

Logro Académico, Antecedentes Sociales y Reclutamiento Ocupacional

[Revista del Centro de Estudios Educativos (México), Vol. III, no. 1, 1973, pp. 35-66]

Robert G. Myers*

Sinopsis

Empleando los datos de un estudio longitudinal hecho a graduados de la Universidad Agraria del Perú, Myers intenta demostrar que los modelos de reclutamiento ocupacional difieren según los sectores de empleo (público, privado, agrícola, no-agrícola). Las diferencias aparecen en un momento determinado, mientras que los cambios ocurren a través del tiempo. En tanto que los criterios puramente ascriptivos predominan en el otorgamiento de altos empleos para los graduados de especialidades agrícolas que se orientan hacia el sector privado no agrícola, el éxito académico y los antecedentes socioeconómicos son factores importantes que permiten alcanzar un buen empleo a los mismos graduados cuando éstos se dedican a actividades agrícolas, tanto públicas como privadas.

Myers sugiere que los análisis a nivel macro que relacionan simplistamente el desarrollo económico con el reclutamiento de élites sobre bases universalistas y orientadas hacia el logro, obscurecen más que aclaran el proceso de desarrollo. Cuestiona, asimismo, la práctica generalizada de igualar talento y rendimiento con el éxito académico.

Abstract

Using data from a longitudinal study of graduates from a Peruvian agricultural university, Myers shows that patterns of occupational recruitment differ by sector of employment (public, private and agricultural, nonagricultural). Differences appear at a point in time and as changes occur through time. Whereas purely ascriptive criteria dominate recruitment of agricultural graduates to high positions in the nonagricultural, private sector, both academic achievement and social background influence position in the private and public agricultural sectors.

* ROBERT G. MYERS, nacido en 1934, recibió en 1967 el Ph. D. en educación comparada por la Universidad de Chicago. Fue profesor auxiliar en el **Comparative Education Center** de la misma Universidad, puesto que dejó en 1972 para ocupar el cargo de **Program Officer** en la Fundación Ford de Nueva York. Sus investigaciones y publicaciones han sido numerosas y girado en torno a los temas de emigración de recursos humanos y/o de las relaciones entre educación y sociedad en América Latina. Recientemente (1972) publicó **Education and Emigration** (David McKay Co., Inc.).

Synopsis

Utilisant les données d'une étude longitudinale faite dans un groupe de diplômés de l'Université Agraire au Pérou, Myers s'efforce de montrer que les modèles de recrutement d'employés diffèrent selon les secteurs d'emploi (public, privé, agricole non-agricole). Les différences surgissent dans un moment déterminé, alors que les changements s'opèrent à travers le temps. Tandis que les critères qui favorisent les élites ont une certaine prédominance dans l'octroi de hauts emplois en faveur des élèves diplômés dans des spécialités agricoles orientées vers le secteur privé non-agricole, le succès scolaire et les antécédents socio-économiques sont des facteurs importants pour atteindre un bon emploi aux mêmes diplômés, quand ceux-ci se tournent vers des activités agricoles, qu'elles soient publiques ou privées.

Myers suggère que les macroanalyses qui mettent en relation de manière simpliste le développement économique avec le recrutement des élites sur des bases universalistes et orientées vers la réussite, obscurcissent plutôt qu'élucident le procès de développement. Il met en doute de la même façon, la pratique très étendue d'égaliser le talent et le rendement avec le succès scolaire.

INTRODUCCION

Las clasificaciones de países que se han hecho con base en las escalas de valores dominantes en ellos, tienden a obscurecer más que a aclarar, la comprensión del efecto que los valores producen sobre el desarrollo económico y social. Los resultados de un análisis macrosocial, en el cual se relacionan las escalas de valores alternativos,¹ como son el logro y la ascripción, con el nivel del producto nacional bruto de un país, deben ser interpretados con cuidado. Desgraciadamente, los especialistas en el desarrollo y la modernización social no siempre han procedido con tal cautela, y han pasado con demasiada rapidez de conceptos teóricos ideales a definiciones operativas débiles, y de análisis positivos prematuros a conclusiones normativas que encierran recomendaciones de acción.

Por lo pronto, permítasenos suponer que la aplicación de las llamadas escalas de valores alternativos a nivel nacional es apropiada, y afirmar que la alta valoración otorgada al desempeño del individuo (logro) y al uso de normas generales (universalismo) en el reclutamiento de individuos para los roles ocupacionales, han sido aceptados como factores cuya relación con el desarrollo económico es positiva. Por lo tanto, y por una cierta inferencia no del todo adecuada, se consideraría que el énfasis en factores como las cualidades heredadas (ascripción) y las relaciones personales (particularismo) obstaculizan el desarrollo.² Sin embargo, correlación no implica causalidad. Esta frase, trillada pero importante, nos recuerda que, aun cuando las naciones caracterizadas por pautas valorales de tipo particularista y ascriptivo tienden también a ser menos desarrolladas económicamente (o sea, que tienen un producto nacional bruto *per capita* menor), las mismas pautas podrían en un momento dado afectar al desarrollo en forma positiva. No resulta obvio, por tanto, concluir que una nación logrará su propósito de mejorar los ingresos nacionales relativos o absolutos, al reemplazar rápidamente las normas particularista-ascriptivas por las universalistas y de logro en los procesos de reclutamiento y selección de talento para las posiciones clave.

Utilizaremos como ejemplo de la confusión creada por este tipo de razonamiento el trabajo de Seymour Lipset en el que aplica las escalas de valo-

res alternativos al análisis del desarrollo en los países latinoamericanos. En dicho trabajo, Lipset, después de señalar el supuesto comúnmente aceptado de que en América Latina la selección de individuos que ocuparán las posiciones favorecidas se rige con más frecuencia por normas ascriptivas y particularistas que por normas basadas en el logro o en criterios universalistas, afirma:

“De todo esto parece deducirse que las sociedades en vías de modernización exigen sólidos valores o normas que fomenten el espíritu de eficiencia y el universalismo. Esas sociedades no necesitan rechazar su sistema tradicional de valores, siempre que sean capaces de elaborar mecanismos que garanticen que un amplio sector de la élite esté formado por hombres con un espíritu de eficiencia y una capacidad de realización práctica muy desarrollados. Sin embargo, muchos países de América Latina y algunos otros pertenecientes a las regiones menos desarrolladas del mundo no han sido capaces de conseguir tal cosa. Individuos de capas privilegiadas pueden ingresar en la universidad, elegir unos cursos en los que es fácil pasar y obtener un título, para después conseguir un alto puesto gracias a sus influencias o a los vínculos familiares. Esos países no han dado aún con los mecanismos que les permitan *asociar la capacidad individual* con el *status de la élite*” (Lipset-Solari 1967: 64, subrayados nuestros).

La afirmación citada amerita un examen detallado que exponga las suposiciones subyacentes y lo inadecuado de su razonamiento. A partir de ella podría inferirse que si el reclutamiento a posiciones altas en América Latina se rige por normas particularistas y ascriptivas, hay pocas probabilidades de que el estudiante universitario que proviene de familias privilegiadas se vea motivado a obtener éxito académico, y como resultado se limite a cursar materias *fáciles*. Dicha inferencia, aun siendo un *non sequitur*, es plausible. Sin embargo, para sostener que existe tal falta de asociación entre talento y posición, Lipset debe asimismo afirmar que los estudiantes de posiciones privilegiadas que cursan materias *fáciles* demuestran de tal modo una falta de motivación y talento. Debe también suponer que altas proporciones de alumnos cuya capacidad y motivación quede demostrada por su éxito en cursos *difíciles*, generalmente serán excluidos a través del proceso de reclutamiento subsecuente a su graduación, sin importar sus antecedentes sociales. Por tanto, Lipset concibe el logro *académico* como indicador válido del logro en general, y como un criterio universalista. El hecho de que no se relacione el talento con el *status* privilegiado en los procesos de reclutamiento, al no seleccionar las élites de entre los capaces académicamente (o sea, de entre quienes obtienen altas calificaciones en cursos *difíciles*) 1) es entendido por Lipset como indicación de que la sociedad no otorga un valor alto al estatus adquirido, y 2) es utilizado como explicación del rezago en la modernización y el desarrollo.

El planteamiento de Lipset tiene, cuando menos, dos fallas. En primer lugar, el éxito académico es muy mal indicador de futuros niveles de éxito ocupacional, sea éste medido por el poder, el prestigio o el ingreso³. Aun en los Estados Unidos de América, donde aparentemente el éxito o el logro tienen un valor muy alto, las calificaciones obtenidas en la universidad mantienen una correlación débil con el desenvolvimiento de los alumnos fuera ya de las aulas.⁴

En segundo lugar, el *talento* cobra diversas formas. En última instancia, deberá ser definido en términos del desempeño real o esperado del trabajo individual. El talento requerido para el desempeño exitoso de un trabajo específico variará según el trabajo mismo. El logro o éxito académico podrá indicar acertadamente la existencia de talento para una serie de empleos, mas no así para otros donde las *habilidades innatas* o la capacidad física o la habilidad para desenvolverse socialmente constituyen la base del éxito.

Podríamos argumentar, contradiciendo a Lipset, que en una sociedad cuyas escalas de valores alternativos son de tipo particularista-ascriptivo, la aplicación de criterios universalistas (v. gr., de logro académico) en las selección de *talentos* no sería apropiada, a menos que previamente se realizara una selección basada en las relaciones sociales y antecedentes familiares de los interesados. ¿Por qué? Ante todo, porque dada la estructura social, el talento requerido para funcionar efectivamente en una posición alta podría incluir (e incluso exigir) elementos de personalidad y comportamiento asociados con el estatus ascriptivo, cuyo desarrollo ocurre fuera del ambiente académico —probablemente en la familia—. En tal caso, el éxito académico se convertiría en un criterio secundario y quizás irrelevante para identificar el talento en dicha sociedad, sin importar lo efectivo que demuestre ser en el contexto de otra sociedad con diferentes pautas valorativas y con otra estructura social. De ser esto cierto, una política de desarrollo cuya meta fuera la utilización eficiente de los recursos humanos, podría incluir recomendaciones referentes al uso extensivo, mas no exclusivo, de criterios particularista-ascriptivos en los procesos de reclutamiento a las altas posiciones. Este tipo de política rechazaría a los individuos que han logrado éxito académico pero que carecen de otras características de talento no asociadas con dicho éxito. Sin embargo, podría constituir, en contra de la proposición de Lipset, una política diseñada para asociar efectivamente el talento con los estatus privilegiados.

