

# Formación de élites y educación superior: meritocracia y reclutamiento en el Departamento Nacional de Planeación

---

Víctor Manuel Gómez  
victormago@gmail.com

Liliana González Díaz  
ricardoforero@gmail.com

Ricardo Forero Rubio  
liliana.gonzalez.diaz@gmail.com  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA.

Este artículo presenta los resultados del proyecto de investigación “Criterios y prácticas de reclutamiento de egresados de universidades de élite: caso Departamento Nacional de Planeación”, financiado por la División de Investigación de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá, en la convocatoria de 2005. El objetivo de este proyecto fue el de analizar los factores de naturaleza histórica y sociológica en el desarrollo de la tecnocracia en las entidades de planeación económica (en un caso particular, el del Departamento Nacional de Planeación) y los criterios y las prácticas de selección de funcionarios en dichos espacios.

**Palabras clave:** meritocracia, capital social, tecnocracia, élites, educación universitaria, administración pública.

## Formation of elites and higher education: Meritocracy and recruitment in the National Department of Planning

This paper presents the results of the investigation project “Criteria and recruitment practices of elite universities graduates: National Department of Planning case”, financed by the Division of Investigation of the National University of Colombia, Bogotá headquarters, in the year 2005. The objective of this project was to analyze the factors of historical sociological and nature in the development of the technocracy in the entities of economic planning (in a particular case, that of the National Department of Planning) and the criteria and selection practices of the employees in those spaces.

**Key words:** meritocracy, social capital, technocracy, elite, higher education, public administration.

Una de las principales características que definen la llamada sociedad “moderna”, y que la diferencian de la tradicional, es el papel central –o “axial” según Daniel Bell– del principio del mérito y esfuerzo individual, en lugar de la herencia y de otros factores adscriptivos (género, raza, origen, etnia), en la movilidad social y en la distribución del ingreso y el estatus. Este es un principio (o ideología) poderoso en la sociedad capitalista moderna: que el mérito, el esfuerzo individual, el logro (*achievement*) remplacen la herencia, el patronazgo (o clientelismo), el favoritismo, la corruptela, y otras formas de acceso a la distribución del poder, el estatus y el ingreso.

El logro individual (basado en esfuerzo y mérito) versus adscripción o herencia es una imagen poderosa, una representación de las posibilidades del capitalismo moderno, una fuente de legitimación; una importante promesa de movilidad social, de las recompensas al individuo que estudia y se empeña. Al mismo tiempo es una representación que minimiza el papel de las desigualdades socioculturales preexistentes, en las posibilidades reales de movilidad social y en el funcionamiento de la presunta meritocracia (Young: 1958)<sup>1</sup>. También implica la “individualización” del éxito y del fracaso escolar y laboral, y la legitimación de la desigualdad (desigualdad “merecida” o *deserved inequality*) como el resultado objetivo de diferencias en mérito y en logros educativos.

Los títulos y diplomas de nivel superior se suponen como representaciones objetivas de logros educativos e intelectuales adquiridos por el mérito individual. La teoría funcionalista postula entonces una relación positiva y estrecha entre nivel educativo e ingresos y estatus, de tal manera que mayores ingresos corresponden a mayor productividad marginal generada por mayor nivel educativo. Los “mejores y los más capaces” reciben mayores ingresos y acceden a mayor estatus social como recompensa objetiva a sus capacidades. Los resultados laborales y ocupacionales desiguales serían el resultado natural y objetivo de diferencias en los niveles educativos logrados.

En relación con el valor relativo de títulos y diplomas la evidencia empírica demuestra lo siguiente:

a) Que el mismo título o diploma tiene valores ocupacionales, económicos y sociales, muy desiguales entre sí en función del estatus social de la institución educativa. Los diplomas de Ingeniería, Derecho, Medicina, Economía, etc., otorgados por algunas universidades de bajo estatus académico no tienen el mismo valor ocupacional y económico de los otorgados por instituciones reconocidas socialmente como de élite.

b) Que los egresados de una y otra tienen destinos ocupacionales muy diferentes, sitios y oportunidades de trabajo, y reconocimiento profesional muy diferentes. Es decir, hay mercados de trabajo diferenciados para los mismos diplomas de diferentes

---

<sup>1</sup> Véase Young (1958) Obra que ha tenido una enorme influencia en las décadas siguientes sobre el tema de la igualdad social de oportunidades, los valores de la modernidad, la selección de las élites, las condiciones de la meritocracia y su legitimación de la estratificación (o desigualdad social) en la sociedad capitalista moderna.

universidades. Se da el caso de algunos diplomas que no son reconocidos en el mercado de trabajo, debido al bajo estatus de la institución que los otorga.

c) Que en la selección de personal no es tan importante la competencia técnica pues ésta solo se demuestra en el trabajo, no antes, por lo cual el diploma es solo un indicador o garantía general de una buena educación, y el tipo de institución de origen es entonces el indicador más poderoso, no solo por su reputación de “calidad”, sino principalmente por la garantía que ofrece de buena conducta, disposición para el trabajo, valores, actitudes y capacidad para el trabajo en equipo, colaboración, etc.<sup>2</sup>. Por tanto, es muy escasa la selección meritocrática basada en competencia entre pares iguales.

d) Que es entonces tanto o más importante la formación cualitativa que ofrecen algunas universidades en valores, pautas de conducta, autonomía en el aprendizaje, actitudes y competencias sociales y comunicativas, que la formación en contenidos disciplinarios. Privilegio de la función de formación de competencias generales: comunicativas, sociales, analíticas, interpretativas: llamadas competencias de análisis simbólico sobre la formación basada en contenidos especializados o estrechamente disciplinarios.

e) Que el acceso a la información sobre las oportunidades laborales más deseables o más cercanas al poder y al estatus no circula abierta y libremente, como correspondería a un mercado competitivo, sino en círculos, circuitos o grupos reducidos, altamente selectivos y excluyentes. El “capital social” es entonces el factor más importante en el acceso a la información sobre estas oportunidades laborales.

No existe entonces un mercado objetivo, competitivo, meritocrático, sino uno selectivo, segmentado, con información restringida y selectiva, y con criterios cualitativos de selección en función de la institución que otorga el diploma. Entre los criterios de selección es muy importante la congruencia o correspondencia entre valores, actitudes, conductas y aun formas de presentación personal y de expresión, entre aspirantes y empleadores.

En este contexto se realiza el estudio que aquí se presenta. Se muestran los resultados del proyecto de investigación *Criterios y prácticas de reclutamiento de egresados de universidades de élite: caso Departamento Nacional de Planeación*, financiado por la División de Investigación de la sede Bogotá dentro de la convocatoria del año 2005. Este estudio se propuso analizar los factores de naturaleza histórica y sociológica en el desarrollo de la tecnocracia en las entidades de planeación económica, y los criterios y prácticas de selección de funcionarios.

