

La oferta profesional y el reclutamiento universitario

Un análisis con referencia al caso de los graduados de la Universidad Nacional de Colombia.

JORGE GRACIARENA *

I

La relación entre preparación profesional superior y mercado de trabajo es sumamente compleja, pues los factores que hay que considerar son muy diversos. Una forma de simplificar esta complicación es tratando este problema como si fuera sólo una relación de mercado, esto es, de oferta y demanda. Sin duda que es un problema de oferta y demanda pero se me ocurre que es un tanto más complicado que el problema que tratan habitualmente los economistas cuando muestran cómo a través de la dinámica entre oferta y demanda se produce una cristalización particular que es el precio. En las relaciones comunes de mercado el precio resume lo esencial de la convergencia entre oferta y demanda. En cambio, en nuestra relación entre oferta y demanda de preparación profesional superior, el precio (el salario profesional) indica poca cosa, sólo un aspecto de la interrelación. Se podría decir que en todos los casos el precio es siempre una sobresimplificación, pero aquí parece que los elementos no pecuniarios gravitan más que en la mayoría de las relaciones de mercado. En efecto, el profesional vende sus servicios y recibe una retribución bajo la forma de sueldo, honorario, etcétera. Pero también recibe montos importantes de prestigio o estima profesional y cierta compensación emocional al realizar una tarea que a menudo "siente" vocacionalmente. También se podría agregar que el desempeño de roles profesionales implica alguna disposición de poder que aunque en cantidades variables es siempre importante.

Hechas estas reservas parece posible que una primera aproximación al problema se puede hacer satisfactoriamente a partir de la relación de mercado si es que se da a sus elementos oferta y demanda, una dimensión

* El autor es experto de la UNESCO en la Universidad Nacional de Colombia, pero este trabajo refleja solamente sus puntos de vista personales.

adecuada. Porque en este caso, más que en otros, los conceptos de oferta y demanda son sumamente amplios.

Si se focaliza el problema del lado de la *oferta* de profesionales graduados en universidades e institutos de formación profesional superior, habrá que considerar por una parte la *magnitud de la oferta*, es decir, el número de profesionales existentes más los que egresan de esos centros de formación y, por la otra, la *calidad* de los mismos así como el *tipo de formación profesional* que han recibido. Estos tres elementos de la oferta mantienen entre sí una interrelación dinámica de tipo dialéctico puesto que la variación de un elemento nunca es aislada sino que induce variaciones concomitantes, o inversas, en los restantes elementos. La misma observación de carácter general puede hacerse respecto a la vinculación de los elementos de la demanda. El ajuste aquí no requiere, como en el caso anterior, una interrelación dialéctica que refleja la existencia de modificaciones recíprocas. Este juego de relaciones será explorado más adelante de una manera somera. Por ahora se discutirán los componentes de la oferta pues encubren algunos problemas importantes.

Primero, comenzaré con el problema de la *calidad* de la oferta de profesionales. La preparación profesional que reciben los graduados de la enseñanza superior puede ser al extremo buena o mala y, también, puede ser adecuada o inadecuada. Puede ocurrir, por ejemplo, que la preparación profesional sea adecuada, es decir, esté bien orientada en relación con los requerimientos de los roles profesionales, pero al mismo tiempo esa preparación puede ser de mala calidad y no responder satisfactoriamente al nivel de esos requerimientos. El juego de las relaciones entre estos dos componentes de la calidad profesional puede ser esquematizado del modo siguiente teniendo en cuenta que tanto la orientación como la calidad están definidas en parte por las propiedades de la demanda:

		<i>Orientación profesional</i>	
		ADECUADA	INADECUADA
Calidad de la preparación	BUENA	I	II
	MALA	III	IV

Observando el cuadro no puede haber duda de que la preparación profesional óptima tiene que ser “buena” y “adecuada” no sólo desde el punto de vista de su calidad intrínseca, sino también considerando las exigencias de la demanda. En este caso, la respuesta a la demanda es positiva. Inversamente, la posición IV, preparación mala e inadecuada (desgraciadamente

no muy infrecuente) es aquella que va a hallar peor acogida del lado de la demanda pues la absorción de profesionales mal entrenados e inadecuadamente orientados encontrará mucha resistencia. Claro está que los criterios sobre calidad y orientación profesional dependerán en gran medida de las imágenes existentes en el público que consume los servicios profesionales; también dependerá sin duda del carácter más o menos imperioso de las necesidades que sean cubiertas con esos servicios profesionales. Por lo tanto, lo que es una preparación adecuada y buena dependerá no sólo de niveles técnico-científicos abstractos que se pueden deducir del contenido de los *curricula* y de la bibliografía y prácticas profesionales realizadas, sino que también —y en no menor medida— dependerá de las exigencias sociales en cuanto a eficiencia profesional.

Los casos II y III presentan algunos problemas especiales. En el caso II, de una preparación buena e inadecuada, el ajuste a los requerimientos de la demanda tendrá que hacerse principalmente mediante una reorientación de la preparación profesional. En casos como éste, la demanda resulta mucho más rígida que la oferta, de manera que los ajustes se realizan preferentemente del lado de la oferta. Ambas, oferta y demanda de preparación profesional, tienen un cierto dinamismo propio y a la vez se influyen recíprocamente. Pero a largo plazo la demanda de servicios profesionales induce más modificaciones en la calidad y orientación de la oferta que la que recibe de ella.

Porque tratándose de preparación profesional lo más importante es la forma y el grado como ella responde a los requerimientos del servicio profesional que es demandado. Y las imágenes sociales de lo que debe ser este servicio profesional están variando continuamente en la línea de una complejización y especialización crecientes. Podría decirse que algunos objetos de atención profesional, como ser, la salud o la asistencia jurídica no han cambiado con el tiempo. Quizá esto pueda ser cierto, pero únicamente a un nivel abstracto. Los requerimientos sociales en materia de asistencia sanitaria han estado creciendo continuamente y hoy día la definición social de lo que es "salud" es completamente diferente de lo que fue en el pasado, y la complejidad de la asistencia médica que se requiere para su atención se encuentra en continua expansión. Por eso lo que ahora se considera eficiencia médica difiere sensiblemente en cuanto adecuación y calidad de lo que hace diez diez años era un nivel aceptable. Por ejemplo, una facultad de medicina puede seguir preparando buenos médicos "generales" y, en cambio, la demanda de servicios médicos, sobre todo urbanos, puede ser tal que los médicos adecuados sean no aquellos que poseen una preparación general sino los médicos especialistas. En este caso se impone una reorientación de los estudios médicos.

El caso III se refiere a una situación distinta, como es la de una prepa-

ración adecuada pero mala, de bajo nivel respecto de los requerimientos de la demanda. El ajuste aquí no requiere, como en el caso anterior, una reorientación de la preparación, sino una elevación de su nivel. A menudo cuando la preparación educacional es ineficiente el aumento de la destreza profesional se adquiere en el ejercicio de la profesión. Estas prácticas profesionales con el tiempo se van transfiriendo a la educación que al assimilarlas las incorpora a la preparación profesional habitual.

Esta somera exploración de la adecuación profesional, en términos de orientación y calidad, en relación con los requerimientos profesionales del público está sugiriendo la existencia de una compleja serie de ajustes en la oferta y demanda de preparación y servicios profesionales. A largo plazo estos ajustes se producen, más que todo del lado de la adecuación de la oferta, y de esta manera se tiende a llegar a la posición I que es una posición más bien ideal y por eso infrecuente. En cambio, las posiciones tipo II y III reflejan mucho mejor las situaciones reales que se van produciendo en medio de procesos generales de desarrollo, en que los desajustes entre preparación profesional, por un lado, y los requerimientos de eficiencia profesional, por el otro, son frecuentes e importantes. En los casos muy extremos de subdesarrollo la preparación profesional puede estar totalmente desajustada y en ese caso una situación real tipo posición IV es perfectamente posible. Cuando se llega a ella los ajustes en la oferta exigen a la vez una elevación del nivel de calidad y una reorientación de la preparación profesional.

Segundo, hasta ahora se ha trabajado con la hipótesis implícita de la correspondencia de las magnitudes de la oferta y la demanda de preparación profesional. Pero ocurre que cuando hay variaciones de *cantidad*, es decir, cuando hay una oferta escasa o abundante respecto de la demanda, también habrán variaciones en la calidad de la oferta y de la demanda. En primer lugar, se puede pensar que la calidad de la preparación profesional tiene bastante que ver con la cantidad de profesionales que se están formando. No puede haber duda de que una reducción del número de estudiantes puede producir, dentro de ciertos límites, una intensificación del uso de los servicios educacionales y con ello puede dar lugar al logro de una preparación profesional más adecuada y de mayor calidad. Claro está que este problema no es sólo una consecuencia del número sino que existen otros factores independientes de la cantidad que determinan grandes variaciones en la preparación profesional. Pero si se considera la eficiencia profesional general como una constante, los cambios en la cantidad gravitarán decisivamente sobre la calidad. Éste es un obvio problema económico de utilización de recursos escasos. La adecuación, a diferencia de la calidad, depende menos del número de estudiantes que reciben la preparación profesional, aunque también ella puede ser afectada por la

cantidad. Algunas orientaciones profesionales son más apropiadas para una enseñanza masiva que otras. En general, cuando se trata de orientaciones más especializadas, el costo de la preparación profesional tiende a crecer continuamente, y los incrementos de cantidad gravitan de una manera crecientemente negativa en la calidad de la preparación profesional. Niveles más altos de desarrollo general pueden hacer posible una recuperación y hasta una mejora de los niveles anteriores de calidad, pero con el tiempo este proceso de masificación de la preparación profesional puede desembocar en una marcada diferenciación interna de la educación superior en términos de calidad. Y lo que es más importante es que estas diferencias están tendiendo a cristalizarse mediante la especialización institucional del sistema universitario.¹

Luego, cuando la oferta de preparación profesional es muy abundante respecto de la demanda, puede haber una elevación del nivel de calidad de los requerimientos de servicios profesionales. Y esto ocurrirá fundamentalmente porque es posible elegir. De esta manera se producirá una activa selección de los profesionales y sólo aquéllos mejor y más adecuadamente capacitados serán llamados a prestar sus servicios. Esta situación de fuerte competencia va generalmente acompañada con el subempleo o con el desempleo disfrazado; también suele ser consiguientemente seguida por situaciones de relativa pauperización profesional. De todos modos, esta especie de *struggle for life* tenderá a producir una elevación general de los niveles de calidad y de adecuación de la oferta de preparación profesional. También producirá indudablemente una situación de aguda competencia dentro de las profesiones por lo que el costo social de la elevación de la calidad profesional será alto.

