

**LA INFLUENCIA DEL ENTORNO FAMILIAR, ESCOLAR Y SOCIAL EN LA
ELECCIÓN EDUCATIVA: UN ANÁLISIS DESDE LA RED DE CONTACTOS DE
LOS ESTUDIANTES DEL PROGRAMA DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD
DEL VALLE**

MARIANA LIBREROS OSPINA

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA
SANTIAGO DE CALI
2020**

**LA INFLUENCIA DEL ENTORNO FAMILIAR, ESCOLAR Y SOCIAL EN LA
ELECCIÓN EDUCATIVA: UN ANÁLISIS DESDE LA RED DE CONTACTOS DE
LOS ESTUDIANTES DEL PROGRAMA DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD
DEL VALLE**

MARIANA LIBREROS OSPINA

Trabajo de grado para optar por el título de Economista

Director de tesis

Mg. DIANA MARCELA JIMÉNEZ RESTREPO

Economista y docente

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA

SANTIAGO DE CALI

2020

CONTENIDO

<u>RESUMEN.....</u>	<u>7</u>
<u>ABSTRACT.....</u>	<u>8</u>
<u>1. Introducción</u>	<u>9</u>
<u>2. Revisión de literatura</u>	<u>10</u>
<u>3. Enfoque metodológico</u>	<u>16</u>
3.1 Perspectiva teórica.....	16
3.2 Datos.....	20
<u>3.3 Análisis de preguntas.....</u>	<u>21</u>
3.3.1 Sección 1.....	22
3.3.2 Sección 2.....	24
<u>4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....</u>	<u>24</u>
4.1 Sección 1.....	24
4.2 Sección 2.....	31
4.3 Relación entre variables.....	36
<u>5. ANÁLISIS DE LA RED DE CONTACTOS.....</u>	<u>40</u>
<u>6. RESULTADOS.....</u>	<u>48</u>
<u>7. CONCLUSIONES.....</u>	<u>50</u>
<u>8. BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>51</u>
<u>9. ANEXOS.....</u>	<u>54</u>

ÍNDICE DE GRÁFICAS Y TABLAS

<i>Tabla 1. Conjunto de alternativas antes de tomar la decisión.....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 2. Razones para matricularse en la Universidad del Valle.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 3. Motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 4. Motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabla 5. Presión en la elección de matricularse en la Universidad del Valle.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 6. Presión en la elección de inscribirse en el programa de Economía.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 7. Sexo Vs. motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 8. Sexo Vs. motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 9. Sexo Vs. presión padres /padrastrós en ambas decisiones.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 10. Tipo de establecimiento Vs. motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 9. Sexo Vs. presión padres /padrastrós en ambas decisiones.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 10. Tipo de establecimiento Vs. motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle.....</i>	<i>39</i>

Tabla 11. Tipo de establecimiento Vs. motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía.....	40
Tabla 12. Tipo de establecimiento Vs. presión padres/padrastrós en ambas decisiones.....	40
Tabla 13. Nivel educativo de los padres Vs. motivación padres / padrastrós en matrícula en la Universidad.....	41
Tabla 14. Nivel educativo de los padres Vs. motivación padres / padrastrós en la inscripción en el Programa de Economía.....	41
Tabla 15. Nodos del círculo familiar.....	42
Tabla 16. Nodos del círculo social.....	42
Tabla 17. Nodos del círculo escolar y del “Resto del mundo”.....	43
Gráfica 1. Distribución por sexo.....	32
Gráfica 2. Distribución por edades.....	32
Gráfica 3. Distribución trimestral.....	33
Gráfica 4. Distribución por tipo de establecimiento en el que terminaron el bachillerato.....	33
Gráfica 5. Distribución de la pregunta: ¿Antes de ingresar a la Universidad vivías en Cali?.....	34
Gráfica 5.1 Distribución por estrato socioeconómico.....	34
Gráfica 6. Distribución por tipo de vivienda y estrato socioeconómico.....	35
Gráfica 7. Distribución por nivel educativo de la madre.....	36
Gráfica 8. Distribución por nivel educativa del padre.....	36

Gráfica 9. Distribución por ocupación de la madre.....	37
Gráfica 10. Distribución por ocupación del padre.....	37
Gráfica 11. Red de contactos y la motivación en el ingreso a la Universidad.....	45
Gráfica 12. Red de contactos y la motivación en la inscripción en el programa de Economía.....	46
Gráfica 13. Red de contactos y la presión en el ingreso a la Universidad.....	47
Gráfica 14. Red de contactos y la presión en la inscripción en el Programa de economía.....	48

RESUMEN

Con el presente estudio se busca determinar cuáles son los miembros más influyentes en el entorno familiar, escolar y social, en las elecciones educativas de los estudiantes de economía de la Universidad del Valle. Basándose en encuestas realizadas a una muestra representativa de 168 estudiantes, entre el 22 de febrero y 6 de marzo del 2019, y en un prototipo de la red de contactos, este estudio destaca la motivación y presión que ejercieron los padres sobre la decisión de matricularse en la Universidad del Valle e inscribirse en el Programa de Economía. Estos resultados pueden ser utilizados en las estrategias que el Programa de Economía e incluso la Universidad, diseñen para llegar a los futuros nuevos estudiantes.

PALABRAS CLAVES: Influencia, Elección educativa, Motivación, Presión, Red de contactos.

ABSTRACT

This study seeks to determine which are the most influential members in the family, school and social environment, in the educational choices of economics students at Universidad del Valle. Based on surveys conducted on a representative sample of 168 students, between February 22 and March 6, 2019, and on a prototype of the contact network, this study highlights the motivation and pressure exerted by parents on the decision to enroll at Universidad del Valle and enroll in the Economics Program. These results can be used in the strategies that the Economics Program and even the University design to reach future new students.

KEYWORDS: Influence, Educational choice, Motivation, Pressure, Network of contacts.

1. INTRODUCCIÓN

La adolescencia es una etapa de la vida de las personas que ha resultado de gran interés para diferentes campos de investigación, como la psicología, sociología, economía, entre otros. Cada disciplina ha indagado desde perspectivas y metodologías diferentes pero con el mismo fin: entender la manera como los jóvenes toman sus decisiones, tanto cotidianas como aquellas que se consideran trascendentales por las consecuencias que traen durante toda su vida.

La elección educativa es una de las decisiones que más ha llamado la atención de los académicos, los cuales han encontrado evidencia de que los jóvenes son menos independientes que los adultos en la toma de sus decisiones, por lo cual se han interesado en estudiar los determinantes y factores influyentes, como la educación de los padres, el contexto escolar, la condición socioeconómica, las habilidades académicas, el entorno no familiar, entre otros, con el objetivo de entender el tipo, cantidad y calidad de capital social que potencie las capacidades de los jóvenes a la hora de tomar sus decisiones.

Teniendo en cuenta lo anterior, este estudio en particular tiene como interés identificar entre los padres, maestros y pares (amigos o conocidos en igualdad de condiciones) quiénes fueron los más influyentes, junto con factores individuales, socioeconómicos y académicos, en la elección educativa, a nivel universitario, para el caso de estudiantes del programa de Economía de la Universidad del Valle. Se espera que el joven haya tomado su decisión teniendo en cuenta las alternativas que tuvo a su disposición y las características de su entorno. En otras palabras, el joven pudo haber elegido su carrera universitaria 1) por presión de parte de su familia o círculo social; 2) por la inspiración vocacional que sus padres o maestros ayudaron a desarrollar; 3) porque fue la misma decisión que tomaron sus pares; 4) porque con los resultados en la prueba Saber 11 esa era la carrera a

la que podía acceder o 5) por reconocimiento de sus propias capacidades y gustos.

Con el fin de responder a la pregunta de investigación expuesta, se recurre a la información de 168 estudiantes del Programa de Economía de la Universidad del Valle, quienes fueron encuestados y con sus datos se construyeron prototipos de red de contactos, con el propósito de describir las diferentes formas en que padres, maestros, pares, conocidos y el resto del mundo (economistas famosos, personajes nacionales o internacionales) pudieron influir en la elección de estudiar economía. De manera simultánea, el cuestionario está diseñado para identificar el conjunto de alternativas que disponían los jóvenes en el momento en que tomaron la decisión (continuar estudiando y elegir la carrera, empezar a trabajar, realizar otras actividades (ocio) o “hacer nada”). Una vez se identifican las influencias, a través de la motivación y la presión, y el conjunto de alternativas, se buscaron cuáles fueron los contactos más influyentes, menos influyentes y su relación con los factores individuales, socioeconómicos y académicos.

Este documento se encuentra organizado en siete secciones: Introducción, Revisión de Literatura, Metodología, Análisis Descriptivo, Análisis de Red de Contactos, Resultados y Conclusiones.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

En las últimas décadas, la elección educativa ha sido ampliamente estudiada por los diferentes campos de la academia, abordando sus preguntas de investigación con la estimación de modelos cuantitativos, creación de modelos teóricos y análisis cualitativo por medio de herramientas como encuestas, cuestionarios e informes. Por ejemplo, Engberg & Wolniak (2010) ampliaron la investigación empírica existente acerca de la influencia de las escuelas secundarias, en la asistencia a la universidad o cualquier institución postsecundaria. Para ello utilizaron una muestra de 11.940 estudiantes de 740 escuelas secundarias de EE.UU, de los cuales se tenía información a través de la Encuesta Longitudinal de

Educación (ELS) elaborada en el 2002. Por medio de un modelo lineal general jerárquico de dos niveles, encuentran que a nivel de estudiante la decisión de inscribirse en la universidad está basada en gran medida, en la combinación de características demográficas y socioeconómicas, dado que un nivel socioeconómico alto aumentaba la probabilidad de inscripción en una institución con programas académicos que tuvieran duración de 2 o 4 años. Por otro lado, a nivel escolar se evidenció que la alta preparación académica en la escuela, también fomentaba la inscripción postsecundaria. En este estudio, el hallazgo más importante por sus implicaciones políticas, es la comprobación empírica de las relaciones interdependientes entre los estudiantes, los contextos de la escuela secundaria y la inscripción postsecundaria.

Por otro lado, Sjaastad (2011) averiguó en qué medida los estudiantes de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) de 25 universidades públicas de Noruega, fueron inspirados o motivados por sus padres, pares, maestros o personas en general, para su elección educativa. Para cumplir con los objetivos, Sjaastad desarrolló un cuestionario en función de resultados empíricos anteriores y algunas perspectivas teóricas. Este estaba compuesto por dos apartados, uno de preguntas cerradas y otro de preguntas abiertas. Las primeras permitían evaluar por medio de cuatro categorías de respuesta, si la influencia se daba en gran medida (4) o menor medida (1). Las preguntas abiertas, buscaban información adicional de las personas influyentes, como el nombre y la manera en que contribuyeron. Con una muestra de 5.007 estudiantes, se evidenció que las personas a las que se les atribuía gran influencia eran aquellas con las que el estudiante tenía una relación interpersonal y no celebridades o individuos lejanos a los que se tuviera admiración.

En otro orden de ideas, Scott, Reppucci & Woolard (1995) exploraron de manera más específica, la influencia y los efectos de los compañeros y padres en la toma de decisiones de los adolescentes y también la actitud frente al riesgo, utilizando un modelo de decisión racional estándar y teniendo en cuenta la perspectiva del

tiempo. En general, lo que encuentran estos autores, es que los adolescentes son menos independientes que los adultos y por lo tanto están sujetos a la influencia tanto de los padres como de los compañeros.

Alwin & Otto (1977) utilizaron un modelo para explicar los efectos de diferentes factores que operan dentro y entre las escuelas en los planes y aspiraciones universitarias de los estudiantes. El modelo plantea que la influencia de estos factores se presenta en dos etapas. En la primera, las características individuales como el sexo, los antecedentes socioeconómicos y la capacidad académica afectan indirectamente las aspiraciones de los estudiantes por medio de sus efectos en las calificaciones y ubicación escolar. A su vez, estos últimos, dependen de la capacidad académica del estudiante, por lo cual a la escuela se le atribuye un gran impacto en las aspiraciones de los jóvenes. En la etapa posterior, se incluyen los factores de influencia social, en donde nuevamente se encuentra la escuela, pero esta vez, no por su influencia a través del certificado escolar si no por las expectativas que los estudiantes observan que sus maestros tienen de ellos, por el aliento o inspiración de parte de maestros y padres o por modelos que ofrecen sus compañeros. Por lo tanto, se espera que los estudiantes tengan en cuenta su rendimiento académico pasado, sus orígenes sociales y la influencia social a la hora de tomar su decisión educativa.

