

Artículo de Investigación

Capital Social en la incorporación de profesionales al mercado de trabajo en México

Use of Social Capital in integrating professionals into the job market in Mexico

Marco Tulio Bustos-Gutiérrez¹: Universidad Católica de Temuco, Chile.
marco.bustos@uct.cl

Olga Angélica Vásquez-Palma: Universidad Católica de Temuco, Chile.
ovasquez@uct.cl

Fecha de Recepción: 04/06/2024

Fecha de Aceptación: 05/08/2024

Fecha de Publicación: 14/10/2024

Cómo citar el artículo

Bustos-Gutiérrez, M. T. y Vásquez-Palma, O. A. (2024). Capital Social en la incorporación de profesionales al mercado de trabajo en México [Use of Social Capital in integrating professionals into the job market in Mexico]. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 01-16. <https://doi.org/10.31637/epsir-2024-862>

Resumen

Introducción: Este estudio busca observar la presencia de diferencias en las condiciones laborales que tienen los y las profesionales mexicanos/as, al incorporarse al mercado de trabajo utilizando capital social, respecto de quienes emplean otras formas de inserción. **Metodología:** Es una investigación cuantitativa, comparativa, de corte transversal. Aborda los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) aplicada en México, durante el primer semestre del año 2023. Para alcanzar el objetivo se utilizó test de medias, además de la prueba de Levene, la prueba *t* de Student. Para la igualdad de medias, se realizó un análisis bidimensional con tablas de contingencia, para lo cual se aplica el estadístico Chi-Cuadrado y el estadístico de correlación de Phi, usando el software SPSS v.23. **Resultados y Discusión:** Los resultados muestran en la población analizada que no hay diferencias en los niveles de ingreso y horas semanales trabajadas entre quienes usan y no usan capital social en la inserción laboral, pero sí genera diferencias en el acceso a salud y prestaciones sociales.

¹ Autor de correspondencia: Marco Tulio Bustos-Gutiérrez. Universidad Católica de Temuco (Chile).

Conclusiones: Estos resultados abren una nueva línea de investigación sobre los efectos positivos que se le atribuyen al capital social en la inserción laboral.

Palabras clave: Capital Social; Mercado de Trabajo; Jóvenes; Ocupación Laboral; Género; Red Social; ENOE; México.

Abstract

Introduction: This study aims to observe differences in the labor conditions of Mexican professionals when entering the labor market using social capital compared to those employing other forms of labor market insertion. **Methodology:** This is a quantitative, comparative, cross-sectional study based on the results of the National Survey of Occupation and Employment (ENOE) conducted in Mexico during the first half of 2023. Mean tests, Levene's test, and Student's t-test were employed to achieve the objective. Two-dimensional analysis with contingency tables using Chi-Square and Phi correlation statistics was conducted using SPSS v.23. **Results and Discussion:** Findings indicate no differences in income levels and weekly working hours between those utilizing social capital and those who do not. However, significant disparities were observed in access to healthcare and social benefits among the studied population. **Conclusions:** These results prompt further investigation into the positive effects attributed to social capital in labor market integration.

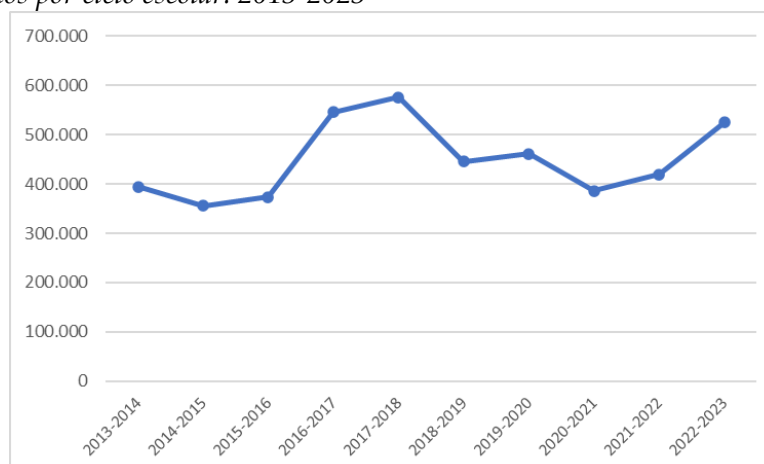
Keywords: Social Capital; Job Market; Young People; Occupation; Gender; Social Network; NOES; Mexico.