---

<sup>2</sup> Cada institución genera hacia el exterior una imagen social referida a la calidad de su educación, calidad que está conformada tanto por los contenidos como por su formación integral, las competencias generales, actitudes y valores, tradiciones, es decir, lo cualitativo, lo que no se mide por los Ecaes. Todo lo cual caracteriza, tipifica, le da cierta personalidad a la institución. Esta imagen o personalidad institucional valora, cualifica o demerita y devalúa el respectivo diploma.

El estudio de la tecnocracia<sup>3</sup> y específicamente sobre las características que poseen las personas que conforman este grupo, implica hacer un análisis sobre un campo de poder desde un punto de vista estructural, determinar los grados de diferenciación social, las distancias y los antagonismos que existen entre los agentes que participan allí y el resto de la sociedad y las prácticas de reproducción histórica de este campo. En este último punto es interesante ver cómo la posibilidad de supervivencia histórica de las sociedades concretas está condicionada por su capacidad de autorreproducción social, es decir que cada grupo crea sus propias lógicas de reproducción y perpetuación que luego de un tiempo aparecen como naturales y aceptadas por toda la sociedad.

La dinámica a través de la cual han surgido la tecnocracia y las diversas formas de legitimación y reproducción del conocimiento manejado por este grupo de técnicos altamente calificados puede explicarse desde la teoría de Pierre Bourdieu, quien muestra el papel que juegan los sistemas educativos en la regulación y naturalización de la estructura social, haciendo que la clasificación social corresponda a la trayectoria histórica de la formación de clases, a la estructura del Estado y a la forma del sistema de educación<sup>4</sup>.

En primera instancia, las formas de dominación que estudia Bourdieu se basan en una concepción del espacio social como un espacio de luchas simbólicas de clase *“en el cual las distancias se miden en cantidad de capital, define las proximidades y las afinidades, los alejamientos y las incompatibilidades, en una palabra, las probabilidades de pertenecer a grupos realmente unificados, familias, clubes o clases movilizadas”* (Bourdieu, 1988, p. 82). Es decir, como una estructura de relaciones de fuerza entre agentes que ocupan distintas posiciones de acuerdo con la posición diferencial de capitales de diversa naturaleza, *“redes o configuraciones de relaciones*

---

<sup>3</sup> La tecnocracia tiene como supuestos: i) la imagen –aunque no siempre la clara concepción– del Estado, de la sociedad global y de las sociedades sectoriales como sistemas técnicos o, simplemente, como “sistemas” en el sentido genérico que el vocablo ha tomado en las concepciones científicas de nuestro tiempo; ii) partiendo de este supuesto, mas o menos latente o expreso, se llega a la conclusión de que tales entidades han de ser configuradas y orientadas fundamentalmente según los principios y los objetivos propios de la razón técnica, a la que llega a identificar con la razón política o incluso con la razón en general; iii) los conocimientos adecuados a la configuración y dirección del Estado y en general del sistema político de acuerdo con la “ratio” técnica son proporcionados o bien por las disciplinas sectoriales, o bien por disciplinas multisectoriales, cuyas conclusiones son válidas y aplicables a distintos sistemas; solución óptima ante la cual no cabe discrepancia razonable, lo cual, de ser cierto, excluiría los antagonismos ideológicos o de intereses, todo lo cual desemboca en iv) una absorción o, por ahora, en una adaptación de la estructura político-institucional a las exigencias estructurales de la razón técnica y a la dialéctica de los sistemas (García Pelayo: 1974, p. 32).

<sup>4</sup> Retomando elementos marxistas, el análisis realizado por Pierre Bourdieu sobre el sistema de enseñanza francés concluye que la educación está lejos de ser un instrumento para fomentar la movilidad y el progreso social; en lugar de ello, reproduce permanentemente los lugares sociales y las estructuras de poder, desmiente el mito de que la educación es una promesa de ascenso para todos, pues si bien unos ascienden otros deben descender para dar paso a los primeros. Sin embargo; la estructura se mantiene, porque aunque algunos agentes cambien de clase social no cambia la estructura de clases.

*objetivas entre posiciones, que existen independientemente de la conciencia y la voluntad individuales”* (Bourdieu y Waquant: 1995, p. 64).

Las clases y fracciones de clase tienen una definición objetiva debido a que son grupos de individuos sometidos a condiciones similares de existencia. Igualmente hay estructuras secundarias de definición de clase, como el sexo, la edad, la ubicación geográfica, la raza o la educación (Arango: 2002, pp. 101-107). Sin embargo, la clase social no es una categoría que se entiende desde un punto de vista existencialista, como algo connatural a los grupos sociales, sino que se define relacionamente, de acuerdo con las lógicas específicas de los campos donde se desarrollan las luchas por el poder.

Esto nos lleva a preguntarnos por el papel que cumplen las características sociales en el ascenso y movilidad de ciertos agentes dentro de Departamento Nacional de Planeación (DNP) y si estas características configuran relaciones sociales diferentes que no necesariamente se reducen al aspecto económico. Así, la tensión entre las características de los sujetos y las relaciones sociales que establecen configuran espacios de lucha por el monopolio, la conservación o la transformación de un capital que está en juego; de esta manera se orientan las estrategias a través de las cuales se espera salvaguardar o mejorar la posición dentro del campo. En consecuencia, el capital se entiende como relación social, se transforma y se reconvierte uno en otro. Ya que el capital no se reduce a su significación económica, se toma en cuenta todo un conjunto de propiedades que los agentes utilizan en su lucha por el poder como instrumentos en la competencia social.

Para esta investigación es de vital importancia la concepción de capital social<sup>5</sup> y su papel en la creación de estrategias por parte de los individuos dentro del campo institucional de DNP, siendo entendido como:

*El agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo—en otras palabras, con la pertenencia a un grupo— que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diversos sentidos de la palabra”* (Vargas: 2002, p. 73)

El capital social, como las otras formas de capital, responde a los intereses específicos que se definen en cada campo y a las estructuras objetivas, divisiones, clasificaciones y jerarquías definidas previamente a los agentes y socialmente aceptadas. A cada agente se le asigna una posición en el espacio social, de acuerdo con el capital que posee; en esta medida, es de vital importancia analizar las formas de adquisición, acumulación, repro-

---

<sup>5</sup> “Construir este concepto es producir el instrumento para analizar la lógica según la cual esta especie particular de capital se acumula, transmite, reproduce; el instrumento para comprender cómo se transforma en capital económico y, a la inversa, el costo del esfuerzo que supone convertir capital económico en capital social” (Bourdieu: 2000).

ducción y conversión de los distintos tipos de capitales y esbozar prácticas y dinámicas comunes que distinguen a este grupo en particular.

Para entender cómo las modificaciones en las diferentes formas de capital –ya sea en estructura o volumen– afectan el funcionamiento del campo de poder, hay que tener en cuenta que cada especie de capital posee una lógica de acumulación, transmisión y reproducción. Por lo tanto, es necesario analizar históricamente las estrategias de reproducción de poder que se han dado en el campo y el tipo de capitales que se han puesto en juego, y posteriormente examinar cómo una estructura de capital dado tiende a establecer un modo particular de reproducción, basado en una serie de estrategias de reproducción adaptadas a las particularidades del campo.