Alwin & Otto (1977) realizaron su estudio por medio de encuestas aplicadas a 4.303 estudiantes de último año de secundaria de las escuelas de Washington. También recopilaron información contextual de las escuelas para poder realizar el análisis entre y dentro de las escuelas. Al final, los autores encuentran que las variables contextuales no presentan efectos sustanciales en los planes universitarios de los estudiantes. En cambio, la influencia de los planes de sus compañeros sí presenta efectos significativos.

Pineda (2015) estima un modelo logit multinomial con el fin de analizar los efectos de los factores individuales, socioeconómicos y académicos, que influyen en la

decisión del estudiante de matricularse en una carrera universitaria en particular. Para llevar a cabo el estudio, acudió a los resultados de la prueba Saber 11 en el primer periodo del año 2009 y la prueba Saber Pro en el segundo periodo del año 2013, de estudiantes que estaban matriculados en programas académicos presenciales en Bogotá. Se escogieron las pruebas de estos años, ya que eran las únicas que aparte de la información básica individual, socioeconómica y académica, también contaban con información de la carrera deseada por el individuo al momento de presentar la prueba, lo cual se utilizó como variable proxy de las preferencias de los estudiantes. Adicionalmente, se obtuvieron del Observatorio Laboral del Ministerio de Educación Nacional, los salarios promedio de la carrera que elegida. Al final, la muestra quedó reducida a 927 estudiantes.

Pineda (2015) para llevar a cabo la estimación de su model multinomial, organizó las carreras en seis categorías: Bellas Artes y Diseño, Ciencias Económicas y Administrativas, Comunicación, Ciencias Sociales, Humanas y Derecho, Ingeniería y Salud. En cuanto a las variables, tomó la edad, género y estado civil como factores individuales. En cuanto a los factores socioeconómicos, utilizó el estrato social, educación de los padres, ocupación laboral de los padres, ingresos familiares, si el estudiante trabaja, fuente de financiación y si reside en el hogar familiar. Para los factores académicos tuvo en cuenta si el colegio era público o privado y el resultado en las pruebas. Finalmente, encontró que los factores más influyentes en la elección de la carrera son: el género, la educación superior de la madre, los ingresos familiares, las expectativas salariales y los resultados en la prueba Saber 11 (en cada una de las áreas).

Días & Sá (2014) elaboraron un estudio cualitativo por medio de entrevistas con el fin de comprender la relación entre el capital económico, relacional y cultural con la percepción que tiene el individuo de lo que significa para su familia su entrada a la educación superior y la percepción que tiene la familia de la entrada de uno de sus integrantes a la universidad. Para llevar a cabo el análisis de las entrevistas, tuvieron en cuenta las expectativas y enfrentamientos que juegan durante el

proceso. Aquí encontraron que para los individuos es importante que sus padres estén orgullosos del título adquirido. Lo que en otras palabras los autores denominan como capital cultural, que parece suponer un aumento posterior del capital social y económico. Sin embargo, se evidencia que el ascenso esperado por el ingreso a la universidad, no es solo económico y social, también es importante el cambio social que ello pueda implicar. Por otro lado, se encontró que las familias que tienen orígenes socioculturales elevados tienen la creencia de que el camino obvio o natural de sus hijos es entrar a la universidad y seguir acumulando capital cultural que está fuertemente asociado con el capital económico. En caso contrario, donde el hijo no siga los planes previstos, se puede presentar una desestructuración del núcleo familiar o incluso la ruptura del ascenso social. En otro orden de ideas, en las entrevistas se encontró que para muchas familias que no tienen un capital cultural alto, el hecho de que sus hijos entren a la universidad implica no solo un gran orgullo sino también un gran sacrificio económico que permita hacer realidad el sueño del núcleo familiar, con relación a esto último, hubo jóvenes que manifestaron que sus padres hubieran preferido que trabajaran y no que se inscribieran en la universidad.

Hossler & Stage (1992) basados en la literatura de estudios sociológicos acerca de la elección educativa de los estudiantes, desarrollaron un modelo teórico enfocado en la llamada etapa de predisposición que consiste en la fase inicial del proceso por el cual pasan los estudiantes para tomar la decisión de continuar o no su formación educativa luego de graduarse en la secundaria. En el modelo incorporaron características de los antecedentes familiares, rendimiento del estudiante y grado de participación del mismo en las actividades de la escuela.

Antes de presentar la formalidad, Hossler & Stage (1992) llevaron a cabo una investigación con 2497 estudiantes de noveno grado de 21 escuelas de Indiana. Les entregaron un paquete a cada uno que contenía dos cuestionarios para ellos y dos para sus padres, por medio de los cuales se buscaba información demográfica, antecedentes familiares, experiencias de la escuela secundaria y

expectativas de los padres sobre los estudiantes. Se encontró que aunque la educación de los padres, el sexo del individuo, el grado de participación del estudiante en actividades de la escuela y su rendimiento, contribuyen significativamente en explicar las aspiraciones de los estudiantes. La mayor influencia en todo el modelo, la ejercieron las expectativas que tenían los padres acerca de sus hijos.

En cuanto a estudios económicos, se encuentra el de Akerlof (1997) presentando un modelo de distancia social con el fin de comprender las decisiones sociales. Para ello propone discutir el estado y la conformidad. Ambos modelos, desde su respectivo enfoque, muestran que si las personas buscan el estatus o si son conformistas, el comportamiento que tengan generará unas externalidades importantes, dado que el individuo al tomar su decisión no tiene en cuenta las consecuencias de su propio estado sobre el de sus compañeros o familiares. Los individuos para tomar una decisión tienen como referente las decisiones o la situación del otro. Siendo más detallista, en cada modelo, el agente eligió una variable x (elección de todos los demás) para maximizar una función de utilidad indirecta. En el modelo de estado, la persona pierde utilidad en la medida en que se quede atrás, es decir, que tiene menos utilidad si su posición o estatus no supera el de los otros. Por otro lado, en el modelo conformista, los agentes no intentan superar a los otros pues los que buscan es minimizar la distancia entre su decisión y la de los demás.

Como se puede evidenciar, desde perspectivas diferentes se ha intentado comprender el detalle de las decisiones educativas de los jóvenes. Sin embargo, ninguno de los estudios aquí mencionados hace alusión a ambas decisiones ni a analizar tanto la influencia de personas como de factores del entorno. Inclusive, en el estudio de Sjaastad (2011), del cual se han tomado ideas para esta investigación, no queda claro si la inspiración de la persona significativa determina la elección de entrar a una carrera científica o de ingresar a una carrera en particular o de continuar estudiando después de graduarse de la secundaria. Por

tal razón, en este estudio se tendrán en cuenta ambas decisiones. Además, las encuestas se realizarán para abordar una metodología con un enfoque diferente: redes sociales. Según, Jackson (2010) las redes sociales desempeñan un papel que es central en la transmisión de información de todo tipo, en nuestra vida social y económica, de ahí la importancia en comprender cómo las estructuras de red social impactan el comportamiento de un individuo es fundamental.

3. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1 Perspectiva teórica

Las innumerables formas en que las estructuras de red afectan nuestro bienestar, han llevado al mundo académico a desarrollar la teoría de redes sociales y a aplicarla para responder interrogantes del ámbito laboral, comercial, criminal, de la salud, entre otros. Como proviene de diversos campos, en la modelación con redes se han empleado diferentes técnicas, definiciones y modelos formales.

Según Jiménez (2012):

“Una red se define como una estructura que cuenta con dos conjuntos. Uno de ellos, es el de nodos, mediante los cuales se representan los v_i agentes que interactúan y el otro conjunto, de vínculos entre los agentes, agrupa las conexiones como relaciones bilaterales o unilaterales, dependiendo de algún criterio de afiliación establecido.” (p.9)

Formalmente, se define la red de la siguiente manera:

$$A = \{V, E\} \text{ con,}$$

$$V = \{(v_i, v_j, \dots, v_k)\} \forall p_i \in A$$

$$E = \{(v_i, v) / (v_i \wedge v_j \in A \wedge i \neq j)\}$$

Donde V representa el conjunto de nodos (personas o instituciones) y E el conjunto de vínculos entre un par de nodos o agentes, pertenecientes al conjunto V . Este conjunto de vínculos, contiene diferentes razones para definir los tipos de lazos: similitudes, interacciones, flujos de información y relaciones sociales.

Las similitudes no se ven como lazos sociales, sino más bien como condiciones o estados que aumentan la probabilidad de formar otro tipo de vínculos, y por lo tanto dan forma a la red (Borgatti, Mehra, Brass & Labianca, 2009, p.8). En cuanto a las interacciones, se hace referencia a lo que intercambian los agentes entre sí y los flujos son aquellas cosas tangibles o intangibles que se transmiten a través de esas interacciones. Las relaciones sociales aluden a los vínculos de parentesco u otros roles que se construyen entre los agentes: padre/madre, abuelo/abuela/, primo/prima, hermano/hermana, amigo/amiga, novio/novia, tío/tía, entre otros. La teoría de redes sociales, averigua cómo estos diferentes tipos de vínculos se afectan entre sí.

Según Borgatti et al. (2009) en medio de estas relaciones, entran en juego una serie de propiedades, conceptos y mecanismos teóricos, que son clave en la explicación de la formación de redes y sus vínculos.

El análisis de redes sociales parte de un axioma fundamental y es que la estructura de la red realmente es importante, ya que al buscar explicaciones en el entorno social del individuo, esta nos permite encontrar respuestas en los procesos de influencias o de aprovechamiento. Para las diferentes estructuras, en la teoría de grafos se han inventado propiedades que caractericen la estructura de red (a nivel de análisis de red), las posiciones de red (a nivel de nodo de análisis) y las propiedades diádicas (a nivel de díada).

A nivel de análisis, estas propiedades pueden ser de cohesión o de forma. La primera categoría se refiere a la conectividad de la estructura e incluye propiedades como la densidad, longitud y fragmentación. La segunda, hace referencia “a la distribución general de los lazos y aborda propiedades como la

periferia del núcleo, la aglomeración y la escalabilidad de la distribución de grados” (Borgatti et al. 2009, p.10).

En el nivel de análisis de nodo, el concepto que más destacan Borgatti, et al. (2009), es el de centralidad, el cual encierra propiedades, relacionadas con la importancia estructural o prominencia de un solo nodo en la red.

Finalmente, a nivel diádico, los autores manifiestan que las dos propiedades fundamentales son la cohesión diádica y la equivalencia. En cuanto a la cohesión, manifiestan que puede ser geodésica (la longitud del camino más corto de un nodo a otro) o de multiplexidad (el número de diferentes tipos de relaciones que unen un par de nodos). Y la equivalencia, “se refiere a la medida en que los pares de nodos tienen roles estructurales similares” (Borgatti et al. 2009, p.11).

Debido a que la concepción de influencia estructural sobre un nodo en particular es clave en esta investigación, la centralidad se convierte en la propiedad fundamental para el desarrollo de este estudio, en medio de un diseño “egocéntrico” de red. Según Mardsen (2002) “el diseño egocéntrico no requiere una enumeración a priori de una población de nodos, y a menudo se usa para medir las redes sociales en estudios basados en encuestas” (p.408). Mardsen, en su estudio, sigue el planteamiento de Freeman (1978) basado en el grado, la intermediación y la cercanía, definidos para datos de red “sociocéntricos” (proporcionan información sobre las relaciones entre todos los nodos dentro de una red social limitada), pero con datos egocéntricos.

Teniendo en cuenta el objetivo de la investigación, al igual que Mardsen (2002), se considerará solo el caso de datos simétricos binarios en una sola relación. Por lo tanto, se parte de una matriz A de dimensión $N \times N$, donde N es el número de nodos, que están relacionados entre sí, cuando $(p_i, p_j) = \beta(p_i, p_j) = 1$ o tienen ninguna relación, cuando $(p_i, p_j) = \beta(p_i, p_j) = 0$. Los elementos diagonales de la

matriz son 0 por convención. La red incluye los nodos y las relaciones dentro de la zona de primer orden que rodea al nodo “ego”, p_i .

Según Mardsen (2002):

“If the nodes of A constitute the population that can appear within node p_i 's egocentric network, the corresponding egocentric data matrix A_i is an N_i by N_i submatrix of A, where N_i is the size (including ego) of the egocentric network. A_i consists of p_i nodes in the first-order zone of p_i (i.e. node p_k for which $a(p_i, p_j) = 1$), elements $\beta(p_i; p_j)$ linking node p_i to nodes in its first-order zone, and elements $\beta(p_i; p_j)$ (where $\beta(p_i; p_j) = \beta(p_i; p_k) = 1$) relating nodes in p_i 's first-order zone.” (p. 408-409)

Dadas las definiciones, se debe recurrir a la ponderación o atribución de diferentes pesos a los lazos, para medir y graficar la intensidad de las relaciones, ya que como se mencionaba, por estar trabajando con datos simétricos binarios en una sola relación, la distancia entre el nodo p_i y cada uno de los nodos p_j es igual a 1.

