuir algunos de los problemas encontrados en los resultados y para mejorar y afinar el estudio de los profesionales por régimen jurídico y

prestigio de la IES. Así como se mencionan algunas tareas pendientes que no se llegó a realizar en el estudio.

Como recomendaciones generales y de política pública:

1. Los jóvenes profesionales son un grupo muy específico donde para poder estudiar la problemática de la inserción laboral de estos a fondo es necesario una encuesta cuya población objetivo sean sólo ellos. Por lo cual una de las recomendaciones más generales que se puede hacer para poder afinar y lograr resultados más concretos, es justamente realizar una encuesta con sólo población universitaria, donde se profundice sobre la trayectoria laboral, la escolar, las características familiares del hogar de origen y sobre todo las del empleo actual. Se puede tomar como base la ETEL 2010 pues, aunque no incluyó preguntas clave como si el encuestado estaba buscando trabajo en la semana que se aplicó la encuesta, el tamaño de la empresa donde trabajaba o como consiguió el empleo, etc., al final fue un buen instrumento para lograr el objetivo del estudio e incluyó mucha información sobre el recorrido escolar de los jóvenes y el origen social.
2. Uno de los problemas principales que se encontró y que muchos autores documentaron, fue la ausencia de políticas públicas para la comunicación entre el mercado y la universidad. Tomando lo señalado por Márquez en la Tabla 2 donde él menciona que tanto el gobierno, la universidad y el mercado tienen culpabilidad en la desconexión entre la educación superior y el mercado laboral, la primera propuesta para aliviar este problema es hacer seminarios recurrentes donde asistan directores, gerentes, etc., de parte del mercado laboral y directores, rectores, académicos, etc., de parte de la universidad donde el gobierno sea el mediador, para incrementar el dialogo entre estas dos esferas, y se debatan las necesidades que está demandando el mercado para los universitarios, sobre todo para las carreras profesionalizantes.

Esto ayudará a fomentar cambios en los programas de estudio para evitar materias que sean obsoletas para las necesidades del mercado, sin olvidar dejar aquellas que sean necesarias para la investigación científica en la academia. Asimismo, con esto también se busca fomentar al sector productivo privado a que abran más lugares para hacer prácticas profesionales, pues con esto ganan los universitarios y el mismo mercado, pues pueden estar invirtiendo para su próxima planta productiva.

3. Otro de los resultados importantes que se encontró con la muestra de profesionistas de la ETEL, fue que los factores educativos no son los que más se toman en cuenta en el mercado laboral como se esperaba, sino son las características personales y de contexto. A su vez se encontró que más o menos años de escolaridad al inicio de la carrera laboral entre universitarios no toman gran importancia, pero si otras variables como el prestigio y régimen de la IES (recordando que los profesionales que estudiaron en las privadas de prestigio alto tenían mejores condiciones de empleabilidad a excepción de la desocupación). Sin embargo, este es un problema donde el mercado laboral toma el papel principal pues es el mercado el que al final del día elige que factores son los más importantes para elegir a un candidato.

Como el mercado toma el papel principal en la contratación de jóvenes uno de sus problemas es la falta de exámenes de desempeño, en lugar de que las entrevistas y los test de personalidad que están llenos de prejuicios (Grueso, 2009) sean los mecanismos principales para la contratación de personal, se propone la aplicación de exámenes de desempeño y capacidades para todo aquel que se postule a cualquier puesto laboral sea público o privado (en el sector público ya se realiza), como una medida justa para saber si los jóvenes tienen las capacidades necesarias para enfrentarse a los problemas y demandas que tienen los puestos de trabajo a los que se quieren incorporar, con esto se busca evitar que factores no controlables como el sexo tengan la mayor influencia en la asignación de puestos a individuos, y sea lo que el sujeto sabe realizar lo que más se tome en cuenta y que las características no controlables no sean un factor para elegir entre un profesional y otro. También con esto se garantiza que los profesionistas que quedan seleccionados sean los más capaces para el puesto y le regresaría su autenticidad a la educación superior, pues los egresados con mayores conocimientos serían los elegidos. Los beneficiarios de esta medida sería en general toda la población activa, donde el grupo objetivo sería el mercado laboral.

4. Uno de los hallazgos importantes dentro del estudio fue la importancia del título para con seguir mejores empleos. No obstante, dentro de muchas universidades, sobre todo en las públicas no se le da la importancia que merece, es decir; los periodos de titulación suelen ser largos pues el límite de tiempo para esta en algunas IES no existe. Este es un problema que tiene dos caras, una por el lado del profesional que no suele darle la importancia que merece a la titulación y segundo, del lado de la universidad que no toma medidas para que los periodos de titulación no sean tan prolongados.

Se proponen dos tipos de instrumentos para enfrentar este problema, el primero tendría que ser implementados por la universidad y el segundo por el gobierno. El primero de tipo informativo, en el cual se les informe a los estudiantes durante toda la carrera la importancia de la titulación tanto para encontrar un buen empleo como para entrar a un posgrado. El segundo instrumento de tipo voluntario, pero con una recompensa este consistiría en ofrecerles a las IES una recompensa en forma de mayor financiamiento para la facultad o instituto que se esté evaluando, si logran incrementar en cierto porcentaje sus índices de titulación por carrera. Con esto se esperaría que las universidades tuvieran un incentivo para poder presionar a los jóvenes con su titulación, ellas ganarían premios financieros para la facultad donde se encuentre la carrera que supere el porcentaje de titulación impuesto y para los universitarios pues les ayudaría a mejorar su inserción laboral.

5. Gracias al análisis de trayectorias educativas de los profesionales, se encontró que aquellos con recorridos privados fueron los que mejores índices de inserción mostraron,

a su vez se descubrió que no toda la educación está rindiendo los mismos frutos pues como se observó a lo largo de todo el estudio los profesionales del subsistema privado que se instruyeron en IES de prestigio alto tienen mejores características empleables a comparación de los jóvenes con educación pública que estudiaron en universidades de prestigio bajo. Todo esto dejó ver que, aunque no se puede asegurar que la educación privada en sí misma es la gran culpable de la mejor inserción de estos profesionales, sí tiene incidencia en esta.

Tomó la educación como problema a tratar pues el aporte que el origen social da a los profesionistas de clase alta no es un problema en sí mismo, sin embargo, las oportunidades educativas y la calidad de la educación diferenciada por clase social ese sí es un asunto que se pueda resolver con una política pública. Según datos del Banco Mundial el gasto en educación básica y media superior en México ha aumentado pero, las remuneraciones para los profesores y el gasto en educación terciaria han ido decayendo, con esto quiero decir que es un problema de financiamiento, si no se tiene un personal académico que tenga motivación para enseñar, que no esté bien preparado, que tenga que dar clases en más de una escuela debido a los salarios bajos esto va a ocasionar que no puedan enfocarse en mejorar sus métodos de enseñanza para el grupo específico que se tenga. Así mismo hay que recordar que los grupos son grandes en las escuelas públicas (de cualquier nivel educativo) debido a que no se tiene ni personal académico para abrir más ni infraestructura para poder dividir los grupos grandes.

Por lo cual, para mejorar la calidad en todos los niveles educativos en el subsistema público una de las soluciones y probablemente la más complicada es el aumento del financiamiento en todos los niveles escolares para tres cosas en particular: la capacitación de los profesores por nivel educativo, esto ayudaría a mantenerlos actualizados en formas de enseñanza alternativas para aquellos alumnos que les sea complicado adaptarse al modelo de enseñanza que estén tomando (retomando lo que mencionaba Ariadna Aristomúño (2015) con respecto al abandono escolar); segundo, aumentar el salario de los profesores, esto les evitará la angustias, preocupaciones y distracciones que al final del día afectan su desempeño como maestros. Y tercero, para mejorar e incrementar la infraestructura escolar, pues hay escuelas donde la principal limitante es la infraestructura (ejemplo, las zonas rurales). El crear más escuelas implica más gastos, por lo que hacer crecer las que ya existen resulta en menor costo y mayores beneficios, pues no hay que contratar más personal administrativo.