Los movimientos o prácticas<sup>6</sup> generados por los participantes son coherentes con el conjunto de recursos efectivamente utilizable del que puede disponer un grupo o un agente determinado (volumen del capital) y la distribución entre los distintos tipos del capital que poseen (estructura del capital) y determinan sus estrategias para transformar o conservar su posición en el campo. Volumen y estructura confieren forma y valor específico a las determinaciones que imponen a las prácticas los otros factores (edad, sexo, residencia, etc.)

En este marco, se puede decirse que la clasificación social se establece con base en la ponderación de los volúmenes de los diversos capitales que posean los sujetos y la relevancia que tengan dentro del campo donde se encuentren ubicados. Estas referencias de clasificación se efectúan bajo las preferencias y estructuras que dividen el espacio social, y que son producto de la incorporación e interiorización de las estructuras sociales.

El resultado de esta clasificación es la reproducción inconsciente de prácticas o *hábitus*, tiene que ver con la interiorización de las estructuras objetivas y subjetivas del campo determinado, ya que la génesis de las estructuras no se funda en la razón, sino en la fuerza, y se consolida solo en la medida en que se obtiene un reconocimiento (el desconocimiento de la arbitrariedad en la que se funda) y una legitimidad que no tiene un punto de partida determinado, ni una única estrategia de obtención; requiere un refuerzo permanente, una construcción constante, que se apoya en los sistemas educativos, artísticos y culturales para aparecer como algo naturalmente dado dentro de las estructuras que determinan las posiciones a ocupar por cada uno de los agentes involucrados en un campo determinado. Además se crea un efecto conservador que proviene principalmente de la costumbre, y esta costumbre es producto de la educación.

La forma en que la educación actúa es inculcando formas simbólicas de pensamiento y clasificación comunes, esquemas de percepción, evaluación y acción para crear

---

<sup>6</sup> Las prácticas sociales son de esta manera analizadas en términos de estrategias implementadas por el agente social –sin ser necesariamente consciente de ello– en defensa de sus intereses (de conservar o mejorar su posición –dominante o dominada– conservando o aumentando su posesión del capital). Intereses que están ligados a la posición ocupada en relación con otras, en un campo determinado.

una sintonía entre los *hábitus* de cada uno de los agentes; este es el fundamento del consenso y la legitimidad de la que gozan las estructuras<sup>7</sup>. Así el sistema educativo está comprometido con la conservación de las relaciones de poder y desigualdad a través de su legitimación; por tanto; asume una importancia clave la acción de las instituciones escolares que para Bourdieu contribuyen a la discriminación social legitimada recibiendo la sanción de la ciencia.

La ciencia y el conocimiento van construyendo un discurso científico para justificar el racismo de la inteligencia, la dominación, el poder, y para cubrirse de legitimidad, porque un poder que se cree fundamentado en la ciencia, un poder de tipo tecnocrático, le exige naturalmente a la ciencia fundamentar el poder; cuando la inteligencia es lo que legitima para gobernar, el gobierno se pretende fundamentado en la ciencia y en la competencia científica de los gobernantes (Bourdieu: 2000, p. 263).

De esta manera podemos entender cómo se asignan las posiciones dentro del espacio social; esto es, si se considera al Estado como lugar por excelencia de la concentración y el ejercicio del poder simbólico, ya que dispone de los medios para imponer e inculcar esos principios durables de visión y división del mundo y, por tanto, de crear y subvertir las estructuras a través de varios medios, entre ellos la educación.

Para el caso del Estado, como principal detentador de la dominación simbólica, su emergencia y unificación tiene como contrapartida la monopolización, por parte de algunos, de los recursos universales que él produce y procura. Estos *algunos* constituyen lo que Bourdieu ha denominado como la *nobleza de Estado*.

En todas las épocas se da una lucha constante en torno a la tasa de conversión entre las diferentes especies, lucha que opone a las fracciones de la clase dominante, en cuyo capital global tal o cual especie participa en mayor o menor medida (Bourdieu: 2000, p. 58-59).

Los criterios y prácticas de reclutamiento que interesan en la presente investigación pueden entenderse como estrategias de reproducción, que son prácticas a través de las cuales se afirma la tendencia de los dominantes a perseverar en su ser. Sin embargo, hay que aclarar que estas estrategias no significan un cálculo racional y pueden organizarse ob-

---

<sup>7</sup> “More than sharing a culture, in the traditional sense of the term (...) here as elsewhere it is the imponderables of manners and deportment, the typical expressions of school slang (condensed from crystallized values) the shared turns of phrase, the particular kinds of jokes, and the characteristic ways of moving, speaking, laughing, and interacting with others, and especially with like-minded individuals, that create forever sustain the immediate complicity among schoolmates (which goes much deeper than a simple solidarity founded on shared interests)” (Bourdieu: 1989, p. 83).

jetivamente sin haber sido explícitamente concebidas. Además, estas estrategias simbólicas apuntan a legitimar el fundamento social de su dominación, es decir, a la especie de capital sobre la cual se apoya su poder y el modo de reproducción que le es inseparable.

De esta forma, se entiende que los agentes y los grupos no utilizan de la misma manera y al mismo nivel las estrategias de reproducción disponibles, y el sistema de estrategias de reproducción puesto realmente en escena por cada uno de ellos depende en cada caso del volumen y, sobre todo, de la estructura de su patrimonio. Se tienen entonces diversas estrategias modales de reproducción según la especie de capital que se invierta.

Las estrategias de fecundidad, las hereditarias, las educativas, las económicas, las de inversión social, las matrimoniales y las de sociodisea<sup>8</sup> son las que comúnmente emplean los agentes en una sociedad contemporánea. Para efectos del problema de investigación y de acuerdo con las características de la sociedad colombiana, se propone tener especial atención en las *estrategias educativas* y las de *inversión social*.

Las primeras corresponden a esas prácticas, conscientes o inconscientes, en que las estrategias escolares de las familias y de los niños y jóvenes escolarizados son un aspecto particular. “Son inversiones a muy largo plazo que no son necesariamente percibidas como tales y que no se reducen a su dimensión estrictamente económica ya que apuntan primordialmente a producir agentes sociales capaces y dignos de recibir la herencia del grupo, es decir, de ser heredados por el grupo” (Bourdieu: 1989, p. 388).

Las segundas están, consciente o inconscientemente, orientadas a la instauración y el establecimiento de relaciones sociales directamente movilizables y utilizables a corto o largo plazo; es decir, sobre “la transformación de dinero, trabajo, tiempo, etc., en obligaciones durables, subjetivamente sentidas (sentimientos de reconocimiento, respeto, etc.) o institucionalmente garantizadas (derechos)” (Bourdieu: 1989, p. 388).

Según Bourdieu (1989, p. 406), el modo de reproducción en su componente escolar es característico de las grandes empresas burocráticas (tecnocráticas), donde el título escolar deja de ser un atributo estatutario para ser un verdadero *derecho de entrada*: la escuela y *el cuerpo*, entendido este como el grupo social que la escuela produce a partir de propiedades también ligadas a la familia pero que toman su lugar sobre la base de las solidaridades originadas en el seno de la escuela.