En este estudio, la intensidad se verá reflejada de acuerdo con el nivel de influencia que tiene el contacto p_j sobre el nodo central p_i . Entre mayor sea la influencia, más intensa se considera que es la relación entre dichos nodos. Gráficamente, los lazos tendrán una ponderación mayor a medida que la intensidad disminuya. En otras palabras, los contactos más influyentes tendrán lazos más cercanos, en longitud, al nodo central. Aquellos casos en los que los nodos representen influencias mínimas, los lazos serán los más alejados de p_i .

Como se puede evidenciar, la fuerza de un vínculo no estará guiada por su estabilidad en el tiempo, la intimidad (confianza mutua), intensidad emocional, servicios recíprocos, parentescos o amistades. El único factor relevante será el nivel de influencia, ya sea por la presión o motivación percibida por el nodo central.

Dado lo anterior y teniendo en cuenta el objetivo de la investigación, se puede calcular el grado de centralidad, que es una de las medidas propuestas por Freeman (1978). El cálculo se realizaría para el nodo p_i (nodo ego) dentro de la matriz A_i . Antes de entrar en el detalle, cabe mencionar que Freeman (1978) propone otra dos medidas: intermediación y centralidad de cercanía. Sin embargo, en esta investigación se están analizando solamente relaciones directas representadas en bocetos de red. Inclusive, el cuestionario solo se diseñó para la recolección de información de lazos directos entre el nodo ego y cada uno de los nodos restantes. Por lo tanto estas dos medidas no serían calculables en el estudio.

Grado de centralidad

El grado de centralidad, según Freeman (1978) refleja la actividad relacional directa del nodo p_i . En otras palabras, se mide como el número de vínculos o lazos directos que involucran un nodo dado (Mardsen, 2002, p.409).

Formalmente, el grado para datos sociocéntricos se define de la siguiente manera:

$$C_D(p_i) = \sum_{j=1}^P \beta(p_i, p_j)$$

Como la red egocéntrica A_i para el nodo p_i incluye los otros nodos p_j con los que se relaciona p_i de modo que $\beta(p_i, p_j) = 1$, esta medida es idéntica para redes basadas en datos egocéntricos y sociocéntricos. En otras palabras, nos ofrece el tamaño de red para el nodo $p_i = N_i - 1$.

3.2 Datos

Partiendo del objetivo general de la investigación, se diseñó un cuestionario que se presente como anexo, que permitiera recopilar los datos y construir un boceto de

la red de contactos, para un estudiante del Programa de Economía de la Universidad del Valle.

Una vez se obtuvo el primer diseño, se llevó a cabo la prueba piloto con 10 personas y luego el cuestionario final se difundió por medio de correo electrónico a los 434 estudiantes matriculados en la carrera hasta febrero del 2019. Se realizaron tres envíos desde el correo institucional del Programa, otros tres desde correos de docentes de diferentes áreas y adicionalmente invitaciones constantes a que los estudiantes diligenciaran la encuesta. Esta fue la estrategia ante la ausencia de incentivos por responderla. El proceso de recolección de la información inició el 22 de febrero de 2019 y culminó el 6 de marzo del mismo año, con una muestra de 168 estudiantes, que representaba el 38,7% de la población, a un nivel de significancia del 90%.

El cuestionario inició con una invitación que contextualizara a los encuestados y aclarara los propósitos de la actividad:

“Por favor, ayúdame diligenciando, de la manera más honesta posible y haciendo una evaluación a conciencia en cada punto, el siguiente cuestionario que se realiza solo con fines académicos. Son solo unas cuantas preguntas, no te tomará mucho tiempo!!”.

Posteriormente, con el fin de garantizar la confidencialidad y el anonimato de toda la información que proporcionaran, se informaba que la opción para recopilar direcciones de correo electrónico se encontraba inhabilitada y que en ningún punto del cuestionario se indagaría sobre la identidad del encuestado.

3.3 Análisis de preguntas

Una vez se contextualizaba al encuestado, se invitaba a responder las preguntas que se encontraban agrupadas en dos secciones.

3.3.1 Sección 1

La primera sección estaba compuesta por 14 preguntas, de las cuales 9 se encontraban diseñadas con escalas o clasificaciones que diferenciaban los vínculos en términos de intensidad. Los vínculos con mayor/menor intensidad son aquellos que presentaban mayor /menor influencia de parte de cada uno de los contactos. Este tipo de formato, corresponde a uno de los mencionados por Holland & Leinhardt (1973) en su enumeración de los tipos de diseños de cuestionarios, que se han utilizado en diferentes estudios en la recopilación de datos para la construcción de redes.

También cabe mencionar, que las preguntas no tuvieron una especificación de límites, es decir, no se restringió a solo evaluar la influencia de un entorno específico, dado que se buscó recoger información que abarcara tanto el núcleo familiar, escolar, social, como el *resto del mundo*, indagando desde la influencia de los padres hasta la de un economista famoso.

Antes de entrar en el estudio de la influencia, el cuestionario inició con una pregunta que permitiera acercarse al conjunto de alternativas que tenían disponible los encuestados en el momento en que tomaron la decisión de entrar a la Universidad del Valle. Esta pregunta, estaba diseñada para capturar las alternativas, independientemente de las razones por las cuales los encuestados consideraban que se ajustaban a su situación. Luego, se les pidió que ordenaran, asignando el valor de 1 a la principal razón por la que se matricularon en la Universidad del Valle y asignando el valor de 6 a la que menos se ajustaba a dicho proceso. Esta pregunta, surge porque aunque en la anterior se pueden identificar las alternativas más importantes que tenían los estudiantes, la información no es suficiente para conocer realmente si se inscribieron en la Universidad del Valle por falta de recursos económicos o si el prestigio de la misma universidad y los consejos de otras personas jugaron un papel importante.

Después, se preguntó acerca de la motivación y presión que ejercieron una lista de miembros del círculo familiar, social, escolar y del resto del mundo, en las decisiones de matricularse en la Universidad del Valle y en la carrera de Economía. También, se indagó acerca de la motivación ejercida por otros factores como ferias educativas, charlas de orientación vocacional, prestigio de la Universidad y qué tan de acuerdo estaban con afirmaciones concretas como:

- Para inscribirme en Univalle, busqué una carrera en la cual tuviera alta probabilidad de ser admitido por mi puntaje en el ICFES.
- Me inscribí en Economía porque en el colegio tenía buen desempeño en las áreas relacionadas con la carrera, entre otras.

Adicionalmente, se averiguó sobre la importancia de las expectativas de los padres, profesores, compañeros y amigos y sus habilidades en las áreas relacionadas con la carrera. También, se les preguntó si la elección de estudiar economía fue motivada por beneficio propio o el de su familia, con el fin de tener una medida proxy de la utilidad que le genera al estudiante su decisión. Se les pidió que indicaran si la decisión de estudiar economía fue difícil de tomar, si se tomó al azar, si siempre fue lo que quisieron estudiar o por un incidente particular.

Al finalizar la sección 1, hay una última pregunta, en la cual pueden nombrar una o más experiencias o actividades que hayan influido en la elección de estudiar economía. Se realizó con el fin de obtener información adicional que complementa o refuerce las respuestas brindadas durante el cuestionario.

Como se puede evidenciar, gran parte de la sección se basa en preguntas cerradas, las cuales se dieron en una escala de Likert (escala psicométrica para evaluar la opinión y actitudes de las personas) con tres categorías de respuestas, a excepción de la pregunta número 1 y 2 que contaban con cuatro y seis categorías, respectivamente.

Finalmente, de acuerdo a Marsden (1990) la forma de darle fiabilidad o precisión a las observaciones en esta investigación, fue preguntar lo mismo, varias veces y de diferentes formas, a los encuestados.

3.3.2 Sección 2

La sección 2 consta de 12 preguntas personales, socioeconómicas y familiares: edad, sexo, tipo de establecimiento en el que terminó el bachillerato, ciudad y departamento de procedencia, estrato socioeconómico, nivel educativo y ocupación de los padres, tipo de vivienda y semestre que cursaban en el momento de la encuesta.

Según Marsden (1990): “Techniques for collecting egocentric network data have been studied somewhat more systematically. The typical procedure used... is to determine membership in a respondent’s network via one more name generators and then to obtain additional data via name interpreter items.” (p.441)

Por lo tanto, se pensó en una sección basada en uno de los *name interpreters items* para recoger información sobre los atributos de los encuestados o alteraciones enumeradas y posteriormente encontrar posibles relaciones con los resultados de la sección 1.

4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

A continuación se realizará un análisis descriptivo de cada sección y al final un análisis conjunto con las relaciones más relevantes.

4.1 Sección 1

Como se mencionaba en el apartado 3, la sección 1 del formulario indagaba acerca de las posibles alternativas que tuvieron los estudiantes al finalizar el bachillerato, las motivaciones o presiones en su decisión de ingresar a la

Universidad del Valle y estudiar economía, la utilidad de sus decisiones y los factores adicionales que influyeron durante el proceso.

Según los resultados, realizar una carrera profesional en una universidad pública, es la alternativa que más se ajustaba a la situación de cada estudiante al terminar el bachillerato. Inclusive, los encuestados afirmaron que principalmente se matricularon en la Universidad del Valle, porque era la más asequible dada su situación económica y porque la consideraban académicamente la mejor universidad de Cali. Adicionalmente, iniciar una carrera tecnológica en una universidad pública y una carrera profesional en una universidad privada, fueron las dos alternativas siguientes que eligieron los encuestados. Cabe mencionar también, que para el 78% de la muestra, la opción de “Hacer nada” no era una opción considerable.

Tabla 1. Conjunto de alternativas antes de tomar la decisión

	1. ¿En qué medida cada una de las siguientes alternativas eran posibles y se ajustaban más a tu situación al terminar el bachillerato? Opción múltiple. Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada posible (0% probable)	Poco posible (entre 10% o 30% probable)	Algo posible (entre 40% o 60% probable)	Muy posible (70% o más probable)
Iniciar una carrera profesional en una universidad privada.	27%	35%	27%	11%
Iniciar una carrera profesional en una universidad pública.	1%	10%	29%	60%
Iniciar una carrera técnica o tecnológica en una universidad privada o instituto.	39%	39%	15%	7%
Iniciar una carrera tecnológica en una universidad pública.	30%	21%	25%	24%
Conseguir un empleo y posponer la educación superior.	42%	25%	16%	17%
Hacer nada.	78%	14%	5%	3%
Dedicarme a otras actividades.	40%	33%	20%	7%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

Tabla 2. Razones para matricularse en la Universidad del Valle

	2. Ordena las siguientes opciones, asignando el valor de 1 a la principal razón por la que te matriculaste en la Universidad del Valle y asignando el valor de 6 a la que menos se ajusta a dicho proceso. Marca solo un óvalo por fila.					
	1	2	3	4	5	6
Porque, académicamente, para mi era la mejor universidad de Cali.	46%	26%	7%	4%	5%	12%
Porque era la más asequible acorde a mi situación económica o la de mi familia.	49%	18%	10%	2%	5%	16%
Porque mis padres me decían que era la mejor universidad.	14%	15%	28%	17%	10%	16%
Porque otro familiar me dijo que era la mejor universidad.	13%	11%	20%	21%	14%	21%
Porque mis amigos me decían que era la mejor universidad.	15%	7%	18%	10%	22%	28%
Porque era la más cercana a mi sitio de residencia.	16%	10%	11%	11%	14%	38%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

En relación con la motivación para matricularse en la Universidad del Valle, se evidencia que los padres son los que más influyeron en ello. Sin embargo, los profesores del bachillerato o *alguien que ya estudiaba en la Universidad*, también motivaron en gran medida la decisión. Por otro lado, para más del 80% de los encuestados, sus amigos del barrio no representan ninguna motivación. Para el 60%, sus compañeros del colegio tampoco motivaron su elección.

Tabla 3. Motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle

	3. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de matricularte en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Algo de motivación + Mucho
Profesores del bachillerato	29%	36%	35%	71%
Amigos del colegio	50%	34%	16%	50%
Compañeros del colegio	60%	27%	13%	40%
Amigos del barrio	81%	17%	2%	19%
Amigos de mis amigos (Conocidos)	70%	24%	6%	30%
Padres/Padrastros	11%	26%	63%	89%
Hermanos/Hermanastros	47%	23%	30%	53%
Abuelo/Abuela	51%	24%	25%	49%
Tío/Tía	44%	25%	31%	56%
Primo/Prima	55%	26%	19%	45%
Otro familiar por parte de mi papá	68%	23%	9%	32%
Otro familiar por parte de mi mamá	67%	19%	14%	33%
Amigos de mi papá y/o mamá	69%	24%	7%	31%
Novio/Novia	73%	11%	16%	27%
Algún conocido de mi papá	81%	15%	4%	19%
Algún conocido de mi mamá	76%	18%	6%	24%
Alguien que ya estudiaba en la universidad	34%	26%	40%	66%
Personaje nacional influyente	74%	19%	7%	26%
Personaje internacional influyente	81%	15%	4%	19%
Motivación propia	5%	20%	74%	94%
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.				