El planteamiento anterior no parte de una conceptualización estática de la sociedad, ni implica *necesariamente* la reafirmación del *statu quo*, aun cuando esto último sí constituya un posible resultado. Por otro lado, presupone que la estructura social y los valores presentes no cambiarán *rápidamente*, a menos que se dé una revolución. Sin embargo, debemos añadir una suposición más, si hemos de evitar caer en la conclusión de que los procesos de reclutamiento ocupacional basados en valores ascriptivos inevitablemente obstaculizan el cambio. Dicha suposición es que los individuos seleccionados sobre bases ascriptivas probablemente se esforzarán más en bien de la nación que en su provecho personal o de sólo la pequeña élite establecida de la cual provienen. (O, alternativamente, podríamos suponer que el interés personal concuerda con el interés de la sociedad). Afirmar que en general los líderes escogidos con criterios ascriptivos probablemente tenderán a promover reformas sociales al igual que aquéllos cuyo origen es más humilde y tienen mayor motivación y mayor capacidad académica, es una tesis poco aceptada, pero sí razonable. En general, los líderes de origen más humilde fácilmente son cooptados por el contexto social existente⁵. Aun cuando supusiéramos que los individuos de origen humilde, altamente motivados y ambiciosos, tendrán en realidad mayor conciencia social que sus contrapartes de origen privilegiado, y que no serán cooptados por el sistema, caeríamos en una serie de interrogantes sin respuesta relacionadas con el conflicto real entre metas sociales (por

ejemplo, crecimiento vs. distribución) y con las formas de obtener metas establecidas, de cuyo análisis no podremos ocuparnos en este trabajo.

Volvamos ahora a cuestionar el uso impropio de las escalas de valores alternativos tanto para clasificar sociedades como para diagnosticar sus males. La clasificación obtenida a través de ellas puede ser engañosa, cuando menos en tres aspectos. En primer lugar, la definición *operativa* de los valores puede ser totalmente inadecuada, o menos adecuada para ciertas sociedades en comparación con otras. En segundo lugar, aunque contásemos con una serie de definiciones operativas aplicables válidamente a una sociedad dada, ésta quizá ni pueda ni deba ser colocada en una categoría que la clasifique como predominantemente ascriptiva y particularista (o como no-ascriptiva y universalista). Podrá ser más provechoso, por tanto, apartarse del intento de caracterizar a una nación de acuerdo con una sola escala de valores y utilizar en su lugar varias en forma simultánea.

En tercer lugar, habrá que tomar en cuenta que la mayoría de los planteamientos sociológicos basados en el uso de las escalas de valores alternativos se vuelven débiles por ser estáticos. *Desarrollo* implica cambio. Es difícil describir los cambios que sufren las normas que rigen los procesos específicos de selección ocupacional. Sin embargo, podría ser de mayor interés precisar si, dentro de una sociedad, se dan cambios en relación al énfasis otorgado a cierto valor, por ejemplo el particularismo, que demostrar la importancia, en un momento dado, de la escala misma. Consideremos, para ilustrar esa afirmación, lo señalado por Aldo Solari respecto al Uruguay:

“Resulta evidente que el particularismo constituye un fenómeno muy importante en la sociedad uruguaya y que prevalece sobre el universalismo. Confirman esto un gran número de hechos. Es bien sabido que el sistema vigente de selección para los empleados de gobierno se basa en el parentesco, en la calidad de miembro de determinado club o grupo político, en la amistad, etc. Todos estos son criterios particularistas. Un fenómeno semejante se manifiesta en las empresas privadas donde es muy corriente la selección del personal sobre la base de relaciones particularistas. La utilización de criterios universalistas, tales como los exámenes uniformizados, resulta excepcional. Con bastante frecuencia, cuando esos criterios universalistas parecen operativos, se aplican a candidatos que han sido previamente seleccionados sobre la base de relaciones personales” (Lipset-Solari 1967:7).

La afirmación de Solari respecto a la importancia del particularismo y su amplia difusión en varios sectores puede ser acertada. Sin embargo es posible que el particularismo en Uruguay en el momento de su encuesta haya sido menos importante de lo que fue hace treinta años. Debemos incorporar una dimensión dinámica al análisis⁷.

A partir de los planteamientos generales tratados aquí, estudiaremos a los egresados de una universidad latinoamericana: la Universidad Agraria de Lima, Perú (La Molina). En el análisis no intentaremos determinar cuál *debería ser* la pauta predominante en el proceso de reclutamiento a las altas posiciones dentro de la sociedad peruana: la pauta *correcta* para cada nación depende tanto de las metas de la sociedad como de las respuestas —no formu-

ladas aún— acerca de los medios más eficaces para lograrlas. Sin embargo, intentaremos describir y clasificar las pautas predominantes que fundamentan la selección y reclutamiento ocupacional de un grupo de egresados peruanos.

Si es verdadero el estereotipo de la sociedad latinoamericana expresado por Lipset y otros autores, deberíamos encontrar que los antecedentes sociales del individuo están más positiva y altamente correlacionados con la ocupación y el ingreso que el logro o éxito académico⁸. En realidad, creemos que se confirmará este estereotipo, pero también esperamos detectar diferencias entre las pautas de selección que se siguen en los diversos sectores ocupacionales. Por ejemplo, creemos que el sector privado subraya los valores ascriptivos⁹. Asimismo, pensamos que se podrán identificar los cambios efectuados en las formas de selección a través de los años, lo cual nos lleva a la hipótesis de que en los últimos años (o sea, para los egresados más recientes) el éxito académico ha adquirido mayor importancia de la que tenía previamente (o sea, para los egresados de generaciones más antiguas).

El cuadro peruano

El sistema universitario peruano ha sido criticado por razones similares a las presentadas por Lipset y Solari; los estudiantes de procedencia privilegiada con oportunidad de ingresar a las universidades, se esfuerzan muy poco y sin embargo obtienen empleos codiciados a través de sus relaciones personales. Se considera que las bases de las promociones a puestos altos tienden a fundamentarse más en factores ascriptivos y particularistas que en normas universalistas y de logro personal. La investigación de William Whyte (1963: 583-594) sobre los valores de los comerciantes y estudiantes de nivel medio en Perú, refuerza este estereotipo al demostrar que los valores de las élites establecidas o incipientes (en 1962), no eran los mismos que generalmente se asocian con el desarrollo económico.

Si esta descripción de las élites peruanas es correcta, si aceptamos que demuestra una escasez, dentro de las élites, de individuos capacitados y altamente motivados, y si realmente los valores afectan el crecimiento económico, entonces podríamos esperar descubrir un crecimiento peruano, en años recientes, a un ritmo decepcionante. Sin embargo, el período comprendido por nuestro estudio (1956-70) fue en Perú uno de expansión económica rápida, aun cuando desigual; considérese, por ejemplo, la tasa de crecimiento de 5 % anual del producto interno bruto, que representa un crecimiento promedio relativamente alto¹⁰.

El dinamismo económico durante el período 1956-70 se refleja en el cambio acelerado ocurrido en el sistema peruano de enseñanza superior: el número de universidades aumentó de 8 en 1956, a 33 en 1970, y las matrículas ascendieron de, aproximadamente, 20 200 a 11 600¹¹. Acompañaron a la expansión universitaria la modernización de los planteles, los planes de estudio y el profesorado, así como algunos intentos de reformas educativas.

La Universidad Agraria (cuyos egresados son el objeto de nuestro estudio) se modernizó radicalmente, quizá más aún que cualquier otra universidad peruana¹². Se consideró dicha modernización como parte de la estrategia para desarrollar el sector agrícola. Las matrículas en esta universidad aumentaron en un 25 por ciento. Se cambiaron los planes académicos con el objeto

de ampliar el programa de estudios agrícolas generales y promover las especializaciones en agronomía, zootecnia, ingeniería agrícola, ciencias básicas, ciencias sociales, silvicultura, pesca y educación rural. Al mismo tiempo, se modificó la estructura interna, y se elaboraron planes de estudio más flexibles. Se iniciaron los estudios de postgrado. En 1960, el *status* de la institución fue cambiado oficialmente de "Escuela Nacional" a "Universidad". La expansión y los cambios ocurridos en La Molina se asociaron con otros factores, como fueron la asistencia técnica, las subvenciones extranjeras para un programa de construcciones, y una serie de becas de estudios en el extranjero para los maestros. Los subsidios gubernamentales para la Universidad aumentaron más de diez tantos. En 1968 (año en que egresó la generación más reciente incluida en este estudio), la Universidad Agraria se había convertido en una de las instituciones agrícolas más modernas de América del Sur.

Al mismo tiempo que la Universidad crecía y mejoraba, perdía su cuasi monopolio sobre la formación de ingenieros agrícolas. Entre 1956 y 1970 se crearon 19 facultades agrícolas en otras 13 universidades peruanas¹³. Por otro lado, los patronos repudiaban el nuevo sistema de especialización académica descrito anteriormente. Dentro de su crecimiento y cambio, la Universidad empezó a encontrar obstáculos para situar a sus estudiantes en empleos de verano, sistema que previamente había permitido relacionarlos con sus futuros patronos.

Las variaciones del clima político peruano ocurridas entre 1956 y 1970, así como la expansión y cambio tanto de la economía como del sistema universitario (especialmente en La Molina), nos podrían conducir a esperar algunos cambios en las pautas de reclutamiento ocupacional de los estudiantes universitarios. Con el fin de examinar este tipo de cambios, nos proponemos comparar a los egresados más recientes de La Molina con los más antiguos, y examinar las distribuciones por ocupación de cada grupo en diversos años. También trataremos de verificar la persistencia —y existencia— de pautas particularista-ascriptivas en los procesos de selección y reclutamiento ocupacional.

UN ESTUDIO DE CASO EN EL PERU¹⁴

Seleccionamos 394 individuos de un total de 1600 egresados¹⁵ de La Molina entre 1956 y 1968, utilizando una muestra aleatoria estratificada de acuerdo con el año de graduación y la especialidad cursada. Logramos obtener la información necesaria sobre dos terceras partes de la muestra original, durante marzo de 1970¹⁶.

Logro académico y antecedentes sociales

Al comparar la distribución por ocupaciones de los padres de los estudiantes con la de todos los hombres adultos en Perú, encontramos una marcada diferencia de características (ver Cuadro 1 y Apéndice I). El 47% de los padres de los estudiantes ocupan altos puestos administrativos y profesionales, en tanto que no más del 5% de los hombres comprendidos en la fuerza de trabajo peruana caen dentro de estas categorías¹⁷. Aún más sorprenden-

CUADRO 1

OCUPACION DE LOS PADRES, SEGUN EL AÑO DE GRADUACION DE LOS EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD AGRARIA ^a						
Nivel ocupacional del padre ^b	Años		de Graduación		1962-1968	
	Todos los años		1956-1961			
	N	%	N	%	N	%
1. Trabajadores no calificados	7	3	4	4	3	3
2. Trabajadores calificados	11	5	4	4	7	6
3. Comerciantes en pequeño	46	22	23	24	23	21
4. Técnicos intermedios	32	16	19	20	13	12
5. Oficinistas (empleados de cuello blanco)	14	7	3	3	11	10
6. Profesionistas	82	40	38	39	44	40
7. Grandes Administradores	15	7	6	6	9	8
Todos los niveles	207	100	97	100	110	100

Fuente: ^a Estudio longitudinal de graduados de la Universidad Agraria.
^b La categoría de empleos adoptada expresa imperfectamente la escala ocupacional. Se tomó la de Gino Germani, "Estratificación y movilidad social en Buenos Aires", Encuestas en la población de Buenos Aires, II (en preparación). Para información más detallada, véanse los Apéndices.

te es el hecho de que la población universitaria de La Molina, en vez de incluir cada año mayor número de estudiantes de *status* socioeconómico (SSE) más bajo, se ha vuelto ligeramente más elitista con el transcurso del tiempo, no obstante que el número de ingresos ha aumentado enormemente¹⁸.