De este modo, la relación entre las universidades de élite y las instituciones públicas detentadoras del poder estatal se entiende por el hecho de que en la reproducción de los poderes entran en juego dos aspectos relevantes: el primero es la estructura de campo de las escuelas del poder, y el segundo, la estructura del campo de poder propiamente dicho. Entre estos dos campos existe una relación de homología estructural por una relación de interdependencia causal, donde entran en juego, principalmente, una oposición estructurante entre el capital económico y el cultural.

<sup>8</sup> Las estrategias de sociodisea se proponen legitimar la dominación y su fundamento (la especie de capital sobre la cual reposa) naturalizándolo (Ibíd., p. 389.)

## **Criterios y prácticas de reclutamiento en el DNP.**

Honestamente les digo, mi vida laboral habría sido muy diferente si no hubiera estudiado en Los Andes, porque yo no vengo de un colegio notable, aunque era un buen colegio; mi familia es gente normal, mi mamá no es dueña de nada, ni mi papá era dueño de empresa, son puros tips de información del mercado los que me han ayudado, y esa es una gran ventaja de Los Andes; esos tips de información por mis compañeros; mis compañeros... ahorita Alberto Carrasquilla es Ministro de Hacienda. Cuando yo salí de Planeación Carrasquilla, fue quien me abrió la puerta para este puesto (Decano Facultad de Economía, Universidad de los Andes) ¿Por qué? Porque Carrasquilla era el que me había conseguido lo del Banco de la Republica y lo había conocido aquí. Y eso es muy importante para uno, y yo en eso sí fui... pues no más agresivo que nadie, pero sí nunca desaproveché la oportunidad de dejar saber pa' qué es que uno puede servir.

Entrevista a Juan Carlos Echeverry, octubre 18 de 2005

El proceso de selección de las élites nacionales es tanto más legítimo cuanto más meritocrático y objetivo aparezca ante la opinión pública. Estos dos atributos, meritocracia y objetividad, son exigidos en la sociedad moderna en la que prima el imaginario de la movilidad social mediante el estudio y el esfuerzo individual, en lugar de la herencia y otros factores adscriptivos. La prevalencia de estos se considera como factor de atraso, premodernidad y exclusión social. En el proceso de selección de las élites (científicas, técnicas, culturales, políticas y económicas) las universidades —públicas y privadas— compiten entre sí en su formación y selección.

Con base en los análisis realizados, puede resaltarse el papel preponderante que tiene el capital social y educativo en la movilidad social y laboral de un grupo de personas que teniendo una posición privilegiada dentro del espacio social, logran acceder a instituciones de educación superior donde amplían y refuerzan las relaciones sociales, que posteriormente se convierten en un valioso capital social que mejora las posibilidades de entrada a puestos de toma de decisiones, importantes en la estructura burocrática del país.

Esta situación refleja la desigualdad social y la inequidad en el acceso a oportunidades, situación que la universidad mantiene al brindar a determinados individuos y grupos sociales los medios y canales legítimos para ocupar posiciones eminentes dentro de las estructuras de prestigio, poder y privilegio, rompiendo con la tradición liberal donde la educación debería ser un vehículo eficaz para lograr la equidad social y la igualdad política, al ofrecer a todos la oportunidad de educarse y progresar brindando las mismas condiciones y la misma enseñanza.

De tal forma que, visto desde la teoría de Bourdieu, un grupo dominador establece ciertos mecanismos de reproducción y diferenciación social para imponerse en el plano

económico, social y cultural; uno de estos mecanismos es el sistema educativo, donde se presenta un proceso de segmentación, primero porque no todos pueden financiar su educación superior privada en Colombia, y segundo, porque entre los que logran este acceso, solo aquellos dotados de una estructura de capital específico logran convertir los títulos escolares en otras especies de capital.

Aunado a la restricción de las oportunidades de formación está el lento crecimiento de la economía y, por tanto, de la estructura de empleo y los mecanismos de movilidad social. De esta manera, aunque se presenta un crecimiento en las oportunidades universitarias para los sectores sociales más bajos, no ocurre lo mismo con los puestos de trabajo profesionales, ocasionando una devaluación de los títulos universitarios y promoviendo la obtención de credenciales universitarias que indiquen niveles de escolarización progresivamente más altos, cuya función exclusiva es jerarquizar individuos y posiciones, antes que conocimientos, destrezas y competencias requeridas y demandadas por el mercado de las profesiones (Rodríguez: 1998).

En esta investigación se logra observar que esta inequidad de oportunidades se presenta primordialmente en la diferenciación social que se establece entre los que terminan una carrera en una universidad pública y los que la terminan en una universidad privada; para dar un ejemplo, si se toma la muestra de los directores técnicos de unidad del DNP, se aprecia que a pesar de que todos tienen un nivel educativo de maestría nacional o internacional, solo aquellos que hicieron su pregrado en una universidad privada de Bogotá (Universidad de los Andes), lograron realizar doctorado en alguna universidad internacional. Además, mientras los egresados de universidades públicas tuvieron que empezar su carrera laboral dentro del DNP desde los puestos más bajos de carrera administrativa, los egresados de universidades privadas entraron a la institución directamente a cargos de dirección.

En efecto, es innegable el papel que tiene la Universidad de los Andes como centro de capacitación de una élite, que a través de las redes que posee con centros de formación internacional y *think tanks* nacionales e internacionales, brinda a sus egresados las posibilidades de circular por entidades estatales y centros de investigación, y al mismo tiempo, entrar en contacto con docentes y compañeros que se convertirán en contactos importantes a la hora de ingresar al mercado laboral. Tal como lo hicieron explícito los entrevistados, su paso por la Universidad de los Andes sirvió de plataforma laboral y para obtener contactos que les posibilitaron su ingreso en universidades internacionales.

Sin embargo, las relaciones que puede entablar la Universidad de los Andes, y especialmente la Facultad de Economía, con entidades como DNP y *think tanks* como Fedesarrollo, no tienen como único propósito proporcionar funcionarios de alto nivel para los cargos más importantes en estas instituciones; también hay un esfuerzo por obtener una legitimidad, como un centro de conocimiento e investigación que siempre se referenció por parte de los entrevistados, a la hora de hablar sobre los vínculos existentes entre las universidades, los centros de investigación y el DNP.

La investigación muestra que evidentemente la Universidad de los Andes tiene una gran importancia e influencia dentro del objeto de estudio y existen unos canales de movilidad entre la Universidad y el DNP, si se considera, por ejemplo, que los últimos cuatro directores generales son egresados de la Facultad de Economía de esta universidad; que los últimos seis subdirectores generales tienen este mismo título o al menos maestría en economía de esta universidad; y que de la muestra recogida sobre los directores de unidad (21 en total), trece son egresados de la Universidad de los Andes. Pero este canal es de doble vía, porque directores y subdirectores del DNP han salido de la institución a ocupar cargos importantes en la Facultad de Economía.