1. Introducción

En México una quinta parte de la población entre los 25 y 64 años han logrado terminar la educación superior universitaria (OCDE, 2023). En la Figura 1, se muestra la tendencia de la titulación de profesionales universitarios en universidades mexicanas (privadas y públicas), en los últimos diez años. En promedio cerca de 450.000 nuevos profesionales se han titulado entre 2013 y 2023. En el periodo antes mencionado, se aprecia una reducción importante de titulaciones en el ciclo escolar 2020-2021 producto de la crisis sanitaria COVID-19, no obstante, en los últimos años hay un repunte en la titulación universitaria. De acuerdo a la información del cuarto trimestre de 2023 de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), hay 11,4 millones de profesionistas trabajando en México, de los cuales el 46,6% son mujeres profesionistas ocupadas. Del total de profesionistas ocupados, 79,3% se encuentran bajo la condición de trabajadores subordinados y remunerados, 6,4% como empleadores y 14,3% trabajan por cuenta propia (Observatorio Laboral, 2023).

Figura 1.

México: total de titulados por ciclo escolar. 2013-2023



Nota: no considera formación superior técnica.

Fuente: Elaboración propia con información de ANUIES (Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior). Anuarios estadísticos. Varios años. <https://bit.ly/4cARWPh>

En el caso de México, los jóvenes entre 14 a 29 años son el grupo etario que más desocupación presenta - con una tasa de desocupación del 6,4%-, tienen jornadas más largas -entre 35 y 48 horas a la semana-, con sueldos promedio alrededor de los 5.000 pesos mensuales - 294 USD, con un tipo de cambio de 17 pesos por dólar-. La informalidad laboral en el cuarto trimestre de 2023 fue de un 55% (INEGI, 2024). Se considera delicada su aumento, pues por lo general aquellos que inician su vida laboral bajo esta modalidad permanecen en ella a lo largo de su vida profesional. Esta condición se traduce en un bajo acceso a seguridad social y servicios médicos, sistema de pensiones, créditos para vivienda, vacaciones y compensaciones por incapacidad (Observatorio Laboral, 2023).

Los egresados de la educación superior suelen enfrentar dificultades para ingresar al mercado de trabajo, por lo que recurren a distintas estrategias para facilitar o agilizar su inserción laboral. Entre estas estrategias, se encuentra el uso de la red social o de contactos (capital social). Un aspecto interesante de explorar en el contexto mexicano, además del volumen de jóvenes que utilizan capital social como estrategia de inserción, son el tipo y calidad de trabajo al que se accede, pues se espera que el uso de contactos o capital social permita acceder a buenos puestos.

Para los fines que persigue esta investigación, se entiende entonces al capital social, como los recursos que se encuentran en manos de las personas que conforman la red social en la cual están insertos, y a los cuales se puede acceder vía esta red, para utilizarlos en la consecución de un fin determinado. En este caso, interesa medir el efecto que tiene el capital social en la inserción al mercado de trabajo de jóvenes mexicanos/as que han completado la educación superior universitaria.

Considerando lo anterior, el objetivo del estudio es observar la presencia de diferencias en las condiciones laborales que tienen los y las profesionales mexicanos/as, al incorporarse al mercado de trabajo utilizando capital social, respecto de quienes emplean otras formas de inserción. Se plantea como hipótesis que quienes emplean capital social en su inserción laboral alcanzan mejores niveles de ingreso, jornadas de trabajo y prestaciones, que aquellos que utilizan otras formas de inserción.