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

En cuanto a la motivación a matricularse en el Programa de Economía, se evidencia un patrón similar al anterior: los estudiantes escogieron la carrera principalmente por motivación propia, pero también altamente motivados por sus padres, profesores del bachillerato y un economista influyente. Por otro lado, otra vez los amigos del barrio no representaron ninguna motivación para un gran porcentaje de la muestra (92%). Lo mismo ocurrió para el 89% con algún conocido de mamá/papá y otro familiar por parte de la madre.

Tabla 4. Motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía

	4. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Algo de motivación + mucho
Profesores del bachillerato	55%	32%	13%	45%
Amigos del colegio	74%	20%	6%	26%
Compañeros del colegio	82%	14%	4%	18%
Amigos del barrio	92%	7%	1%	8%
Amigos de mis amigos (Conocidos)	85%	13%	2%	15%
Padres/Padrastrós	43%	32%	25%	57%
Hermanos/Hermanastros	69%	22%	9%	31%
Abuelo/Abuela	79%	13%	8%	21%
Tío/Tía	69%	19%	12%	31%
Primo/Prima	78%	15%	7%	22%
Otro familiar por parte de mi papá	86%	11%	3%	14%
Otro familiar por parte de mi mamá	88%	10%	2%	12%
Novio/Novia	82%	11%	7%	18%
Algún conocido de mi papá	89%	11%	0%	11%
Algún conocido de mi mamá	89%	9%	2%	11%
Alguien que ya estudiaba economía	64%	14%	22%	36%
Economista influyente	56%	18%	26%	44%
Motivación propia	12%	17%	71%	88%
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.				

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

Por otro lado, en relación con la presión que percibieron para matricularse en la Universidad del Valle, se evidencia que para el 71% de la muestra, los padres continúan siendo los más influyentes, seguidos por los tíos y profesores del colegio. En la elección de estudiar economía, sucede lo mismo en relación con los padres, pero solo para un 29% de los encuestados. En esta pregunta, la mayor proporción de la muestra está concentrada en la opción “Para nada”, mostrando que para más del 82% de los encuestados, el resto de miembros del círculo social no representaron ninguna presión.

Tabla 5. Presión en la elección de matricularse en la Universidad del Valle

	5. ¿Qué tanto PRESIONARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de matricularse en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada	Algo de presión	Mucho	Algo de presión + mucho
Profesores del bachillerato	66%	26%	8%	34%
Amigos del colegio	82%	13%	5%	18%
Compañeros del colegio	87%	9%	4%	13%
Amigos del barrio	93%	5%	2%	7%
Amigos de mis amigos (Conocidos)	92%	6%	2%	8%
Padres/Padrastrós	29%	28%	43%	71%
Hermanos/Hermanastros	67%	13%	20%	33%
Abuelo/Abuela	74%	13%	13%	26%
Tío/Tía	63%	19%	18%	37%
Primo/Prima	80%	13%	8%	21%
Otro familiar por parte de mi papá	91%	5%	4%	9%
Otro familiar por parte de mi mamá	89%	5%	4%	9%
Novio/Novia	89%	6%	5%	11%
Algún conocido de mi papá	91%	7%	2%	9%
Algún conocido de mi mamá	90%	7%	3%	10%
Alguien que ya estudiaba en la universidad	70%	17%	13%	30%
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.				

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

Tabla 6. Presión en la elección de inscribirse en el programa de Economía

	6. ¿Qué tanto PRESIONARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada	Algo de presión	Mucho	Algo de presión + mucho
Profesores del bachillerato	89%	9%	2%	11%
Amigos del colegio	93%	5%	2%	7%
Compañeros del colegio	92%	5%	3%	8%
Amigos del barrio	96%	3%	1%	4%
Amigos de mis amigos (Conocidos)	94%	5%	1%	6%
Padres/Padrastrós	71%	19%	10%	29%
Hermanos/Hermanastros	82%	12%	6%	18%
Abuelo/Abuela	92%	6%	2%	8%
Tío/Tía	85%	8%	7%	15%
Primo/Prima	92%	6%	2%	8%
Otro familiar por parte de mi papá	96%	3%	1%	4%
Otro familiar por parte de mi mamá	96%	3%	1%	4%
Novio/Novia	92%	4%	4%	8%
Algún conocido de mi papá	95%	4%	1%	5%
Algún conocido de mi mamá	96%	2%	2%	4%
Alguien que ya estudiaba economía	87%	7%	6%	13%
Economista influyente	84%	7%	9%	16%
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.				

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

Como datos adicionales (ver anexo 2), en la elección de matricularse en la Universidad del Valle y estudiar economía, se encuentra que la principal motivación para el 99% de los encuestados (el 77% con mucha motivación y 22% con algo de motivación) fue el prestigio/reconocimiento académico de la Universidad. Por otro lado, el 76% ingresó a la Universidad del Valle porque no tenía recursos para entrar a una institución privada de educación superior y el 56% afirma que buscó una carrera en la cual tuviera alta probabilidad de ser admitido, con el puntaje del ICFES que tenía en el momento. En esta pregunta se vuelve a evidenciar que para un 89%, la familia tuvo alguna o mucha motivación.

Respecto a la decisión de estudiar economía, el 53% consideró que fue difícil tomar la decisión y el 33% afirma que un incidente particular determinó dicha elección. Por otro lado, economistas reconocidos, publicaciones de economía y charlas de orientación vocacional, tuvieron alguna o mucha motivación en esta decisión en los siguientes valores 56%, 52% y 51%, respectivamente. Además, el 87% escogió Economía porque había averiguado sobre la carrera y le gustó, el 75% porque en el colegio tenía buen desempeño en las áreas relacionadas y el 67% por los salarios que podía obtener en el futuro.

Adicionalmente, para un 69%, las expectativas de los padres hicieron parte de los factores más importantes en su elección de estudiar economía. Teniendo en cuenta este resultado, puede pensarse en una relación positiva entre las expectativas y la motivación o presión que sintieron los encuestados en el momento de tomar sus decisiones.

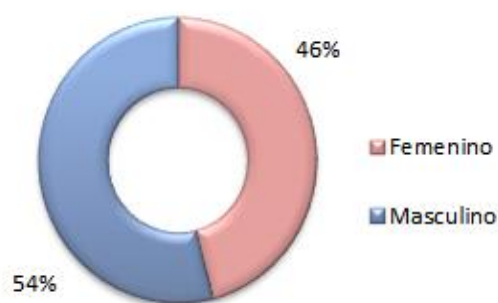
En términos generales, como dato adicional, se evidencia que la motivación propia y las expectativas personales, fueron determinantes en la elección educativa de los encuestados. Inclusive, el 58% estudió economía motivado por su propio beneficio. Sin embargo, dando cumplimiento al objetivo de la investigación, se encuentra que la motivación/presión de los padres fue el factor más influyente en la elección de matricularse en la Universidad del Valle y de estudiar economía.

4.2 Sección 2

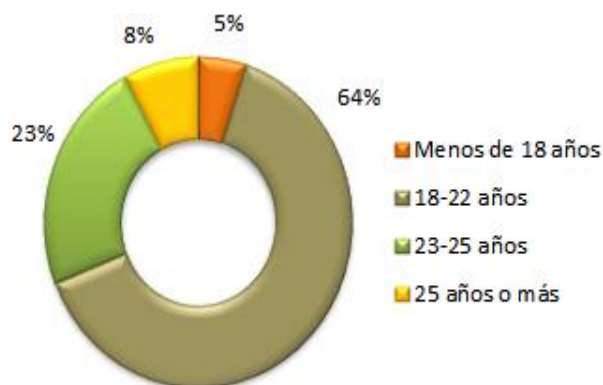
Con esta sección, de información personal, socioeconómica y familiar, se puede caracterizar la muestra de encuestados y encontrar relaciones con los resultados de la sección anterior. A continuación se exponen los resultados de la distribución en cuanto a sexo, edad, ubicación semestral en el programa de estudios, ciudad de origen, estrato socioeconómico, tipo de vivienda, tipo de establecimiento donde terminaron el bachillerato, nivel educativo y ocupación de los padres.

Se encontró que la distribución del sexo es muy similar, el 54% de los encuestados fueron hombres y el 46% mujeres. Gran parte de la muestra (64%) se encontraba representada por estudiantes con edades entre los 18 y 22 años. Solo el 5% tenía menos de 18 años. En cuanto a la ubicación semestral, se evidencia con un 21%, mayor participación de los estudiantes que han cursado más de diez semestres y solo con un 4% la participación de los estudiantes de cuarto semestre.

Gráfica 1. Distribución por sexo

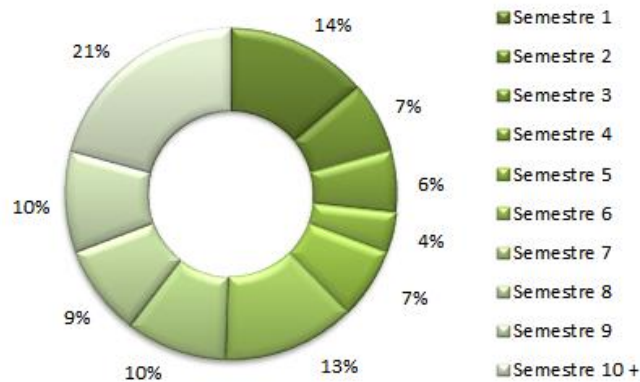


Gráfica 2. Distribución por edades



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

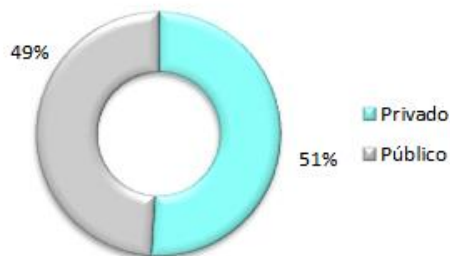
Gráfica 3. Distribución trimestral



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

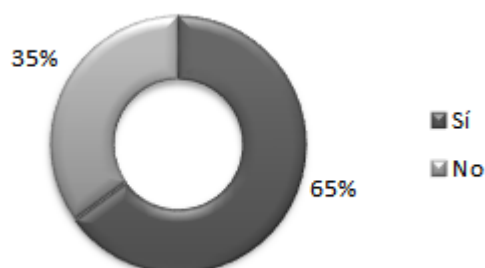
En relación con el tipo de establecimiento en el que terminaron el bachillerato, la participación es muy parecida, ya que el 49% había finalizado su secundaria en un colegio público y el 51% en un establecimiento privado. Por otro lado, encontramos que el 65% vivía en Cali antes de ingresar a la Universidad y el 35% venía de otro municipio o incluso de otro departamento. Aproximadamente, el 24% indicó que vivía en Palmira, el 22% en otro departamento, casi el 14% en Jamundí y el 9% en Yumbo. El 52% vivía en estrato 3 y el 30% en estrato 2.

Gráfica 4. Distribución por tipo de establecimiento en el que terminaron el bachillerato



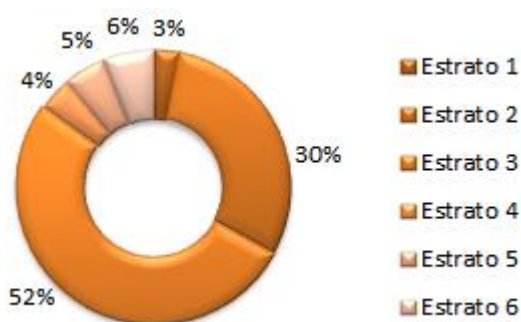
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Gráfica 5. Distribución de la pregunta: ¿Antes de ingresar a la Universidad vivías en Cali?