Por el lado de la educación privada la propuesta es endurecer los requisitos para abrir una escuela para garantizar calidad, buenas instalaciones (sobre todo en los niveles básicos), profesores preparados para el nivel educativo que van a dar, personal administrativo adecuado,

etc. Sobre todo, con este endurecimiento de requisitos se podrá evitar la proliferación de instituciones patito que ven a la educación como un negocio y que tanto daño hacen a los jóvenes y niños, garantizando educación de calidad.

Sé que el problema de la calidad educativa es complejo y que no sólo con lo propuesto podrá mejorar, no obstante, en esta propuesta que hago, en el caso de la educación pública, la idea es tratar a los profesores como pieza clave para mejorar la calidad (tal como se señaló en la definición de calidad que se tomó para este trabajo), hay que recordar que al final del día son seres humanos y que angustias que ellos tengan se reflejarán en su desempeño, lo que afectará a los alumnos. Logrando que los educadores se sientan más a gusto con grupos más pequeños y dando clases en escuelas con mejor infraestructura, se espera que estos puedan mejorar la forma en que enseñan y ayuden a disminuir el efecto que tiene la clase social de origen en las trayectorias educativas. Y de la misma manera, al endurecer los requisitos para abrir escuelas, se estará garantizando que las instituciones educativas privadas se comprometan con la calidad educativa del nivel que vayan a dar, evitando que la educación se convierta en un negocio cuyos únicos rendimientos son para los dueños del establecimiento.

6. La expansión no regulada de la educación superior trajo como consecuencia sobresaturación de diversas carreras y como se señaló anteriormente este problema trae a su vez otros de inserción para los profesionales que estudiaron tales licenciaturas. Una de las propuestas de política pública que se propone es establecer restricciones a las universidades para el ofrecimiento de los programas de estudio de alta demanda, esto a través de un permiso especial con el cual podrán ofrecer tales carreras, donde para participar en obtenerlo tendrían las instituciones no sólo tener el RVOE, pues este no asegura la calidad del programa de estudio ni de la IES, también tendrán que estar inscritas en instituciones como la ANUIES o el FIMPES (para el caso de las universidades privadas), y en suma que los programas de las licenciatura saturadas estén certificados por los CIEES y el COPAES. Con estos requisitos cumplidos someter a sorteo los permisos para ofrecer los programas de estas licenciaturas con el fin de limitar las universidades que pueden brindarlo y que la elección sobre qué institución debe de tener el permiso también sea justa. A su vez se les evaluará anualmente para poderles rescindir el permiso en caso de incumplimiento.

Esto asegurará dos cosas, la primera que las IES impartirán licenciaturas de calidad y segundo, se limitará el número de instituciones que ofrecen carreras de alta demanda.

Y para concluir los resultados generaron algunas tareas que debido a la falta de información no fue posible resolver pero que quedan planteadas para próximas investigaciones:

- Como complemento a este estudio hacer uno en el mercado laboral donde se pregunte sobre las cualidades y capacidades que se valoran más en el mercado, sobre todo en el

tema de las habilidades empleables que como mencionaba Alles (2006), en Argentina tenían un peso significativo en la vinculación de profesionales a empleos.

- Conjunto a lo anterior, también sería importante explorar si dentro del mercado cuando hay dos individuos con igualdad de condiciones escolares en base a qué se elige al profesional a ingresar a laborar. Esto permitiría observar si hay algún sesgo a cierto tipo de profesionistas y cuáles son las variables que deciden que la inserción sea mejor o peor, si son controlables como las capacitaciones o no controlables como el sexo.
- Otra de las preguntas que quedaron para investigaciones posteriores debido a la falta de información, fue cuál de los niveles educativos está dando las herramientas para ayudar a una mejor inserción laboral, pues una de las hipótesis que se generó gracias a que se observó que los profesionales con trayectorias privadas tenían mejor inserción, es que las competencias que se están aprendiendo no sólo en el nivel superior si no en los anteriores, están influyendo en la inserción laboral de los universitarios. Por lo cual, analizar la calidad educativa de cada nivel educativo ayudaría a observar si hay relación entre la calidad de estas escuelas y la inserción laboral al final de la trayectoria educativa.
- Y finalmente otro punto que faltó explorar, es en qué grado las expectativas que se hacen los jóvenes a lo largo de la construcción de su ocupación coinciden con la realidad de su empleabilidad y para quienes si se cumplen pues hay que recordar que son los profesionales de las universidades privadas de prestigio alto, los que están teniendo mayores salarios así como aquellos con trayectorias educativas privadas (y que en suma tienen origen social más alto), los que están obteniendo mayores salarios, mejor calidad del empleo y menor desocupación e informalidad. Esto ayudaría a analizar si sólo para el grupo social privilegiado la educación superior está logrando cumplir las expectativas puestas en ella o no hay una relación con el origen social y la reputación de la IES en cuanto a expectativas.

Anexo

6.1 Tratamiento de la información

En esta sección se muestra el tratamiento que se le dio a las distintas bases de datos para la generación de resultados.

6.1.1 Imputación de datos

Debido al reducido número de casos con los que la ETEL 2010 cuenta y para evitar la pérdida de información y lograr mayor robustez en los resultados de los modelos propuestos, se consideró imputar los datos perdidos de las variables que presentaban estos los cuales fueron: título, turno en que se estudió la primaria y la secundaria, el régimen educativo en la secundaria y la preparatoria, el tipo de secundaria donde se estudió, el número de ocasiones que se presentó el examen para ingresar al nivel superior, el área de estudio en lugar de la carrera y la IES (Tabla 6). La propuesta de imputación es válida puesto que los casos perdidos no representan más del 20% dentro de la variable a imputar dentro de la muestra de profesionales.

Se eligió el método de imputación múltiple como procedimiento para realizar la predicción de datos faltantes, pues es una técnica para el manejo de la no respuesta en las encuestas el cual crea varios conjuntos de datos completos simulados donde se analiza cada una con métodos estadísticos convencionales, y después se combinan reemplazando los valores perdidos con un vector de datos posibles que refleja la incertidumbre de la no respuesta. Con este método al combinar las simulaciones se quiere crear estimadores más robustos, que reduzcan el error estándar⁴⁰.

Se tomó el área de estudio en lugar de la carrera debido a que en esta última existían 123 categorías, pero, aunque los métodos de imputación múltiple proporcionan mayor robustez y mejores resultados emplean mucho tiempo y memoria computacional por tal motivo, entre más categorías existan en los indicadores el tiempo y costo computacional se incrementará. Después de la imputación del ámbito de estudio se eligió dentro de cada una de éstas la carrera con mayor frecuencia dentro del área imputada.

Para el caso de la variable IES que tiene 105 categorías, para lograr realizar la imputación primero se creó un nuevo indicador con sólo 16 valores las cuales representaban a las 15 universidades con mayor proporción dentro de la base de datos y que representaban 76.65% del porcentaje acumulado de todos los encuestados, mientras que en la categoría 16 se agruparon las 90 instituciones restantes que representaban 23.33% del porcentaje de participación. En los 9 casos que se imputaron ninguna observación nueva cayó en la categoría “otras IES”.

Hay que resaltar que no todos los casos que tenían valores perdidos en estas variables fueron considerados para la imputación, aquellos que presentaron datos faltantes en la universidad y la carrera a la vez se consideraron no aptos para imputar debido a que el poder predictivo del modelo para lograr la imputación se reducía y podría caerse en errores graves.

Se realizaron cuatro imputaciones, es decir; se crearon cuatro bases con datos predichos que al juntarlas (hacer *pool* entre ellas) se obtiene la base final imputada. Para crear esta se consideró a la moda en la respuesta de cada observación y variable de las cuatro imputaciones, como

⁴⁰ Para más información sobre el método ir a: Rubín (1987); Su, Gelman, Hill & Yajima (2011) y Medina y Galván (2007).

aquella que se tomaría como la respuesta imputada para ese individuo y variable. En el caso de existir más de una moda y para evitar el sesgo de elección de una sobre otra, se eligió a la primera de estas como la respuesta imputada. El máximo de modas que se observó fue dos. En la siguiente tabla se presentan los resultados de las variables imputadas.