Aunque no puede hablarse de la existencia de un sistema meritocrático en la escogencia de funcionarios, tampoco puede desconocerse el alto nivel que tienen estos y el interés de la institución por cualificarlos, el sistema de becas de Fonade-DNP permite que sus funcionarios accedan a una formación de posgrado en las mejores universidades internacionales; esta posibilidad de formación se convierte en la principal motivación que tienen las personas para ingresar en la entidad y ha permitido que de allí salgan a ocupar altos puestos en otras ramas del los sectores público y privado.

Esta iniciativa se ha visto debilitada por cuanto cada año se reduce el número de personas que obtienen este beneficio, porque el presupuesto es menor y además uno de los requisitos es renunciar al cargo que se tiene y cuando se termina el programa de posgrado se debe volver al país y trabajar en el sector público por lo menos un año, para condonar parte de la deuda adquirida; sin embargo, es muy difícil volver a la misma entidad en el cargo que se tenía o por lo menos en un cargo con condiciones salariales similares.

Con las entrevistas realizadas pudo establecerse que los mecanismos que priman en el reclutamiento de funcionarios de alto nivel en el DNP, y por los cuales estas personas mencionadas, egresadas de Los Andes, han ocupado estos altos puestos en la institución son informales y se debieron a contactos personales obtenidos en la Universidad o en antiguos trabajos. Para los cargos de dirección y subdirección general que son designados directamente por el ejecutivo fue fundamental la cercanía con las campañas presidenciales, los ministros de Hacienda y los asesores del Presidente en asuntos económicos.

Otro mecanismo de reclutamiento tiene que ver con una restricción en la información sobre los cambios y la circulación de funcionarios, por cuanto no se hacen concursos por méritos ni convocatorias abiertas para que se compita por los cargos. El sistema de contratación preponderante en los cargos de dirección técnica es de libre nombramiento y remoción, no hay una claridad en la aplicación de la carrera administrativa, hasta el 2005 no se contaba con una propuesta de reglamentación de la contratación pública, por lo que se mantiene un esquema de designación donde el Presidente de la República escoge a las personas que serán director y subdirector de la entidad, y estos a su vez escogen a su discreción las personas que ocuparán los cargos de directores de las unidades técnicas.

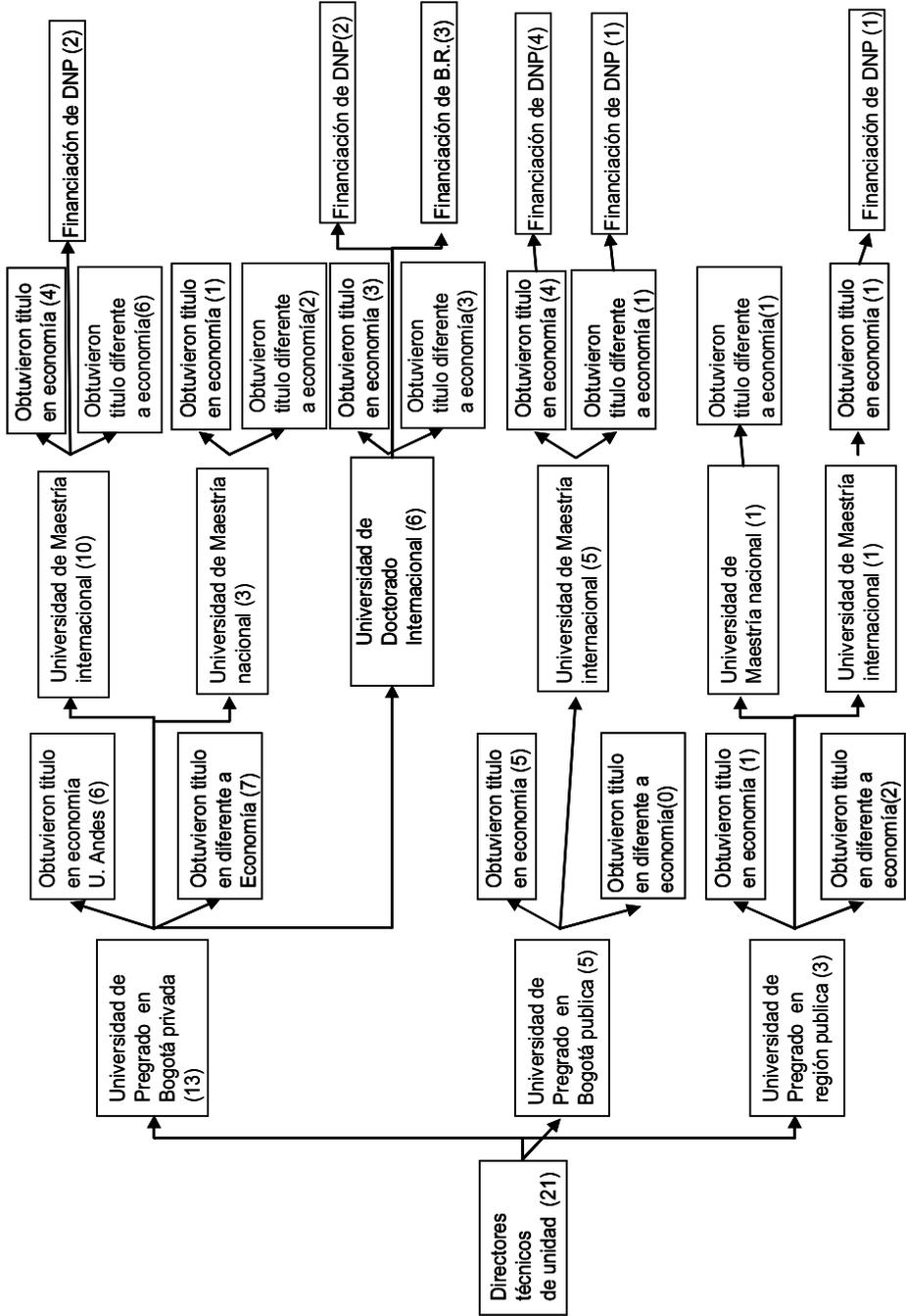
Lo que se contraponen a un sistema meritocrático, pues la circulación cerrada de información limita la igualdad de oportunidades y hace que en la mayor parte de los casos se apliquen criterios informales que dependen de cada uno de los empleadores, pues no existen perfiles definidos para los cargos y más allá de los títulos se requieren contactos, recomendaciones, un reconocimiento y un capital social para ser nombrado en alguno de estos cargos, y cuanto más alto sea el volumen de este capital social, más altas serán posibilidades de llegar a los puestos más importantes.

Por esto, aunque dentro de los directores técnicos de unidad hay personas con un alto nivel educativo, que son egresadas de universidades privadas de élite, con maestrías e incluso con doctorado en economía de universidades internacionales y con una trayectoria dentro del DNP, no llegarán a ocupar los cargos de director y subdirector en esta entidad, y en las entrevistas manifestaron conciencia de ello. Son amplias las diferencias entre las personas que ocupan los cargos de dirección técnica y de dirección general, sobre todo en la continuidad y rapidez con que realizan sus trayectorias educativas. Mientras el primer grupo termina su formación de pregrado y tiene que entrar al DNP y luego concursar por una beca y continuar con su formación de posgrados; las personas que llegan a los cargos de dirección en la entidad ya tienen doctorado en universidad internacional, sus formas de financiación son diferentes y además han logrado reconocimientos por su quehacer académico.