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

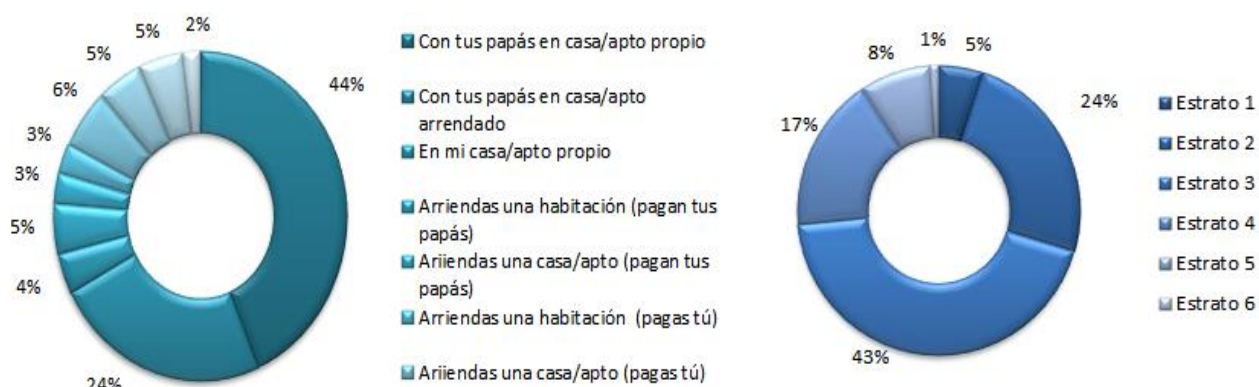
Gráfica 5.1 Distribución por estrato socioeconómico



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

En cuanto al tipo de vivienda, el 44% actualmente vive con sus padres en una casa/apartamento propio, el 24% en una casa/apartamento arrendado y el 32% restante se distribuye entre estas opciones: Apartamento/casa/habitación arrendada con ingresos propios; Apartamento/casa/habitación arrendada con ingresos de mis padres; En casa de otro familiar haciendo un aporte económico y En casa de otro familiar sin realizar aporte económico.

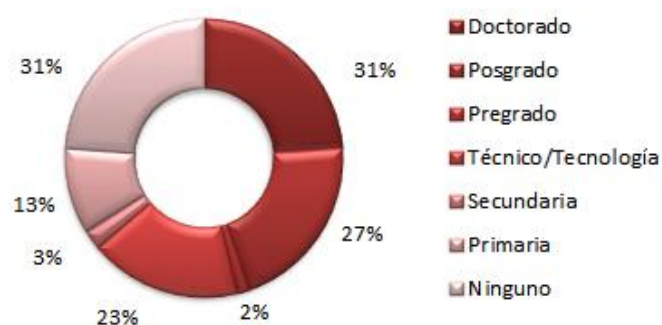
Gráfica 6. Distribución por tipo de vivienda y estrato socioeconómico



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

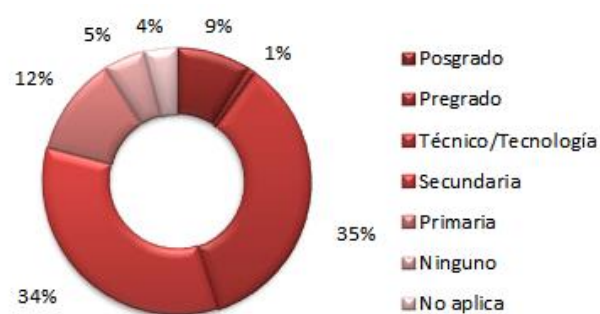
Finalmente, respecto a la educación y ocupación de los papás, encontramos relativamente que las madres alcanzan un nivel educativo más alto. Incluso el 31% tiene un doctorado frente a un 0% en el caso de los papás. El 27% alcanza un posgrado y el 23% una carrera técnica o tecnológica. En el caso de los padres, el 36% alcanza un posgrado y el 35% una carrera técnica/tecnológica. En cuanto a ocupación, la muestra se encuentra concentrada en las opciones Trabajador por cuenta propia, Empleado de una empresa privada y Ama de casa (en el caso de las mujeres). Específicamente, el 31% de la madres son amas de casa, el 23% trabajadoras por cuenta propia y el 27% empleadas de una empresa privada. En el caso de los padres, el 35% son trabajadores por cuenta propia y el 36% empleados de una empresa privada.

Gráfica 7. Distribución por nivel educativo de la madre



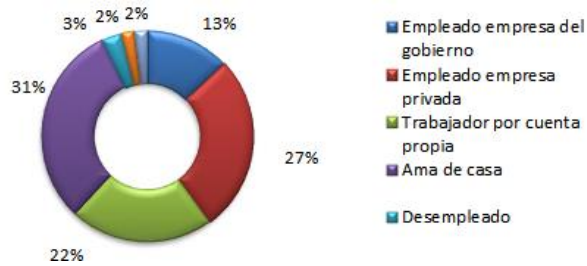
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Gráfica 8. Distribución por nivel educativa del padre



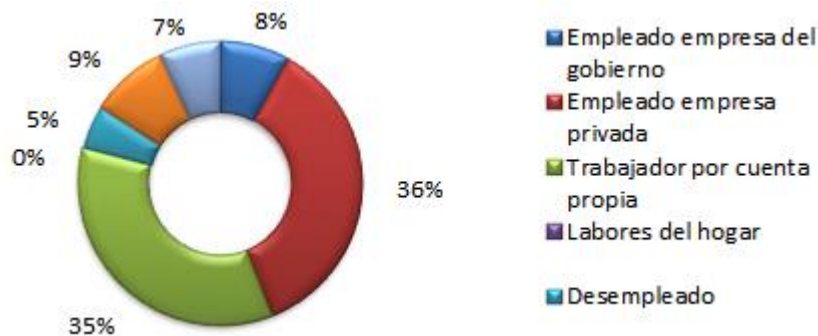
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Gráfica 9. Distribución por ocupación de la madre



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Gráfica 10. Distribución por ocupación del padre



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

4.3 RELACIÓN ENTRE VARIABLES

Teniendo en cuenta que los padres fueron los vínculos más influyentes sobre ambas decisiones, se optó por revisar la relación existente entre esta influencia y el sexo, el tipo de establecimiento en el que terminaron el bachillerato y el nivel educativo de los padres.

En primer lugar, se encontró que las estudiantes mujeres en comparación con los estudiantes hombres, presentaron mayor motivación propia y de parte de sus padres, en ambas decisiones.

Tabla 7. Sexo Vs. motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle

	Matricula en la Universidad					
	Motivación padres/padrazos			Motivación propia		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Femenino	13%	23%	64%	5%	18%	77%
Masculino	11%	28%	61%	6%	22%	72%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Tabla 8. Sexo Vs. motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía

	inscripción en el programa Economía					
	Motivación padres/padrazos			Motivación propia		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Femenino	37%	35%	28%	5%	21%	74%
Masculino	49%	29%	22%	17%	14%	69%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Por otro lado, en cuanto a la presión recibida por parte de los padres en ambas decisiones, se evidencia que en la elección de estudiar economía, un 13% de los hombres experimentó mucha presión de sus padres, frente a un 6% de las mujeres. En el caso de la decisión de matricularse en la Universidad, las mujeres son las que reflejan una mayor influencia de la presión de parte de sus padres. Específicamente, un 47% tuvo mucha presión frente a un 41% de los hombres.

Tabla 9. Sexo Vs. presión padres /padrastrros en ambas decisiones

	Presión padres/padrastrros					
	Matrícula en la Universidad			Inscripción en el programa Economía		
	Para nada	Algo de presión	Mucho	Para nada	Algo de presión	Mucho
Femenino	26%	27%	47%	71%	23%	6%
Masculino	30%	29%	41%	71%	16%	13%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Revisando una posible relación con el tipo de establecimiento en el que terminaron el bachillerato los encuestados, podemos evidenciar que los egresados de colegios públicos presentan mayor motivación propia y de parte de los padres en la decisión de matricularse en la Universidad, aunque las diferencias no superan los 3 puntos porcentuales.

Tabla 10. Tipo de establecimiento Vs. motivación en la elección de matricularse en la Universidad del Valle

	Matrícula en la universidad					
	Motivación padres/padrastrros			Motivación propia		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Privado	11%	27%	62%	7%	20%	73%
Público	13%	24%	63%	4%	20%	76%

En la decisión de estudiar economía, observamos que sucede todo lo contrario. Los estudiantes de establecimientos privados, tuvieron mayor motivación propia y de sus padres, en comparación con los egresados de colegios públicos. Sin embargo, estas diferencias no superan nuevamente los 3 puntos porcentuales.

Tabla 11. Tipo de establecimiento Vs. motivación en la elección de inscribirse en el programa de Economía

	Inscripción en el programa Economía					
	Motivación padres/padrastrros			Motivación propia		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Privado	42%	32%	26%	11%	16%	73%
Público	45%	31%	24%	12%	18%	70%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Tabla 12. Tipo de establecimiento Vs. presión padres/padrastrros en ambas decisiones

	Presión padres/padrastrros					
	Matricula en la universidad			Inscripción en el programa Economía		
	Para nada	Algo de presión	Mucho	Para nada	Algo de presión	Mucho
Privado	29%	27%	44%	74%	15%	11%
Público	27%	29%	45%	67%	23%	10%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Finalmente, se revisó el cruce de los resultados de motivación/presión en ambas decisiones, con el nivel educativo de los padres. No se evidencia un patrón en el comportamiento de los datos, sin embargo, se observa que los papás más educados (pregrado y posgrado) ejercen mayor motivación en la decisión de matricularse en la Universidad. Sin embargo, el 31% de las madres alcanzan un nivel educativo mayor (doctorado) que los padres y el 100% ejerció mucha motivación en la decisión de matricularse en la Universidad.

Tabla 13. Nivel educativo de los padres Vs. motivación padres / padrastros en matrícula en la Universidad

	Matrícula en la Universidad					
	Motivación padre			Motivación madre		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
No aplica	67%	0%	33%	0%	0%	100%
Ninguno	33%	0%	67%	50%	50%	0%
Primaria	33%	25%	42%	21%	32%	47%
Secundaria	5%	32%	63%	9%	26%	65%
Técnico/Tecnología	3%	28%	69%	3%	26%	71%
Pregrado	6%	19%	75%	14%	21%	65%
Posgrado	7%	27%	67%	23%	31%	46%
Doctorado	NA	NA	NA	0%	0%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 2.

Tabla 14. Nivel educativo de los padres Vs. motivación padres / padrastros en la inscripción en el Programa de Economía

	Inscripción en el programa Economía					
	Motivación padre			Motivación madre		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho	Para nada	Algo de motivación	Mucho
No aplica	83%	0%	17%	0%	50%	50%
Ninguno	67%	33%	0%	100%	0%	0%
Primaria	63%	29%	8%	47%	32%	21%
Secundaria	41%	37%	22%	46%	37%	18%
Técnico/Tecnología	34%	31%	34%	29%	29%	42%
Pregrado	34%	25%	41%	51%	30%	19%
Posgrado	40%	40%	20%	31%	23%	46%
Doctorado	NA	NA	NA	100%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la encuesta realizada a los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, 2019, p. 1.

5. ANÁLISIS DE LA RED DE CONTACTOS

La estructura del conjunto de nodos (contactos) y vínculos o lazos (relaciones) de los estudiantes de economía de la Universidad del Valle, será representada por $A = \{P, E\}$. Donde P , es el conjunto de contactos y E el conjunto de relaciones. El conjunto de nodos de la red, está conformado por el nodo ego (estudiante de economía de la Universidad del Valle) y 21 miembros distribuidos en el círculo

familiar (F), social (S), escolar (E) y el *resto del mundo* (R), los cuales representan las relaciones de parentesco, amistad y de otro tipo de roles del encuestado.

$$P = \{p_i, p_j\}$$

$$p_j = \{F, S, E, R\}$$

$$F = (p_p, p_h, p_t, p_{abl}, p_{pr}, p_{ofm}, p_{ofp})$$

$$S = (p_{ab}, p_{acm}, p_{acp}, p_{nv}, p_{aa}, p_{aee}, p_{aeu}, p_{ap})$$

$$E = (p_{pc}, p_{cc}, p_{ac})$$

$$R = (p_{ei}, p_{pi}, p_n)$$

Tabla 15. Nodos del círculo familiar

Círculo familiar	
p	Padres
h	Hermanos
t	Tío/Tía
abl	Abuelo/Abuela
pr	Primo/Prima
ofm/ofp	Otro familiar por parte de mamá/papá

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16. Nodos del círculo social

Círculo social	
ab	Amigos del barrio
acm/acp	Algún conocido de mamá/papá
ap	amigos de mamá/papá
nv	novio/novia
aa	amigos de mis amigos
aee	Algún estudiante de economía
aeu	Algún estudiante de la Universidad

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17. Nodos del círculo escolar y del “Resto del mundo”

Círculo escolar		"Resto del mundo"	
<i>pc</i>	Profesores	<i>ei</i>	Economista influyente
<i>cc</i>	Compañeros	<i>pi</i>	Personaje internacional
<i>ac</i>	Amigos del colegio	<i>pn</i>	Personaje nacional

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al conjunto de vínculos o lazos, este se encuentra conformado por las relaciones de parentesco y de otro tipo de roles, entre el nodo ego (p_i) y cada uno de los 21 nodos restantes. Estas relaciones, se representan como directas, ya que se propone un diseño de red egocéntrica, en el cual solo se visualicen las relaciones del nodo central con cada uno de los nodos de la estructura. Esto se realiza con el fin de conocer el efecto puro de la influencia de cada uno de los contactos, sobre las dos decisiones estudiadas en esta investigación: matricularse en la Universidad del Valle y estudiar Economía (inclusive el cuestionario fue diseñado para tal fin).