Tabla 37. Resultados de la imputación

Variable	Categoría	Porcentaje antes de imputar	Porcentaje imputado
Título	Si	46.62%	46.67%
	No	53.33%	53.33%
	NR	0.05%	
Turno de la primaria	Matutino	84.95%	85.49%
	Vespertino	14.31%	14.43%
	Continuo	0.07%	0.07%
	NR	0.67%	
	Abierta	0.24%	0.24%
	Comunitaria	2.88%	2.88%
Tipo de secundaria	General	62.35%	62.58%
	Para trabajadores	0.25%	0.25%
	Técnica	30.45%	31.07%
	Telesecundaria	3%	3%
	NR	0.85%	
Turno de la secundaria	Matutino	81.86%	82.20%
	Vespertino	17.43%	17.43%
	Nocturno	0.31%	0.31%
	Continuo	0.06%	0.06%
	NR	0.33%	
Número de veces que se presentó el examen para la ES	0	30.05%	30.05%
	1	42.03%	42.03%
	2	15.39%	15.47%
	3	7.26%	7.26%
	4	4.04%	4.04%
	5	0.33%	0.33%
	6	0.24%	0.24%
	7	0.23%	0.23%
	8	0.13%	0.13%
	9	0.21%	0.21%
Régimen de la secundaria	NR	0.08%	
	Público	84.95%	86.07%
	Privado	13.93%	13.93%
	NR	1.12%	
Régimen de la preparatoria	Público	78.77%	79.23%
	Privado	20.77%	20.77%
	NR	0.46%	
Carrera	ACTUARÍA	0.26%	0.26%
	ADMINISTRACIÓN	2.89%	2.89%
	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	1.93%	1.93%

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
HOTELERAS	0.31%	0.31%
ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA	0.19%	0.19%
ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL	0.88%	0.88%
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	0.19%	0.19%
ARQUEOLOGÍA	0.01%	0.01%
ARQUITECTURA	1.70%	1.70%
ARTES PLÁSTICAS	0.36%	0.36%
ARTES VISUALES	0.09%	0.09%
ASISTENTE EDUCATIVO	0.07%	0.07%
BIOLOGÍA	2.26%	2.26%
BIOTECNOLOGÍA	0.09%	0.09%
CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN	2.63%	2.63%
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN	1.01%	1.01%
CIENCIAS PENALES	0.32%	0.32%
CIENCIAS POLÍTICAS	2.03%	2.03%
CIENCIAS Y HUMANIDADES	0.58%	0.58%
CIRUJANO DENTISTA	0.82%	0.82%
COMERCIO INTERNACIONAL	0.50%	0.50%
COMERCIO Y NEGOCIOS		
INTERNACIONALES	0.19%	0.19%
CONTADURÍA	6.78%	6.83%
CONTROL DE AUTOMATIZACIÓN	0.12%	0.12%
CRIMINALÍSTICA	0.38%	0.38%
DANZA	0.11%	0.11%
DERECHO	7.76%	7.89%
DISEÑO GRÁFICO	1.87%	1.87%
DISEÑO INDUSTRIAL	0.41%	0.41%
DISEÑO Y COMUNICACIÓN VISUAL	0.13%	0.13%
ECONOMÍA	2.01%	2.01%
EDUCACIÓN FÍSICA	0.03%	0.03%
EDUCACIÓN PARA LA SALUD	0.07%	0.07%
EDUCACIÓN PRESCOLAR	0.43%	0.43%
EDUCACIÓN PRIMARIA	1.22%	1.22%
ENFERMERÍA Y OBSTETRICIA	3.54%	3.75%
ESTOMATOLOGÍA	0.25%	0.25%
FILOSOFÍA	0.10%	0.10%
FINANZAS	0.44%	0.44%
FÍSICA	0.06%	0.06%
FÍSICA Y MATEMÁTICAS	0.06%	0.06%
GASTRONOMÍA	2.01%	2.01%
GEOGRAFÍA	0.06%	0.06%
GEOGRAFÍA HUMANA	0.14%	0.14%
GESTOR EMPRESARIAL	0.18%	0.18%
HISTORIA	1.10%	1.10%
HOTELERÍA	0.09%	0.09%
INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA	0.40%	0.40%
INGENERÍA EN INNOVACIÓN		
ALIMENTICIA	0.06%	0.06%

INGENIERÍA	0.79%	0.79%
INGENIERÍA AERONÁUTICA	0.12%	0.12%
INGENIERÍA AGRÍCOLA	0.54%	0.54%
INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL	0.19%	0.19%
INGENIERÍA AMBIENTAL	0.01%	0.01%
INGENIERÍA BIOMÉDICA	0.59%	0.59%
INGENIERÍA BIOQUÍMICA	0.09%	0.09%
INGENIERÍA BIOQUÍMICA INDUSTRIAL	0.24%	0.24%
INGENIERÍA CIVIL	2.05%	2.96%
INGENIERÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL	0.16%	0.16%
INGENIERÍA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA	1.57%	1.57%
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN	0.19%	0.19%
INGENIERÍA EN ALIMENTOS	0.28%	0.28%
INGENIERÍA EN COMPUTACIÓN	2.00%	2.11%
INGENIERÍA EN COMUNICACIONES Y ELECTRÓNICA	0.26%	0.26%
INGENIERÍA EN CONTROL Y AUTOMATIZACIÓN	0.16%	0.16%
INGENIERÍA EN DESARROLLO DE SOFTWARE	0.10%	0.10%
INGENIERÍA EN ELECTROMECAÁNICA	0.21%	0.21%
INGENIERÍA EN INFORMÁTICA	1.80%	1.86%
INGENIERÍA EN MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	0.07%	0.07%
INGENIERÍA EN METALURGIA Y METALES	0.37%	0.37%
INGENIERÍA EN SISTEMAS	0.14%	0.14%
INGENIERÍA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES	3.11%	3.67%
INGENIERÍA EN SISTEMAS ELECTRÓNICOS	0.43%	0.43%
INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS Y SISTEMAS DE	0.06%	0.06%
INGENIERÍA EN TELECOMUNICACIONES	0.66%	0.66%
INGENIERÍA EN TELECOMUNICACIONES, SISTEMAS	0.22%	0.22%
INGENIERÍA GEOFÍSICA	0.07%	0.07%
INGENIERÍA GEOLÓGICA	0.07%	0.07%
INGENIERÍA INDUSTRIAL	2.79%	3.41%
INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS	0.05%	0.05%
INGENIERÍA MECÁNICA	0.85%	0.85%
INGENIERÍA MECÁNICA ELÉCTRICA	0.83%	0.83%
INGENIERÍA MECATRÓNICA	1.48%	1.48%
INGENIERÍA PETROLERA	0.08%	0.08%
INGENIERÍA QUÍMICA	0.39%	0.39%

	INGENIERÍA QUÍMICA EN ALIMENTOS	0.26%	0.26%
	INGENIERÍA QUÍMICA INDUSTRIAL	0.27%	0.27%
	INGENIERÍA TEXTIL	0.10%	0.10%
	INGENIERO ARQUITECTO	0.48%	0.48%
	LETRAS Y LENGUAS HISPÁNICAS	0.03%	0.03%
	LICENCIATURA EN INFORMÁTICA	0.40%	0.40%
	LICENCIATURA EN INTERVENCIÓN EDUCATIVA	0.04%	0.04%
	MATEMÁTICAS	0.07%	0.07%
	MATEMÁTICAS APLICADAS Y COMPUTACIÓN	0.10%	0.10%
	MEDICINA	2.69%	2.69%
	MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA	1.09%	1.09%
	MEDICO CIRUJANO	0.34%	0.34%
	MEDICO CIRUJANO Y HOMEÓPATA	0.31%	0.31%
	MERCADOTECNIA	2.58%	2.58%
	MÚSICA	0.08%	0.08%
	NEGOCIOS INTERNACIONALES	0.81%	0.81%
	NEGOCIOS Y ADMINISTRACIÓN	0.49%	0.49%
	NUTRICIÓN	0.27%	0.27%
	ODONTOLOGÍA	0.84%	0.84%
	OPTOMETRÍA	0.46%	0.46%
	PEDAGOGÍA	3.13%	3.26%
	PERIODISMO	0.09%	0.09%
	PLANEACIÓN PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO	0.06%	0.06%
	PROCESOS DE PRODUCCIÓN	0.10%	0.10%
	PSICOLOGÍA	2.57%	2.57%
	PSICOLOGÍA EDUCATIVA	0.09%	0.09%
	QUÍMICA	0.31%	0.31%
	QUÍMICA FARMACÉUTICO BIOLÓGICA	1.52%	1.52%
	QUÍMICO BIOTECNÓLOGO		
	PARASITÓLOGO	0.03%	0.03%
	QUÍMICO FARMACÉUTICO INDUSTRIAL	0.14%	0.14%
	RELACIONES COMERCIALES	0.94%	0.94%
	RELACIONES INTERNACIONALES	1.67%	1.67%
	ROBÓTICA INDUSTRIAL	0.05%	0.05%
	SOCIOLOGÍA	0.75%	0.75%
	TELEMÁTICA	0.34%	0.34%
	TRABAJO SOCIAL	0.54%	0.54%
	TRAFICO Y TRAMITE ADUANAL	0.05%	0.05%
	TURISMO	0.97%	0.97%
	NR	2.78%	
IES	ASPIC	0.16%	0.16%
	BUAP	0.07%	0.07%
	CECC	0.04%	0.04%
	CESCIJUC	0.05%	0.05%