Si definimos *logro académico* como la conclusión de los estudios requeridos, encontraremos que está relacionado positivamente con la procedencia social del alumno. Sin embargo, *entre los egresados* los antecedentes sociales del estudiante, medidos a través de la ocupación del padre, no se encuentran relacionados con el logro académico, si a éste lo definimos en términos del lugar que el estudiante ocupa dentro de su clase y a sus calificaciones (Gamma = .02; ver Cuadro 2)¹⁹. La separación de los estudiantes según su edad no afecta las tabulaciones significativamente: en ambos grupos (los mayores y los menores) la procedencia social y el logro académico actúan independientemente (Gammas = -.08 y .12, respectivamente). A primera vista, no parece haber suficiente evidencia para demostrar que los alumnos cuyo SSE es más alto tengan menor probabilidad de lograr éxitos académicos que aquellos cuyo SSE es menor.

La afirmación anterior no contradice necesariamente la tesis de Lipset. No hemos comparado los planes de estudio de cada individuo para determinar si los alumnos de SSE alto cursan materias más *fáciles* que los de SSE bajo. (Nuestras observaciones indican que los de SSE alto tienen casi igual tendencia que los de SSE bajo a escoger cursos *difíciles*). Tampoco contamos con datos referentes a las *habilidades innatas* de ambos grupos²⁰. Por otro lado, no podemos descartar la posibilidad de un sesgo en las calificaciones de modo que los estudiantes de SSE alto pudieran obtener con menor esfuerzo iguales calificaciones que los de SSE bajo. Los resultados, por tanto, nos permiten plantear algunas hipótesis, que no son realmente concluyentes.

CUADRO 2

LOGRO ACADÉMICO DE LOS GRADUADOS DE LA UNIVERSIDAD AGRARIA, SEGUN SUS ANTECEDENTES SOCIALES Y AÑO DE GRADUACION ^a				
Año de graduación	Logro académico (lugar en clase)			
	Más arriba de la mitad		Abajo de la mitad	
	% SSE alto ^b	Base N ^d	% SSE alto ^b	Base N ^d
Todos los años ^c	46	- (111)	48	- (98)
1956-1961 ^c	37	(54)	53	(43)
1962-1968 ^c	54	(57)	44	(55)

Fuente: a Estudio longitudinal de graduados de la Universidad Agraria.
b SSE alto corresponde a los empleos de grandes administradores y profesionistas (Véanse en el cuadro 1 las categorías 6 y 7).
c Los coeficientes Gamma para la ocupación de los padres según el lugar en clase son: para todos los años, .02; para el período 1956-61, -.08; para 1962-68, .12. Los niveles de significación de χ^2 (.76, .43 y .47) indican que el lugar en clase y los antecedentes sociales no se relacionan significativamente.
d No se obtuvo información sobre 185 de los 394 individuos de la muestra.

Logro académico y sector ocupacional

Agrupamos los empleos de los egresados de La Molina en tres categorías: 1) empleos no agrícolas (casi todos caen dentro del sector privado); 2) empleos agrícolas, divididos en industriales, comerciales y bancarios, y 3) empleos gubernamentales y académicos²¹. El 15% de los egresados tenían empleos no agrícolas, en tanto que 36 y 49% pertenecían a los sectores agrícolas privado y público, respectivamente. El propósito de esta clasificación no es asignar un rango superior a las posiciones de un sector con respecto a las de otro, sino seleccionar diversos sectores ocupacionales cuyos procesos de selección y reclutamiento, sistemas de recompensas y jerarquización de puestos, sean diferentes. En la siguiente sección intentaremos examinar la relación existente entre salarios, procedencia social y logro académico dentro de cada sector.

El Cuadro 3, en el cual se presenta la tabulación cruzada del lugar del estudiante en su clase según sus calificaciones (en inglés: *rank-in-class*. N. del T.) y su sector de empleo en 1970, muestra que existe una ligera tendencia a que los egresados que trabajan en el sector agrícola público sean los que ocuparon un lugar dentro de la mitad superior de su clase. Sin embargo los datos no permiten establecer una relación estadísticamente significativa. Tampoco encontramos una relación significativa entre los dos grupos de estudiantes: los egresados entre 1956-61 y los egresados entre 1962-68. (Las tabulaciones no se incluyen). El logro académico y el sector ocupacional, por tanto, no se encuentran relacionados significativamente.

En el caso de los pocos estudiantes de SSE alto que ingresaron al sector público (30%, comparado con el 71% de los estudiantes de SSE mediano y bajo), su reclutamiento sí se encuentra relacionado positivamente con su lugar en clase según calificaciones. La relación entre lugar en clase y SSE del egre-

CUADRO 3

LOGRO ACADÉMICO SEGUN EL SECTOR DE EMPLEO EN 1970 Y LA OCUPACION DEL PADRE ^a			
	Porcentaje situado en la mitad superior	Base N	%
<u>Todos los niveles de SSE</u>			
Empleos no agrícolas	50	(28)	15
Agricultores privados	50	(68)	36
Agricultores del sector público	58	(91)	49
<u>Total^{c,d}</u>	<u>54</u>	<u>(187)</u>	<u>100</u>
<u>SSE alto^b</u>			
Empleos no agrícolas	39	(23)	23
Agricultores privados	46	(48)	48
Agricultores del sector público	63	(30)	30
<u>Total^{c,d}</u>	<u>50</u>	<u>(101)</u>	<u>101</u>
<u>SSE medio y bajo</u>			
Empleos no agrícolas	100	(5)	6
Agricultores privados	55	(20)	23
Agricultores del sector público	56	(61)	71
<u>Total^{c,d}</u>	<u>58</u>	<u>(86)</u>	<u>100</u>

Fuente: a Estudio longitudinal de graduados de la Universidad Agraria.
 b SSE alto: categorías 5, 6 y 7 del cuadro 1 (ocupación del padre).
 c Coeficientes Gamma: para todos los niveles, -.08; SSE alto, -.30; SSE medio y bajo, .22. Niveles de significancia de χ^2 : 0.35, 0.17 y 0.15 (ninguno es significativo).
 d No se obtuvo información de 207 individuos de la muestra.

sado empleado en el sector no-agrícola varía: los de SSE alto generalmente no ocupan un lugar alto en clase, mientras que los de SSE mediano y bajo sí²². (Obsérvese que menos del 6% de los egresados de SSE bajo ocupan empleos en sectores no-agrícolas). En esta forma se observan diferencias en los procesos de reclutamiento según los diversos sectores ocupacionales.

Ingreso

No es fácil precisar cuáles son las *posiciones altas* en la sociedad a que se refiere Lipset en la cita transcrita al principio de este artículo. El prestigio, el poder y el ingreso constituyen dimensiones de un mismo empleo, entre sí relacionadas, y que pueden ser utilizadas solas o en combinación para clasificar puestos específicos. En este estudio empleamos los salarios como indicadores de la posición ocupacional del individuo²³. Suponemos que el ordenamiento jerárquico de puestos según sus salarios respectivos constituye un indicador adecuado del poder y del prestigio de cada uno, cuando menos dentro de cada sector ocupacional. Aceptemos o no este supuesto, sabemos que los salarios constituyen una forma de diferenciar los empleos *altos* de los *bajos*²⁴.

Obtuvimos datos relativos a los salarios correspondientes al empleo principal y a otros empleos de los egresados de La Molina: 1) en su primer empleo después de recibirse; 2) en su empleo en 1967, y 3) en 1970, año en que se realizó esta encuesta. Al mismo tiempo, pedimos a los egresados hicieran una proyección o pronóstico de sus salarios para 1980. Ajustamos el monto de los salarios de acuerdo con los cambios ocurridos en el poder de compra, expresados en precios de 1970²⁵.

CUADRO 4

COEFICIENTES GAMMA Y NIVELES DE SIGNIFICACION DE χ^2 PARA LAS TABULACIONES CRUZADAS DEL INGRESO CON ALGUNAS VARIABLES ^a								
Ingreso según:	Coeficiente Gamma				Nivel de signif. de χ^2 ^b			
	Primer empleo	1967	1970	1980	Primer empleo	1967	1970	1980
1. Lugar en clase	.13	.15	.15	.01	.51	.05	.01	.39
2. Ocupación del padre	.24	.42	.32	.43	.17	.01	.00	.01
3. Sector de empleo	.45	.63	.79	.54	.00	.00	.00	.00
4. Lugar en clase para ocupación alta del padre	.13	.07	-.05	-.13	.59	.40	.48	.71
5. Lugar en clase para ocupación intermedia del padre	.37	.40	.33	-.02	.32	.10	.07	.03
6. Lugar en clase para ocupación baja del padre	-.08	.31	.33	.04	.35	.13	.05	.97
7. Lugar en clase para los no-agricultores	-.33	-.48	-.50	-.47	.58	.52	.34	.10
8. Lugar en clase para los agricultores privados	.35	.20	.38	.36	.10	.29	.05	.07
9. Lugar en clase para agricultores del sector público	.03	.51	.51	-.14	.63	.03	.02	.80
10. Ocupación del padre para los no-agricultores	1.00	.68	.62	.35	.01	.05	.01	.47
11. Ocupación del padre para los agricultores privados	.26	.18	-.15	.02	.21	.59	.60	.68
12. Ocupación del padre para agricultores del sector público	-.08	-.03	-.21	.35	.79	.39	.23	.16

Fuente: ^a Estudio longitudinal de graduados de la Universidad Agraria.
^b Los subrayados enfatizan las X que fueron significativas al nivel .05 o menos.

El Cuadro 4 muestra las medidas de asociación tipo Gamma y los niveles de significación tipo χ^2 de las tabulaciones cruzadas entre ingreso y SSE, lugar en clase según calificaciones y sector ocupacional (para cada uno de los períodos ya señalados)²⁶. Se incluyen también las interacciones entre las variables independientes. Obsérvese que la colocación ocupacional se relaciona más con el SSE (criterio ascriptivo) que con el logro académico. Tanto el lugar en clase (Cuadro 4, línea 1) como la ocupación del padre (línea 2), se asocian significativamente con el ingreso, aun cuando la relación más fuerte yace entre ocupación del padre e ingreso. Cuando el logro académico se relaciona con el ingreso *dentro* de cada categoría ocupacional del padre, encontramos una asociación significativa únicamente en 2 de 12 casos: los ingresos en 1970 del grupo con SSE bajo, y los ingresos proyectados para 1980 del grupo con SSE mediano. La variable más estrechamente relacionada en forma positiva con el ingreso es el sector de empleo (línea 3).

Si mantenemos constante el sector de empleo, se da una relación significativa entre logro académico e ingreso, en los dos sectores agrícolas (líneas 8 y 9) en 1970, y en el sector agrícola público en 1967. Dentro del pequeño sector no-agrícola (línea 7) la asociación entre logro académico e ingreso es negativa, mas no significativamente (aunque la Gamma es alta). Encontramos, asimismo, una relación significativa entre antecedentes sociales e ingreso, sólo en el sector no-agrícola (líneas 10, 11 y 12).