2. Revisión de Literatura

Son tres los autores reconocidos como la piedra angular del concepto de capital social: Bourdieu (1986), Coleman (1988), y Putnam (1994), aunque se acepta que el concepto de capital social había sido utilizado anteriormente (Farr, 2004), pero no con la connotación que le dieron los tres autores antes mencionados.

Bourdieu (1986) introduce formalmente el concepto e indica que capital social se refiere a las obligaciones sociales, las cuales asumen la forma de conexiones y que pueden ser transformadas en capital económico. Son el conjunto “de los recursos reales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento y reconocimiento” (Bourdieu, 1986, p. 51). La posesión y uso de este tipo de capital permite explicar por qué existen diferencias en los resultados que obtienen individuos dotados de iguales cantidades de capital económico o cultural, en la consecución de un fin determinado. Dicho de otra manera, pertenecer a un grupo y tener la posibilidad de acceder de manera directa o indirecta a los recursos del grupo permiten perpetuar y mantener la posición social (Bourdieu, 2001).

Coleman (1988), se refiere al capital social como los aspectos de la estructura social que facilitan las acciones de los individuos dentro de dicha estructura: una determinada estructura social propicia cierto tipo de conducta a nivel individual y colectivo. Para Coleman, conocer la estructura social permite identificar sus funciones, la forma en que se combinan y los comportamientos que se generan en los individuos. Coleman señala que el capital es un instrumento de acción: “cada actor controla determinados recursos y tiene intereses en determinados recursos y en que se produzcan determinados sucesos” (Coleman, 1988, p. 98). El uso de estos recursos va a posibilitar la consecución de determinados fines, tanto económicos como no económicos de los sujetos involucrados.

Por su parte, Putnam (1994) señala que el capital social es el elemento que facilita y favorece el crecimiento económico, hace referencia a “las características de la organización social, tales como la confianza, las normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad mediante la facilitación de acciones coordinadas” (Putnam, 1994, p. 212). Para Putnam el capital social, incorporado en forma de normas y redes de compromiso cívico es una precondition para el buen gobierno y el desarrollo económico. Además, considera a las prácticas de ayuda mutua como inversiones de capital social que se acumulan a través de la confianza: “la confianza se constituye como un recurso moral, recurso cuyo suministro aumenta con el uso y se agota con el desuso. Cuanta mayor confianza recíproca despliegan dos personas, tanto mayor será su esperanza mutua y a la inversa” (Putnam, 1994, p. 215). Dentro del trabajo de Putnam, se considera importante la estructura social, si es horizontal se tendrán grupos de personas con igual estatus y poder equivalente; si es tipo vertical, se tendrán grupos con relaciones desiguales de jerarquía, generando condiciones de dominación o subordinación.

Una forma de estudiar el capital social que tienen los individuos es mediante el enfoque de redes. El uso de las redes permite analizar “las relaciones individuales y grupales, sin perder de vista la estructura del espacio social y las estructuras en las que estas redes se insertan” (Arriagada *et al.*, 2004, p. 49). A partir de la red social prevaleciente, se distinguen tres tipos de capital social: El primero, Bonding, se refiere a las relaciones que son mantenidas por personas muy cercanas entre sí como son los familiares y amigos íntimos o sujetos pertenecientes a una comunidad (estas relaciones se conocen como lazos fuertes). El bonding propicia redes densas, es decir, relaciones e interacciones muy estrechas, frecuentes y directas entre las personas (Granovetter, 1973). El segundo, Bridging, son las relaciones mantenidas con personas o