CUGS	0.04%	0.04%
IESTUR	0.04%	0.04%
COLEGIO HOLANDES	0.44%	0.44%
CLEU	0.20%	0.20%
SG	0.03%	0.03%
CUDEC	0.40%	0.40%
EBC	0.42%	0.42%
ECCC	0.04%	0.04%
ESCUELA DE ENFERMERIA	0.07%	0.07%
ESCUELA DE MECANICA		
AUTOMOTRIZ	0.14%	0.14%
SEPTIEN	0.08%	0.08%
ETTA	0.14%	0.14%
EMTurismo	0.18%	0.18%
ENAH	0.03%	0.03%
ENMJN	0.23%	0.23%
ENSM	0.61%	0.61%
ESM	0.12%	0.12%
CEDVA	0.35%	0.35%
CULINARIO CORONADO	0.74%	0.74%
IESJRA	0.10%	0.10%
INSTITUTO FLEMING	0.14%	0.14%
INSTITUTO JAIME TORRES BODET	0.01%	0.01%
INSTITUTO MARILLAC	0.07%	0.07%
INSTITUTO MEXICANO DE		
GASTRONOMIA	0.06%	0.06%
INSTITUTO NACIONAL DE BELLAS		
ARTES	0.25%	0.25%
INSTITUTO NACIONAL DE		
CARDIOLOGIA	0.43%	0.43%
INACEPE	0.32%	0.32%
INSTITUTO PEDAGOGICO ROSALES	0.14%	0.14%
IPN	17.03%	17.59%
ITAM	0.28%	0.28%
ITC	0.04%	0.04%
ITIZtapalapa	1.41%	1.41%
ITTlahuac	0.33%	0.33%
ITTLA	0.43%	0.43%
ITSSNP	0.46%	0.46%
ITSX	0.28%	0.28%
ITESA	0.21%	0.21%
ITESM	1.04%	1.04%
IUTM	0.07%	0.07%
Liceo UPG	0.16%	0.16%
SENDA 2000	0.14%	0.14%
TESCHI	0.08%	0.08%
TESCo	0.22%	0.22%
TESCI	1.24%	1.29%
TESE	0.64%	0.64%

UNIVERSIDAD ALBERT EINSTEIN	0.09%	0.09%
UNIVERSIDAD ANAHUAC	0.78%	0.78%
UACM	2.06%	2.32%
UAEMEX	4.67%	4.67%
UAM	3.40%	3.67%
UABJO	0.16%	0.16%
CHAPINGO	0.19%	0.19%
UNACH	0.06%	0.06%
UAEH	0.15%	0.15%
UNIVERSIDAD AZTECA	0.46%	0.46%
UBAM	0.34%	0.34%
CNCI	0.60%	0.60%
UCI	0.25%	0.25%
UNIVERSIDAD DE ECATEPEC	0.23%	0.23%
UDG	0.07%	0.07%
UDLA	0.06%	0.06%
UTC	0.14%	0.14%
UDLondres	0.48%	0.48%
ISEC	0.26%	0.26%
UNIDES	0.05%	0.05%
UNIVERSIDAD DEL PEDREGAL	0.34%	0.34%
UVM	2.98%	2.98%
UVP	0.05%	0.05%
UNIVERSIDAD EN EL EXTRANJERO	0.30%	0.30%
ETAC	0.70%	0.70%
UNIVERSIDAD EUROPEA	0.14%	0.14%
UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA	0.10%	0.10%
UIA	0.20%	0.20%
ICEL	0.68%	0.68%
INACE	0.21%	0.21%
UNIVERSIDAD INSURGENTES	0.78%	0.78%
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL	0.40%	0.40%
UNIVERSIDAD JUSTO SIERRA	0.35%	0.35%
UNIVERSIDAD LA SALLE	1.31%	1.31%
UNILA	0.52%	0.52%
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA	0.16%	0.16%
UNIVERSIDAD LUCERNA	0.29%	0.29%
UNIMEX	2.86%	3.75%
UNIVERSIDAD MEXIQUENSE	0.06%	0.06%
UMP	0.08%	0.08%
UNAM	31.71%	31.77%
UP	0.36%	0.36%
UPN	1.03%	1.03%
UPVM	0.20%	0.20%
UPEM	0.26%	0.26%
UNIVERSIDAD SAN CARLOS	0.14%	0.14%
TECMILENIO	0.27%	0.27%
UTECA	0.47%	0.47%
UNITEC	1.60%	1.60%

UTN	1.60%	1.60%
UTTecamac	1.29%	1.29%
UTTlaxcala	0.13%	0.13%
UTFV	1.16%	1.16%
UNE	0.01%	0.01%
UNIVERSIDAD VALLE DORADO	0.10%	0.10%
WESTHILL	0.34%	0.34%
NR	2.10%	

Nota: Las categorías sombreadas son aquellas que mostraron cambios debido a la imputación.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ETEL 2010, INEE

6.1.2 Base general

La ETEL 2010 viene desagregada en cinco bases de datos de acuerdo con cada módulo de la encuesta más una donde se concentra toda la información. Esta última más la base que concentra la información de la historia escolar, fueron las que se trabajaron.

En primera instancia se procedió a revisar la base de datos “INEE_GENERAL.sav”. Esta no contaba con un identificador único de caso por lo que se procedió a crearlo a partir de la concatenación de las siguientes variables:

- FOLIO1: Estado del entrevistado, 09 para el Distrito Federal y 15 para el Estado de México.
- FOLIOA: Delegación o municipio del entrevistado. Valores menores a 10 se les incluyó dos ceros a la izquierda; a valores menores a 100 y mayores o iguales a 10, se les asignó un cero a la izquierda y los valores mayores o iguales a 100 se les dejó la misma manera.
- FOLIO: Número de folio que va de 1-593. Valores menores a 10 se les incluyó dos ceros a la izquierda; a valores menores a 100 y mayores o iguales a 10, se les asignó un cero a la izquierda y los valores mayores o iguales a 100 se les dejó la misma manera.
- FOLIOK: Número de kish, se refiere al número de residente de 18 a 29 años seleccionado, va de 1 a 8.

Por lo que el identificador único (id) quedó de la siguiente manera: FOLIO1+FOLIOA+FOLIO+FOLIOK, con un total de 2920 registros únicos. Con la base ya con el identificador de individuo se encontraron algunas inconsistencias, pues tenía errores en la edad y en la escolaridad última del encuestado. Por lo que se realizó una comparación con la edad de la base de “INEE_HISTORIA_ESCOLAR.sav” tomándose la edad máxima entre las dos bases de datos como la edad última. De la misma forma se tomó como escolaridad última la que correspondía con la base de la historia escolar, pues esta tenía registros con edades y niveles de escolaridad superiores a la de la general.

Se construyeron las variables de régimen educativo para los niveles secundaria, medio superior y superior de la siguiente forma:

Se toman en cuenta tres preguntas⁴¹: T8_37 (La escuela en la que ingresaste por primera vez al nivel superior, ¿era pública o privada?), T8_42 (¿alguna vez cambiaste de escuela mientras cursabas la educación superior) y T8_43 (La escuela en la que cursaste el nivel superior por última vez, ¿era pública o privada?).