Una complicación adicional y de cierto interés se puede producir cuando una oferta abundante de graduados, mala e inadecuada, produce de hecho una situación de escasez. Esto puede ocurrir solamente cuando se dan varias condiciones, esto es, cuando las necesidades que están detrás de la demanda son relativamente prescindibles y, también, cuando los requerimientos en términos de calidad y adecuación se presentan con cierta rigidez. Por ejemplo, si se tratara de sociólogos bien puede ser que nadie tenga interés en ellos cuando su preparación profesional sea mala e inadecuada, porque las necesidades a que responde la demanda de sociólogos son altamente prescindibles. En cambio, la demanda de servicios médicos es sumamente rígida por razones inversas a las del caso precedente: las necesidades de salud no son prescindibles de manera alguna, salvo por razones de carácter económico.

Pero nadie si tiene un ingreso suficiente, va a dejar de llamar a un médico para su atención sólo porque considere que los médicos de su país no son buenos ni tienen una preparación adecuada. De manera que

el hecho de que las *necesidades sean prescindibles o imprescindibles* es un factor importante en la consideración de este problema.

II

Otro aspecto a tener en cuenta es que la oferta de preparación profesional *es rígida a corto plazo*. Mientras tanto, la demanda puede ser sumamente variable a corto plazo, sobre todo cuando se trata de necesidades prescindibles. De todos modos, las variaciones en el ingreso *per capita* y en la distribución del ingreso suelen tener muy fuertes efectos sobre la demanda general de servicios profesionales. Pero el problema que nos interesa aquí es el de la rigidez a corto plazo de la oferta. Si este problema es enfocado sólo del lado de la preparación profesional la conclusión apuntada parece ser indiscutible. Las universidades y otros centros de preparación profesional superior no pueden ampliar sus cupos de estudiantes y sus servicios educacionales sino con cierta lentitud, y los efectos de estos cambios sólo se sienten a plazos largos. Una ampliación en la preparación profesional de médicos, que comienza ahora con un mayor reclutamiento de estudiantes de medicina, tendrá consecuencias en términos de oferta de médicos al cabo de seis o siete años, o más si se tiene en cuenta la cada vez más necesaria preparación profesional postuniversitaria.

En general, se puede sostener la existencia de un desfase continuo entre la oferta y la demanda de preparación profesional en el campo técnico donde la evolución de las profesiones es tan rápida que pone a la preparación profesional en un continuo retraso en relación con la orientación y el nivel de los requerimientos de la demanda. Estos casos producen una dinámica muy especial en las relaciones entre oferta y demanda profesional, que suelen crear del lado de la preparación profesional y de la oferta una serie de fuertes tensiones que son en gran parte el producto de los esfuerzos de adaptación de una preparación profesional inadecuada y a veces de bajo nivel.

El problema de la oferta de preparación profesional está sólo parcialmente planteado cuando se lo asume del lado del flujo de graduados profesionales que salen de las universidades. En efecto, resulta imprescindible considerar el movimiento continuo de entrada y salida de las profesiones, que son debidas al hecho de que proporciones variables de graduados ejercen sólo temporalmente sus profesiones o no las ejercen de manera alguna. Determinadas circunstancias económicas y sociales pueden producir el ingreso o el retiro masivo de graduados del ejercicio profesional modificando así sustancialmente los volúmenes de la oferta de preparación profesional. De manera que se puede afirmar que en este caso la oferta

puede ser sumamente variable y contrarrestar en gran parte la rigidez del aumento del *output* de nuevos graduados profesionales, modificando sensiblemente la magnitud de la oferta profesional a corto plazo. Es cierto, que la significación real de este ingreso o retiro de profesionales en ejercicio presenta algunos problemas cuando se trata de estimarlo. Por ejemplo, puede ocurrir que muchos de los profesionales que no han ejercido durante años hayan perdido la habilidad profesional necesaria y, por eso, no resulten competidores reales de los que ya están ejerciendo. Acaso, las variaciones más importantes de este flujo y reflujo vengan del lado de los cambios de intensidad y dedicación al ejercicio profesional, es decir, del lado de la transferencia y desplazamiento de los graduados de actividades no profesionales hacia actividades específicamente profesionales.

Sea lo que fuere, lo cierto es que la magnitud posible de este movimiento puede ser muy grande potencialmente. En Colombia en 1964, había 52 070 "profesionales titulados a nivel universitario" de entre los cuales 18 207 "no ejercían la profesión" Esto es, el 35% para el conjunto y el 42% para las mujeres. Algunas profesiones presentan cifras muy por encima del promedio general, a saber, abogados 69%, contadores públicos 53%, economistas 40% y sociólogos 70% (véase el apéndice, cuadro núm. 1).

Es cierto, que la interpretación del sentido real de las declaraciones censales de "no ejercicio profesional" ofrece algunas dificultades y riesgos. Puede suceder que haya ejercicio "indirecto" de la profesión que no haya sido considerado tal por el declarante, como ser, la propiedad y dirección de una empresa por parte de un contador público o de un economista, que no consideran esa tarea una parte del ejercicio profesional. Cuando la imagen del ejercicio profesional independiente es muy fuerte puede ocurrir también que se interpreten restrictivamente las experiencias profesionales realizadas desde posiciones asalariadas. Aunque estos y otros factores podrían reducir las cifras señaladas, la magnitud del problema sigue siendo enorme y aún así es mucho lo que queda para especular sobre él.

III

En cuanto se asume el problema de las relaciones profesionales de mercado desde *la perspectiva de la demanda* se presentan varios problemas, de no menor interés e importancia que los anteriores.

La relación entre preparación profesional, por una parte, y necesidades profesionales, por la otra, está lejos de ser simple y uniforme porque hay en ella varios elementos variables y relativamente autónomos. Las necesidades profesionales pueden ofrecer *diferentes grados de especificidad* en cuanto a los servicios profesionales necesarios. Una casa puede ser cons-

truida por un arquitecto o un ingeniero, una liquidación impositiva puede ser hecha por un contador público, un notario o un abogado. Se puede decir entonces que hay *transferibilidad profesional* cuando una preparación profesional determinada puede servir para atender no sólo las necesidades específicas a que se orienta sino que también responde a otras necesidades, que pueden ser específicas de otras profesiones o que pueden ser parte de un territorio común en el cual participan diversos tipos de profesionales. Esta situación se complica si se tiene en cuenta que es bastante frecuente que profesionales *no* graduados invadan continuamente el campo privativo de los graduados, todo lo cual crea una serie de importantes variaciones del lado de la oferta y de la demanda.

La magnitud de estas dos variables, transferibilidad profesional y competencia no graduada, parece ser máxima en dos situaciones relativamente definidas. En primer lugar, en los países subdesarrollados los grados de especificidad profesional suelen ser bajos sea porque la demanda de servicios profesionales es difusa en cuanto a la localización de la preparación requerida, sea porque las propias características del ejercicio profesional se presentan muy poco estructuradas en la realidad. Luego, en situaciones de subdesarrollo es frecuente que muchas profesiones además de no estar estructuradas tampoco estén legalmente reglamentadas estableciendo un monopolio en beneficio de los profesionales graduados. Cuando esto sucede la competencia no graduada puede llegar a ser muy fuerte; también esto puede aumentar la vaguedad y baja estructuración de la demanda profesional.

La elasticidad de la demanda, que es muy variable, depende no sólo de la transferibilidad profesional y del hecho de que muchas de las necesidades profesionales son esencialmente prescindibles sino que también, depende de la imagen que tiene el público de cada profesión y de la utilidad que proporciona. Para algunas profesiones técnicas o científicas la demanda puede ser estable por razones de carácter institucional debido principalmente a que ella se encuentra concentrada en unas pocas grandes unidades. En otros casos, la oferta se encuentra frente a un mercado abierto en que los demandantes son muchos y que, además, requieren los servicios profesionales para necesidades muy variadas. En este último caso, factores tales como una modificación de la imagen profesional y de su utilidad, la redefinición de las necesidades a que sirve la profesión, o bien algún expediente legal por el que los servicios profesionales se vuelven imprescindibles en ciertas situaciones, pueden modificar rápidamente la magnitud de la demanda profesional. Situaciones de este tipo pueden producir grandes variaciones de intensidad en el ejercicio profesional y, consiguientemente, en la oferta efectiva y en la utilización de servicios profesionales.

Cabe señalar que en general la magnitud de la demanda global de preparación profesional es función del ingreso nacional *per capita*. Aun cuando se trate de profesiones que sirven necesidades personales, la relación con el ingreso personal es muy estrecha, y se puede decir que el crecimiento de la demanda es más que proporcional al crecimiento del ingreso, por lo menos, hasta cierto límite de este último.

Finalmente, un problema de gran interés es el de la flexibilidad con que responde la demanda ante un crecimiento y diversificación autónomos de la oferta. Cuando las presiones sociales para la expansión de las oportunidades educacionales universitarias son muy fuertes puede ocurrir que la oferta crezca y se diversifique, en términos de nuevas profesiones, de una manera independiente de las necesidades de la demanda. Es decir, podría presentarse el caso inverso al que se sugirió antes de una oferta rígida y de una demanda variable a corto plazo. La relación que se sugiere aquí es la opuesta, esto es, una oferta variable con una demanda estable, caso este, claro está, que no puede presentarse sino a plazo medio o largo.