Las tabulaciones en las que se utilizan categorías de ingresos sugieren, nuevamente, que existen diferentes formas de reclutamiento entre sectores ocupacionales. Los criterios ascriptivos dominan en el sector no agrícola, en tanto que el logro académico tiene mayor importancia dentro del sector agrícola, en el cual se encuentra la mayoría de los egresados de La Molina.

Pautas de ingresos

El uso del promedio de ingresos nos permite otro enfoque en el análisis de la relación entre ingresos, logro académico, *status* social y sector ocupacional²⁷. La gráfica 1 muestra los ingresos promedio de cada uno de los grupos según SSE y logro académico (creados al dicotomizar la variable), en los cuatro períodos: primer empleo, 1967, 1970 y 1980. Presentamos perfiles de todos los egresados (1956-1968), de los más antiguos (1956-1961) y de los más recientes (1962-1968). Obsérvese que:

1. Se otorga preferencia al *status* social en los cuatro tiempos y para ambos grupos.
2. La amplitud de la gama de los salarios del primer empleo es pequeña. Sin embargo, son más altos los salarios de los individuos de SSE alto. (El hecho de que la amplitud de la gama en los salarios del grupo egresado entre 1962-68 parezca menor que la correspondiente a los egresados más antiguos, podría ser consecuencia del proceso de ajuste de salarios efectuado por nosotros).
3. En general, parece que se otorga preferencia (en términos de salarios más altos) al logro académico únicamente en el caso de los egresados de SSE bajo. (La única excepción está en los salarios proyectados para 1980 por los egresados más recientes).
4. En general, la preferencia por el SSE dentro de niveles específicos de logro académico, parece ser mayor que la otorgada al logro académico dentro de niveles de SSE.

En 1970, año en que se realizó la encuesta, el logro académico se relaciona positivamente con el ingreso de los egresados de SSE bajo, mas no con el de los de SSE alto. Como podría esperarse, la pauta se afianza entre los egresados más antiguos, que muestran mayor variación de ingresos. Al comparar 1970 con 1967, observamos que la pequeña diferencia según el lugar en clase de los individuos de SSE alto que existía en 1967, había desaparecido para 1970. El logro académico produjo un alto rendimiento a los de SSE bajo en ambos períodos, aun cuando fue menor en 1970 en general, y en especial para los egresados más recientes.

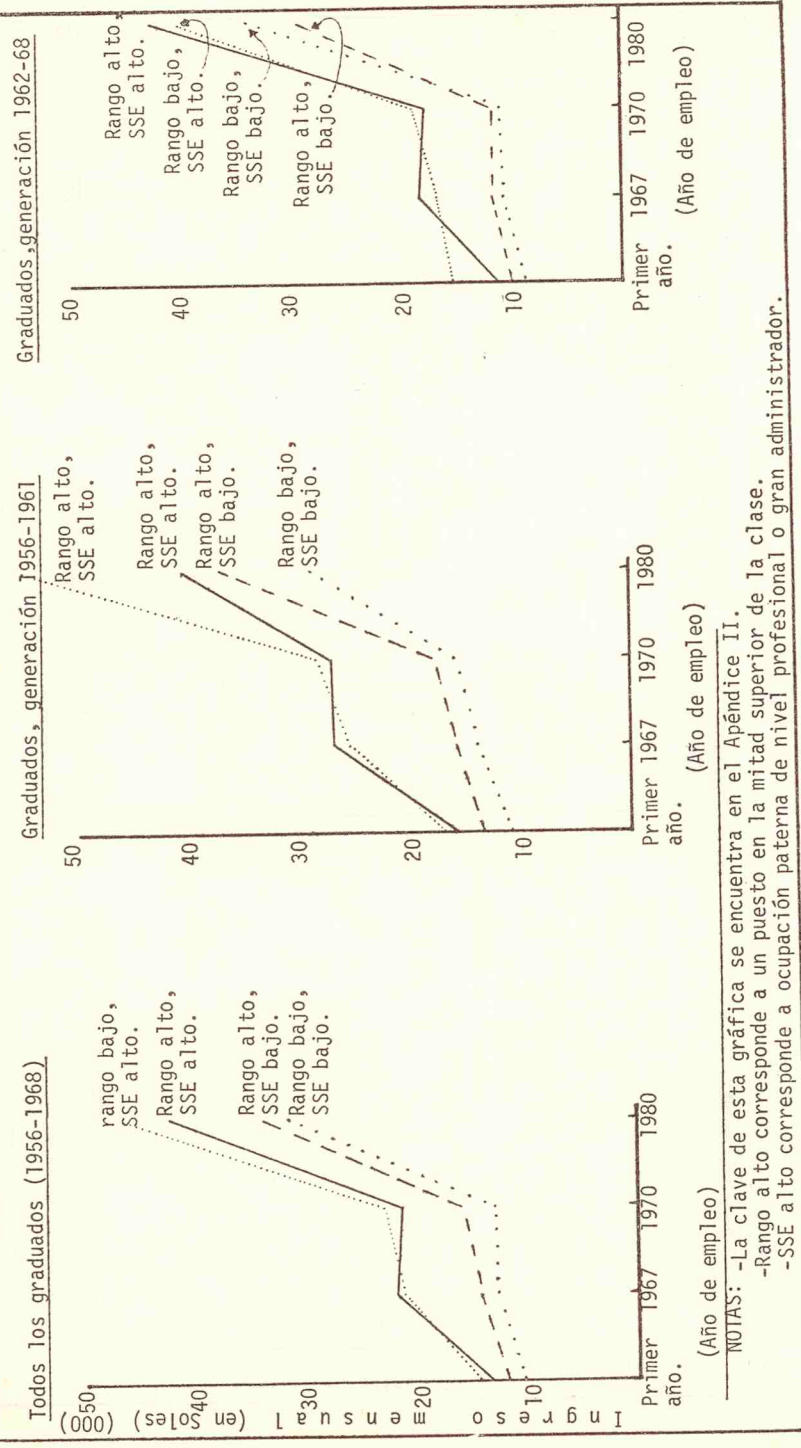
Los datos relativos al ingreso que los egresados esperan percibir para 1980 muestran una pauta interesante: los egresados más antiguos (1962-68) cuyo logro académico fue bajo, pero cuyo SSE es alto, piensan que obtendrán ingresos sumamente altos. Esta expectativa no es compartida por los egresados de SSE alto más recientes. Para quienes sí combinan el logro académico con el SSE alto se anticipan los salarios más altos para 1980.

Pautas de ingreso por sector de empleo

Los ingresos promedio dentro de cada sector ocupacional y para los cuatro grupos según SSE y logro académico, están trazados en la gráfica 2. Aun

GRAFICA 1

INGRESO MENSUAL PROMEDIO (en Soles) DE LOS GRADUADOS DE LA UAP, GENERACIONES 1956-1968, SEGUN SSE Y LOGRO ACADEMICO



NOTAS: -La clave de esta gráfica se encuentra en el Apéndice II.
 -Rango alto corresponde a un puesto en la mitad superior de la clase.
 -SSE alto corresponde a ocupación paterna de nivel profesional o gran administrador.

cuando debe tenerse mucho cuidado en interpretar los datos para el sector no-agrícola (la base N es pequeña), resulta evidente la preferencia otorgada en dicho sector al SSE. Al mismo tiempo, se encuentra en los 4 períodos una preferencia negativa constante respecto al logro académico de los egresados de SSE alto en el sector no agrícola.

En el sector agrícola público, las diferencias entre ingresos son pequeñas, pero muestran una tendencia interesante: para el primer empleo, el de 1967, y para el de 1970 la preferencia se otorga en términos del logro académico. Sin embargo, esta pauta se invierte en la proyección de salarios para 1980, convirtiéndose el SSE en factor dominante. Obsérvese, asimismo, que la preferencia según el logro fue más marcada para 1967 que para 1970²⁸.

Entre los individuos que ocupan puestos relacionados con la agricultura²⁹ dentro de la industria, la banca y el comercio (el llamado sector agrícola privado), el ingreso se relaciona con el logro académico en todos los períodos, menos 1967. En 1970, la combinación entre el lugar en clase según calificaciones y el SSE alto se relacionaba con los ingresos más altos en este sector. Al delinear las expectativas para 1980 el efecto del factor SSE desapareció totalmente.

El factor tiempo

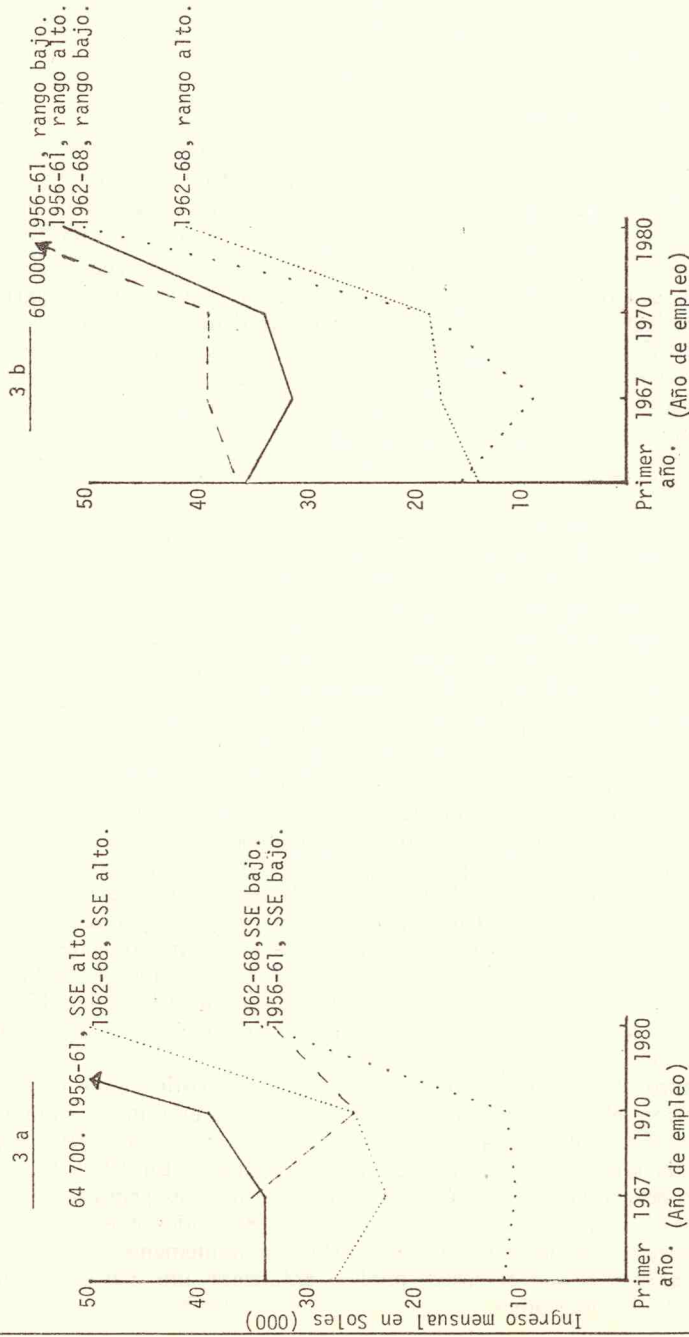
Tal como lo sugerimos en el planteamiento teórico inicial, *la dirección* del cambio dentro de las pautas de selección y reclutamiento ocupacional podría ser mucho más importante que las normas dominantes dentro de una sola etapa determinada. Con el fin de analizar el proceso de cambio, calculamos los ingresos promedio en cada sector tanto para los egresados más recientes como para los más antiguos (gráficas 3, 4 y 5). Dentro de cada sector ocupacional, ambos grupos de egresados fueron subdivididos de acuerdo con sus antecedentes sociales (gráficas 3a., 4a. y 5a.) y con su nivel de logro académico (gráficas 3b, 4b y 5b)³⁰.