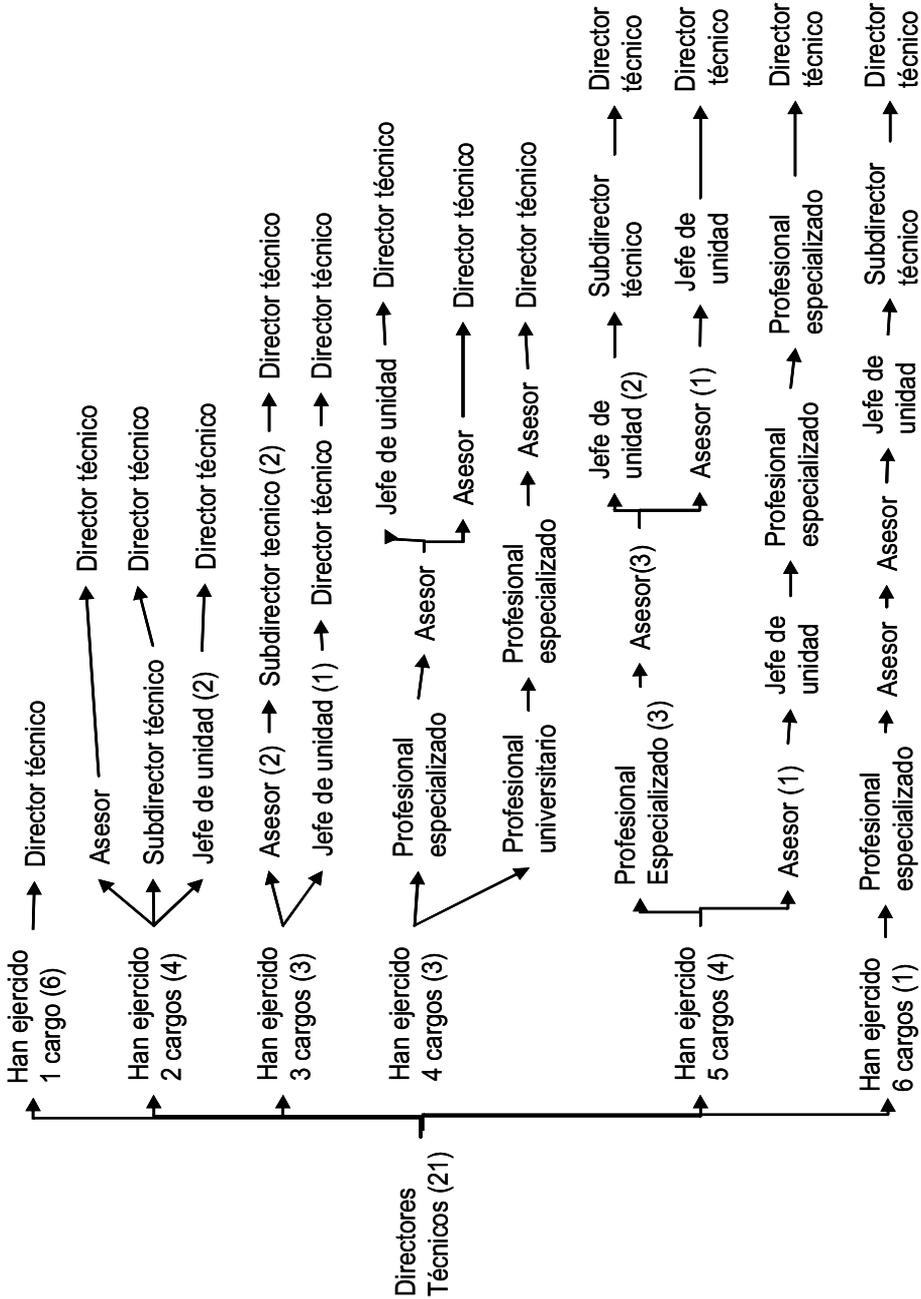
Finalmente, la investigación reconoce la existencia de un grupo selecto y muy pequeño que rota por los cargos de dirección de las entidades estatales de planeación económica, *think tanks* y universidades, que monopolizan la ocupación de estos cargos y establecen unas redes de información donde las recomendaciones juegan un papel fundamental en el ingreso a universidades, para otorgar becas y para seleccionar a los funcionarios. Este grupo cuenta con estrategias claras de reproducción y conservación de su posición dentro del campo del poder estatal, donde el sistema de educación superior juega un papel fundamental, revalorizan constantemente sus capitales y en este último tiempo han incursionado en los medios de comunicación como analistas en temas económicos de actualidad y columnistas de periódicos de circulación nacional.

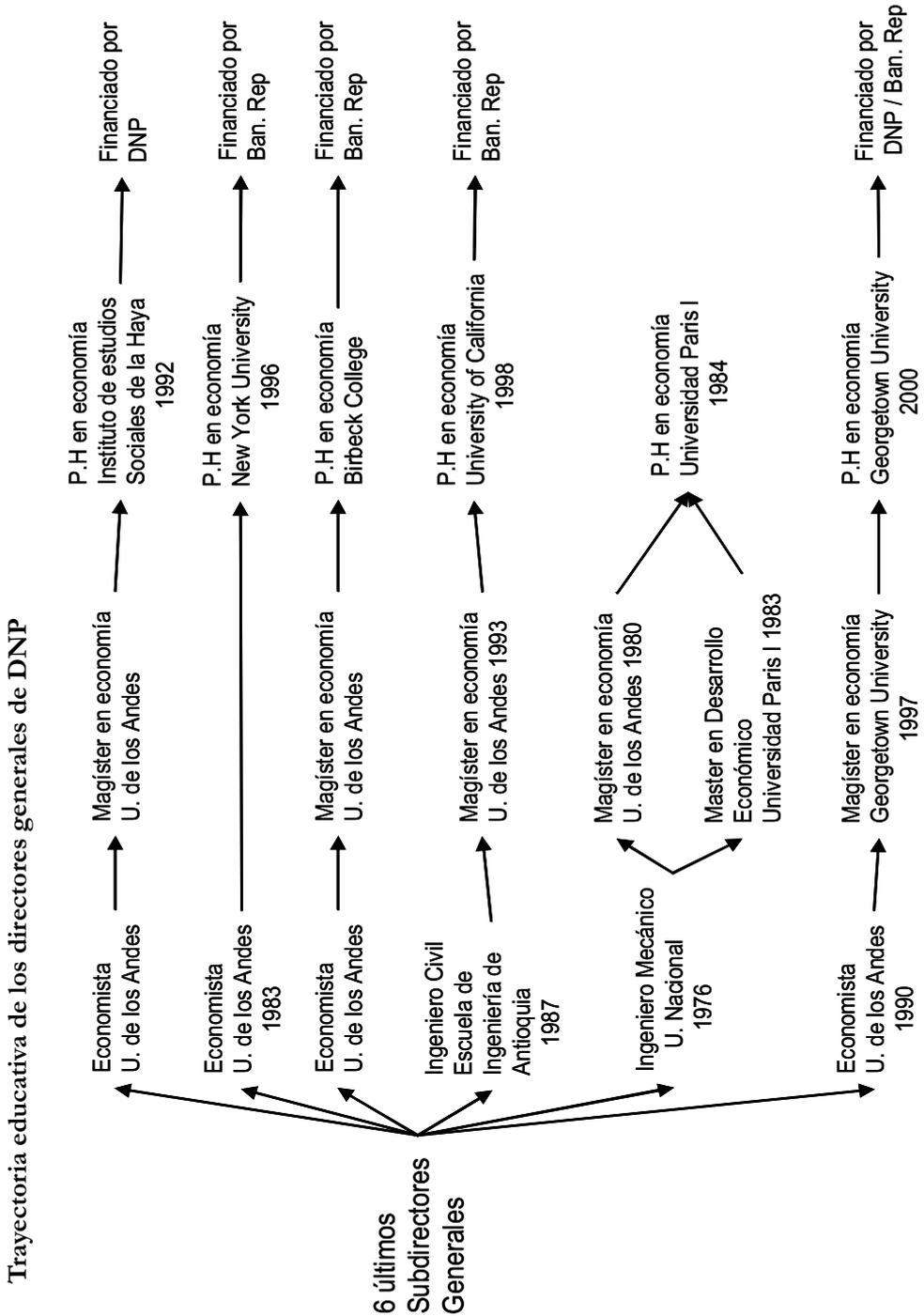
Es tal la eficacia de los factores sociales de diferenciación que, aun cuando se consiguiera la igualdad en el aspecto económico, el sistema universitario seguiría consagrando las desigualdades mediante la transformación de los privilegios sociales en dotes o méritos individuales. Más aún, una vez conseguida la igualdad formal de probabilidades, la escuela podría ofrecer la apariencia de la más completa legalidad al servicio de la legitimación de los privilegios (Bourdieu y Passeron: 1969).