Cuando el caso se produce de esta manera, un problema interesante es el de saber en qué medida una expansión de la oferta puede inducir una correlativa expansión de la demanda. En los países subdesarrollados el desajuste entre oferta y demanda profesional es siempre importante, y una parte significativa de los movimientos de convergencia entre ambas vienen del lado del crecimiento de la oferta que "induce" indirectamente el crecimiento de la demanda profesional. Este movimiento se realiza a través de varios procedimientos, como ser, la redefinición de roles ocupacionales que anteriormente no estaban definidos como profesionales o por medio de la creación de nuevos roles profesionales ante las presiones de la oferta. Es claro que estas posibilidades son bastante limitadas. Pero cuando se considera en particular una profesión concreta, la expansión continua de la oferta puede servir para acelerar la conversión de roles ocupacionales no profesionales en roles profesionales, para excluir de la competencia y del mercado a los no graduados y para especificar de un modo restrictivo la preparación requerida por los roles profesionales.

IV

Un problema un tanto diferente, pero de no menor importancia, es el de la manera y medida en que la magnitud y la diversidad de la oferta profesional es afectada por el reclutamiento universitario. En primer lugar, se puede señalar la existencia de una correspondencia entre la extensión y la ampliación del reclutamiento universitario en términos ecoló-

gicos, de estratificación social, etcétera, y la expansión y diversificación de la producción de graduados universitarios. Esta correspondencia no debe ser entendida como si se tratara de una equivalencia completa en las magnitudes en crecimiento del reclutamiento universitario y de la producción de graduados. Porque, entre otras cosas, cuando se produce una expansión rápida del reclutamiento suele ocurrir que también aumenta la deserción, lo que hace que el incremento de los graduados no sea proporcional al del reclutamiento y que la distribución de las profesiones no responda ni refleje el sentido de la ampliación del reclutamiento.²

En segundo lugar, además de estas modificaciones de magnitudes, hay importantes cambios cualitativos en la producción de graduados universitarios que son debidos a las transformaciones del reclutamiento de nuevos estudiantes. Extendiendo un poco el problema se puede considerar que las relaciones entre oferta y demanda profesional, por un lado, y reclutamiento, por el otro, que son bastante complejas, pueden en general ser confinadas en dos grandes áreas. La primera está delimitada por la manera cómo la demanda profesional determina el tamaño y la composición de la oferta y del reclutamiento universitario. Es decir, las oportunidades de trabajo profesional, o si se prefiere, las necesidades sociales, determinarán a plazo medio o largo cuántos profesionales y de qué tipo deberán ser producidos, ajustes que suelen ser difíciles y demorados, como ya se ha visto.

La misma presión de la demanda tenderá a producir variaciones concomitantes en el reclutamiento. Pero aquí hay una importante excepción que oponer y es que el reclutamiento no depende solamente de la demanda profesional, ni acaso tampoco depende principalmente de ella a corto plazo. En los países desarrollados la planeación universitaria trata de ajustar continuamente el reclutamiento de nuevos estudiantes a los requerimientos en cantidad y calidad de la demanda profesional futura. No obstante se puede pensar que el ajuste nunca es perfecto. Pero en los países subdesarrollados el bache entre la producción de graduados y la demanda de profesionales es generalmente mucho más grande, de la misma manera que lo es también la relación entre el reclutamiento y la demanda. En Uruguay, que tiene una estructura social relativamente moderna, la "participación de la matrícula de derecho y medicina en la población universitaria" era en 1960 de 56%, y en Argentina, en 1961, era cercana al 50%.³

Desde luego, la estructura del reclutamiento depende de factores ajenos a la demanda y a las necesidades profesionales, cuya fuerza es tan sólida que aun pueden llegar a actuar a corto plazo en contra de las determinaciones del mercado. Por ejemplo, la persistencia de situaciones tradicionales de prestigio pueden tener una gravitación tal que actúe sobre el reclutamiento de una manera contraria a la dirección en que presiona la demanda

profesional. Es un hecho conocido e importante que una proporción variable, a menudo muy alta, de los graduados de algunas carreras nunca ejercen la profesión. En Colombia, en 1964, como ya se indicó, un 70% de los abogados declaró en el cuestionario del censo general de población que no estaban ejerciendo la profesión. Es imposible saber con los datos disponibles cuántos de estos graduados no profesionales han seguido sus carreras universitarias por motivos exclusivamente de prestigio y cuántos de ellos están desempleados como profesionales y ocupados contra su voluntad en otras cosas. Hay razones para suponer que las proporciones que representan ambos grupos respecto del total de no ocupados profesionalmente deben ser bastante altas.

Lo cierto es que cada uno de ellos revela a su manera los desajustes entre la oferta y la demanda profesional. En el caso de los graduados que no ejercen la profesión por razones de prestigio se puede considerar que la razón por la cual eligieron su carrera es independiente de la demanda profesional y que mientras el prestigio de una carrera se mantenga más alto que el de otras, seguirá reclutando miembros de los estratos superiores que buscarán legitimar su posición social mediante la posesión de un título universitario. Factores de este tipo operan anómalamente en las relaciones entre demanda profesional y reclutamiento universitario, pues hacen depender el acceso a algunas carreras de determinantes que no se manifiestan nítidamente en las relaciones de mercado. A medida que se produce el desarrollo general de la sociedad, el peso de factores de prestigio de este tipo tiende a disminuir, sin llegar, no obstante, a desaparecer del todo.

V

Un problema un tanto diferente de los que han sido considerados hasta ahora es el de la manera como la estructura del reclutamiento puede afectar la orientación profesional de los graduados universitarios. Esta posible determinación es sólo parcial porque sobre la orientación profesional pesa también y, a veces muy fuerte, el grado de conocimiento que los estudiantes tengan de su mercado particular de trabajo. Sin embargo, se puede suponer que ambos factores, el reclutamiento y el conocimiento del mercado de trabajo, se determinan recíprocamente en alguna medida siempre variable. El grado de conocimiento de su mercado de trabajo que tiene un estudiante que se gradúa deriva generalmente menos de su experiencia laboral, que cuando la tiene se encuentra habitualmente desconectada de su profesión futura, y más de las informaciones e influencias —a veces paradigmáticas— provenientes de su medio familiar o de su círculo de amigos y de relaciones personales. El que haya profesionales

universitarios en estos ambientes dependerá fundamentalmente del nivel social del estudiante o graduado y este hecho podrá determinar la experiencia que posea acerca de lo que son algunas profesiones universitarias. Esta experiencia podrá ser “concreta” hasta donde alcance la fuerza de irradiación del ambiente y de ella dependerá el que el recién graduado pueda obtener una imagen realista de lo que es la vida profesional en esos campos determinados.

Sea lo que fuere, lo cierto es que se puede postular que esa experiencia que se recoja en los ambientes familiares, a través del contacto personal e íntimo con los profesionales, parece ser mucho más concreta que en los casos del otro extremo, esto es, cuando se carece de la posibilidad de llegar al ambiente profesional a través de las vinculaciones personales. En efecto, cuando se trata de algún recién graduado que no tiene experiencia personal directa de los ambientes profesionales, que no incluye profesionales universitarios entre sus parientes, cuya más importante fuente de información puede provenir de los contados casos en que tiene que apelar al médico o a algún otro profesional, al que requiere sus servicios para resolver un problema personal, en este caso se puede suponer que la experiencia profesional será menos concreta y más “difusa” que la anterior. Fuertes fantasías anticipatorias de la vida profesional son posibles en los dos casos, pero lo que aquí importa no es tanto la existencia o no de esas fantasías sino el grado de realidad que la experiencia puede introducir en ella. Y también la medida en que esa misma experiencia puede servir para orientar la resolución de algunos arduos problemas que se presentarán luego en la vida profesional.

Esta dicotomía de las imágenes profesionales “concreta-difusa” se refiere no solamente a lo que son las actividades prácticas de la carrera profesional sino también a lo que son las más accesibles y útiles vías de acceso a los diversos ambientes y niveles profesionales, a lo que son sus principales normas de acción, de relación y de ética profesional, etcétera. La posesión de esta experiencia profesional puede llegar a ser máxima cuando se trata de un graduado que sucede a su padre o a otro pariente cercano, con quien ha estado trabajando ya desde el tiempo de estudiante.

Se podría agregar, enfocando el problema desde un ángulo más psicológico, que cuando la experiencia ha sido difusa al extremo se carece de una adecuada “personalidad de *status*” profesional (en el sentido de Linton). En cambio, cuando ha habido una experiencia más concreta ella puede favorecer la formación anticipada de algunos rasgos importantes de la personalidad correspondiente. De manera que la idea de que la imagen y la experiencia de las profesiones puede ser concreta o difusa se refiere tanto a la manera como se llega a la práctica profesional cotidiana como a la formación de algunas cristalizaciones psicológicas profundas.

Siguiendo esta línea de análisis se puede suponer que cuando la imagen profesional es difusa estará asociada con estados síquicos de inseguridad y temor. Esta imagen, por cierto, alude al carácter inestructurado con que se presentan las profesiones y con ello a la dificultad real que presenta para orientarse. Sin duda, que esta dificultad es común a todos los casos de ingreso a un nuevo campo de actividad, pero lo que aquí pone un matiz de diferencia es que cuando existe desconexión familiar y personal estrecha con la tarea profesional, que están determinados principalmente por el origen social, no es posible formar una buena imagen anticipada que permita estructurar y orientar el comportamiento y la experiencia futura con un alto grado de realidad. En este caso las fantasías anticipatorias pueden ser negativas e imponen una barrera contra la adecuada integración de la realidad.

Acaso un cierto énfasis provenga también de que al tener las carreras profesionales un gran prestigio y al ser además logros muy ambicionados por los estudiantes, pueden producir en ellos algunas tensiones que anticipen los problemas reales (o también presuntos) que luego podrán encontrar en la carrera profesional. También es posible que la intensidad de las perspectivas de esos logros pueda ser una fuente de irrealidad que desorbite la experiencia y focalice las expectativas en objetos y problemas imaginarios. Es éste un asunto sobre el que es muy poco lo que se sabe empíricamente y una mayor profundización requerirá sin duda el acopio de datos adecuados.