⁴¹ Se muestra el ejemplo para el caso del nivel superior

Si se mencionó que había cambiado de IES (pregunta T8_42) entonces el régimen final era el mismo que el de la pregunta T8_43, de lo contrario (si no se había cambiado de escuela) el subsistema final era el que se había respondido en la pregunta T8_37 si ninguno de los dos filtros fue válido entonces el régimen final se clasificaba como “NO APLICA”. Este último paso se construyó porque las variables se crearon para la población total, donde se encontraban entrevistados con diferentes niveles de instrucción.

Se creó el indicador de nivel de ingresos a partir de las siguientes: T9_10 (¿Cada cuándo obtienes (obtenías) tus ingresos o te pagan (pagaban)), T9_10_OTRO (¿Cada cuándo obtienes (obtenías) tus ingresos o te pagan (pagaban) Otro), T9_11 (¿Cuánto ganaste (ganabas) o en cuánto calculas (calculabas) tus ingresos durante (mencione el periodo indicado en la pregunta T9_10)?), T9_12 (¿en qué rango se sitúa el ingreso que recibes en tú trabajo mensualmente?).

Primero se creó la variable periodo de ingreso donde se clasificaban las respuestas “OTRO” de acuerdo con las categorías de la variable T9_10, en caso de no existir se crearon nuevas categorías de periodo de pago. Después se le atribuyó al rango de ingresos un valor numérico discreto, para evitar la pérdida de generalidad se situó este en el punto medio del intervalo de acuerdo con la formula $(x_1 + x_2)/2$ donde x_1 se refiere a el límite inferior del intervalo y x_2 el superior.

Con estas nuevas variables creadas se procedió a crear la de ingreso de la siguiente manera: Si el periodo de ingresos era diferente a no contesto o no sabe entonces se realiza lo siguiente:

- Si el periodo de ingresos= cada 15 días entonces ingresos=T9_11*2.
- Si el periodo de ingresos= cada mes entonces ingresos=T9_11.
- Si el periodo de ingresos= cada semana entonces ingresos=T9_11*4.
- Si el periodo de ingresos= cada tercer día entonces ingresos=T9_11*10.
- Si el periodo de ingresos= diario entonces ingresos=T9_11*30
- Si el periodo de ingresos= por pieza entonces ingresos=T9_11*4
- Si el periodo de ingresos= no respuesta entonces ingresos=rango de ingresos
- Si el periodo de ingresos= no supo estimar entonces ingresos=rango de ingresos
- Si el periodo de ingresos= cada 10 días entonces ingresos=T9_11*3
- Si el periodo de ingresos= cada 21 días entonces ingresos=(T9_11*30)/21
- Si el periodo de ingresos= cada mes y medio entonces ingresos=(T9_11*30)/45
- Si el periodo de ingresos= cada 3 meses entonces ingresos=T9_11/3

La base de profesionales final es un subconjunto que se creó a partir de la variable de escolaridad, tomándose como individuos a analizar a aquellos con nivel de escolaridad licenciatura y más.

6.1.3 Base de trayectoria

Como fuente de información para la creación de la trayectoria educativa se consideró la base de datos “INEE_HISTORIA_ESCOLAR.sav” y la base de profesionales después de imputación. Se tomó como edad inicial del recorrido educativo los seis años, pues esta es la edad normativa a la cual se comienza la educación primaria. Como se decidió usar análisis de secuencia para el análisis de la trayectoria educativa, se crearon los estados concatenando el nivel educativo por edad y el régimen en que se estudió, ejemplo: Para un individuo que a los seis años estaba en una primaria pública, quedaría el estado correspondiente a esta edad como: PP (primaria pública).

En total se crearon 12 estados:

- 1) PP: Primaria Pública
- 2) PPR: Primaria Privada
- 3) SP: Secundaria Pública
- 4) SPR: Secundaria Privada
- 5) BP: Bachillerato Público
- 6) BPR: Bachillerato Privado
- 7) UP: Universidad Pública
- 8) UPR: Universidad Privada
- 9) M: Maestría
- 10) D: Doctorado
- 11) CT: Carrera Técnica
- 12) N: Normal

6.1.4 Base de prestigio de las instituciones

Para la creación de esta base de datos primero se tomaron en cuenta los 105 registros únicos de IES provenientes de la ETEL 2010 después de la limpieza de la variable de universidad. Se tomó la información de las siguientes fuentes de información:

- Sistema Nacional de Escuelas
- ANUIES anuario estadístico 2010-2011
- <http://www.anui.es.mx/>
- Catálogo de Carreras de licenciatura en universidades e institutos tecnológicos 2007, ANUIES.
- Clasificación Mexicana de Áreas de Estudio por campos de formación académica 2011.
- <https://www.copaes.org/>
- <https://www.ciees.edu.mx/>
- Páginas web de las instituciones de la muestra.
- Secretaría de Educación Pública (SEP).

No fueron datos exclusivos para el año 2010, pues no estaba disponible para todas las variables consideradas, sin embargo, se tomó la información más cercana a este año.

6.2 Clases latentes

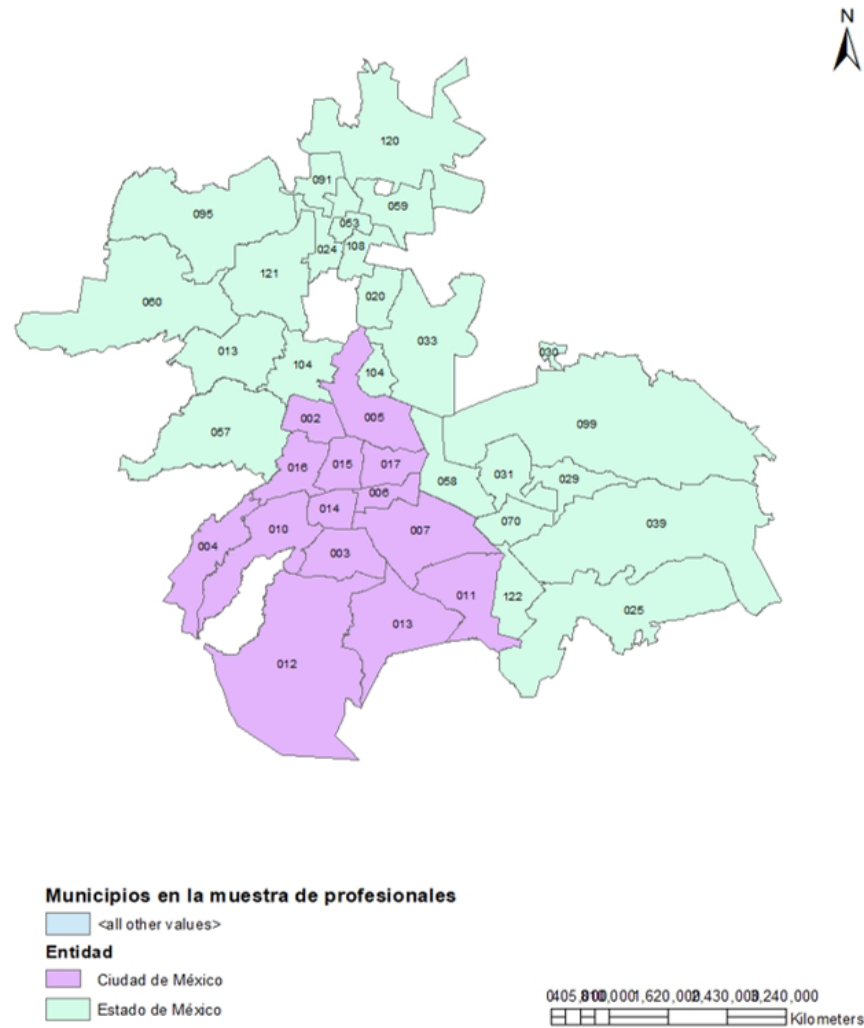
El modelo de clases latentes busca encontrar una o más variables latentes (índices) categóricas que no son directamente observables, a través de una serie de variables manifiestas (variables de la base de datos) que a su vez también son categóricas. Es un análisis análogo al análisis factorial, pero aplicable a indicadores nominales únicamente, evita el problema de categorizar el índice numérico resultante del análisis factorial e incurrir en errores debido a esto. Asimismo, es una técnica que se basa en criterios subjetivos como actitudes, percepciones, preferencias, etc. que están relacionados con aspectos internos de los de los individuos (Castro & Tenorio, 2010)

El modo de actuar del modelo es a través de probabilidades donde clasifica a cada individuo de acuerdo con la probabilidad de presentar un patrón de respuesta determinado. Por tanto, una observación no puede estar clasificada en dos categorías al mismo tiempo, es decir; se realiza una clasificación exhaustiva y excluyente (Castro & Tenorio, 2010), por lo cual se agrupan los individuos en la categoría en la cual tengan la más alta probabilidad.