Las gráficas 3a y 3b (sector no agrícola) sugieren que los criterios de selección han cambiado, al otorgar ahora mayor importancia al logro que al SSE. Por un lado, encontramos que, aun cuando hay preferencia de acuerdo con el SSE para ambos grupos de egresados (gráfica 3a), ésta es menor para los egresados más recientes. Por otro lado, se encuentra preferencia de acuerdo con el logro académico únicamente en favor de los egresados más recientes (gráfica 3b). Sin embargo, obsérvese que aun entre los egresados más recientes, la preferencia otorgada según SSE parece predominar sobre la otorgada de acuerdo con el logro académico medido por el lugar en clase del individuo. Los datos de la gráfica 3 exigen que las conclusiones sean formuladas con cuidado.

Dentro del sector agrícola público, parece existir cierta preferencia de acuerdo con el lugar en clase (gráfica 4b), para el primer plano (1967) y para 1970; pero ésta desaparece en las proyecciones para 1980. La pauta de preferencia según SSE (gráfica 4a) no es constante. En 1970, la preferencia otorgada de acuerdo con el SSE para ambos grupos es pequeña; sin embargo, en las proyecciones de salarios para 1980, los egresados más recientes esperan mayor preferencia de acuerdo con su SSE. Aparentemente, los egresados más jóvenes anticipan que el sector público enfatizará aún más en el futuro los criterios de tipo ascriptivo.

GRAFICA 3

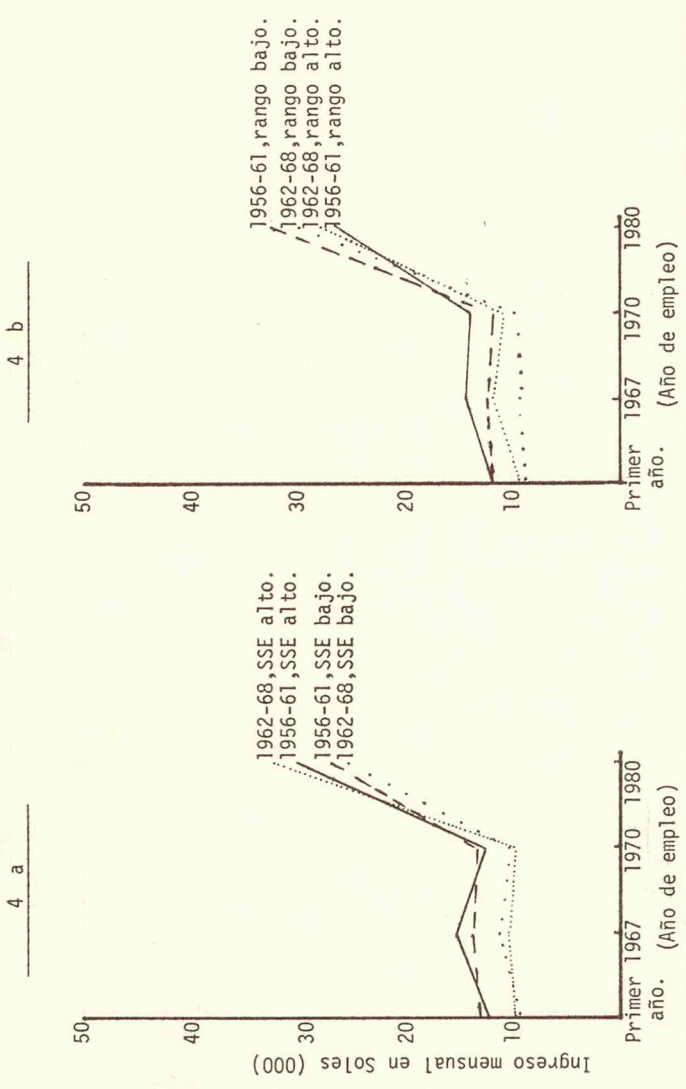
INGRESO MENSUAL PROMEDIO (en Soles) DE LOS GRADUADOS DE LA UAP, QUE DESEMPEÑAN TRABAJOS NO AGRICOLAS



NOTAS: -La clave de esta gráfica se encuentra en el Apéndice II.
 -SSE alto corresponde a ocupación paterna de nivel profesional o gran administrador.
 -Rango alto corresponde a un lugar en la mitad superior de la clase.

GRAFICA 4

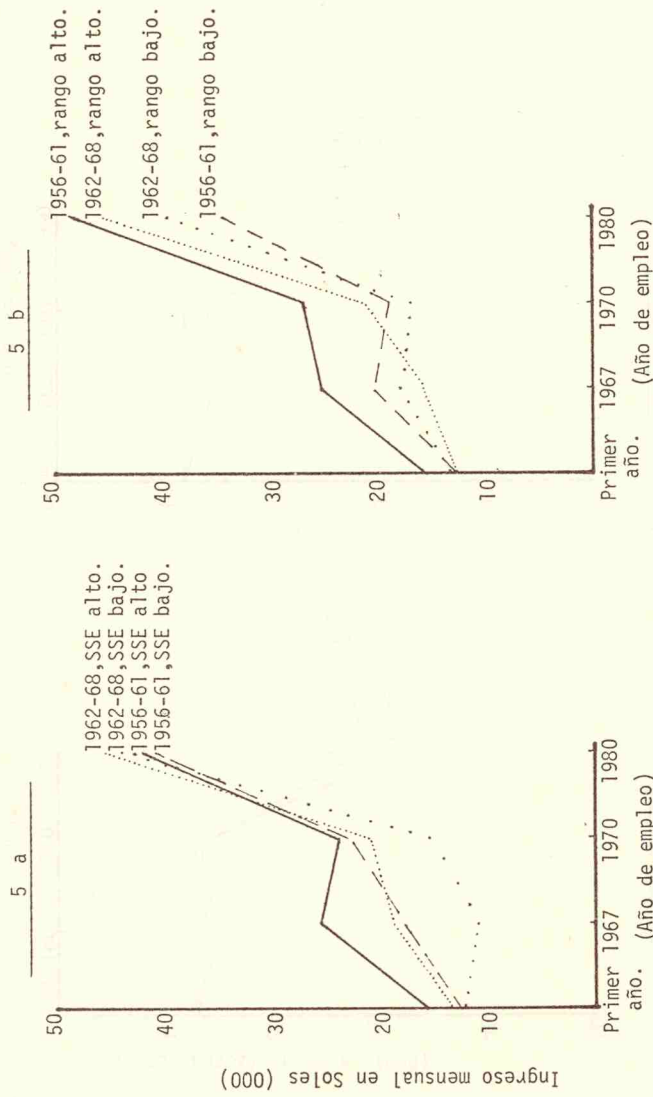
INGRESO MENSUAL PROMEDIO (en Soles) DE LOS GRADUADOS DE LA UAP, QUE DESEMPEÑAN TRABAJOS AGRICOLAS EN EL SECTOR PUBLICO



NOTAS: -La clave de esta gráfica se encuentra en el Apéndice II.
-SSE alto corresponde a ocupación paterna de nivel profesional o gran administrador.
-Rango alto corresponde a un puesto en la mitad superior de la clase.

GRAFICA 5

INGRESO MENSUAL PROMEDIO (en Soles) DE LOS GRADUADOS DE LA UAP, QUE DESEMPEÑAN TRABAJOS AGRICOLAS EN EL SECTOR PRIVADO



NOTAS: -La clave de esta gráfica se encuentra en el Apéndice II.
-SSE alto corresponde a ocupación paterna de nivel profesional o gran administrador.
-Rango alto corresponde a un puesto en la mitad superior de la clase.

El sector agrícola privado parece mostrar poca preferencia por el SSE (gráfica 5a); dentro de esta limitación, se inclina preferentemente por los egresados más recientes, lo que sugiere un cambio hacia criterios ascriptivos. El lugar ocupado en clase según calificaciones (gráfica 5b) aparentemente es más importante que el SSE para ambos grupos de egresados; sin embargo, su importancia ha disminuido ligeramente, pues es más marcada para el grupo de egresados más antiguos que para los recientes. Este dato podría ser reflejo, simplemente, de que los egresados ocupan puestos diferentes en la jerarquía ocupacional. En tal caso, las proyecciones para 1980 deberían indicar una disminución por parte de los individuos de ambos grupos en la preferencia otorgada al lugar ocupado en clase. Sin embargo, las proyecciones para 1980 indican que los egresados más recientes continúan esperando menos preferencia según este factor que los egresados más antiguos.

En resumen, encontramos evidencia parcial en el análisis comparativo de los grupos de egresados, que indica que hay un cambio de énfasis en los criterios de selección ocupacional: en el sector no agrícola, el logro académico parece tener ahora más importancia que antes en los procesos de selección y reclutamiento, en tanto que en el sector agrícola aumenta la importancia otorgada a los criterios ascriptivos.

Comentario y conclusión

Nuestros datos demuestran, tal como lo anticipamos, que la *posición* (indicada por el ingreso) de los egresados de la Universidad Agraria de Perú se relaciona más estrechamente con el *status* social ascrito (la ocupación del padre) que con el logro académico (lugar en clase). Pero encontramos también que las pautas de selección y reclutamiento varían entre los sectores ocupacionales. El estereotipo de que el reclutamiento para puestos altos se basa en criterios ascriptivo-particularistas es aplicable claramente en el caso de los egresados que trabajan en el sector no-agrícola, mas no en el caso de empleados agrícolas, públicos o privados. Asimismo, encontramos evidencia que sugiere direcciones convergentes entre sectores en términos de las normas aceptadas de reclutamiento y promoción.

La relación inversa que se da entre el ingreso y el logro académico dentro del sector no-agrícola apoyaría la tesis de Lipset, que afirma que el *status* privilegiado y el talento no se interrelacionan, pero únicamente si suponemos que el logro *académico* relativo mide el *talento*. Este supuesto es poco válido cuando hacemos referencia al logro académico en la capacitación *agrícola* y cuando los ingresos se asocian con el rendimiento ocupacional dentro de sectores *no-agrícolas*. Nuestra interpretación es que los datos confirman la poca relevancia que el logro académico tiene en estos casos como medida tanto de la habilidad potencial del individuo como de su motivación hacia el logro ocupacional.

Por otro lado, los datos no apoyan la hipótesis de que las normas particularista-ascriptivas de selección y reclutamiento ocupacional, realmente han retardado el desarrollo económico peruano al fallar en la identificación del talento, aun dentro del sector no-agrícola.