La formación de estas imágenes profesionales y su grado de realidad pueden dar lugar a fenómenos de congruencia o incongruencia entre las aspiraciones profesionales, por una parte, y las posibilidades efectivas de ocupación profesional, por la otra. Este desajuste se presenta con cierta permanencia y es irrelevante de la posición social, pero sus proporciones pueden ser modificadas por ella en cuanto es fuente de una adecuada experiencia y también por las imágenes profesionales que de ella haya derivado. Ciertas imágenes profesionales pueden estar formadas por cristalizaciones sumamente penetrantes y persistentes que a veces por largo tiempo resisten los cambios en el ejercicio profesional concreto. Por ejemplo, la imagen del ejercicio independiente de la profesión, del profesional libre y autónomo, tiene todavía una gran fuerza en América Latina que se conserva pese a que las modalidades profesionales dominantes están cambiando radicalmente. Así, el contraste entre querer ser un profesional independiente y el tener que acomodarse a un empleo profesional burocratizado puede ser una fuente de tensiones, que se acentuarán o disminuirán de acuerdo con las características del reclutamiento universitario, es decir, conforme a lo que sea el origen social de los estudiantes y eventualmente de los graduados.

Si se piensa además que este mismo factor puede ser en gran parte determinante de los niveles de inserción dentro de una profesión, es posible comenzar a tener una idea somera de la significación del origen social sobre las orientaciones profesionales. Porque las profesiones universitarias con el tiempo han estado pasando de una cierta homogeneidad interna a una estratificación creciente, que se manifiesta en diferenciaciones diversas, como ser, ingresos, prestigio, satisfacciones vocacionales y, también, en el ejercicio dependiente o independiente. El que se pueda tener un buen chance de llegar a ser un profesional independiente requiere la existencia de ciertas condiciones sociales previas, entre las que tienen una gran importancia la posición social de la familia, la posibilidad de una sucesión profesional y la posesión del capital requerido para la instalación profesional.

No siempre es cierto que el ejercicio independiente sea de nivel más alto en prestigio e ingresos y a la inversa que el dependiente sea necesariamente el más bajo. Si se compara a un médico rural con el médico director de una importante clínica privada o pública, en general, no parece caber duda de que el nivel de este último debe ser más elevado. Éste es un problema que está lleno de sutilezas que aquí no pueden ser examinadas. Sin embargo, me parece tener cierta evidencia de que el ejercicio profesional independiente, aunque no sea exclusivo, tiene todavía para algunas profesiones una jerarquía indiscutiblemente mayor que la de los empleos profesionales.

Un problema asociado estrechamente con el anterior es de la naturaleza de las expectativas que se ponen en el contenido de la carrera profesional, que no se sabe hasta qué medida pueda servir para orientar las búsquedas ocupacionales. Una alta proporción de estudiantes y graduados suele responder que entre los motivos para elegir su carrera universitaria los más importantes son aquellos que revelan que ella responde a su vocación de servicio por el país o a sus deseos de creatividad intelectual. Estos motivos a menudo dominantes en la elección de carreras universitarias, suponen negativamente un rechazo de la tecnificación rutinizada que caracteriza algunos tipos de ejercicio profesional. Se puede suponer que estos motivos a veces un tanto retóricos, constituyen un sólido fundamento en la preferencia por el ejercicio profesional independiente.

VI

Pero lo que sea el reclutamiento universitario podrá determinar en alguna medida no sólo la orientación hacia las profesiones universitarias sino también podrá modificar en su contenido a las profesiones mismas que

reciben preparación en la universidad. Al ampliarse el reclutamiento se producen algunos cambios de importancia en las carreras universitarias que, como fue indicado, suelen también ser inducidas por cambios correspondientes en la estructura de las profesiones, es decir, que son la consecuencia de alteraciones permanentes en la demanda profesional. De manera que sin entrar a este arduo problema de determinaciones causales, se puede decir con alguna vaguedad que hay alguna correspondencia entre la expansión del reclutamiento universitario, por una parte, y la estructura de las carreras universitarias por la otra. Si se asume esta correspondencia del lado del reclutamiento puede ser expresada en general por las proposiciones siguientes:

1. La expansión del reclutamiento universitario toma generalmente la forma de un *ensanchamiento en la base del reclutamiento* que incluye proporciones crecientes de sectores bajos de las clases medias y de sectores altos de las clases populares, además de una expansión generalizada en todos los otros sectores. También la expansión se traduce por un aumento absoluto y relativo de mujeres y de reclutados en las zonas rurales.

2. Desde la perspectiva de las carreras universitarias:

- a) Se nota una mayor diversificación profesional, es decir, aumenta el número de carreras y la variedad de campos profesionales que cubren, lo que se hace muy destacado al nivel de las carreras técnicas, que son las de crecimiento más acentuado. Otra característica es la especialización y fragmentación de carreras anteriormente más inclusivas, como es, la ingeniería en que de dos o tres tipos iniciales se ha pasado a decenas de diversos tipos de ingenierías, cada vez más circunscritas en su campo;
- b) Disminuye relativamente la importancia de las carreras “tradicionales” (medicina, derecho, humanidades, etcétera) y crecen también relativamente las carreras técnico científicas. La tendencia dominante es a especificar restrictivamente el campo profesional de las carreras universitarias;
- c) Las “nuevas” carreras tienden a adquirir unas características predominantemente burocratizadas; son carreras para el *organization man* que trabaja dentro de una estructura burocrática y que tiene que depender de otros especialistas.
- d) Las “nuevas” carreras incluyen vastos campos de actividad profesional *todavía no bien estructurados*, es decir, sin una definición real y clara de lo que le corresponde hacer y, también, generalmente sin un monopolio legal. La creación de estas carreras

suele ser el producto de varias circunstancias que habitualmente se manifiestan más como presiones que vienen del lado del reclutamiento que de la demanda profesional. Por ejemplo, algo de esto puede haber estado ocurriendo en América Latina con varias carreras de las ciencias sociales, sociología, ciencia política, sicología y antropología, en que las presiones del lado de la demanda profesional han sido escasas y nunca anticipadas.

La expansión de la matrícula universitaria no siempre ha seguido esta línea pero la descripción precedente sugiere a grandes rasgos lo que parece haber estado sucediendo en América Latina. Por ejemplo, puede verse en el cuadro núm. 3 del apéndice la distribución de carreras de los graduados de la Universidad Nacional de Colombia que aunque allí está agrupada denota bastante bien lo esencial de la distribución de las 54 carreras diferentes que se cursan en ella. Se trata de una distribución relativamente “moderna”. En cambio, para una estructura “tradicional” de la distribución de carreras puede verse la que indica Solari para la Universidad de la República del Uruguay.⁴

Algunos factores particulares pueden tener mucho que ver en las características que está tomando este proceso de reclutamiento universitario en América Latina. Es un hecho evidente que el costo de instalación y funcionamiento de las diversas carreras universitarias es muy desigual. Justamente por este factor se están presentando serios problemas y distorsiones en la racionalidad del proceso de expansión universitaria mediante la creación de nuevas carreras. Algunas de las carreras “tradicionales” (con la obvia excepción de medicina y de alguna otra) requieren poco más que unos libros, unas aulas y algunos profesores. En cambio, muchas de las nuevas carreras técnico-científicas son sumamente costosas pues su organización y funcionamiento exige inversiones y gastos muy importantes en laboratorios y equipos así como en personal de varios niveles. Muchas de ellas no pueden funcionar sin tener el auxilio complementario de importantes centros de investigación, que se agregan a los costos puramente educacionales. La tendencia en algunos países de la región parece ser tal que las universidades privadas que están proliferando tienden a establecer precisamente aquellas carreras de menor costo porque sus recursos son exigüos. Como en algunos países la tendencia en la expansión de la matrícula de nuevos estudiantes está radicándose preferentemente en las universidades privadas, y al preferir éstas por razones de costo carreras más bien tradicionales, la estructura de distribución de las carreras puede estar tomando una forma regresiva.

VII

Resumiendo lo anterior se puede afirmar hipotéticamente que la naturaleza del reclutamiento universitario producirá variaciones en la orientación profesional de los graduados de acuerdo con las siguientes proposiciones:

1. El acceso a las profesiones universitarias se encuentra en buena parte sometido a controles de clase social, de ahí que se caracterice por su selectividad para los niveles más jerarquizados dentro de la profesión ya que el poder llegar a ellos se encuentra en relación inversa con la posición de clase.

2. Cuando las profesiones universitarias se “modernizan” aumenta su estratificación interna en términos de tipos de tareas, prestigio e ingresos; también se podría agregar que se vuelven crecientemente urbanas.

3. Los estudiantes y graduados provenientes de sectores bajos o de áreas rurales, por su origen social, afrontan una situación negativa que obstruye sus chances de éxito profesional. Los niveles y tipos de actividad profesional a que pueden tener más fácil acceso se encuentran en aquellas áreas marginales más inestables e inseguras.

4. En general, esta misma tendencia debería encontrarse en la distribución de la matrícula por carreras universitarias en que los reclutados en los sectores más bajos y más rurales deberían racionalmente preferir las carreras donde tienen más chance de competir sin el lastre de su posición social negativa. Sin embargo, esta posibilidad está lejos de estar confirmada porque no siempre está claro entre los estudiantes el rol que a este respecto juega la posición de clase; esto no solamente se revela por el rechazo de la importancia de la posición de clase en el éxito profesional sino también por la aceptación de *cliches* y modelos profesionales de las clases altas.

5. Dadas todas estas condiciones debería suponerse que las preocupaciones por el futuro profesional y los estados de inseguridad y temor tendrían que estar más ampliamente difundidos en los sectores bajos. Además, habría que suponer que la orientación general hacia las profesiones y también las vías de acceso para llegar a las ocupaciones concretas deberían estar afectadas por las posiciones de clase. En efecto, si los reclutados en los sectores bajos no pueden disponer del auxilio de los medios familiares y de sus relaciones, en estas condiciones, debería manifestarse la tendencia a apelar crecientemente a medios más impersonales y objetivos para llegar a la demanda profesional.