En cuanto a las medidas de centralidad, podemos evidenciar que la información recolectada y los bocetos de red de contactos propuestos, solo brindan información en relación al grado de centralidad de la red, ya que las otras medidas son aplicables si el estudio también abarcara las relaciones indirectas.

Por lo tanto, en relación al grado tenemos:

$$C_D(p_i) = \sum_{j=20}^{21} \beta(p_i, p_j)$$

Como podemos evidenciar, esta medida nos ofrece el tamaño de la red para el nodo p_i . O lo que es lo mismo, nos indica que el número de vínculos directos que

tiene el estudiante de economía de la Universidad del Valle con su red de contactos, es 21.

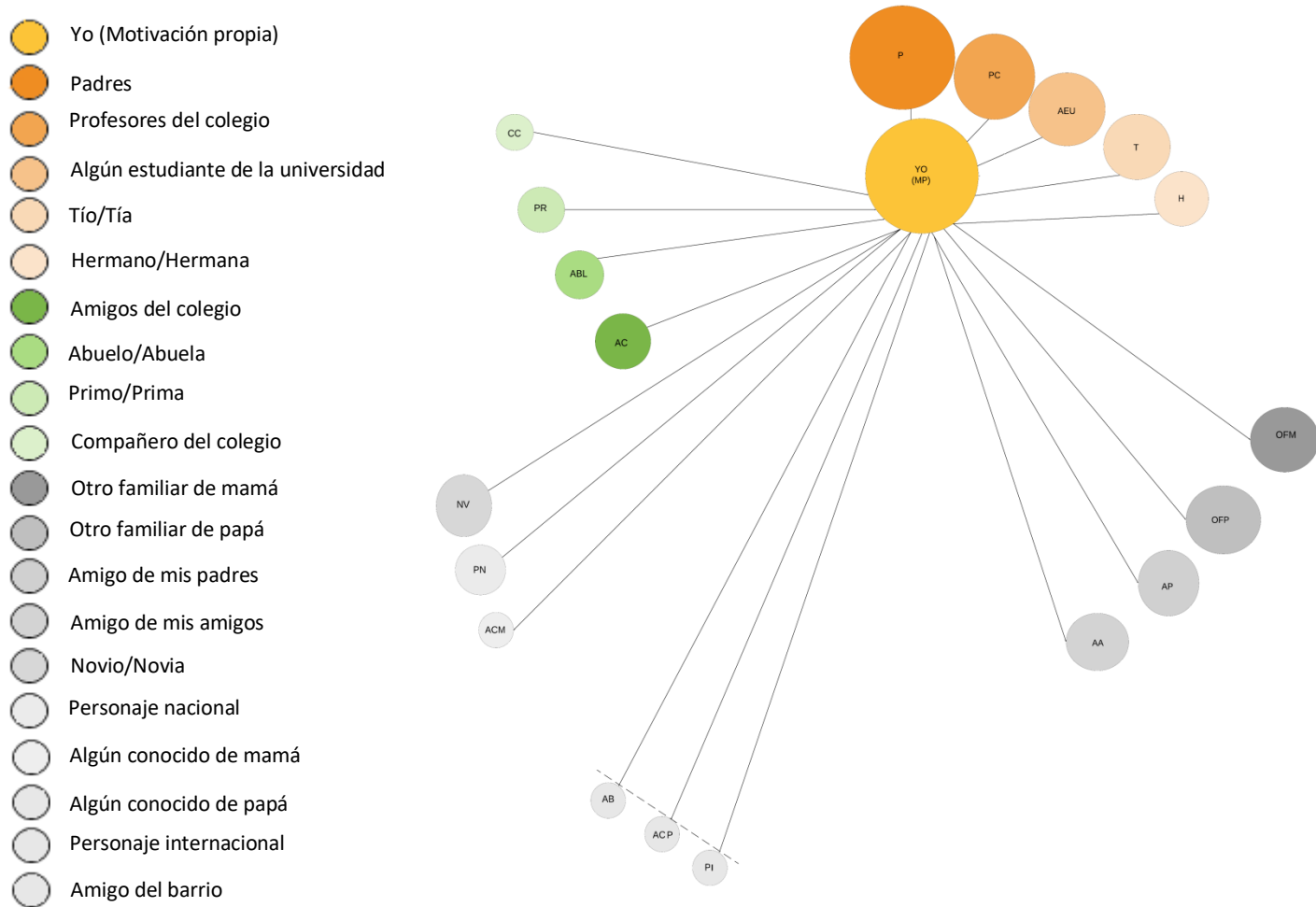
Finalmente, para la representación gráfica, se optó por utilizar los colores, la distancia y el tamaño, como indicativos de una mayor (menos distancia y mayor tamaño del nodo) o menor influencia (más distancia y menor tamaño del nodo) de parte de cada uno de los nodos pertenecientes al conjunto p_i sobre el nodo p_i . El color amarillo representa el nodo ego y la motivación propia. Los nodos de color naranja, resultan ser los más influyentes. Los nodos color verde, son los contactos más influyentes después de los de color naranja y los nodos grises representan los contactos menos influyentes (a medida que el gris se hace más claro, la influencia es menor).

Se realizaron cuatro bocetos diferentes:

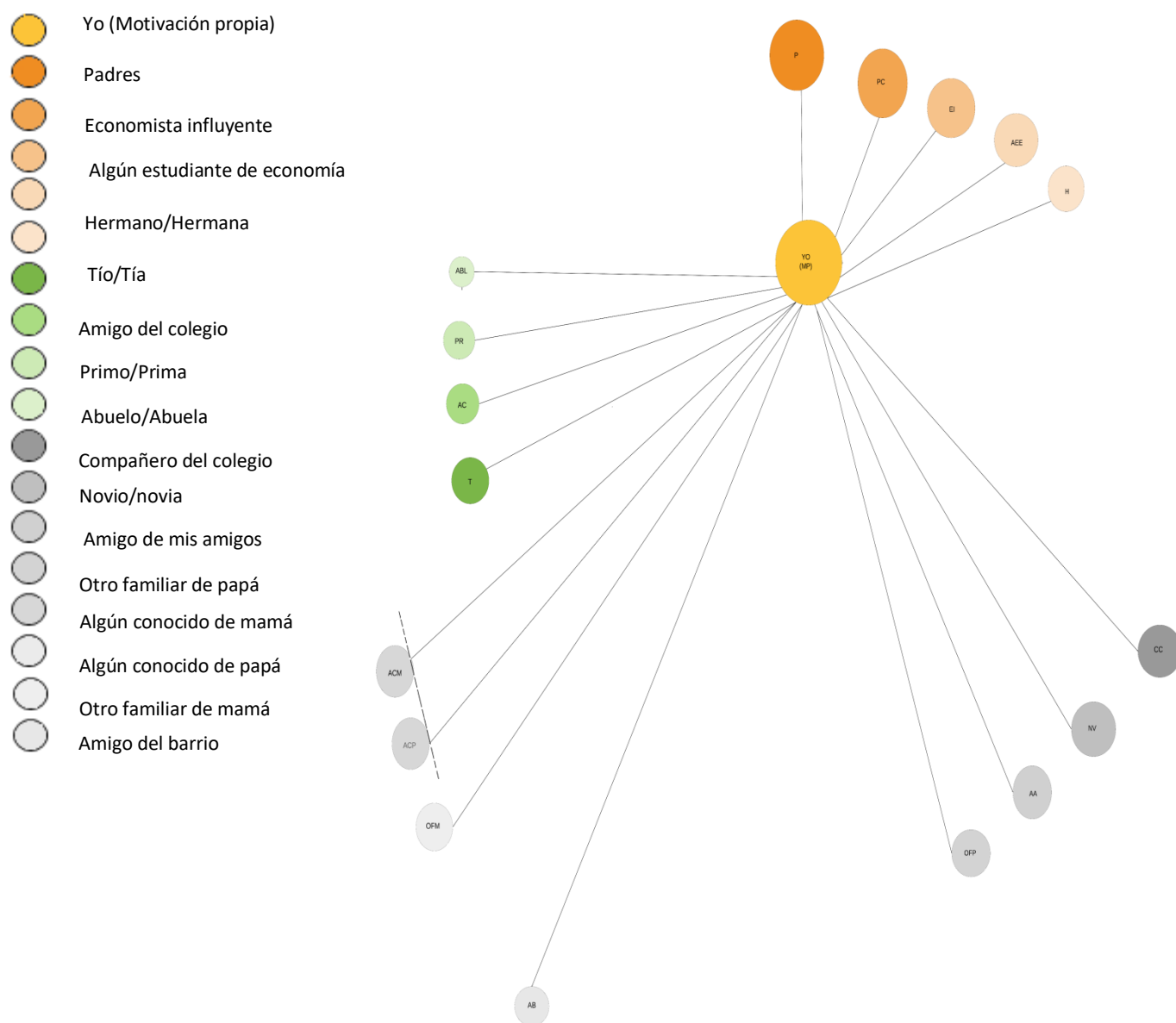
- 1) Red de contactos y la motivación a matricularse en la Universidad.
- 2) Red de contactos y la motivación a inscribirse en el Programa de Economía.
- 3) Red de contactos y la presión a matricularse en la Universidad.
- 4) Red de contactos y la presión a inscribirse en el Programa de Economía.

En términos generales, en cada uno de los gráficos se puede observar que los contactos más cercanos, son los más influyentes sobre las decisiones de los encuestados. Así mismo, los contactos más alejados, se detectaron como los que menos influencia (presión o motivación) ejercían sobre la muestra. Cabe resaltar, que en los bocetos se tuvieron en cuenta las diferencias de los resultados en relación a la motivación y presión. Por ejemplo, en la gráfica 4, podemos observar que los padres siguen siendo los contactos más influyentes, pero para una proporción de la muestra mucho más pequeña que la evidenciada en la gráfica 2.

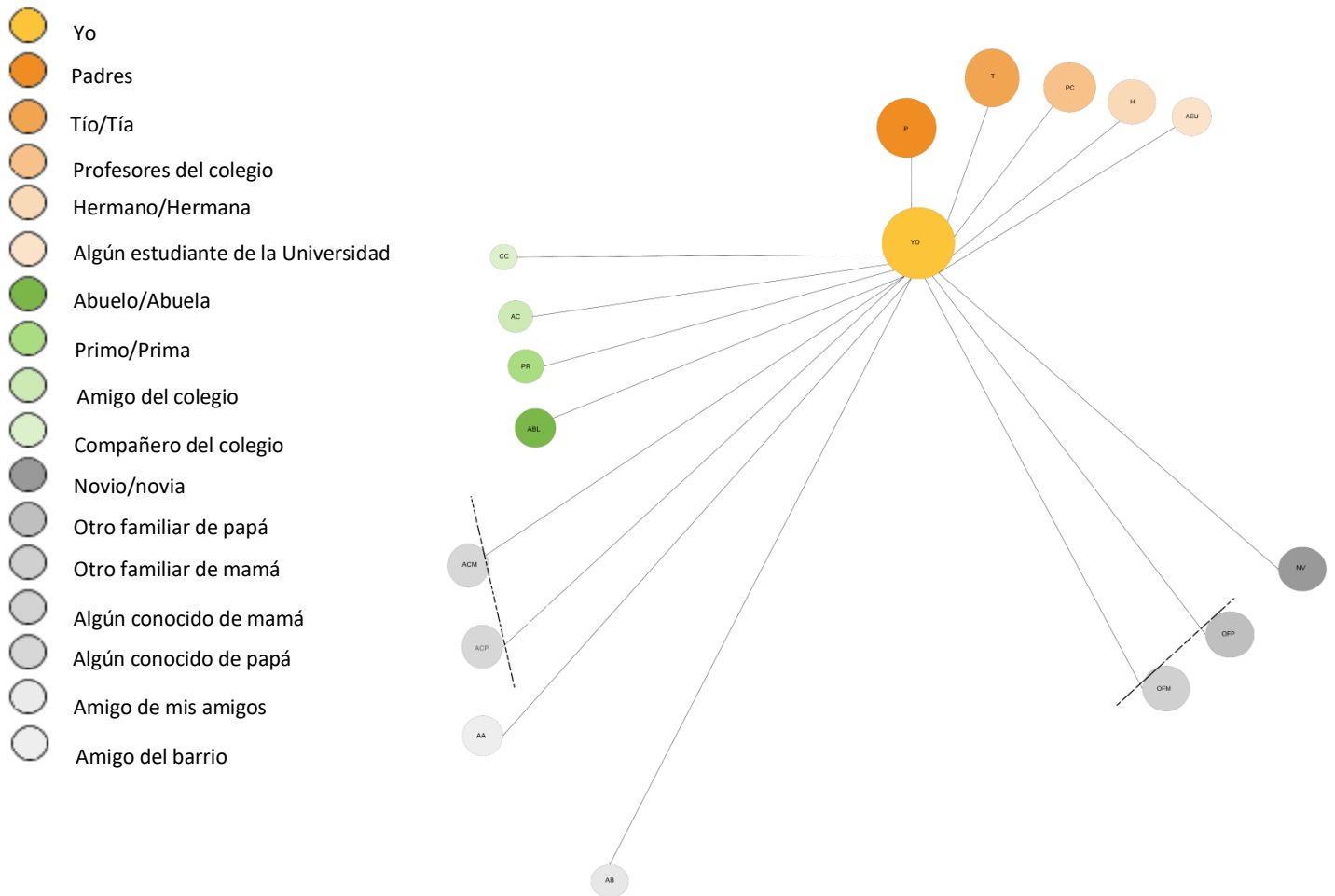
Gráfica 11. Red de contactos y la motivación en el ingreso a la Universidad