grupos que no forman parte de nuestro entorno social inmediato. Estas relaciones pueden ser directas entre los distintos actores o, indirectas gracias a la intervención de un mediador (Burt, 2004) y se denominan lazos débiles (Granovetter, 1973). El tercero, Linking, se refiere a las relaciones o vínculos que pueden ser establecidos con personas o grupos con características diferentes a las propias, ubicadas en diferentes niveles o estratos económicos o de poder, es decir, relaciones de tipo vertical (Woolcock, 2001). El uso de medios informales (red de contactos) para conseguir empleo no es algo nuevo, ya en 1958 se consideraba el efecto que tienen los lazos relacionales informales de los trabajadores, para obtener información sobre el lugar de trabajo y sobre las condiciones del puesto y de la empresa en cuestión (Katz, 1958). Entre los autores que han explorado los efectos que tiene el capital social en la inserción laboral destacan: Granovetter (1973, 1995), Lin *et al.* (1981), De Graaf y Flap (1988), Requena (1990), Cohen y House (1996), Burt (1997), Espinoza (2003), Ioannides y Datcher (2004), Calvó-Armengol (2006), Franzen y Hangartner (2006), Keeley (2007) y Pellizari (2010).

En años recientes, el concepto de capital social ha sido empleado para observar la inserción laboral de estudiantes de posgrado en México (Bustos, 2011), estudiar la inserción laboral o ingreso al mercado de trabajo de jóvenes de clases populares en Argentina (Gutiérrez y Assusa, 2019), analizar la diferencias de capital social y la movilidad económica y social en Estados Unidos (Chetty *et al.*, 2022), comparar entre Uruguay y Chile el uso y acceso de capital social en logro ocupacional (Espinoza *et al.*, 2021), relacionar las condiciones laborales e inclusión financiera en mujeres mexicanas (López y Orozco, 2019), revisar la movilidad de los empleados y la utilización de recursos en Estados Unidos (Raffie y Byun, 2020), observar el uso de redes personales para la inserción laboral de jóvenes españoles en tiempos de crisis financiera (Vacchiano *et al.*, 2018), entre otras.

Se espera entonces que el usar capital social en la inserción laboral, genere efectos positivos adicionales al mero hecho de contar con información sobre posibles empleos, como sería el acceder a trabajos con una mejor remuneración, trabajos a jornada completa y trabajos que proporcionen seguridad y prestaciones sociales. Considerando estos últimos aspectos, se reformula la hipótesis inicial planteada, desprendiéndose tres nuevas para el contexto mexicano:

H1: Emplear capital social en la inserción laboral permite mayor nivel del ingreso respecto de otras formas de inserción.

H2: Emplear capital social en la inserción laboral permite tener mejores jornadas de trabajo respecto de otras formas de inserción.

H3: Emplear capital social en la inserción laboral permite tener mejores prestaciones sociales respecto de otras formas de inserción.

3. Metodología

La metodología empleada responde a un estudio cuantitativo, comparativo, de corte transversal. Utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2023, de cobertura nacional trimestral, cuya unidad de análisis son los hogares urbanos y rurales. Esta encuesta consulta sobre características laborales, sociodemográficas y económicas de las personas, proporciona información sobre la población en condición de ocupación, así como de sus condiciones contractuales. Se utiliza la información correspondiente al primer trimestre de 2023. En este trimestre se aplica una versión ampliada de la ENOE, en la que se incluyen preguntas asociadas a la situación laboral de las personas entre las que se encuentra la forma de acceder al trabajo, las cuales podemos vincular al uso de capital social.

La población estudiada se compone de personas que se encuentran en la categoría de jóvenes (entre 12 y 29 años en el contexto mexicano), que declararon haber completado sus estudios universitarios entre 2022 y 2023, y que al momento del levantamiento de la encuesta se encontraban en condición de ocupación laboral, habiéndose incorporado al mercado de trabajo entre 2022 y 2023. Con estos criterios se define una población con un $N=1.211$ participantes.