Trayectoria educativa de los directores técnicos de DNP

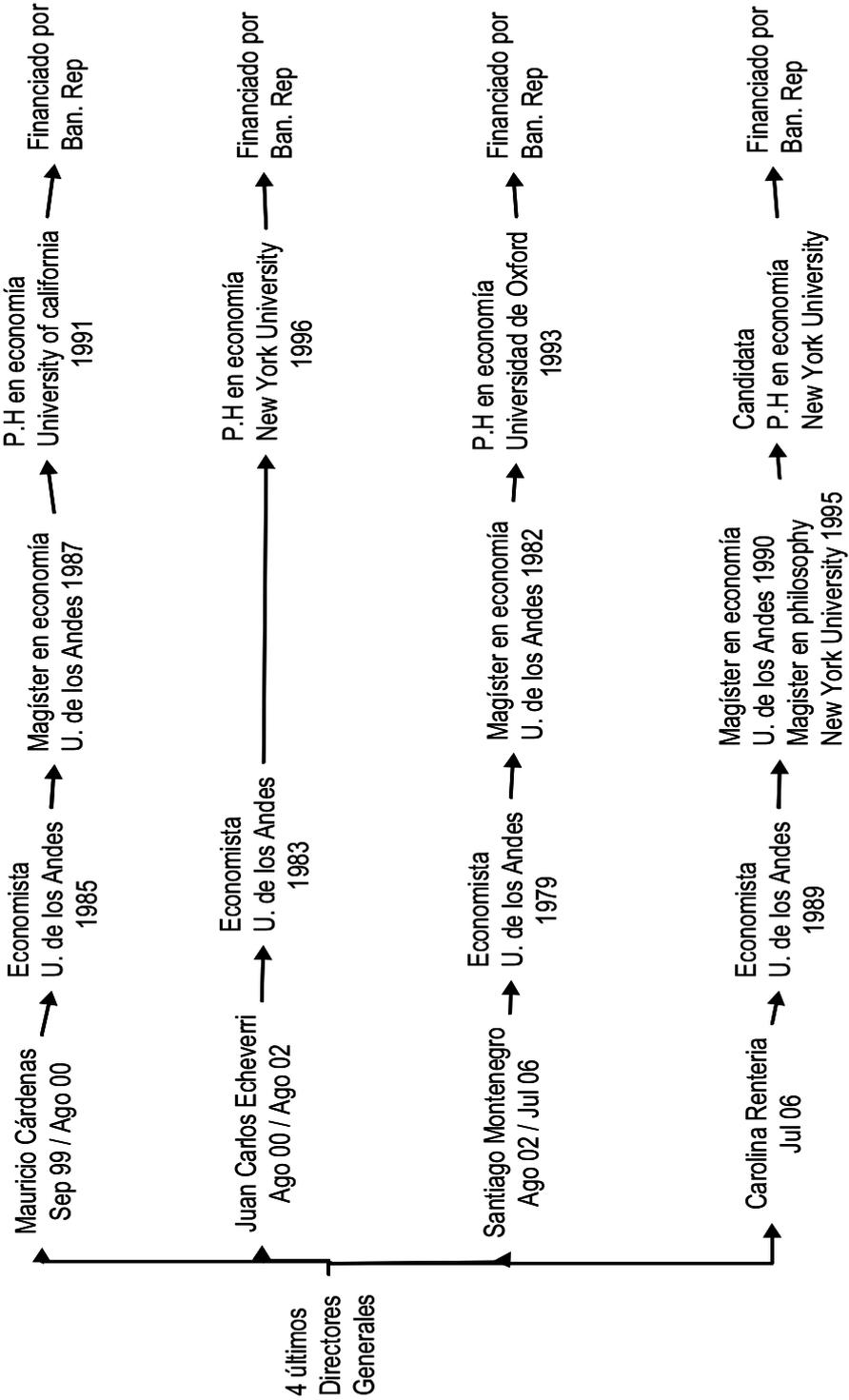


Trayectoria laboral de los directores técnicos en DNP (Número de cargos)