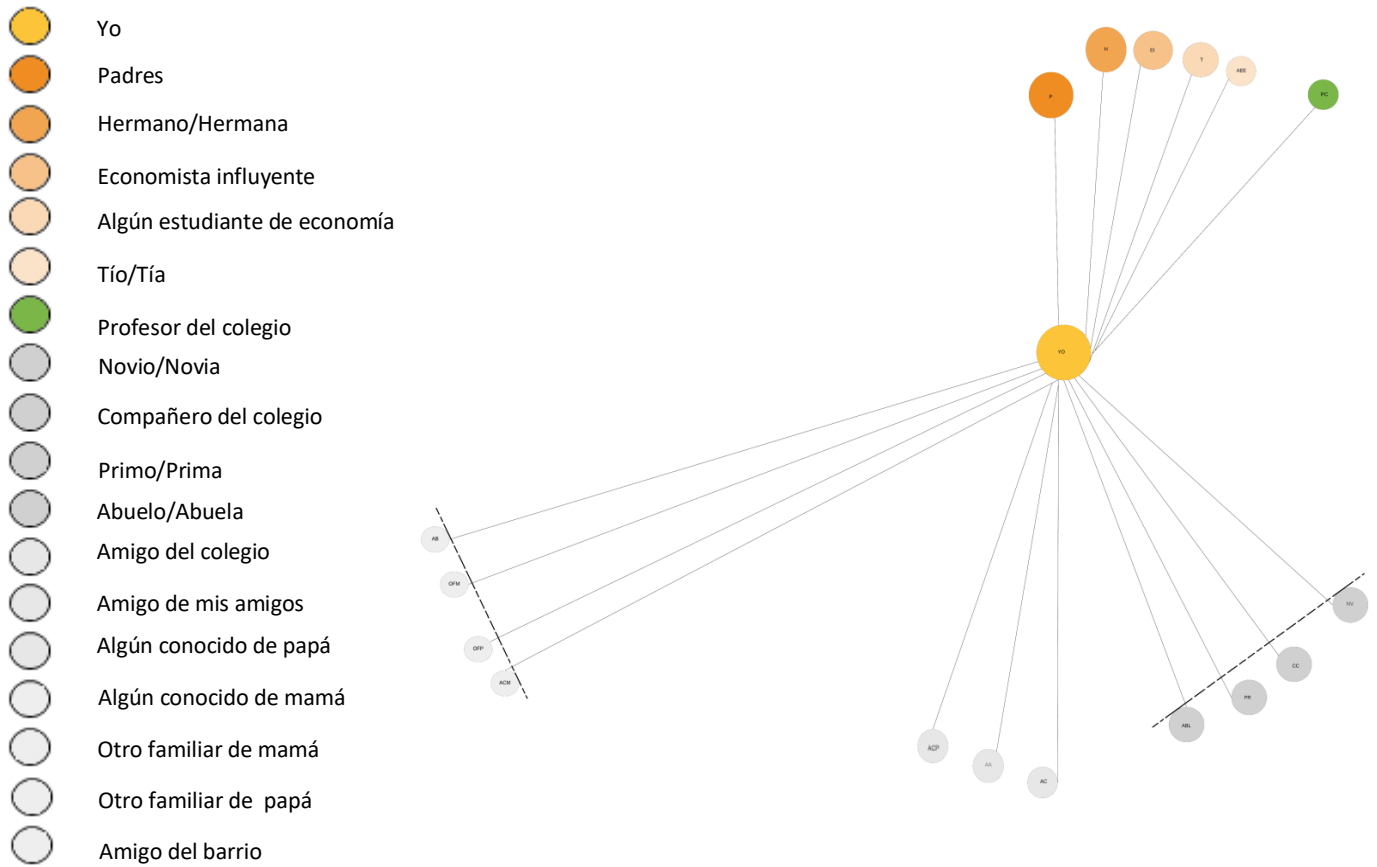
Gráfica 12. Red de contactos y la motivación en la inscripción en el programa de Economía



Gráfica 13. Red de contactos y la presión en el ingreso a la Universidad



Gráfica 14. Red de contactos y la presión en la inscripción en el programa de economía



6. Resultados

El análisis de red de contactos, permitió a través de cuatro bocetos diferentes, distinguir el tipo y la magnitud de la influencia de cada uno de los contactos en cada una de las decisiones del actor principal. Al examinar el detalle de cada boceto diseñado, se encontró lo siguiente:

- 1) La muestra se caracterizaba por tener un conjunto de alternativas liderado por el ingreso a realizar una carrera profesional en la universidad pública, por los escasos recursos económicos de la familia.
- 2) Los padres resultaron ser el contacto más influyente en las decisiones educativas de los estudiantes de economía de la Universidad del Valle. Sin embargo, en relación a la presión para inscribirse en el programa de economía, ningún contacto fue altamente influyente.
- 3) La alta influencia por medio de la motivación, se presenta de forma más marcada sobre las mujeres en ambas decisiones. También, la presión ejercida en relación a la decisión de ingresar a la Universidad, fue mayor para el sexo femenino. Sin embargo, en la elección de inscribirse en el Programa de Economía, no sucede lo mismo; ya que los hombres experimentaron mayor presión de parte de sus padres.
- 4) Los estudiantes tienen madres más educadas en comparación con los padres y además este nivel educativo tiene alta motivación sobre ambas decisiones.
- 5) Los contactos como amigos, compañeros del colegio, amigos de mis amigos y amigos del barrio, en términos generales, fueron los menos influyentes en ambas decisiones.
- 6) Este estudio, al igual que el de Sjaastad (2011), proporciona apoyo empírico para las afirmaciones sobre la importancia de la influencia interpersonal para las opciones educativas. Esto se debe a que aproximadamente el 40% de los encuestados mencionaron a una persona

en particular en la pregunta 14 y entre estas personas se encontraban padres, profesores y economistas famosos.

7. Conclusiones

Los estudiantes de Economía de la Universidad del Valle, tomaron sus decisiones educativas siguiendo una alta motivación propia y una evaluación de sus habilidades relacionadas con la carrera, sin embargo, también se encontraban altamente influenciados por la motivación y presión que percibieron de sus padres en el momento en que finalizaron el bachillerato. En este punto del estudio, se habla de percepción, ya que no se realizaron pruebas de reciprocidad (por su complejidad y alto costo), que permitieran averiguar si realmente los padres tuvieron comportamientos o actitudes con el fin de motivar o presionar a sus hijos.

No obstante, el resultado principal del estudio, es útil para las estrategias de inclusión a la educación superior y para estudios académicos, ya que por un lado, las primeras deberán tener en cuenta tanto la evaluación del impacto individual como la evaluación del impacto en las interacciones grupales, y por otro lado, los estudios podrán encontrar factores o relaciones determinantes en, por ejemplo, la deserción académica.

Cabe mencionar, que este estudio presenta la limitación, de no permitir aislar los efectos entre la motivación propia y la influencia de los contactos, sin embargo, una gran proporción de los encuestados afirmó que tomó la decisión de estudiar economía por beneficio familiar, lo cual puede ser un claro indicio de que las elecciones educativas no están dependiendo solamente de una evaluación propia de habilidades, gustos o preferencias.

8. Referencias

- Akerlof, G. A. (1997). Social distance and social decisions. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1005-1027.
- Alwin, D. F., & Otto, L. B. (1977). High school context effects on aspirations. *Sociology of Education*, 259-273.
- Banerjee, A. V. (1992). A simple model of herd behavior. *The quarterly journal of economics*, 107(3), 797-817.
- Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network analysis in the social sciences. *science*, 323(5916), 892-895.
- Burt, R. S. (1980). Models of network structure. *Annual review of sociology*, 6(1), 79-141.
- Calvó-Armengol, A., Patacchini, E., & Zenou, Y. (2009). Peer effects and social networks in education. *The Review of Economic Studies*, 76(4), 1239-1267.
- De la Cruz, E. E. R., Porras, F., Feiock, R., Ha, H., Andrew, S. A., Kendra, J. M., ... & patricia de León, A. (2015). *Análisis de redes sociales para el estudio de la gobernanza y las políticas públicas: aproximaciones y casos* (Vol. 3). CIDE.
- Dias, D., & Sá, M. J. (2014). O estatuto sociocultural familiar como vetor da decisão vocacional: promessas e (des) ilusões da entrada na educação superior. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 15(1), 51-64.
- Engberg, M. E., & Wolniak, G. C. (2010). Examining the effects of high school contexts on postsecondary enrollment. *Research in Higher Education*, 51(2), 132-153.

- Freeman, L. C. (1978). Centrality in social networks conceptual clarification. *Social networks*, 1(3), 215-239.
- Holland, P. W., & Leinhardt, S. (1973). The structural implications of measurement error in sociometry. *Journal of Mathematical Sociology*, 3(1), 85-111.
- Hossler, D., & Stage, F. K. (1992). Family and high school experience influences on the postsecondary educational plans of ninth-grade students. *American Educational Research Journal*, 29(2), 425-451.
- Jackson, M. O. (2010). *Social and economic networks*. Princeton university press.
- Kiuru, N., Aunola, K., Nurmi, J. E., Leskinen, E., & Salmela-Aro, K. (2008). Peer group influence and selection in adolescents' school burnout: A longitudinal study. *Merrill-Palmer Quarterly (1982-)*, 23-55.
- Marsden, P. V. (2002). Egocentric and sociocentric measures of network centrality. *Social networks*, 24(4), 407-422.
- Marsden, P. V. (1990). Network data and measurement. *Annual review of sociology*, 16(1), 435-463.
- Pineda Barón, L. A. (2015). *Factores que afectan la elección de carrera: caso Bogotá* (Master's thesis, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas).
- Restrepo, D. M. J. (2012). *La búsqueda de información en el mercado laboral desde un enfoque alternativo: las redes sociales y el mercado laboral*. CIDSE.
- Scott, E. S., Reppucci, D., & Woolard, J. L. (1995). Evaluating adolescent decision making in legal contexts. *Law and Human Behavior*, 19(3), 221-244.

Sjaastad, J. (2012). Sources of Inspiration: The role of significant persons in young people's choice of science in higher education. *International Journal of Science Education*, 34(10), 1615-1636.

Torres, G. B., & Tamayo, M. A. V. (2018). Factores que determinan la elección de carrera profesional: en estudiantes de undécimo grado de colegios públicos y privados de Barrancabermeja. *Psicoespacios*, 12(20), 35-48.

Wang, J., Aribarg, A., & Atchadé, Y. F. (2013). Modeling choice interdependence in a social network. *Marketing Science*, 32(6), 977-997.

9. Anexos

Anexo 1

	1. ¿En qué medida cada una de las siguientes alternativas eran posibles y se ajustaban más a tu situación al terminar el bachillerato? Opción múltiple. Marca solo un óvalo por fila.			
	Para nada posible (0% probable)	Poco posible (entre 10% o 30% probable)	Algo posible (entre 40% o 60% probable)	Muy posible (70% o más probable)
Iniciar una carrera profesional en una universidad privada.				
Iniciar una carrera profesional en una universidad pública.				
Iniciar una carrera técnica o tecnológica en una universidad privada o instituto.				
Iniciar una carrera tecnológica en una universidad pública.				
Conseguir un empleo y posponer la educación superior.				
Hacer nada.				
Dedicarme a otras actividades.				

	2. Ordena las siguientes opciones, asignando el valor de 1 a la principal razón por la que te matriculaste en la Universidad del Valle y asignando el valor de 6 a la que menos se ajusta a dicho proceso. Marca solo un óvalo por fila.					
	1	2	3	4	5	6
Porque, académicamente, para mí era la mejor universidad de Cali.						
Porque era la más asequible acorde a mi situación económica o la de mi familia.						
Porque mis padres me decían que era la mejor universidad.						
Porque otro familiar me dijo que era la mejor universidad.						
Porque mis amigos me decían que era la mejor universidad.						
Porque era la más cercana a mi sitio de residencia.						