Entre un conjunto de modelos con una o más categorías en la clase latente se elige aquel que minimice el Criterio de Información de Akaike (AIC) y el Bayesiano (BIC), los cuales son medidas de calidad de los modelos estadísticos y son medios de selección del modelo. Cuando existe algún tipo de empate entre los modelos con menor BIC y AIC se elige aquel que tenga más conveniencia para el estudio que se esté realizando pues no habrá diferencias estadísticas importantes. Para más información del método consultar *Applied Latent Class Analysis* de Jacques Hagenars y Allan MacCutcheon.

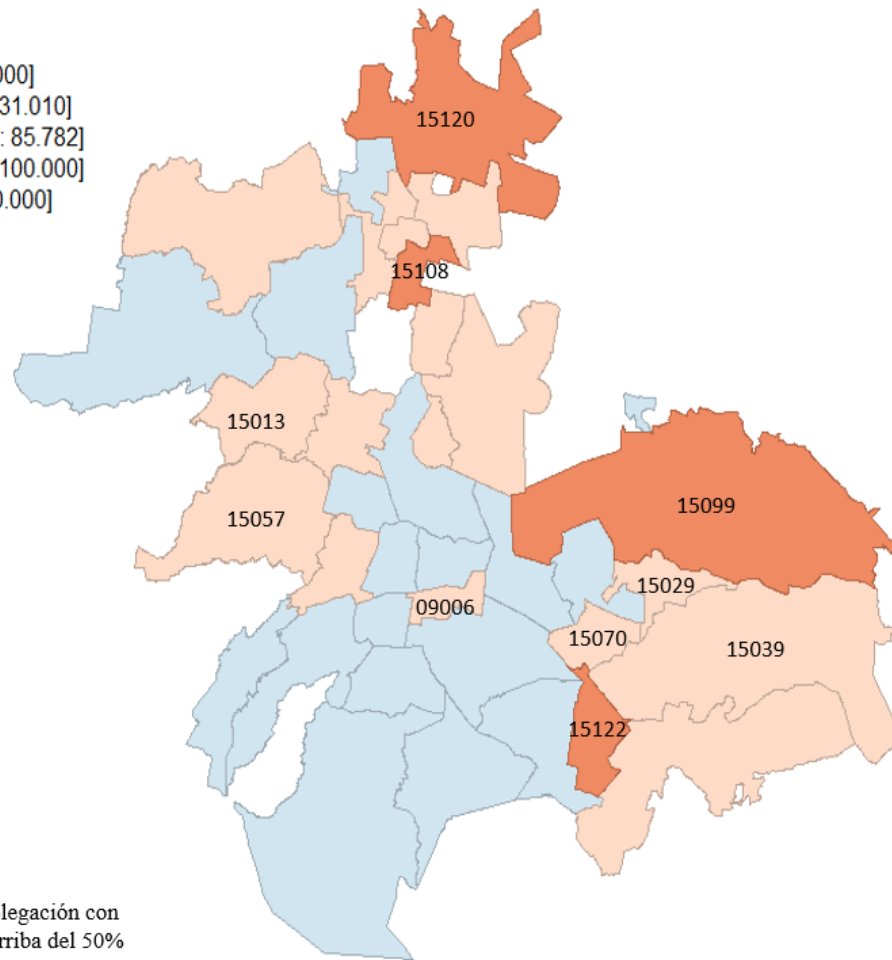
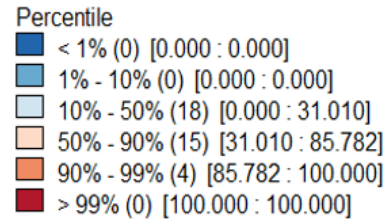
6.3 Mapas

Mapa 1. Municipios de la ZMCM en la muestra de profesionales, 2010



Clave	Municipio / Delegación	Clave	Municipio / Delegación
09002	AZCAPOTZALCO	15030	CHINCONCUAC
09003	COYOACAN	15031	CHIMALHUACAN
09004	CUAJIMALPA	15033	ECATEPEC DE MORELOS
09005	GUSTAVO A MADERO	15039	IXTAPALUCA
09006	IZTACALCO	15053	MELCHOR OCAMPO
09007	IZTAPALAPA	15057	NAUCALPAN DE JUAREZ
09010	ALVARO OBREGON	15058	NEZAHUALCOYOTL
09011	TLAHUAC	15059	NEXTLALPAN
09012	TLALPAN	15060	NOCOLAS ROMERO
09013	XOCHIMILCO	15070	LA PAZ
09014	BENITO JUAREZ	15091	TEOLOYUCAN
09015	CUAUHTEMOC	15095	TEPOTZOTLAN
09016	MIGUEL HIDALGO	15099	TEXCOCO
09017	VENUSTIANO CARRANZA	15104	TLANEPANTLAN DE BAEZ
15013	ATIZAPAN DE ZARAGOZA	15108	TULTEPEC
15020	COACALCO DE BERRIOZABAL	15120	ZUMPANGO
15024	CUAUTITLAN	15121	CUAUTITLAN IZCALLI
15025	CHALCO	15122	VALLE DE CHALCO SOLIDAD
15029	CHICOLOAPAN		

Mapa 2. Municipios con desocupación de profesionales arriba del 50%



Municipios / delegación con desocupación arriba del 50%

Clave	Municipio / Delegación
09002	AZCAPOTZALCO
09003	COYOACAN
09004	CUAJIMALPA
09005	GUSTAVO A MADERO
09006	IZTACALCO
09007	IZTAPALAPA
09010	ALVARO OBREGON
09011	TLAHUAC
09012	TLALPAN
09013	XOCHIMILCO
09014	BENITO JUAREZ
09015	CUAUHTEMOC
09016	MIGUEL HIDALGO
09017	VENUSTIANO CARRANZA
15013	ATIZAPAN DE ZARAGOZA
15020	COACALCO DE BERRIOZABAL
15024	CUAUTITLAN
15025	CHALCO
15029	CHICOLOAPAN
15030	CHINCONCUAC
15031	CHIMALHUACAN
15033	ECATEPEC DE MORELOS
15039	IXTAPALUCA
15053	MELCHOR OCAMPO
15057	NAUCALPAN DE JUAREZ
15058	NEZAHUALCOYOTL
15059	NEXTLALPAN
15060	NOCOLAS ROMERO
15070	LA PAZ
15091	TEOLOYUCAN
15095	TEPOTZOTLAN
15099	TEXCOCO
15104	TLANEPANTLAN DE BAEZ
15108	TULTEPEC
15120	ZUMPANGO
15121	CUAUTITLAN IZCALLI
15122	VALLE DE CHALCO SOLIDAD