Para los lectores que consideran inadecuada la política de emplear a egresados de la Universidad Agrícola en sectores ocupacionales no-agrícolas, y/o

que piensan que el logro académico es un indicador válido del rendimiento real o potencial del egresado, señalaremos dos datos especialmente interesantes. En primer lugar, hasta 1970 menos del 15% de los que egresaron de La Molina entre 1956 y 1968 han ocupado empleos fuera del sector agrícola. En segundo lugar, en el caso de la mayoría de los egresados que ocupan empleos relacionados con la agricultura encontramos preferencias, en términos de salarios, otorgadas a aquéllos que han alcanzado mayor logro académico, lo cual sugiere que el logro, así definido, se valora en forma positiva. Sin embargo, en estos casos se trata de *logro académico*, y debemos señalar que la relación entre este tipo de logro y el éxito en empleo pueden carecer de interrelación, tanto en este sector como en el sector no-agrícola³¹.

Regresemos ahora al análisis del cambio ocurrido en las normas de selección y reclutamiento, ahora de tipo más bien ascriptivo, dentro del sector agrícola público. Obsérvese que el gobierno emplea cada vez más egresados de la Universidad Agrícola, y que en 1970 el gobierno peruano estableció un escalafón de salarios dentro de la agricultura pública. El objetivo de este escalafón parecía ser el de relacionar más estrechamente el talento y el puesto del individuo, de acuerdo con criterios de logro de tipo universalista. Si la afirmación anterior es válida, debería darse un mayor acercamiento entre el logro académico y el ingreso al empezar a aplicar dicho escalafón, y la convergencia debería reflejarse en las percepciones de los egresados. Sin embargo, los datos relativos a las proyecciones de los egresados que piensan permanecer dentro del sector agrícola público para 1980 muestran, irónicamente, un aumento en la importancia otorgada al *status* social, con la consecuente disminución en la preferencia otorgada al logro académico³².

Quizás esta tendencia se debe a que las proyecciones para 1980 están basadas únicamente en la fantasía de los egresados, especialmente en el caso de los de SSE más alto. Conforme el gobierno domine el mercado laboral agrícola, más egresados de SSE alto se orientarán hacia ese sector. (El empleo dentro del sector público se convierte así en una carrera, más que en un peldaño ocupacional inicial). Al mismo tiempo, podría ser que los egresados no se hayan percatado del hecho de que las políticas de selección y promoción del gobierno *no* favorecen al egresado de SSE alto tanto como ellos creen. Por otro lado, podría ser que estos egresados estén en lo cierto al pensar que podrán moldear al sistema y ejercer *presiones* para obtener *consideraciones especiales*.

Nos parece inadecuado, por lo tanto, descartar las proyecciones para 1980 como fantasías. Además, la expectativa de lograr empleos y promociones dentro del sector público a base de *presiones* y *contactos* no es del todo irreal, especialmente cuando se toma en cuenta que dentro del esfuerzo por establecer criterios universalísticos relacionados con el logro (el escalafón del servicio civil), el empleo y la promoción quedarán más estrechamente vinculados con la *certificación* académica. En tal caso, el gobierno se habrá alejado del logro académico *dentro* de niveles escolares (y hacia el certificado), así como del rendimiento en el empleo, como base de la selección y promoción. El surgimiento de la *certificación* formal ofrecerá la posibilidad de una mayor aplicación de criterios particularistas y ascriptivos, especialmente en los niveles más altos. Los solicitantes sólo necesitarán un título y contactos. Conforme

aumente el número de egresados, habrá muchos más individuos con título entre los cuales se podrá seleccionar.

Previamente, el gobierno proveía a los egresados agrícolas de SSE bajo, cuya entrada a otros sectores ocupacionales se obstaculizaba, de canales de movilidad social. Queda ahora por ver si los esfuerzos del gobierno para *abrir* el sistema y ligar el talento con la posición, realmente cumplirán su objetivo.

Si acertamos en nuestras consideraciones anteriores, los cambios deseados se realizarán, cuando mucho, lentamente. Incluso es posible que lo que realmente está sucediendo constituya una instancia más de la introducción *prematura* de ideas tomadas de países más desarrollados, y aplicadas de tal forma que obstaculizan el cambio en Perú, dado el clima inhóspito en que se establecen.

Finalmente, al intentar acercarnos al nivel más general relacionado con las tesis descritas al principio, encontramos en nuestros datos indicaciones de que, si deseamos explorar problemas del desarrollo en forma empírica utilizando las escalas de valores alternativos de Parsons, debemos alejarnos del nivel general y plantear nuestras definiciones operativas con mayor cuidado, incorporando a nuestro esquema la dimensión *tiempo*. Deberíamos observar las pautas tanto dentro de cada sociedad como entre sociedades. Hemos establecido que la base para relacionar el *talento* con la *posición* variará según el sector ocupacional tratado dentro de una misma sociedad. Para lograr la descripción de las pautas vigentes en una sociedad, podríamos dividirla de acuerdo con varios criterios (aparte de sector ocupacional, usado en este estudio), con el fin de observar las diferencias entre valores y los cambios que éstos sufren con el transcurso del tiempo. Una vez identificadas las pautas de cambio dentro de las sociedades, nos será posible explicar los cambios y relacionarlos con el crecimiento económico, con la distribución de ingresos y/o con otros indicadores del *desarrollo*³³. Cuando se obtengan estos datos con respecto a varias naciones, se podrá regresar al análisis comparativo, el cual —es nuestra esperanza— podría entonces permitirnos empezar a conocer el proceso de transición de los niveles más bajos a los niveles más altos de desarrollo.

A P E N D I C E I

STATUS SOCIAL DE LOS GRADUADOS DE LA UNIVERSIDAD AGRARIA, 1956-68

En las tabulaciones cruzadas, el empleo y la educación de los padres aparecen relacionados significativamente: los coeficientes Gamma son, respectivamente, .69, .84 y .57 para todos los estudiantes, los primeros y los recientemente graduados (véase el cuadro 5). Resulta difícil explicar satisfactoriamente las diferencias que se encontraron entre los grados en que estas variables están relacionadas en las distintas fechas. Los números sugieren que en las décadas de los años 40 y 50 (cuando los padres de los graduados debieron incorporarse a la fuerza de trabajo), el grado de escolaridad era un factor menos importante para acceder a puestos altos. Esta situación es fácilmente imaginable si, como parece ser el caso, la demanda de individuos preparados creció más rápidamente que el número de graduados de las escuelas secundarias y de las universidades.

CUADRO 5

OCUPACION DE LOS PADRES (DE LOS GRADUADOS DE LA UAP) SEGUN SU EDUCACION Y EL AÑO DE GRADUACION DE SUS HIJOS								
Nivel ocupacional del padre ^c	Primaria	Secundaria		Universidad			Todos los años ^d	
		Incompleta	Completa	Incompleta	Completa	Con título	N	%
1. Trabajadores no calificados	6	1	0	0	0	0	7	3
2. Trabajadores calificados	9	1	1	0	0	0	11	5
3. Comerciantes en pequeño	17	9	17	3	0	0	46	22
4. Artesanos y técnicos intermedios	3	9	18	1	1	0	32	16
5. Oficinistas (empleados de cuello blanco)	2	1	5	2	2	2	14	7
6. Profesionistas	4	5	11	8	5	49	82	40
7. Grandes administradores	1	3	0	2	3	6	15	7
Todos los niveles ocupacionales N	42	29	52	16	11	57	207	-
%	20	14	25	8	5	28	-	100
1956-1961 ^d								
1. Trabajadores no calificados	4	0	0	0	0	0	4	4
2. Trabajadores calificados	4	0	0	0	0	0	4	4
3. Comerciantes en pequeño	10	3	9	1	0	0	23	24
4. Artesanos y técnicos intermedios	2	5	11	1	0	0	19	20
5. Oficinistas (empleados de cuello blanco)	0	0	1	0	1	1	3	3
6. Profesionistas	1	1	6	6	3	21	38	39
7. Grandes administradores	0	0	0	1	1	4	6	6
Todos los niveles ocupacionales N	21	9	27	9	5	26	97	-
%	22	9	28	9	5	27	-	100
1962-1968 ^d								
1. Trabajadores no calificados	2	1	0	0	0	0	3	3
2. Trabajadores calificados	5	1	1	0	0	0	7	6
3. Comerciantes en pequeño	7	6	8	2	0	0	23	21
4. Artesanos y técnicos intermedios	1	4	7	0	1	0	13	12
5. Oficinistas (empleados de cuello blanco)	2	1	4	2	1	1	11	10
6. Profesionistas	3	4	5	2	2	28	44	40
7. Grandes administradores	1	3	0	1	2	2	9	8
Todos los niveles ocupacionales N	21	20	25	7	6	31	110	-
%	19	18	23	6	6	28	-	100

NOTAS DEL CUADRO 5

- a Fuente: estudio longitudinal de graduados de la Universidad Agraria.
 b La educación fue codificada de la siguiente manera:

- 6 = educación superior completa, con obtención de título;
 5 = educación superior completa, sin título;
 4 = educación superior incompleta;
 3 = educación secundaria completa
 2 = educación secundaria incompleta
 1 = educación primaria (completa o incompleta).

- c La escala ocupacional está expresada imperfectamente en la categoría de empleos adoptada. Se tomó de Gino Germani, "Estratificación y movilidad social en Buenos Aires", **Encuestas en la población de Buenos Aires, II** (en preparación). Empleamos la escala ocupacional de siete puntos que Germani desarrolló para su trabajo sobre Argentina. A grandes rasgos, la escala es como sigue:

- 7 = propietarios o administradores importantes (que controlan el trabajo de más de 50 personas), militares de alto rango (del grado de Mayor para arriba), embajadores y autoridades públicas de alto nivel.
 6 = propietarios o administradores medios (que controlan el trabajo de 6 a 49 personas), profesionistas, militares de rango inferior a Mayor.
 5 = directores de pequeñas fábricas industriales, empleados públicos que tienen a su mando 10 o más personas, maestros.
 4 = artesanos, secretarios, tenedores de libros, técnicos de bajo nivel.
 3 = comerciantes en pequeño, oficiales no comisionados, pequeños agricultores que emplean de 1 a 5 personas, algunos vendedores.
 2 = trabajadores calificados.
 1 = aprendices, cadetes, mozos, trabajadores no calificados, trabajadores agrícolas.

La ubicación ocupacional se realizó de acuerdo con la respuesta dada a la pregunta: "¿Cuál era el trabajo principal de su padre el año en que Ud. terminó sus estudios secundarios (o el último trabajo que tuvo, si es que murió antes de ese año)?" Se pedía, asimismo, que se indicara la ocupación del padre, la organización para la que éste trabajaba y el puesto que ocupaba dentro de la organización. Para empleos agrícolas, también se obtuvo información sobre el tamaño de la organización.