VIII

De acuerdo con las precedentes proposiciones es posible articular las dos hipótesis complementarias que se indican seguidamente:

I. Cuando el reclutamiento proviene de los estratos altos y de las grandes ciudades, y cuando hay parientes graduados, es decir, cuando hay experiencia profesional en la familia, habrá:

- a) Una menor insatisfacción con la carrera debido a que su elección se ha hecho con más realidad y a la vez una menor previsión de riesgos de desempleo profesional;
- b) Una menor sensación de inseguridad y de temor respecto de la experiencia profesional;
- c) Un mayor uso de medios familísticos para conseguir ocupación;
- d) Una tendencia a radicarse profesionalmente en los grandes centros urbanos;
- e) Una mayor preferencia por el ejercicio profesional independiente;

II. Cuando el reclutamiento es más rural y más bajo en términos de estratos sociales, cuando no hay experiencia profesional en la familia, la orientación profesional tenderá a ser la inversa de la indicada anteriormente.

Complementariamente se supuso, aunque el problema es un tanto distinto, que el rendimiento universitario del graduado, medido por la existencia o no de fracasos en los exámenes universitarios, podría ser una fuente de diferencias en la orientación profesional. La hipótesis en este caso sugiere que por ejemplo, un bajo rendimiento como estudiante podía inducir al graduado a orientarse hacia su profesión con mayores muestras de inseguridad y temor, con mayor insatisfacción.

De un modo más general, lo que se ha supuesto es que los estudiantes de bajo rendimiento podrían haber desarrollado racionalizaciones negativas debido a sus fracasos. Por eso es que en los cuadros del apéndice se tomaron en cuenta sólo los puntos extremos.

IX

Las precedentes hipótesis reflejan sólo algunos aspectos del problema más vasto que se ha discutido anteriormente, y si así fueron formuladas ha sido porque se relacionan con algunos datos recogidos de un censo de los graduados de la Universidad Nacional de Colombia que se ha llevado

a cabo en el curso del corriente año (véase el Apéndice Estadístico, primera parte).

A. Para poder explorar la validez empírica de las hipótesis precedentes se utilizaron las siguientes *variables independientes*:

1. Nivel educacional del padre del graduado.
2. Existencia de parientes graduados en la universidad.
3. Origen ecológico.
4. Fracaso en los exámenes universitarios.

No se hizo ninguna discriminación por sexo por la reducida cantidad y proporción de mujeres graduadas (cerca del 12% del total de 400 graduados censados), pero no cabe duda de que ésta puede ser una importante variable que no habría de desechar cuando se logre un grupo de magnitud adecuada.

El hecho de que se haya utilizado “nivel educacional del padre” como principal variable independiente ha sido consecuencia de que las variables clásicas de estratificación es aquella que parece reflejar mejor el sentido y la existencia de una “experiencia profesional familiar”. Esta posibilidad aparece reforzada cuando se la vincula con la variable siguiente, “parientes graduados”, que de un ángulo no muy diferente permite establecer la existencia de ese ambiente. La relación entre ellas es estrecha y su superposición es absoluta al nivel más alto. Se las ha utilizado conjuntamente para poner de relieve ciertas deficiencias de la variable independiente principal “educación del padre”, deficiencias que serán expuestas más adelante.

X

La relación entre los datos recogidos y las hipótesis es parcial, de manera que la confirmación empírica de las hipótesis es débil y a veces inexistente. Más adelante se especulará por qué la hipótesis no ha recibido una confirmación más plena, pero ahora cabe examinar someramente lo que significan los datos obtenidos. Para poder ordenar el comentario de los datos tomaremos en cuenta las principales variables dependientes y las discutiremos en relación con las diversas variables independientes utilizadas.

Satisfacción-insatisfacción con la carrera (ver el apéndice, cuadros núms. 5, 9, 13 y 17). Las preguntas apuntaban a dos aspectos diferentes

del problema, a saber, la satisfacción con el nivel intelectual de la carrera, por una parte, y con la preparación profesional por la otra. En cuanto al primer aspecto, el grupo de graduados con padre con educación primaria se mostró más insatisfecho que el de los de educación universitaria (39 y 27%, respectivamente).

En cambio, “parientes graduados” no establece diferencias. Donde aparece una diferencia sensible es en “origen ecológico”, en que de acuerdo con la hipótesis los estudiantes más rurales tienen más insatisfacción con el nivel intelectual de la carrera. Algunos resultados contradictorios se observan en relación con la variable independiente complementaria “fracasos en los exámenes” porque los mejores estudiantes, los que nunca fracasaron, son los que muestran mayor insatisfacción.

Los resultados respecto de la satisfacción-insatisfacción con la preparación profesional revelan en lo esencial la misma tendencia. Con la diferencia de que en “fracasos en los exámenes” la relación no es contradictoria y, en cambio, confirma levemente la hipótesis.

Estas dos preguntas fueron complementadas por una tercera en la que se pidió respondieran “si en caso de volver a estudiar seguirían la misma carrera u otra distinta”. Los resultados obtenidos confirmaron en forma variable las tendencias anteriores, con la diferencia de que “educación” no registra diferencias sensibles y “fracasos” vuelve a arrojar resultados inversos a la hipótesis.

De todas maneras llama la atención la alta proporción de graduados (cercana al 40% del total) que se muestran insatisfechos con la carrera y que desearían cambiar. Debe tenerse en cuenta que se trata de estudiantes que terminaron exitosamente sus estudios. Por supuesto que la exploración de este importante estado de insatisfacción constituye un problema distinto del que aquí nos ocupa, aunque es posible que no sea del todo extraño a los problemas de reclutamiento y mercado profesional que se han estado discutiendo. De cualquier manera confirma algunas presunciones acerca de la existencia de un fuerte estado de insatisfacción que puede ser también general entre los estudiantes y cuya incidencia sobre distintos aspectos de la vida universitaria y profesional puede ser muy importante.

Sensación de inseguridad y temor sobre el futuro profesional (cuadros núms. 6, 10, 14 y 18). Las preguntas sobre este problema fueron dos. La primera “espera encontrar alguna dificultad al comienzo de su carrera profesional”; y la segunda “tiene usted la impresión de que en su profesión hay riesgos de desempleo y que es difícil encontrar trabajo”.

La primera pregunta tuvo respuestas afirmativas de un orden superior al 80%, con un pico de 96% entre los graduados de origen más rural.

Sólo se obtuvo una evidencia confirmatoria de la hipótesis en este caso. La tendencia ha sido a no presentar diferencias marcadas dentro de un muy alto nivel de previsión de dificultades (85% para el conjunto). En las respuestas más detalladas el *item* más escogido fue de que las dificultades serían debidas a la falta de experiencia y preparación profesional.

La segunda pregunta mostró que los graduados censados temen el desempleo (44% del total) sin que se hayan presentado variaciones significativas en el análisis con las variables independientes.

Medios para conseguir ocupación (cuadros núms. 6, 10, 14 y 18). La hipótesis suponía aquí que los graduados de nivel social más alto tenderían a hacer uso de medios familísticos y de relaciones e influencias personales mientras de que los de nivel más bajo apelarían a medios más impersonales y secundarios, como ser, avisos periodísticos o desplazamientos a lugares con mayor demanda profesional. Los datos han confirmado las hipótesis salvo para "origen ecológico" donde las diferencias son leves y acaso no significativas.

Es importante señalar la alta proporción (54% para el total) que en todos los casos contestó que haría uso de sus relaciones familiares y amigos para conseguir ocupación profesional mientras que sólo un 20% apelará a medios impersonales.

La presencia de padres universitarios o de miembros graduados en la familia ha aumentado la proporción de los que declaran harán uso de medios primarios, familia y amigos, con dicho fin. Un 61% de los que tienen padre universitario eligió esa alternativa.

Otra pregunta relacionada con este problema inquiría si esperaban ayuda financiera de los padres para instalarse profesionalmente. Sólo un 9.5% del total contestó afirmativamente. Hay un leve movimiento de ascenso a medida que crece la posición social pero el nivel se mantuvo siempre bajo.

También se les preguntó dónde pensaban ejercer su profesión. Del total un 75% contestó que prefería a Bogotá y otras ciudades grandes. Pero cuando esta pregunta fue cruzada con las variables independientes aparecieron diferencias importantes en las proporciones de los que eligieron ciudades pequeñas y zonas rurales. Los graduados con padres con primaria en un 33% optaron por esta alternativa mientras que en los de nivel universitario sólo en un 9% escogieron lo mismo. Las diferencias son raras notables cuando se clasificaron las respuestas por "parientes graduados" (29% por ciudades grandes y 22% por ciudades pequeñas y zonas rurales). El origen ecológico también discriminó muy bien (31 y 15% respectivamente). En cambio, "fracasó en los exámenes" no señala diferencias.

Preferencia profesional e imagen del éxito profesional (cuadros núms. 7, 11, 15 y 19). Se utilizaron dos preguntas. La primera inquiría sobre los factores más importantes para elegir una ocupación profesional. La segunda sobre los factores del éxito profesional.

La primera pregunta fue dividida para el análisis en dos aspectos contrastados. Por un lado, se consideraron las alternativas que atribuían a la ocupación profesional una función predominantemente de movilidad (más prestigio, más consideración social, ingresos altos, progreso, etcétera). El otro agrupamiento tomó en cuenta las alternativas más vocacionales o que manifestaban que lo más importante era servir al país. Esta orientación más altruista tuvo un predominio manifiesto sobre la primera, más utilitaria (60 y 32% en el total, respectivamente). Las diferencias no son importantes cuando se las analiza en relación con las variables independientes. Una leve diferencia se registra no obstante entre los graduados con padre con primaria quienes se adhirieron a la alternativa vocacional y altruista con más resolución que aquellos que tienen padres con universitaria (66 y 61%, respectivamente).