Bibliografía

- Aguila, V. (2005). El concepto calidad en la educación universitaria clave para el logro de la competitividad institucional. *Revista Iberoamericana de Educación*, 1-7.
- Alles, M. (2006). *Influencia de las características de personalidad (competencias) en la empleabilidad de profesionales*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Amador, L. V., Monreal, M. d., & Marco, M. J. (2001). El adulto. Etapas y consideraciones para el aprendizaje. *Eúphoros*(3), 97-112.
- Anderson, A., & Foster, P. (1964). Discrimination and inequality in education. *Sociology in education*, 38(1).
- ANUIES. (17 de Marzo de 2018). *Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior*. Obtenido de <http://www.anui.es.mx/>
- Aristomúño, A. (2015). El fracaso escolar, ¿fracaso de quién? La modificación del concepto de fracaso. *Revista Latinoamericana de inclusión Educativa*, 9(1), 111-126. Obtenido de <http://www.rinace.net/rlei/numeros/vol9-num1/art6.pdf>
- Ávila, M. (2005). Socialización, Educación y Reproducción Cultural: Bourdieu y Bernstein. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 19(1), 159-174.
- Bartolucci, J. (Abril - Junio de 2002). La polarización educativa en México: la élite y la masa. *Revista de la Educación Superior*(122), 79-92.
- Becker, G. (1964). *Human Capital*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Becker, G., & Lewis, H. (1973). On the interaction between the Quantity and Quality of Children. *The Journal of Political Economy*, S279-S288.
- Becker, G., Kevin, M., & Tamura, R. (octubre de 1990). Human Capital, Fertility and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 98, 12-37.
- Bloom, D., Canning, D., & Sevilla, J. (2003). Capitalizando el "Bono demográfico": Como la dinámica demográfica puede afectar el crecimiento económico. *RAND*.
- Booden, R., & Nedeva, M. (January de 2010). Employing discourse: universities and graduate "employability". *Journal of Education Policy*, 25(1), 37-54.
- Bourdieu, P. (1964). *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo veintiuno editores.
- Bourdieu, P., & Passeron, J. (1970). *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Barcelona: Laia/barcelona.
- Buvinic, M. (2004). Introducción: la inclusión social en América Latina. En M. Buvinic, J. Mazza, J. Pungiluppi, & D. Ruthanne, *Inclusión social y desarrollo económico en América Latina* (págs. 3-36). Banco Iberoamericano de Desarrollo.
- Caldwell, J. (Junio de 2004). Demographic Theory: A long View. *Population and Development Review*, 30(2), 297-316.
- Cardona, M., Montes, I., Vásquez, J., Villegas, M., & Brito, T. (abril de 2007). Capital humano: Una mirada desde la educación y la experiencia laboral. *Cuadernos de investigación*, 22(39), 13-30.
- Casal, J. (1997). Modalidades de transición profesional, mercado de trabajo y condiciones de empleo. *Cuadernos de relaciones laborales*, 19-54.
- Casillas, M., Chain, R., & Jácome, N. (Abril - Junio de 2007). Origen social de los estudiantes y trayectorias estudiantiles en la universidad veracruzana. *Revista de la educación superior*, XXXVI (2)(142), 7-29.

- Castro, C., & Tenorio, A. (2010). Modelos de clases latentes aplicados a las encuestas de percepción ciudadana: estudio de caso. *Revista legislativa de estudios sociales y de opinión pública*, 3(6), 187-200.
- Castro, J. F. (2001). Discriminación en las relaciones laborales. Algunos casos particulares. *Boletín Oficial de la Dirección de Trabajo*(146), 7-20.
- Cecchini, S. (2014). Educación, Programas de Transferencias Condicionadas y protección social en América Latina y el Caribe. En M. d. Feijoó, & M. Poggi, *Educación y políticas sociales. Sinergias para la inclusión* (págs. 49-88). Buenos Aires: Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación.
- CIEES. (17 de Marzo de 2018). *Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior, A.C.* . Obtenido de <https://www.ciees.edu.mx/>
- CONAPRED. (s.f.). *CONAPRED*. Recuperado el 19 de octubre de 2017, de http://www.conapred.org.mx/index.php?contenido=pagina&id=84&id_opcion=142&p=142
- COPAES. (17 de Marzo de 2018). *Consejo para la Acreditación de la Educación Superior, A.C.* Obtenido de <https://www.copaes.org/>
- Cordera, R., & Popoca, A. (enero-marzo de 2011). Desigualdad y juventud en México y América Latina. *EDUAL Universidades*(48), 72-82.
- Cortés, F., & Vargas, D. (2017). La evolución de la desigualdad en México: Viejos y nuevos resultados. *Revista de Economía Mexicana*(2), 39-96.
- De Garay, A. (Abril - Junio de 2002). Un sistema de educación superior dos realidades distintas: La universidad pública y la universidad privada. *31*(122), 69-77.
- De la Cruz, I. (enero-abril de 2016). Elegir un bachillerato: el prestigio como factor determinante para los estudiantes y sus familias. *Innovación educativa*, 16(70), 111-130.
- De la Rocha, M. (2014). El programa Oportunidades y la educación en México: logros y desafíos. En M. Feijoó, & M. Poggi, *Educación y políticas sociales. Sinergias para la inclusión* (págs. 49-88). Buenos Aires: Instituto Internacional de Planeamiento de la educación.
- Dubet, F. (2015). *¿Por qué preferimos la desigualdad? (aunque digamos lo contrario)*. México DF: Siglo veintiuno editores.
- Ferrer, A. (agosto de 2010). Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global. *Revista CEPAL*(101), 7-15.
- Gabadinho, A., Ritschard, G., Müller, N., & Studer, M. (2011). Analyzing and Visualizing State Sequences in R with TraMineR. *Journal of Statistical Software*, 40(4), 1-37.
- Gama, F. (Enero-Marzo de 2010). Desarrollo de una tipología de las instituciones de educación superior privada en Jalisco. *Revista de la Educación Superior*, XXXIX (1)(153), 65-84.
- Garay, A., & Miller, D. (enero-marzo de 2014). Las vicisitudes de la desigualdad educativa en México. Diferencias por género y localidad de residencia entre jóvenes en edad universitaria. *UDUAL Universidades*(59), 47-52.
- García, J. (2004). Mercado de trabajo y educación en el contexto de la nueva sociedad del conocimiento. En D. Avaro, *Catedrá UEALC Sociedad del conocimiento* (págs. 4-39). México, D.F.: Flacso México.
- García, J., & Moreno, C. (2012). Factores considerados al seleccionar una universidad. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 287-305.
- Gomes, C. (2004). Acercamiento a la relación entre informalidad ocupacional y pobreza moderada en México. En G. Valente, & C. Gomes, *Acercamientos a la relación entre informalidad ocupacional y pobreza moderada en México* (págs. 3-49). México: Porrúa.

- Gomes, C. (2007). *Análisis de situación de población de América Latina y el Caribe, diversidad y desigualdades*. UNFPA.
- Grueso, M. P. (2009). La discriminación de género en las prácticas de recursos humanos: un secreto a voces. *Cuadernos de Administración*, 22(39), 13-30. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20511993002>
- Gúzman, J. (2011). La calidad de la enseñanza en educación superior. ¿Qué es una buena enseñanza en este nivel educativo? *Perfiles educativos*, XXXIII, 129-140.
- Hirsh, D., & Rio, V. (2015). Teorías de la reproducción y teorías de la resistencia: una revisión del debate pedagógico desde la perspectiva materialista. *Foro de educación*, 13(18), 69-91.
- Holmes, L. (2001). Reconsidering graduate employability: the "graduate identity" approach. *Quality in Higher Education*, 7(2), 111-118.
- Ibarrola, M. (Abril-Junio de 2005). Educación y trabajo. *Revista Mexicana de Investigación educativa*, 10(25), 303-313.
- INEGI. (2012). *Cálculo de los índices de productividad laboral y costo unitario de la mano de obra 2012*. México, DF: INEGI.
- INEGI. (2012). *Clasificación mexicana de programas de estudio por campos de formación académica 2011*. México: INEGI.
- INEGI. (2014). *La informalidad laboral. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. México, DF: INEGI.
- INEGI. (15 de Enero de 2018). *Glosario*. Obtenido de INEGI: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=EHENOE15mas>
- James, G., Witten, D., Hastie, T., & Tibshirani, R. (2013). *An Introduction to Statistical Learning with applications in R*. New York: Springer.
- Jiménez, M. S. (2009). Tendencias y hallazgos en los estudios de trayectoria: una opción metodológica para clasificar el desarrollo laboral. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 11(1), 1-21.
- Job is blog. (2018). Tendencias del mercado laboral en México 2017. México, México.
- Leyva, M. A., & Rodríguez, J. (2010). Perspectivas juveniles en torno al trabajo en el mundo contemporáneo la experiencia mexicana. *Revista Trabajo*(6), 167-198.
- Linarez, G. (2014). Calidad en las instituciones de educación superior en México. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*.
- López, R. (2017). Y después de la universidad, ¿qué?. Jóvenes que cuentan con estudios de educación superior y trabajan en el comercio informal. En L. Villa Lever, *Contrucción de oportunidades educativas en contextos de desigualdad* (págs. 183-220). Ciudad de México: UNAM-Instituto de Ciencias Sociales-CONACYT.
- Márquez, A. (2004). Calidad de la educación superior en México. ¿Es posible un sistema eficaz, eficiente y equitativo?. Las políticas de financiamiento de la educación superior en los noventa. *Revista Mexicana de Educación Educativa*, 477-500.
- Márquez, A. (2011). La relación entre educación superior y mercado de trabajo en México. *Perfiles educativos*, 169-185.
- Maruani, M. (2000). De la Sociología del Trabajo a la Sociología del empleo. *Política y Sociedad*, 9-17.
- Mata, L. A. (julio-agosto de 2012). Entre los estudios y el empleo. Estrategias de inserción social en egresados de la Universidad Nacional Autónoma de México. *UDUAL*(54), 29-42.
- McVicar, D., & Anyadike-Danes, M. (2002). Predicting successful and unsuccessful transitions from school to work by using sequence methods. *Royal Statistical Society*, 317-334.