	3. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de matricularte en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Profesores del bachillerato			
Amigos del colegio			
Compañeros del colegio			
Amigos del barrio			
Amigos de mis amigos (Conocidos)			
Padres/Padrastrós			
Hermanos/Hermanastros			
Abuelo/Abuela			
Tío/Tía			
Primo/Prima			
Otro familiar por parte de mi papá			
Otro familiar por parte de mi mamá			
Amigos de mi papá y/o mamá			
Novio/Novia			
Algún conocido de mi papá			
Algún conocido de mi mamá			
Alguien que ya estudiaba en la universidad			
Personaje nacional influyente			
Personaje internacional influyente			
Motivación propia			
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.			

	4. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Profesores del bachillerato			
Amigos del colegio			
Compañeros del colegio			
Amigos del barrio			
Amigos de mis amigos (Conocidos)			
Padres/Padrastrós			
Hermanos/Hermanastros			
Abuelo/Abuela			
Tío/Tía			
Primo/Prima			
Otro familiar por parte de mi papá			
Otro familiar por parte de mi mamá			
Amigos de mi papá y/o mamá			
Novio/Novia			
Algún conocido de mi papá			
Algún conocido de mi mamá			
Alguien que ya estudiaba economía			
Economista influyente			
Motivación propia			
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.			

	5. ¿Qué tanto PRESIONARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de matricularte en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo		
	Para nada	Algo de presión	Mucho
Profesores del bachillerato			
Amigos del colegio			
Compañeros del colegio			
Amigos del barrio			
Amigos de mis amigos (Conocidos)			
Padres/Padrastrós			
Hermanos/Hermanastros			
Abuelo/Abuela			
Tío/Tía			
Primo/Prima			
Otro familiar por parte de mi papá			
Otro familiar por parte de mi mamá			
Amigos de mi papá y/o mamá			
Novio/Novia			
Algún conocido de mi papá			
Algún conocido de mi mamá			
Alguien que ya estudiaba en la universidad			
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.			

	6. ¿Qué tanto PRESIONARON, cada una de las siguientes personas, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de presión	Mucho
Profesores del bachillerato			
Amigos del colegio			
Compañeros del colegio			
Amigos del barrio			
Amigos de mis amigos (Conocidos)			
Padres/Padrastrós			
Hermanos/Hermanastros			
Abuelo/Abuela			
Tío/Tía			
Primo/Prima			
Otro familiar por parte de mi papá			
Otro familiar por parte de mi mamá			
Amigos de mi papá y/o mamá			
Novio/Novia			
Algún conocido de mi papá			
Algún conocido de mi mamá			
Alguien que ya estudiaba economía			
Economista influyente			
¿Otra(s) persona(s)? ¿Quién(es)? No es necesario que des su nombre, con el parentesco o el tipo de relación, es suficiente.			

	7. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada uno de los siguientes factores, tu elección de matricularte en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
El prestigio/reconocimiento académico de Univalle.			
Mi familia.			
Feria educativa.			
Propagandas de tv o radio de la universidad.			
Las páginas de internet de la universidad.			
Visita de la universidad a su escuela o colegio Visita a la universidad.			
Personajes públicos egresados de la universidad.			
Otro.			
¿Cuál?			
	8. ¿Qué tanto MOTIVARON , cada uno de los siguientes factores, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Charlas de orientación vocacional.			
Feria educativa.			
Visita (s) de empresas a su escuela o colegio .			
Visita (s) a empresas Economistas reconocidos.			
Publicaciones de economía.			
Poder ingresar a la universidad para luego cambiarme a otro programa académico.			

	9. ¿Qué tan de acuerdo estás con cada una de las siguientes afirmaciones en relación a tu experiencia para la inscripción en Univalle? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Para inscribirme en Univalle, busqué una carrera en la cual tuviera alta probabilidad de ser admitido por mi puntaje en el ICFES.			
Me inscribí en Univalle porque no tenía recursos para entrar a una universidad privada.			
Me inscribí en Univalle por su prestigio.			
Antes de inscribirme en Univalle, había hecho uno o más semestres en una universidad privada.			
	10.¿Qué tan de acuerdo estás con cada una de las siguientes afirmaciones en relación a la inscripción en el programa de economía? Marca solo un óvalo		
	Para nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Me inscribí en economía porque en el colegio tenía buen desempeño en las áreas relacionadas con la carrera.			
Me inscribí en economía para luego cambiarme a la carrera de mi interés.			
Primero entré a otra carrera y luego me pase a economía, porque el puntaje del ICFES no me alcanzaba para entrar de una a economía.			
Economía no era la carrera que quería estudiar pero con el paso del tiempo me empezó a gustar.			
Escogí economía por los salarios que podría obtener en el futuro.			
Escogí economía porque había averiguado sobre la carrera y me gustó.			

	11. ¿Qué tan importantes fueron cada uno de estos factores para tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada de importante	Algo importante	Totalmente importante
El pñsum de la carrera.			
Las expectativas que tenían mis padres de mí.			
Las expectativas que tenían mis profesores de bachillerato de mí.			
Las expectativas que mis amigos tenían de mí.			
Las expectativas que mis compañeros de colegio tenían de mí.			
Mis expectativas personales.			
Mis expectativas laborales.			
Mis expectativas académicas.			
Mis habilidades en matemáticas.			
Mis habilidades en ciencias sociales.			
Mis habilidades en lectura.			
.Mis habilidades en escritura.			
Mis habilidades en inglés.			
Mis habilidades en historia.			

	12. En términos generales, consideras que la elección de estudiar economía fue motivada por:
	Selecciona todos los que correspondan
Propio beneficio	
Beneficio familiar	
Otro	

	13. Por favor, escribe sobre tu elección de estudiar economía:	
	Si	No
¿Fue difícil elegir?		
¿Fue algo al azar?		
Siempre supe que era lo que quería estudiar.		
Un incidente particular determinó mi elección a estudiar economía.		
Si tu respuesta en la última opción fue si, ¿cuál fue el incidente?		
14. Nombre una o más experiencias o actividades que hayan influido en tu elección de estudiar economía (actividades de ocio, eventos particulares, profesores u otras personas que causaron impresión, familiares, amigos, famosos, programas de televisión, sitios de Internet, juegos, libros, revistas, visitas a bibliotecas, museos o centros de ciencias, u otros ...)		

	15.¿Cuál es el rango de tu edad? Marca solo un óvalo
Menos de 18 años	
18-22 años	
23-25 años	
25 años o más	
	16.Sexo. Marca solo un óvalo
Femenino	
Masculino	
	17.Actualmente, ¿cuál semestre cursas? Marca solo un óvalo
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10 en adelante	

	18. Antes de entrar a Univalle, ¿vivías en Cali?
Sí	
No	
Si tu respuesta fue NO, indica la ciudad y departamento en el que vivías:	
	19.Y el estrato socioeconómico: Marca solo un óvalo
1	
2	
3	
4	
5	
6	
Otro	
Si escogiste la opción "Otro", ¿cuál?	

	20. Actualmente vives: Marca solo un óvalo
Con tus papás en casa/apto propio.	
Con tus papás en casa/apto arrendado.	
Arriendas una casa/apto que pagas tú.	
Arriendas una casa/apto que pagan tus papás.	
Arriendas una habitación que pagas tú.	
Arriendas una habitación que pagan tus papás.	
En mi casa/apto propio.	
En casa de otros familiares, dando un aporte económico.	
En casa de otros familiares, sin dar un aporte económico.	
Otro	
Si escogiste la opción "Otro", ¿cuál?	
	21. Indique el estrato social de la vivienda en la que actualmente vives. Marca solo un óvalo.
1	
2	
3	
4	
5	
6	

	22. ¿En qué tipo de establecimiento terminaste el bachillerato?
Privado	
Público	

	23. ¿Cuáles es el nivel educativo alcanzado por tu mamá? Marca solo un óvalo.	24. ¿Cuáles es el nivel educativo alcanzado por tu papá? Marca solo un óvalo.
Ninguno		
Primaria		
Secundaria		
Pregrado		
Técnico/Tecnología		
Posgrado		
Doctorado		
No aplica (fallecimiento, no la conoció, etc)		
	25. ¿Cuáles es el tipo de ocupación de tu mamá? Marca solo un óvalo.	26. ¿Cuáles es el tipo de ocupación de tu papá? Marca solo un óvalo.
Empleado/ trabajador de una empresa privada		
Empleado/ trabajador de una empresa del gobierno		
Trabajador por cuenta propia		
Desempleado		
Ama de casa/labores del hogar		
Pensionada		
No aplica (fallecimiento, no la conoció, etc.)		

Anexo 2

	7. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada uno de los siguientes factores, tu elección de matricularte en la Universidad del Valle? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
El prestigio/reconocimiento académico de Univalle.	0%	23%	77%
Mi familia.	11%	35%	54%
Feria educativa.	82%	16%	2%
Propagandas de tv o radio de la universidad.	85%	14%	1%
Las páginas de internet de la universidad.	73%	20%	7%
Visita de la universidad a su escuela o colegio Visita a la universidad.	90%	5%	5%
Personajes públicos egresados de la universidad.	51%	29%	20%
Otro.	79%	9%	12%
¿Cuál?			

	8. ¿Qué tanto MOTIVARON, cada uno de los siguientes factores, tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada	Algo de motivación	Mucho
Charlas de orientación vocacional.	49%	33%	18%
Feria educativa.	77%	14%	9%
Visita (s) de empresas a su escuela o colegio .	84%	11%	5%
Visita (s) a empresas Economistas reconocidos.	45%	29%	27%
Publicaciones de economía.	48%	29%	23%
Poder ingresar a la universidad para luego cambiarme a otro programa académico.	85%	7%	8%

	9. ¿Qué tan de acuerdo estás con cada una de las siguientes afirmaciones en relación a tu experiencia para la inscripción en Univalle? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Para inscribirme en Univalle, busqué una carrera en la cual tuviera alta probabilidad de ser admitido por mi puntaje en el ICSES.	44%	32%	24%
Me inscribí en Univalle porque no tenía recursos para entrar a una universidad privada.	90%	2%	8%
Me inscribí en Univalle por su prestigio.	4%	24%	72%
Antes de inscribirme en Univalle, había hecho uno o más semestres en una universidad privada.	24%	37%	39%

	10. ¿Qué tan de acuerdo estás con cada una de las siguientes afirmaciones en relación a la inscripción en el programa de economía? Marca solo un óvalo		
	Para nada de acuerdo	Algo de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Me inscribí en economía porque en el colegio tenía buen desempeño en las áreas relacionadas con la carrera.	25%	42%	33%
Me inscribí en economía para luego cambiarme a la carrera de mi interés.	86%	7%	7%
Primero entré a otra carrera y luego me pase a economía, porque el puntaje del ICSES no me alcanzaba para entrar de una a economía.	90%	5%	5%
Economía no era la carrera que quería estudiar pero con el paso del tiempo me empezó a gustar.	58%	24%	18%
Escogí economía por los salarios que podría obtener en el futuro.	33%	49%	18%
Escogí economía porque había averiguado sobre la carrera y me gustó.	13%	31%	56%

	11. ¿Qué tan importantes fueron cada uno de estos factores para tu elección de estudiar economía? Marca solo un óvalo por fila.		
	Para nada de importante	Algo importante	Totalmente importante
El pñsum de la carrera.	15%	52%	33%
Las expectativas que tenían mis padres de mí.	31%	43%	26%
Las expectativas que tenían mis profesores de bachillerato de mí.	67%	27%	6%
Las expectativas que mis amigos tenían de mí.	82%	16%	2%
Las expectativas que mis compañeros de colegio tenían de mí.	85%	13%	2%
Mis expectativas personales.	5%	17%	78%
Mis expectativas laborales.	7%	25%	68%
Mis expectativas académicas.	9%	27%	64%
Mis habilidades en matemáticas.	19%	41%	40%
Mis habilidades en ciencias sociales.	15%	36%	49%
Mis habilidades en lectura.	15%	41%	44%
Mis habilidades en escritura.	16%	43%	41%
Mis habilidades en inglés.	40%	36%	24%
Mis habilidades en historia.	33%	34%	33%

	12. En términos generales, consideras que la elección de estudiar economía fue motivada por:	
	Selecciona todos los que correspondan	
Propio beneficio	8%	
Beneficio familiar	68%	
Beneficio propio/familiar	16%	
Otro	8%	

	13. Por favor, escribe sobre tu elección de estudiar economía:	
	Si	No
¿Fue difícil elegir?	53%	47%
¿Fue algo al azar?	18%	82%
Siempre supe que era lo que quería estudiar.	18%	82%
Un incidente particular determinó mi elección a estudiar economía.	33%	67%
Si tu respuesta en la última opción fue si, ¿cuál fue el incidente?		