La segunda pregunta sobre los factores del éxito profesional resultó ser empíricamente más plausible pues los datos la confirmaron levemente. De la misma manera que a la pregunta anterior, se la dividió agrupando sus respuestas en dos grandes categorías contrastadas. La primera de estas categorías se refiere al éxito que depende principalmente de la clase social (familia, dinero, origen social, etcétera). El segundo agrupamiento puso en cambio el énfasis en los factores individuales del éxito (tales como la capacidad, el estudio, la iniciativa personal, etcétera). En el total, la mayoría considera que los factores individuales son más importantes que los sociales (60 y 33%, respectivamente). Cuando se toma por separado la categoría "clase social" se advierte que los graduados con padres con primaria están más dispuestos a aceptar los factores de clase social que los que tienen padres con universitaria (38 y 20% respectivamente). La presencia o no de graduados en la familia no ofrece diferencias importantes. En cambio, en "origen ecológico" se perciben algunas diferencias de peso. Los de origen más rural piensan que los factores de clase social son más importantes que los de origen más urbano (45 y 30%, respectivamente). El rendimiento de los estudios presentó una diferencia menor y en el mismo sentido.

De todos modos, el predominio de los factores individuales de éxito profesional ha sido decisivo en todos los casos. Aparentemente, estas opiniones no se concilian mucho con la amplia aceptación del uso de influencias familiares y personales para conseguir ocupación ni tampoco con las características marcadamente elitarias de todo el grupo. Para comprender la relación que hay entre el individualismo que sostiene la imagen predo-

minante del éxito profesional y el familismo con que se enfrenta el mercado de trabajo profesional, es necesario tener en cuenta la pesada gravitación que la doctrina del *laissez-faire* tiene en los círculos altos de la sociedad latinoamericana. Es claro que esta doctrina ha sido recortada y adaptada a las situaciones hegemónicas existentes.

XI

Acaso lo más destacado que queda de estos datos es la marcada sensación de inseguridad, de insatisfacción con el nivel intelectual y con la preparación profesional de la carrera, de deseo de seguir otra carrera distinta, que se manifiesta con proporciones altas, a veces por encima de la mitad, en los graduados censados. Éste es un problema que requeriría más investigación, con estos datos y con otros más pertinentes y refinados. Lo que se ha obtenido aquí es una medida gruesa y sólo aproximada, pero al menos indicativa de la existencia del problema. El saber cuáles pueden ser las características más globales de este fenómeno de insatisfacción e inseguridad, cuáles son sus fundamentos profundos tanto del lado del individuo como de la sociedad, haría necesaria una exploración más a fondo del funcionamiento del sistema universitario, por una parte, y del reclutamiento, por la otra. Pero sería también imprescindible conocer mejor la realidad del mercado profesional y, más en particular, la manera como se produce el ingreso a las profesiones universitarias; también, habría que indagar acerca de cuáles son las experiencias iniciales que tienen los graduados recientes al comenzar su vida profesional. Una indagación de este tipo exigiría trabajar a un nivel más concreto analizando las diversas profesiones por separado y al mismo tiempo haciendo descripciones minuciosas de lo que es el ingreso a algunas profesiones estratégicas, en diversos sentidos.

Porque podría ocurrir que esos estados generalizados de insatisfacción fueran el resultado de la anticipación de las dificultades que ya se están presentando al ingresar a algunos campos de la vida profesional, tanto sea porque la demanda no está estructurada o es insuficiente como porque haya "saturación" profesional. Estas circunstancias podrían ser bien conocidas por los graduados y convertirse en fuentes de inseguridad e insatisfacción. Las cifras de los graduados que no ejercían la profesión, que se ofrece en el cuadro núm. 1, pueden servir para sostener provisoriamente esta hipótesis de la existencia de fuertes riesgos objetivos en un número considerable de profesiones universitarias colombianas. Esta posible evidencia aparece acaso más acentuada si se observa que con la excepción de abogacía, que es también una carrera de prestigio, las profe-

siones más “nuevas” que enfrentan una demanda menos estable y estructurada, son al mismo tiempo las que ofrecen las más altas tasas de no ejercicio profesional. En cambio, profesiones tradicionales como medicina, odontología, ingeniería civil, veterinaria, registran porcentajes muy por debajo del promedio.

Ahora, deseo agregar una consideración sobre lo que significan los 18 207 graduados que no ejercían la profesión al realizarse el censo general de población de 1964, desde el punto de vista de su costo educacional y de su gravitación sobre la economía del país. Glaucio Soares menciona dos estimaciones sobre el costo general de formación de profesionales en dos regiones muy diferentes de América Latina. La primera en Centroamérica y hace ascender el costo de formación de los profesionales a la suma de 25 000 dólares, mientras que la segunda es de la Argentina y suma 20 000 dólares, por profesional.⁵

Si se multiplican aquellos profesionales por la última de estas estimaciones, que es la menor, el resultado es una suma casi escalofriante de más de 364 millones de dólares, es decir una suma levemente inferior al valor del conjunto de las exportaciones anuales de Colombia, que ha sido educacionalmente invertida y gastada y que se encuentra inmovilizada, sin producir frutos para el país.

Éste es un problema sobre el cual se ha reparado muy poco. En cambio, ha estado mereciendo mucha más atención la emigración de profesionales, principalmente a los Estados Unidos, que es también un fenómeno sumamente serio aunque no alcanza ni aproximadamente a la importancia económica de la parte de la oferta de graduados que está inadecuadamente ocupada y que, en fin, es total o parcialmente desaprovechada económicamente.

El censo de graduados mostró que una alta proporción de los diplomados manifestó su interés en seguir estudios graduados o de especialización en el extranjero. El porcentaje es de alrededor del 60%, que se mantiene sin mayores variaciones cuando se le confronta con las variables independientes (ver cuadros núms. 5, 9 y 31). Soares afirma que el hecho de estudiar fuera del país aumenta la probabilidad de emigración citando al respecto a dos investigadores chilenos que entrevistaron a los profesionales emigrados de ese origen residentes en los Estados Unidos. Un 46% de ellos había hecho previamente estudios postgraduados en ese país, proporción que resulta sumamente alta si se tiene en cuenta la posible tasa de profesionales chilenos con estudios de postgraduados en el extranjero en relación con el conjunto de profesionales universitarios de ese país.⁶ Otros datos parecen confirmar que la emigración se concentra en los profesionales que hicieron estudios de postgraduado en el extranjero y que también han tenido allí alguna experiencia de trabajo profesional.

De todo esto se podría deducir que detrás del 60% de los graduados de la Universidad Nacional que quieren seguir estudios de postgraduados en el extranjero, hay una gran fuerza potencial que puede favorecer una emigración acentuada. Simplemente, estoy señalando hechos posibles. Pienso que sería sumamente negativo el derivar de ellos una política que restringiera la posibilidad de tomar grados superiores en el extranjero, porque eso significaría cegar algunas de las principales fuentes de expansión cultural, científica y técnica.

XII

Finalmente, parece pertinente hacer algunas consideraciones sobre el significado global del universo de graduados que se ha analizado. Es decir, lo que se intenta hacer es colocarlo y estimarlo dentro del parámetro más amplio de la sociedad global colombiana.

La leve confirmación que han tenido las hipótesis —o en otros casos, la ausencia de confirmación— puede obedecer a varias causas que no se descartan de ninguna manera y que tanto puede derivar de la elaboración teórica de las proposiciones e hipótesis como de la metodología y técnicas utilizadas. Los críticos podrán señalar esas posibles deficiencias.

Lo que deseo exponer en las líneas siguientes es otra posible explicación que tiene que ver con el universo estudiado y su relación con la sociedad global. Todo el trabajo empírico se ha asentado sobre el supuesto de que la variable independiente principal “nivel educacional del padre” del graduado, discriminaba netamente y en grandes segmentos los casos estudiados. Efectivamente, parece obvio que la diferencia entre un nivel primario y otro universitario refleja desde el punto de vista educacional una distancia sumamente importante. Pero cuando, como en mi caso, lo que interesa es menos el nivel educacional individual que la existencia de un “ambiente profesional” en la familia, este indicador puede no ser suficientemente ilustrativo, más aún, puede esconder como ha ocurrido aquí muy grandes ambigüedades. Porque puede ocurrir que haya personas que no obstante tener al padre con educación primaria solamente, al mismo tiempo poseen parientes diplomados en la universidad. La otra posibilidad extrema, que se supone mucho más frecuente, es la de personas también con padres con primaria que pertenecen a familias en las que todos sus miembros tienen uniformemente primaria, o no poseen educación alguna. Es muy importante tratar de estimar lo que significan en magnitudes estas dos combinaciones porque ellas tienen que ver muy de cerca con la naturaleza estructural del grupo que hemos estudiado.

En Colombia en 1964, el 36% de las personas de 5 años y más de

edad fueron registradas en el censo general "sin educación". Del total de 9 245 555 personas con educación un conjunto de 7 820 577 habitantes tenían solamente educación primaria (84.6% del total de personas con educación). Si a esta última cifra se le suman los 5 153 206 que no tenían educación alguna, da un total de 12 973 783 personas que no tenían educación alguna o tenían solamente educación primaria. Esta cifra representa el 90.1% de las 14 398 761 personas que tenían 5 y más años de edad. La categoría "primaria" dentro de nuestro indicador "nivel educacional del padre" representa exactamente este segmento de la estructura social, es decir, significa cuántos graduados fueron reclutados como estudiantes universitarios en este 90% de la población colombiana.

En el otro extremo, las 104 635 personas registradas con educación universitaria (completa o incompleta) representan el 1.1% del total de 9 328 979 personas de 15 y más años de edad. (En la Universidad Nacional de Colombia la edad de ingreso más frecuente oscila alrededor de los 17 y 18 años. Si se quiere ver el mismo cálculo para la cohorte demográfica de 20 años y más consúltese el cuadro núm. 20 del apéndice que da un porcentaje casi equivalente de 1.3%.)

Los padres de los graduados censados pertenecen aproximadamente al grupo de edad que tenía 40 años y más en el censo de 1964. De este grupo demográfico el 0.9% solamente poseía educación universitaria (completa o incompleta) mientras que el 9.9% tenía educación secundaria o universitaria (ver cuadro núm. 29). Una comparación rigurosa no podría hacerse entre este último grupo y el de los padres de los graduados porque hay obviamente algunos puntos de diferencia, que no obstante no alteran sustancialmente su significación aproximada.