- Media, F., & Galván, M. (2007). *Imputación de datos: teoría y práctica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Melo, G., & Reider, I. (17 de Noviembre de 2016). Ranking Global de Empleabilidad Universitaria 2016. *El financiero*.
- Miller, D. G. (2015). Exploración del vínculo entre trayectorias escolares y marcos normativos en la Universidad Autónoma Metropolitana. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 6(17), 21-37.
- Miller, D., & De Garay, A. (2015). Dos temas cruciales para la agenda mexicana de Educación Superior: Educación Privada y Equidad e Inclusión. *Propuesta Educativa*, 75-87.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. New York: National.
- Minsky, C. (16 de noviembre de 2016). *The Global University Employability Ranking 2016*. Obtenido de Times Higher Education: World University Rankings: <https://www.timeshighereducation.com/features/global-university-employability-ranking-2016>
- Mora, M. (2010). Miradas sobre la precaridad del trabajo asalariado. En M. Mora, *Ajuste y Empleo. La precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización* (págs. 17-47). México, DF: El Colegio de México.
- Muñoz Izquierdo, C., Núñez Gornés, M., & Silva Laya, M. (2004). *Desarrollo y heterogeneidad de las instituciones de educación superior particulares*. México: ANUIES.
- Muñoz, C. (1996). *Diferenciación institucional de la educación superior y mercados de trabajo. Seguimiento de egresados de diferentes instituciones a partir de las universidades de origen y de las empresas en que trabajan*. México, DF: ANUIES.
- Muñoz, C., & Silva, M. (2013). La educación superior particular y la distribución de oportunidades educativas en México. *Revista de educación superior*, 81-101.
- Padrón, M. (2015). Empleo e informalidad: aproximación a las diferentes perspectivas teórico-metodológicas que permiten el estudio de un fenómeno con múltiples dimensiones. En G. Ríos, *Retos de política pública del Estado mexicano* (págs. 95-112). México: Tirant lo Blanch.
- Pérez Islas, J. (2008). Between Uncertainty and Risk: o Be and not to Be, that is the Question for Youth Today. En R. Bendit, & M. Hahn-Bleibtreu, *Youth Transitions: Processes of Social Inclusion and Patterns of Vulnerability in a Globalised World* (págs. 303-315). Germany: Verlag Barbara Budrich.
- Pérez, J. (2016). Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad. En D. Castillo, N. Baca, & R. Todaro, *Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad*, (págs. 19-38). Universidad Autónoma del Estado de México.
- Pérez, J. (2017). *La ruptura del acceso a la vida adulta. Trayectorias y significados juveniles entre la familia, la escuela y el trabajo*. Ciudad de México: UAM.
- Pimentel, M., Mujica, M., & Gutiérrez, C. L. (diciembre de 2008). Relación capital social, educación superior y desarrollo local sostenible. *Redalyc*, 8, 248-254.
- Portes, A. (1998). Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. *De igual a igual. El desafío del estado ante los nuevos problemas sociales* (págs. 243-264). FCE-Flacso.
- Prebisch, R. (2012). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (Vol. 23). Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf

- Quintero, M., & Tépach, R. (2015). *El Proyecto del Presupuesto Público Federal para la FUNCIÓN EDUCACIÓN, 2015-2016*. México: Camara de diputados.
- Rahona, M. (2008). Fundamentos teóricos de la relación entre educación y empleo. En M. Rahona, *La educación universitaria en España y la inserción laboral de los graudados en la década de los noventa. Un enfoque comparado* (págs. 13-33). Madrid: INJUVE.
- Rama, C. (2009). La tendencia a la masificación de la cobertura de la educación superior en América Latina. *Revista Iberoamericana de educación*(50), 173-195.
- Rodríguez, M. (2017). Motivos, fantaseos motivados y educación superior. En L. Villa Lever, *Construcción de oportunidades educativas en contextos de desigualdad* (págs. 137-178). Ciudad de México: UNAM-Instituto de Ciencias Sociales-CONACYT.
- Rubin, D. (1987). *Multiple Imputation for Non Response in Surveys*. New York: John Wiley & Sons .
- Saldarriaga, V. (2011). *Número de hermanos, orden de nacimiento y resultados educativos en la niñez: evidencia en Perú*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- Saraví, G. (2015). *Juventudes fragmentadas. Socialización, clase y cultura en la construcción de la desigualdad*. México D.F.: Flacso México y CIESAS.
- Schultz, T. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 1-17.
- Solís, P. (2013). Desigualdad vertical y horizontal en las transiciones educativas en México. *Estudios Sociológicos*, 63-95.
- Stiglitz, J. (2010). Los felices 90. La semilla de la destrucción. Santillana Ediciones Generales.
- Su, Y.-S., Hill, J., Gelman, A., & Yajima, M. (Diciembre de 2011). Multiple Imputation with diagnosis (mi) in R: Opening Windows into the Black Box. *Journal of Statistical Software*, 45, 1-31.
- Ullman, H., Maldonado, C., & Rico, M. (2014). *La evolución de las estructuras familiares en América Latina, 1990-2010: Los retos de la pobreza, la vulnerabilidad y el cuidado*. CEPAL/UNICEF.
- Universidades de México 2013*. (15 de noviembre de 2013). Obtenido de America Economia Intelligence: <https://rankings.americaeconomia.com/mejores-universidades-mexico-2013/encuesta-a-reclutadores/>
- Valenti, G., & Varela, G. (1997). El sistema de evaluación de las IES en México. *Política y Cultura*, 131-147.
- Valenti, G., Varela, G., González, R., & Zurita, U. (1997). *Los egresados de la UAM en el mercado de trabajo. Investigación evaluativa sobre la calidad de la oferta de servicios educativos*. Estado de México: UAM.
- Varela, G. (2006). The higher education system in Mexico at the threshold of change. *International Journal of Educational Development*(26), 52-66.
- Vegas, E., & Petrow, J. (2008). *Raising Student Learning in Latin America. The Challenge for the 21st Century*. World Bank.
- Velázquez, L. M. (2007). Preparatonianos: trayectorias y experiencias en la escuela. En C. Gúzman, & C. Saucedo, *La voz de los estudiantes. Experiencias en torno a la escuela* (págs. 44-68). México: Ediciones Pomares.
- Videgain, K. (4 de Septiembre de 2017). Análisis de secuencias. Ciudad de México, Ciudad de México, México.
- Villa Lever, L. (abril-junio de 2016). Desigualdades educativas y círculos de educación diferenciados. *Universidades UDUAL*(68), 6-7.
- Villa Lever, L. (2017). Como clasificar a las instituciones por su nivel de desarrollo académico. En L. Villa Lever, A. Canales, & M. Hamui, *Expresiones de las desigualdades sociales en espacios universitarios asimétricos* (págs. 403-417). Ciudad de México: UNAM-CONACYT.

- Villa Lever, L. (2017). Los espacios universitarios asimétricos: configuración de nuevos mecanismos de desigualdad. En L. Villa Lever, A. Canales, & M. Hamui, *Expresiones de las desigualdades sociales en espacios universitarios asimétricos* (págs. 153-219). México: UNAM_CONACYT.
- Weller, J. (2007). La inserción laboral de los jóvenes: características, tensiones y desafíos. *Revista de la CEPAL*(92), 61-82.
- Yañez, V. (Mayo de 2016). *Factores asociados al empleo de los posgraduados en México: El caso de los egresados de programas de doctorado incorporados al programa nacional de posgrados de calidad del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología*. Ciudad de México, Ciudad de México, México: CIDE.