- d Todos los graduados

	Coefficientes Gamma	Nivel de significación de X ²
Todos los graduados	.69	.000
1956-1962	.84	.000
1962-1968	.57	.000

A P E N D I C E I I

CLAVE DE LAS GRAFICAS 1 A 5
 (Cuadros 6 a 8)

CUADRO 6

		CLAVE DE LA GRAFICA 1ª							
		Ingreso mensual promedio (en soles) ^b							
1er. empleo		1967		1970		1980			
Soles	N	Soles	N	Soles	N	Soles	N		
<u>Todos los años (1956-1968)</u>									
Rango académico alto, SSE alto	13 400	54	21 900	44	21 600	50	42 000	51	
Rango académico alto, SSE bajo	12 100	48	14 800	40	15 700	46	34 100	44	
Rango académico bajo, SSE alto	14 500	53	21 700	42	22 900	48	46 300	48	
Rango académico bajo, SSE bajo	10 400	41	12 700	31	13 300	38	31 500	36	
<u>1956-1961</u>									
Rango académico alto, SSE alto	16 300	21	26 600	18	27 100	20	40 800	20	
Rango académico alto, SSE bajo	13 500	28	15 900	28	18 300	28	37 300	25	
Rango académico bajo, SSE alto	16 100	23	25 400	23	28 400	22	55 000	19	
Rango académico bajo, SSE bajo	11 300	19	14 200	17	15 300	18	28 600	17	
<u>1962-1968</u>									
Rango académico alto, SSE alto	11 600	33	18 700	26	18 000	30	42 900	31	
Rango académico alto, SSE bajo	10 200	20	12 300	12	11 700	18	29 900	19	
Rango académico bajo, SSE alto	13 300	30	17 100	19	18 300	26	40 700	29	
Rango académico bajo, SSE bajo	9 700	22	11 000	14	11 400	20	34 200	19	

Fuente: ^a Calculado sobre los datos recogidos en el estudio longitudinal de los graduados de la Universidad Agraria.

^b Las cantidades han sido ajustadas a precios de 1970, basados en los índices del costo de la vida emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú (1970: 47) y el International Monetary Fund (1962: 220-21; 1965: 240-41; 1970: 258-259).

CUADRO 7

		CLAVE DE LA GRAFICA 2ª							
		Ingreso mensual promedio (en soles) ^b							
1er. empleo		1967		1970		1980			
Soles	N	Soles	N	Soles	N	Soles	N		
<u>Empleos no agrícolas</u>									
Rango académico alto, SSE alto	27 300	2	26 300	6	30 800	8	52 300	10	
Rango académico alto, SSE bajo	12 500	3	18 700	3	17 100	5	35 800	6	
Rango académico bajo, SSE alto	36 200	3	39 200	8	37 200	13	61 600	15	
Rango académico bajo, SSE bajo	7 500	1	-	-	-	-	31 100	4	
<u>Empleos agrícolas del sector público</u>									
Rango académico alto, SSE alto	10 700	25	14 000	17	11 900	19	31 600	19	
Rango académico alto, SSE bajo	10 700	28	14 400	28	12 800	29	25 600	26	
Rango académico bajo, SSE alto	10 100	17	11 300	12	9 500	9	34 000	15	
Rango académico bajo, SSE bajo	10 700	25	11 100	21	11 100	27	27 400	20	
<u>Empleos agrícolas del sector privado</u>									
Rango académico alto, SSE alto	14 900	27	23 800	19	26 600	22	45 600	20	
Rango académico alto, SSE bajo	14 800	16	15 200	7	22 400	11	47 400	11	
Rango académico bajo, SSE alto	14 900	32	21 200	21	18 300	25	42 100	17	
Rango académico bajo, SSE bajo	10 300	14	16 800	9	18 800	9	39 700	11	

Fuente: ^a Calculado sobre los datos recogidos en el estudio longitudinal de los graduados de la Universidad Agraria.

^b Las cantidades han sido ajustadas a precios de 1970, basados en los índices del costo de la vida emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú (1970:47) y el International Monetary Fund (1962: 220-21; 1965: 240-241; 1970 258-259).

CUADRO 8

CLAVE DE LAS GRAFICAS 3, 4 Y 5

		Ingreso mensual promedio (en soles) ^b							
		1er. empleo		1967		1970		1980	
		Soles	N	Soles	N	Soles	N	Soles	N
<u>Gráfica 3^a empleos no agrícolas</u>									
SSE alto, 1956-61		36 200	3	36 700	11	39 200	15	64 700	13
	1962-68	27 300	2	22 500	3	25 300	7	50 100	13
SSE bajo, 1956-61		-	0	35 000	1	25 500	2	33 600	4
	1962-68	11 300	4	10 500	2	11 500	3	34 100	6
<u>Gráfica 3^b empleos no agrícolas</u>									
Rango académico alto	1956-61	35 000	1	31 400	4	33 800	6	52 500	6
	1962-68	14 300	4	17 700	5	18 400	7	41 100	12
Rango académico bajo	1956-61	36 800	2	39 200	8	39 600	11	60 000	11
	1962-68	15 125	4	9 000	2	18 800	4	51 400	9
<u>Gráfica 4^a empleos agrícolas del sector público</u>									
SSE académico alto,	1956-61	11 800	14	15 300	12	12 800	8	30 000	13
	1962-68	9 900	28	11 200	18	10 200	22	32 400	23
SSE académico bajo,	1956-61	12 600	24	13 600	31	13 100	28	27 200	23
	1962-68	9 300	30	11 800	19	10 700	29	25 500	23
<u>Gráfica 4^b empleos del sector público</u>									
Rango académico alto	1956-61	12 200	25	14 600	29	14 000	23	27 300	24
	1962-68	9 500	34	12 600	23	10 700	31	28 400	24
Rango académico bajo	1956-61	12 200	18	12 700	18	11 500	15	32 500	13
	1962-68	9 400	32	9 700	19	10 000	28	29 800	28
<u>Gráfica 5^a empleos agrícolas del sector privado</u>									
SSE alto, 1956-61		16 000	28	25 600	19	23 500	20	41 500	14
	1962-68	13 700	33	19 600	22	21 200	27	45 500	23
SSE bajo, 1956-61		12 800	22	18 400	11	23 100	14	40 900	13
	1962-68	12 400	8	11 100	5	15 500	6	44 300	10
<u>Gráfica 5^b empleos agrícolas del sector privado</u>									
Rango académico alto	1956-61	16 100	25	25 500	15	27 200	20	48 200	16
	1962-68	13 400	21	16 000	11	21 800	16	46 600	18
Rango académico bajo	1956-61	13 300	24	20 400	15	19 000	15	34 700	12
	1962-68	13 600	25	18 400	19	17 100	23	39 300	23

Fuente: a Calculado sobre los datos recogidos en el estudio longitudinal de los graduados de la Universidad Agraria.

b Las cantidades han sido ajustadas a precios de 1970, basados en los índices del costo de la vida emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú (1970:47) y el International Monetary Fund (1962: 220-21; 1965: 240-241; 1970: 258-259).

NOTAS

- ¹ El término utilizado por el autor es *pattern variables*, concepto formulado por Talcott Parsons en *The Social System*, con el fin de analizar, describir y comparar sociedades. Otras versiones al español de este término han aparecido en una forma más literal y menos precisa (Cfr. *Elites y Desarrollo en América Latina*, Lipset-Solari, Buenos Aires: Paidós, 1967).
- ² Harbison y Myers (1964:92), por ejemplo, sugieren que "una estructura social de este tipo (en la que el acceso a los puestos altos depende más de las relaciones políticas y sociales del individuo que de sus habilidades o capacidad) constituye un obstáculo al crecimiento y debe ser cambiada si los nuevos objetivos de los países en desarrollo han de ser alcanzados". Harbison y Myers miden el desarrollo a través del aumento del PNB *per capita*. Existen, desde luego, muchas otras definiciones del desarrollo. Sin embargo, es muy fácil atacar a quienes enfatizan el crecimiento económico simplemente diciendo que definen el desarrollo en forma equivocada. Acertada o falsa, nosotros aceptaremos la definición planteada con el fin de continuar nuestros argumentos. Señalamos, asimismo, que aun el gobierno reformista del Perú incluye el crecimiento económico en su definición del desarrollo.
- ³ Hoyt (1965:1-3) concluye, después de analizar 46 estudios, que "no obstante que el campo de investigación se encuentra plagado de dificultades teóricas, metodológicas y estadísticas, la evidencia indica que existe poca o ninguna relación entre las calificaciones escolares y las medidas de los logros del adulto". Por otro lado, Haveman y Saltar (1952), sí encontraron correlación entre las calificaciones universitarias y el ingreso, en su análisis de datos de 1947 tomados del *Time Magazine College Graduate Survey*. Sus conclusiones han sido apoyadas por Shane Hunt, en su estudio de los mismos datos (1963:58).
- ⁴ En algunos ambientes universitarios, el "7 del caballero" (*Gentlemen's C*) es un fenómeno conocido y aceptado. Incluso se ha llegado a sugerir que el *estudiante-playboy* que llega a recibirse casi por milagro, pero que después se convierte en un hombre de éxito, desarrollaba en la propia universidad tanto contactos como habilidades sociales de gran valor para su futuro. Dado que su objetivo era recibirse y no obtener altas calificaciones, su mínimo esfuerzo académico aunado a su hábil competencia en otras actividades, podría interpretarse como indicador de una alta motivación de logro, de suma importancia en su vida profesional. Aun en el caso de que se rechazara este planteamiento, debe reconocerse que la motivación y el rendimiento dentro de la universidad pueden no estar relacionados con la *habilidad* y el rendimiento en ambientes no-académicos.
- ⁵ Respecto a la cooptación por el sistema (*co-optation*), véase el libro de Frank Bonilla (1970), cuya conclusión establece que "... la falta de bases sociológicas que nos permitan hablar de una oligarquía en Venezuela, no excluye la posibilidad de la supervivencia cultural de una tradición oligárquica en el pensamiento y la acción de las élites, por más que los de dicha tradición aparezcan como miembros de la clase media".
- ⁶ Existe cierto paralelismo entre este planteamiento y la crítica de los conceptos de movilidad *apadrinada* y *competitiva*. Una ejemplificación de la

forma como dichas pautas coexisten y se traslapan (*overlap*) se establece en el artículo de Kinloch (1969:350).

- 7 Luis Ratinoff (Lipset-Solari 1969:91) sugiere que la descripción dinámica de "la evolución de los sectores medios, desde el principio hasta el final del proceso de desarrollo... bien podría demostrar que la ausencia de movilidad social abiertamente competitiva no es incompatible con el crecimiento económico y el ascenso social, y que las condiciones generales que la favorecen constituyen factores superficiales más que requisitos indispensables para el desarrollo".
- 8 El que aceptemos el criterio de logro académico en este análisis no significa que lo apoyemos como medida válida de la habilidad o capacidad de *logro* dentro de la ocupación del individuo. Esto último constituye una interrogante aún abierta.
- 9 Bonilla dividió su muestra de élites venezolanas en tres esferas ocupacionales: económica, política y cultural. Establece que "la movilidad es característica de los que ocupan los puestos altos en todos los sectores, pero es el sector político el que más claramente constituye una avenida de ascenso para personas de origen modesto, y es la esfera económica la que conserva indicaciones visibles de poder y *status* heredados a través de varias generaciones" (Bonilla 1970:83). De lo anterior deducimos la hipótesis de que dentro del sector gubernamental habrá menor relación entre los antecedentes sociales del individuo y su posición, que dentro de cualquier otro sector.
- 10 El período abarcado por este estudio (1956-70) incluye al gobierno conservador de Prado (1956-62), al interinato corto pero innovador de la Junta Militar (1962-63), al gobierno revolucionario de Belaúnde y a los primeros 18 meses del actual gobierno militar *revolucionario* encabezado por el General Velasco (1968-70).