Analizando los casos de los graduados con padres con educación primaria (que como se dijo incluye también a los padres "sin educación"), se advierte que representan el 31% del total de 400 graduados censados. Cuando se exploró dentro de este grupo la existencia de parientes graduados se descubrió que el 63% de ellos tenía diplomados en la familia. Esto introduce una gran variación en cuanto a la clasificación de los graduados que se encuentran en estas condiciones, que por su familia ya no pertenecen al gran grupo de los que no tenían educación o que sólo contaban con educación primaria, sino al grupo mucho más restringido de los que tenían título universitario (0.8% respecto de la población de 25 años y más de edad; ver cuadro núm. 20).

De los 400 graduados censados sólo 46 no contaban con parientes graduados (11.5% del total). El resto de los graduados, el 88.5% que tenían padres con educación secundaria o universitaria y/o parientes graduados, fue reclutado dentro de un sector educacional de alrededor del 10%, que se encuentra en la cúspide de la sociedad colombiana. De manera

que el grupo estudiado en su inmensa mayoría pertenece educacionalmente a las clases altas y a los estratos superiores de las clases medias.

No sería extraño que de explorarse más a fondo la relación entre el grupo residual *educacionalmente más bajo*, y su *status* real en la sociedad colombiana se pueden descubrir algunas otras referencias paradójicas. En efecto, cuando un grupo es tan grande (ya se indicó que representa el 90% de la población de 5 años y más) tiene que hallarse muy diferenciado internamente. Este gran grupo está muy estratificado y se puede considerar que la distancia social entre sus niveles superiores e inferiores es enorme.

No ha habido tiempo para hacer una exploración a fondo con los datos del censo de graduados para precisar aún más el verdadero nivel del grupo más bajo de graduados, el de los que tienen padre con primaria. Sin embargo, algunos de los datos recogidos son bastante indicativos al respecto. Un 65% de ellos declaró haber pagado los estudios con ingresos personales propios o con ayuda familiar, un 36% declaró no haber trabajado nunca durante los estudios (este porcentaje es más elevado que el de los del grupo más alto, padres con universitaria, que dio un 27%), un 58% tenía todos o algunos de los hermanos siguiendo estudios universitarios (contra una media para todo el grupo de 69%) (véase principalmente el cuadro núm. 4). No parece necesario hacer uso de más evidencias ya que resulta evidentemente claro que este grupo con padres con nivel de primaria es parte también de un sector alto de la estructura social global.

Si no se tiene en cuenta la homogeneidad interna de todo el grupo de graduados resultará difícil comprender la razón por la que las respuestas a los diversos problemas reflejan en su conjunto un acuerdo tan fundamental. Las modificaciones introducidas por las variables independientes carecen en realidad de significación si al mismo tiempo no se toma en cuenta la distribución de las respuestas en torno al eje central trazado por ellas. Las variables independientes no cambian nunca (con sólo tres excepciones en todos los cuadros) los resultados globales que indican aprobación o desaprobación. Es decir, que las diferencias que se notan y que se pueden relacionar con dichas variables no son sino oscilaciones dentro de estados generalizados de aprobación o desaprobación.

Por otra parte, la aceptación generalizada de los "clichés" profesionales de las clases altas podría servir para corroborar aún más los datos precedentes. Se podría objetar a esto que los "clichés" aludidos podrían haber penetrado hacia abajo alcanzando las amplias capas populares. Puede ser, pero me parece poco verosímil, principalmente porque en esos niveles bajos no hay profesionales ni tampoco razones para identificarse con ellos.

Para que las hipótesis hubieran podido tener una confirmación más plena, en el caso de que fueran efectivamente plausibles, habría sido ne-

cesario que el origen de los graduados fuera menos homogéneo y más diversificado, de manera que representara más genuinamente y en mayores proporciones a los sectores inferiores de las clases medias y a las clases populares. Y también, en otro sentido, debería incluir a un número significativo de ese 90% de personas sin educación o con educación primaria, cuya inmensa mayoría no tiene graduados en la familia, pues forma una masa homogénea de bajo nivel educacional y cuyos contactos con la vida profesional universitaria, si existen, son muy escasos.⁷

¹ Trow, M., "La democratización de la enseñanza superior en Norteamérica" en J. Ben-David y otros, *La universidad en transformación*, Barcelona, Seix Barral, 1966, pp. 188 y ss.

² Solari, A., *La universidad en transición en una sociedad estancada: el caso del Uruguay Aportes*, núm. 2, octubre de 1966, pp. 11 y ss; véase particularmente el cuadro núm. 4 y la discusión de las páginas siguientes.

³ Solari, A., *ob. cit.*, p. 10, ver el cuadro núm. 3.

⁴ Solari, A., *ob. cit.*, p. 8 y ss, cuadro núm. 2 especialmente, y también núms. 3 y 4.

⁵ Dillon Soares, G. A. y Soares, M. S. de, "La fuga de los intelectuales", en *Aportes*, núm. 2, octubre de 1966, p. 54 y nota núm. 4.

⁶ Dillon Soares, G. A. *ob. cit.*

⁷ Quiero agradecer la colaboración prestada por Alejandro Martínez, Martha Nepomneschi de Graciarena y Ethel Rodríguez Espada.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

El material estadístico para los cuadros núms. 2 y siguientes fue obtenido mediante un censo realizado a los graduados que retiraron sus diplomas profesionales entre enero y julio de 1967 en la Universidad Nacional de Colombia. Este censo de graduados ha sido realizado por la Oficina de Planeación de la Universidad con el asesoramiento del autor.

Es difícil poder establecer el valor representativo que tiene el material censal por varias razones, que son principalmente de hecho:

1º El material censal cubre sólo una fracción de siete meses del año.

2º El flujo de entrega de diplomas es irregular a lo largo del año.

3º El volumen de diplomas entregados varía fuertemente de año a año, por la tendencia a que en algunas carreras se formen promociones irregulares en su número (Medicina, por ejemplo), que afectan sensiblemente el total general de diplomas entregados.

4º Es frecuente que los graduados demoren el retiro del diploma, de manera que el número de graduados que inician los trámites para diplomarse puede diferir del de aquellos que lo retiran.

5º Finalmente, un número de graduados que retiró el diploma, que representa alrededor de un 12% del total de diplomados en el periodo señalado antes, no presentó el cuestionario por diversas razones, principalmente por viaje.

No obstante estas dificultades y distorsiones, se hicieron algunos controles comparativos con los datos de años anteriores, lo cual hace pensar que el grupo censado hasta ahora puede representar alrededor de una mitad del total anual de diplomados. También se hicieron algunas comparaciones por carreras y se encontró que representan aproximadamente la composición habitual de los años anteriores.

Los graduados llenaron un cuestionario autoadministrado y totalmente precodificado de 63 preguntas que cubren casi completamente una tarjeta IBM.

CUADRO 1

Profesionales universitarios titulados que ejercen la profesión en Colombia de acuerdo con el Censo de Población de 1964. En porcentajes.

<i>Algunas profesiones seleccionadas</i>	<i>No ejercen la profesión</i>	
	<i>No.</i>	<i>%</i>
Abogados	7 753	69
Arquitectos	554	26
Contadores Públicos	2 743	53
Odontólogos	310	11
Economistas	929	40
Ingenieros Civiles	780	19
Médicos	793	9
Sociólogos	139	70
Veterinarios	109	20
Total por Sexo:		
Hombres	14 313	33
Mujeres	3 894	42
Total general de graduados que no ejercen	18 207	35
Total general de graduados	52 070	

FUENTE: Censo de Población de 1964, Boletín Mensual de Estadística, Dane, Bogotá, núm. 196, julio de 1967, p. 10.

CUADRO 2

Nivel educacional y social de los graduados de la Universidad Nacional de Colombia. Año 1967. En porcentajes sobre el total de cada categoría.

	<i>% sobre el total de cada categoría</i>
Que tienen hermanos que siguen o han seguido estudios universitarios	69
Con parientes graduados en la Universidad	78
Con padre con educación secundaria o universitaria	69
Con abuelo paterno con educación secundaria o universitaria	46
Con padres educacionalmente estables o que están en ascenso respecto de los abuelos paternos	91
Con padres trabajando en ocupaciones medias y altas	83
Que estudiaron en colegios secundarios privados	53
Que vivieron en familia mientras estudiaban	70
Nacidos en ciudades intermedias o grandes	88

FUENTE: Este cuadro y todos los siguientes provienen del censo de graduados realizado en 1967 por la Oficina de Planeación de la Universidad Nacional de Colombia, con el asesoramiento del autor.

CUADRO 3

*Distribución de los graduados clasificados por campos de especialización.
En porcentajes.*

	<i>Sobre el total de graduados en el periodo</i>
Artes	8
Ciencias	3
Ciencias Agropecuarias	16
Enfermería	0.3
Medicina	18
Odontología	9
Ciencias Humanas	10
Derecho	4
Ingeniería	31
Sin información	0.7
Total	100
	(N = 400)

CUADRO 4

*Nivel social y rendimiento universitario de acuerdo con el nivel educacional del padre.
En porcentajes*

	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Universitaria</i>
Tiene hermanos de 17 años y más pero <i>ninguno</i> está en la Universidad	35	19	6
Que <i>no</i> trabajaron durante los estudios	36	36	27
Financiación de los estudios con ingresos personales o ayuda familiar	65	73	83
Proporción que ha hecho <i>estudios regulares</i> en el plazo previsto por el Plan de Estudios	77	72	64
Que <i>nunca</i> fracasó en todos los exámenes universitarios	39	34	30
Que fracasaron <i>hasta 4 veces y más</i>	30	28	30
Con parientes graduados en la Universidad	63	80	99
	N = (124)	(204)	(70)

CUADRO 5

*Opiniones sobre la carrera universitaria de acuerdo con el nivel educacional del padre.
En porcentajes*

	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Universitaria</i>
Impresión desfavorable sobre el nivel intelectual de la carrera	39	39	27
Insatisfacción con la preparación profesional	44	43	33
Intención de seguir estudios superiores en el extranjero	58	58	59
Que seguirían <i>otra</i> carrera distinta si estudiaran nuevamente	40	31	24
	N = (124)	(204)	(70)

CUADRO 6

*Opiniones sobre el ejercicio profesional de su carrera universitaria
de acuerdo con el nivel educacional del padre. En porcentajes*