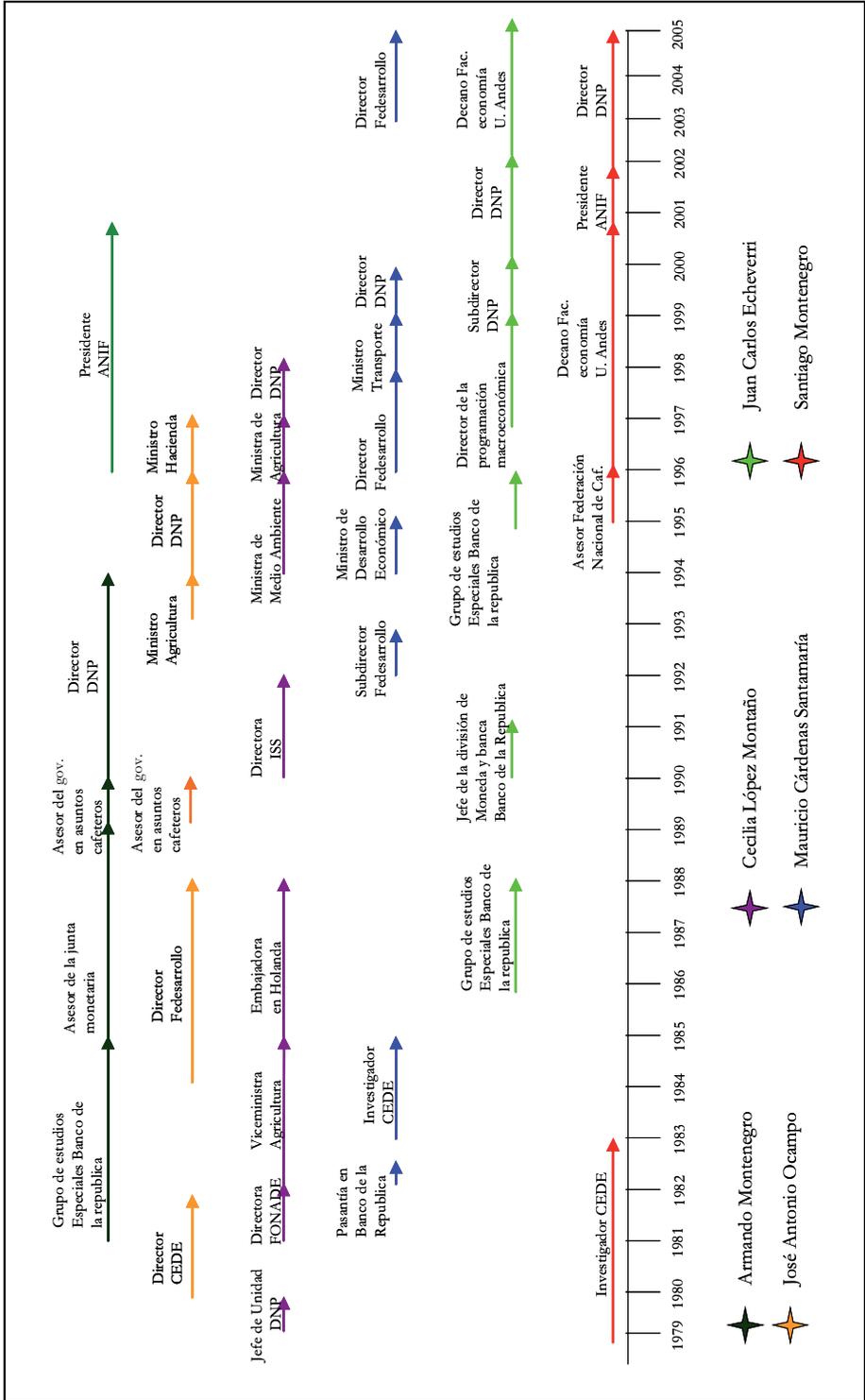




Trayectoria educativa de los subdirectores de DNP



Comparación de las trayectorias laborales en el sector público colombiano de los directores generales de DNP



En conclusión, el proceso de cooptación de élites tecnocráticas en Colombia es un tema que vuelve a ingresar al debate público dada la importancia que ciertos funcionarios han tenido en la toma de decisiones de política económica en los últimos años. Esta investigación se interesó en analizar los factores de naturaleza histórica y sociológica presentes desde el origen y desarrollo de la tecnocracia en las entidades de dirección económica, destacando aquellas variables que dieron lugar a los mecanismos concretos de reclutamiento en el caso específico del Departamento Nacional de Planeación.

Es claro que la Universidad de los Andes ha entablado una relación directa con Planeación Nacional, brindando a determinados individuos los canales y medios legítimos para ocupar posiciones eminentes dentro de la estructura de esta entidad y, al mismo tiempo, inserta a estos individuos en un grupo selecto de prestigio, poder y privilegio.

El tipo ideal de sociedad meritocrática implica la existencia de un sistema de posiciones estructurado en torno al logro, aunque, en realidad, sobrevivan remanentes de los mecanismos adscriptivos heredados de fases menos desarrolladas de la sociedad. Implica también el reconocimiento social de la educación formal como medio para la adquisición de los méritos que preparan para el alcance de posiciones de estatus elevadas, tanto por la acción de su función socializadora como en su carácter de origen de las calificaciones requeridas, y una distribución democrática de las oportunidades educativas, lo que determina que el aprovechamiento de estas dependa de características tales como la tenacidad y el talento individuales (Rodríguez: 1998).

En este sentido, puede decirse que dentro de los economistas existe un mercado profesional laboral segmentado, donde la circulación de la información es de carácter restringido, sobre todo en los cargos de dirección de las entidades de planeación económica, donde no se presentan convocatorias públicas ni existen criterios ni perfiles claros y formales para la adjudicación de los cargos.

Esta situación rebasa el escenario de Planeación Nacional y puede verse en otras entidades nacionales y multilaterales, y centros de investigación e instituciones públicas y privadas. El mantenimiento de este monopolio se basa en unas estrategias y prácticas de reproducción conscientes donde el proceso de segmentación que se realiza en la universidad es fundamental, y aquellos dotados de una estructura de capital específico logran convertir los títulos escolares adquiridos en un corto periodo a través de una formación educativa continua y vertiginosa en otras especies de capital como capital económico, capital político y de autoridad científica y/o técnica.

Finalmente, la investigación evidencia la desigualdad e inequidad en el acceso a las oportunidades laborales y educativas, al tiempo, que muestra cómo se configura un grupo de poder de economistas que se rotan e intercambian los puestos más importantes en las entidades públicas, con características sociales y estructuras de capital similares, donde se encuentra presente una serie de elementos de orden simbólico, como el prestigio social, la pertenencia a ciertos círculos profesionales y el paso por ciertas universidades de élite nacionales e internacionales.

### Referencias bibliográficas

ARANGO, Luz Gabriela (2002). Sobre dominaciones y luchas: clase y género en el programa de Bourdieu, En *Revista Colombiana de Sociología*, Vol. VII-1. Bogotá.

BOURDIEU, Pierre (2000). *La dominación masculina*. Barcelona: Anagrama.

\_\_\_\_\_ (1999). *Meditaciones pascalianas*. Barcelona: Anagrama.

\_\_\_\_\_ (1997). *Razones prácticas*. Barcelona: Anagrama.

\_\_\_\_\_ (1996). *Cosas dichas*. Barcelona: Editorial Gedisa.

\_\_\_\_\_ (1989). *La noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps*. Paris: Les Éditions de Minuit.

\_\_\_\_\_ (1985). *¿Qué significa hablar?* Madrid: Editorial Akal.

\_\_\_\_\_ (1995) y WAQCQUANT, L. *Respuestas por una antropología reflexiva*. Ciudad de México: Editorial Grijalbo.

GARCÍA PELAYO, Manuel (1974). *Burocracia y tecnocracia*. Madrid: Alianza Editorial.

VARGAS FORERO, Gonzalo. Hacia una teoría del capital social. En *Revista de Economía Institucional*, Vol. 4, No. 6. Bogotá.

YOUNG, Michael (1958). *The rise of the meritocracy*. London: Thames and Hudson.