De 1955 a 1960, la tasa promedio de crecimiento fue de 4.3%; de 1961 a 1967 la tasa promedio fue de 6.2%; en 1968 bajó a 3.5% y en 1969 se estima que bajó a 3.0%. Varios índices de cambio económico se encuentran en Banco Central del Perú (1966). Véase también: Interamerican Development Bank, Social Progress Fund (1970:2-191).

La reducción en la proporción del producto interno bruto (de 22 a 15 %) que aportó el sector agrícola apoya la tesis de que el Perú cambió significativamente entre 1956-70. Véase INP (1968:30) y Ministerio de Agricultura (1969:232).
- 11 Respecto a los datos sobre matrículas entre 1955 y 1965, véase República del Perú (1967:214). La cifra para 1970 se tomó de República del Perú (1971:192).
- 12 Una historia breve sobre la misma se encuentra en Universidad Agraria (1965:8-14). Información relativa a la cantidad y calidad de la ayuda exterior a la Universidad Agraria se puede obtener en los informes anuales del United Nations Special Fund, UNESCO, FAO, LADB, The Rockefeller Foundation y The Ford Foundation.
- 13 Véase la descripción general de la educación agrícola peruana a nivel universitario en Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (1968: 65-215).

- 14 Deseamos expresar nuestro agradecimiento a Baldomero Cáceres, Klaus Raven y Miguel Holle, de La Molina, por su ayuda en la construcción del cuestionario y en la localización de los egresados; agradecemos la colaboración de Larry H. Litten, quien efectuó el estudio piloto; y la de Jeffrey Fureyear quien ayudó en el análisis de datos.
- 15 La cifra 1600, incluye sólo a los egresados de Agronomía, Zootecnia e Ingeniería Agrícola. Están comprendidos en la muestra egresados de Ciencias Sociales, pero sus datos no fueron incluidos en el análisis. Egresados recientes de Silvicultura, Educación Rural, Ciencia y Pesca no constituyeron parte de la población original muestreada. Dichas especialidades no se ofrecieron en La Molina en años anteriores, y para 1968 había sólo 44 egresados de ellas.
- 16 El leve sesgo (*bias*) causado por la falta de respuesta en algunos casos se controla en el análisis al separar a los individuos de acuerdo con su lugar en clase según calificaciones y/o el sector ocupacional en el que se emplean.

La edad promedio de los entrevistados es de 32 años, aun cuando variaba entre los 25 y 43. Casi la mitad nacieron en Lima, una cuarta parte en la costa del Perú (especialmente en el Norte) y los demás en la sierra, la selva o el extranjero. Por tanto, Lima y la costa norte quedan sobre-representados en La Molina, al comparar la composición de la muestra con la de la población nacional.

- 17 De acuerdo con el Censo Peruano de 1961, aproximadamente el 5% de la población económicamente activa queda clasificada bajo el rubro de profesionistas, técnicos, directores o administradores. El 12 % son oficinistas y vendedores. (República del Perú 1961: XIX).
- 18 Este resultado es sorprendente cuando menos por dos razones. En primer lugar, el ingreso a las universidades ha crecido. En ocasiones se ha supuesto (erróneamente) que la expansión traerá consigo automáticamente la *democratización*. Sin embargo, se han acumulado suficientes pruebas que indican que la distribución de acuerdo con los antecedentes sociales de los individuos no cambia necesariamente con dicha expansión, sino hasta que la demanda de educación universitaria de las clases altas ha sido satisfecha. En segundo lugar, en 1960 la Universidad Católica de Perú creó una facultad de agricultura, que incorporó a un grupo sumamente homogéneo de alumnos, que pertenecían al sector de terratenientes (hacendados), muchos de los cuales no habrían sido admitidos en La Molina, ni por examen ni por sus *relaciones*. No obstante, los grupos que se recibieron en La Molina en 1964 y 1965 no demuestran los efectos de los procedimientos selectivos más rigurosos que motivaron la migración a la Universidad Católica.

Una explicación viable de la constancia en la composición social de los grupos egresados podría basarse en la posible diferenciación de *pautas de deserción* entre los estudiantes, a través de los cinco años de carrera. Desgraciadamente, no se ha estudiado este fenómeno en La Molina.

- 19 Aun cuando la asociación no es estadísticamente significativa dentro de ambos grupos, no debemos menospreciar la pequeña diferencia existente entre los egresados más recientes y los más antiguos. En el caso de los

egresados más antiguos, los de SSE más alto muestran menor propensión que los de SSE mediano y bajo a estar entre la mitad superior de su clase. En los últimos años, esta tendencia se invirtió. Lo anterior podría ser reflejo ya sea de cambios aleatorios o de cambios en las políticas de admisión que propician que los estudiantes menos capaces pero de alto SSE no ingresen a La Molina; por otro lado, podría reflejar un esfuerzo por parte de la Universidad de convertirse en una institución más *académica*, que premia las calificaciones altas; finalmente, podría constituir un cambio en las actitudes de los estudiantes de SSE alto respecto al logro académico. No podemos saber cuál alternativa sea la correcta. Es posible que la diferencia señalada provenga de un cambio pequeño, pero real, dentro de la sociedad peruana, en cuanto sus llamadas *élites* hayan redefinido las bases de sus procesos de selección y reclutamiento, otorgando menor importancia a los criterios ascriptivos. Lo anterior no implica, sin embargo, que la composición de las élites ha cambiado o cambiará de manera significativa. Quizás implique, simplemente, que los estudiantes de SSE alto se verán forzados a obtener buenas calificaciones. Por otro lado, repetimos, la diferencia podría ser efecto de fenómenos aleatorios.

- 20 Es verosímil suponer que la distribución de la *habilidad* es similar entre las diversas categorías de SSE. Incluso podría ser que los estudiantes de menor SSE cuenten con una preparación más pobre y, por tanto, necesiten apoyarse en sus *habilidades*. En tal caso, podríamos plantear la posibilidad de una relación negativa entre *habilidad nata* (sea esto lo que fuere) y SSE de los egresados de La Molina. En este supuesto, las calificaciones altas de los egresados de SSE alto no se deberían a su *habilidad*.
- 21 La segunda categoría incluye, por ejemplo, a empleados del Banco de Fomento Agropecuario, un comprador de productos agrícolas para un supermercado grande, y un vendedor de tractores. La tercera categoría incluye a oficiales del Ministerio de Agricultura, maestros de secundaria y profesores universitarios.
- 22 Obsérvese que, aun cuando es un número pequeño, los cinco egresados de SSE medio y bajo empleados en el sector no-agrícola, ocupaban altos lugares en sus clases en cuanto a sus calificaciones.
- 23 La sustitución de la posición dentro del sector ocupacional por el ingreso del individuo no se hace únicamente por razones de conveniencia. El ingreso se relaciona con otras dimensiones del empleo que permiten graduarlo comparativamente. Asimismo, el salario, a través de su correlación con el logro académico y la colocación profesional, adquiere importancia por dos razones más: en primer lugar, la principal crítica lanzada en contra de los planificadores que se basan en la fuerza de trabajo ha sido que en sus planes no toman en cuenta ningún tipo de evaluación monetaria (salarios); en segundo lugar, se critican los análisis de tasas de rentabilidad (*rate of return*) porque se considera que los salarios son indicadores engañosos de la productividad marginal. Es interesante, por tanto, examinar específicamente los salarios en su relación con el logro académico (frecuentemente considerado una medida de la productividad potencial) y con el SSE del individuo, estimado como principal obstáculo en el rendimiento efectivo dentro del mercado laboral.

- 24 Existe la posibilidad de intercambiar el salario con el poder o el salario con el prestigio, lo cual propicia que a un empleo de alto prestigio o mucho poder le corresponda un salario más bajo. Algunos autores han propuesto que el poder constituye la dimensión realmente importante en el examen de los casos de individuos que ocupan los estratos más altos en las sociedades latinoamericanas. Consúltese el artículo de Adams (1967: 15-42).

En este estudio no intentamos asociar indicadores de *poder* con los empleos de los egresados. Tampoco diferenciamos los empleos según el prestigio social asociado con ellos, ya que necesitaríamos de una escala altamente refinada como la utilizada por Blau y Duncan en *American Occupational Structure*, dado que la mayoría de los egresados en nuestro estudio se encuentran en los niveles más altos del continuo de prestigio ocupacional. No se ha establecido aún una escala comparable para el Perú, y aplicar la versión norteamericana constituiría un grave error.

- 25 Se pidió a los entrevistados que indicaran sus ingresos mensuales, incluyendo primas y otras formas de ingresos provenientes de sus empleos. (Excluimos rentas y réditos). Utilizamos las siguientes categorías de ingresos: 0 - 2 999 soles al mes; 3 000 - 5 999; 6 000 - 8 999; ... 27 000 - 29 999; 30 000 - 39 999; 40 000 - 49 999; 50 000 - 99 999; 100 000 y más. Con el objeto de ajustar los ingresos y promediarlos, cada egresado quedó colocado, en el análisis estadístico, en el punto medio de la categoría que él mismo escogió. Los ajustes realizados se basaron en los índices de costo de vida del Banco Central de Reserva del Perú (1970:47) y del International Monetary Fund (1962:220-1; 1965:240-1; 1970:258-9). Un ingreso en 1956, de acuerdo con el índice, tenía 3.5 veces más capacidad de compra que su equivalente en 1970.
- 26 Incluimos únicamente a los entrevistados que sí realizaron proyecciones. La base N para cada período fue: primer empleo: 221; 1967: 177; 1970: 208; y 1980: 206. Al evaluar el sesgo introducido al incluir únicamente a los entrevistados que sí respondieron a estas preguntas, encontramos que en realidad venía a ser una muestra representativa del grupo total del que provenían dentro de la muestra original.
- 27 En la pregunta incluida en el cuestionario, utilizamos intervalos de ingreso de 3 000 soles por mes. El cálculo de los ingresos medios se basó en el uso del punto medio de la categoría correspondiente a cada respuesta.
- 28 No resulta fácil explicar la ligera tendencia observada entre 1967-70 de premiar en menor grado el logro académico. Aparentemente va en contra de la política enunciada por el gobierno revolucionario, pero quizá se encuentra fuera de su control, cuando menos a corto plazo.
- 29 Definimos los *empleos relacionados con la agricultura* como aquéllos en los que "la mayor parte de los productos, tiempo, personas y/o programas relacionados con el empleo del individuo están relacionados con la agricultura".
- 30 No nos fue posible explorar la relación entre SSE y lugar en clase, porque la base N hubiera sido demasiado pequeña.
- 31 Es al menos concebible, por tanto, que al premiar el logro académico se introduzca ineficiencia (o baja productividad) al sistema, y se obstaculice así el desarrollo económico.