	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Universitaria</i>
Que esperan encontrar alguna dificultad al comienzo de su carrera profesional	86	85	86
Que prevén riesgos de desempleo profesional	38	39	40
Que prefieren la actividad profesional independiente	25	24	29
Que se valdrán principalmente de familiares y amigos para conseguir ocupación profesional	51	53	61
Que usarán avisos periodísticos o se desplazarán a zonas de amplia demanda para conseguir ocupación profesional	27	20	10
Que esperan ayuda financiera de los padres para instalarse profesionalmente	6	11	10
Que prefieren ciudades pequeñas (— 10.000 habitantes) o zonas rurales para instalarse	33	23	9
	N = (124)	(204)	(70)

CUADRO 7

Opiniones sobre factores sociales relacionados con el ejercicio profesional de acuerdo con el nivel educacional del padre. En porcentajes

	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Universitaria</i>
Que prefieren factores de movilidad para elegir una ocupación profesional	28	36	29
Que prefieren ocupaciones que respondan a la vocación y que sean útiles al país	66	55	61
Que piensan que el éxito profesional depende principalmente de factores de clase social (familia, dinero, origen social, etcétera)	38	35	20
<i>Id., id.</i> , pero que depende de factores individuales (capacidad, estudio, iniciativa)	58	57	73
	N = (124)	(204)	(70)

CUADRO 8

Nivel de rendimiento universitario de acuerdo con la existencia o no de graduados en la familia. En porcentajes

	<i>Parientes graduados</i>	
	<i>Todos o algunos</i>	<i>Ninguno</i>
Que han hecho estudios regulares	72	74
Que <i>nunca</i> fracasaron en los exámenes universitarios	32	45
Que fracasaron más de tres veces	30	25
	N = (312)	(84)

CUADRO 9

Opiniones sobre la carrera universitaria de acuerdo con la existencia o no de graduados en la familia. En porcentajes

	<i>Parientes graduados</i>	
	<i>Todos o algunos</i>	<i>Ninguno</i>
Impresión desfavorable sobre el nivel intelectual de la carrera	37	37
Insatisfacción con la preparación profesional	41	42
Que seguirían otra carrera distinta si estudiaran nuevamente	31	38
Intención de seguir estudios superiores en el extranjero	57	60
	N = (312)	(84)

CUADRO 10

Opiniones sobre el ejercicio profesional de su carrera de acuerdo con la existencia de graduados en la familia. En porcentajes

	<i>Parientes graduados</i>	
	<i>Todos o algunos</i>	<i>Ninguno</i>
Que esperan encontrar alguna dificultad al comienzo de su carrera profesional	86	82
Que prevén riesgos de desempleo profesional	45	42
Que prefieren la actividad profesional independiente	25	25
Que se valdrán principalmente de familiares y amigos para conseguir ocupación profesional	55	45
<i>Id. Id.</i> , que usarán avisos en los diarios o se desplazarán a zonas de amplia demanda	19	25
Que esperan ayuda financiera de los padres para instalarse profesionalmente	11	5
Que prefieren ciudades pequeñas (— 10.000 habitantes) o zonas rurales para instalarse profesionalmente	22	29
	N = (312)	(84)

CUADRO 11

Opiniones sobre factores sociales relacionados con el ejercicio profesional de acuerdo con la existencia de graduados en la familia. En porcentajes

	<i>Parientes graduados</i>	
	<i>Todos o algunos</i>	<i>Ninguno</i>
Que prefieren factores de movilidad para elegir una ocupación profesional	31	37
Que prefieren ocupaciones que respondan a la vocación y que sean útiles al país	60	60
Que piensan que el éxito profesional depende principalmente de factores de clase social (familia, dinero, origen social, etcétera)	34	32
<i>Id., id.</i> , pero que depende de factores individuales (capacidad, estudio, iniciativa)	59	61
	N = (312)	(84)

CUADRO 12

Nivel social de acuerdo con origen ecológico. En porcentajes

	<i>Origen ecológico</i>	
	<i>Gran ciudad (Bogotá, Medellín, Cali)</i>	<i>Ciudad pequeña o zona rural</i>
Tiene hermanos de 17 años y más pero ninguno está en la Universidad	21	26
Que han hecho estudios regulares en el plazo previsto	71	82
Que no trabajaron <i>nunca</i> durante los estudios	23	55
Financiación de los estudios con ingresos personales o ayuda familiar	71	71
Ningún fracaso en los exámenes	33	17
	N = (150)	(51)

CUADRO 13

Opiniones sobre la carrera universitaria de acuerdo con el origen ecológico. En porcentajes

	<i>Origen ecológico</i>	
	<i>Gran ciudad (Bogotá, Medellín, Cali)</i>	<i>Ciudad pequeña o zona rural</i>
Impresión desfavorable sobre el nivel intelectual de la carrera	30	45
Insatisfacción con la preparación profesional	41	50
Intención de seguir estudios en el extranjero	59	59
Que seguirían otra carrera distinta si estudiaran nuevamente	31	35
	N = (150)	(51)

CUADRO 14

*Opiniones sobre el ejercicio profesional de acuerdo con el origen ecológico.
En porcentajes*

	<i>Origen ecológico</i>	
	<i>Gran ciudad (Bogotá, Medellín, Cali)</i>	<i>Ciudad pequeña o zona rural</i>
Que esperan encontrar alguna dificultad al comienzo de su carrera profesional	87	96
Que prevén riesgos de desempleo profesional	44	43
Que prefieren la actividad profesional independiente	23	23
Que se valdrán principalmente de amigos y familiares para conseguir ocupación profesional	54	53
Que usarán avisos periodísticos o se desplazarán a zonas de amplia demanda para conseguir ocupación profesional	17	14
Que esperan ayuda financiera de los padres para instalarse profesionalmente	9	10
Que prefieren ciudades pequeñas (— 10.000 habitantes) o zonas rurales para instalarse profesionalmente	15	31
	N = (150)	(51)

CUADRO 15

Opiniones sobre factores sociales relacionados con el ejercicio profesional de acuerdo con el origen ecológico. En porcentajes

	<i>Origen ecológico</i>	
	<i>Gran ciudad (Bogotá, Medellín, Cali)</i>	<i>Ciudad pequeña o zona rural</i>
Que prefieren factores de movilidad para elegir una ocupación profesional	31	37
Que prefieren ocupaciones que respondan a la vocación y que sea útiles al país	61	51
Que piensan que el éxito profesional depende principalmente de factores de clase social (familia, dinero, origen social, etcétera)	30	45
<i>Id.</i> , éxito profesional que depende de factores individuales (capacidad, estudio, iniciativa, etcétera)	63	53
	N = (150)	(51)

CUADRO 16

Nivel social de acuerdo con los fracasos en las carreras universitarias. En porcentajes

	<i>Fracasos en los exámenes</i>	
	<i>Nunca</i>	<i>4 y más fracasos</i>
Tiene hermanos de 17 años y más pero <i>ninguno</i> está en la Universidad	71	63
Que han hecho estudios regulares en el plazo previsto en el plan de estudios	89	69
Que no trabajaron <i>nunca</i> durante los estudios	41	26
Financiación de los estudios con ingresos personales o ayuda familiar	72	72
	N = (139)	(115)

CUADRO 17

Opiniones sobre la carrera universitaria de acuerdo con los fracasos en los exámenes universitarios. En porcentajes

	<i>Fracasos en los exámenes</i>	
	<i>Nunca</i>	<i>4 y más fracasos</i>
Impresión desfavorable sobre el nivel intelectual de la carrera	41	33
Insatisfacción con la preparación profesional	40	42
Intención de seguir estudios en el extranjero	69	49
Que seguirían otra carrera distinta si estudiaran nuevamente	35	30
	N = (139)	(115)

CUADRO 18

Opiniones sobre el ejercicio profesional de acuerdo con los fracasos en los exámenes universitarios. En porcentajes

	<i>Fracasos en los exámenes</i>	
	<i>Nunca</i>	<i>4 y más fracasos</i>
Que esperan encontrar alguna dificultad al comienzo de su carrera profesional	84	89
Que prevén riesgos de desempleo profesional	46	44
Que prefieren la actividad profesional independiente	30	19
Que se valdrán principalmente de familiares y amigos para conseguir ocupación profesional	40	66
Que usarán avisos periodísticos o se desplazarán a zonas de amplia demanda para conseguir ocupación profesional	25	18
Que esperan ayuda financiera de los padres para instalarse profesionalmente	11	5
Que prefieren ciudades pequeñas (— 10.000 habitantes) o zonas rurales para instalarse	25	26
	N = (139)	(115)

CUADRO 19

Opiniones sobre factores sociales relacionados con el ejercicio profesional de acuerdo con los fracasos en los exámenes universitarios. En porcentajes

	<i>Fracasos en los exámenes</i>	
	<i>Nunca</i>	<i>4 y más fracasos</i>
Que prefieren factores de movilidad para elegir una ocupación profesional	28	35
Que prefieren ocupaciones que respondan a la vocación y que sean útiles al país	5	67
Que piensan que el éxito profesional depende principalmente de factores de clase social (familia, dinero, origen social, etcétera)	30	37
<i>Id.</i> , éxito profesional que depende de factores individuales (capacidad, estudio, iniciativa, etcétera)	64	59
	N = (139)	(115)

CUADRO 20

Algunos índices educacionales en relación con la población general

	<i>% sobre el grupo de edad indicado</i>
Población con educación secundaria y/o universitaria (completa e incompleta) de 20 años y más en relación con la población total de esa misma edad	11.6
Población con educación secundaria y/o universitaria (completa e incompleta) de 40 años y más en relación con la población total de la misma edad	9.9
Población con educación universitaria (completa e incompleta) de 20 años y más en relación con la población total de la misma edad	1.3
Población con educación universitaria (completa e incompleta) de 40 años y más en relación con la población total de la misma edad	0.9
Titulados universitarios en relación con la población total de 25 años y más	0.8
Población con "alguna educación" en relación con la población total de 5 y más años de edad	64

FUENTE: Dane, datos inéditos del censo general de población de 1964. (Cálculos propios)