A partir de la pregunta 3n (del Módulo 3. Contexto Laboral): *¿Cómo se enteró usted de este empleo?* y de las alternativas de respuesta -1. Acudió directamente al lugar de trabajo (fábrica, tienda, taller), 2. Acudió a una agencia o bolsa de trabajo privada, 3. Acudió a un servicio público de colocación, 4. Por medio de un programa de empleo temporal del gobierno (federal, estatal y/o municipal), 5. Acudió a un sindicato o gremio, 6. Por Internet, 7. Por medio de un anuncio en un lugar público o en medios de comunicación (periódico, radio), 8. Por medio de un familiar, amigo o conocido, 9. Le ofrecieron el empleo, 10. Otro medio- se generó una variable dicotómica, dónde 1 representa el uso de capital social en la inserción laboral (respuesta 8) y 0, si fue bajo otra forma.

Para realizar la caracterización sociodemográfica, se utilizaron variables como el sexo, rango etario, ingreso de la ocupación, tener contrato, número de horas trabajadas semanalmente,

contar con prestaciones sociales, estado civil, sector de ocupación y zona de residencia. En la Tabla 1 se presentan las variables usadas en este estudio.

Tabla 1.

Variables empleadas en el análisis, 2024

Variable	
Sexo	1=Hombre 0=Mujer
Rango etario	1=18-22 años 2=23-26 años 3=27-30 años
Ingreso de la ocupación	Pesos Corrientes
Contrato	1=Con contrato 0= Otro caso
Horas Semanales	Número de horas semanales trabajadas
Prestaciones sociales	1=Sí (salud y otras prestaciones) 0= Otro caso
Estado civil	1= Unido/a (Casada/o, unida/o, con pareja) 0= Otro caso (Divorcio, viudez, separación)
Sector de ocupación	1 = Primario 2 = Secundario 3 = Terciario
Zona de residencia	1=Urbano 0= Rural

Fuente: Elaboración propia (2024).

En específico, las variables Ingreso de la ocupación, Horas semanales y Prestaciones sociales se emplearon para probar las hipótesis H1, H2, y H3 respectivamente, buscando encontrar diferencias en el uso de capital social en la inserción laboral. Para realizar la comparación se utilizó el estadístico test de medias (Levene y T- Test). Se empleó también el estadístico Chi-Cuadrado y la prueba Phi de correlación. Todos los análisis se realizaron con el software spss v.23.

4. Resultados

Para describir los resultados, en la Tabla 2, se presentan las características sociodemográficas de la población participante en este estudio. El 53,1% (N=1211) son mujeres. El 52,2% del N total se encuentran dentro del tramo etario de 27 a 30 años. La edad promedio de las mujeres es 26,7 años y la de los hombres 26,5 años. El 47,8% de los hombres y el 52,2% de las mujeres se encuentran casados, unidos o con pareja, respectivamente. El 80,7% de la población participante radica en contexto urbano, de los cuales el 54,4% son mujeres. Respecto del sector de ocupación, encontramos que el 68,8% de los hombres y el 83,5% de las mujeres trabajan en el sector terciario.

En cuanto a las condiciones laborales, se observa que los hombres trabajan un promedio a la semana de 41,6 horas, en tanto que las mujeres trabajan 40,2 horas promedio. El ingreso promedio mensual que obtienen los hombres es de 7787,3 pesos, en tanto que las mujeres declaran un ingreso promedio mensual de 6233.9 pesos (458 y 367 USD, respectivamente, con un tipo de cambio de 17 pesos por dólar americano). El ingreso promedio por hora de los hombres es de 46,7 pesos, en tanto que las mujeres obtienen un ingreso promedio por hora de 41,0 pesos (2,7 y 2,4 dólares por hora, respectivamente, con un tipo de cambio de 17 pesos por dólar americano). Respecto de la calidad contractual de la población estudiada, el 46,8% de los hombres y el 47,4% de las mujeres tienen contrato. Si bien es mayor el número de mujeres con contrato, es menor el acceso que tienen a salud y prestaciones: 59,3% de las mujeres tienen acceso a salud y prestaciones, *versus* 61,9% de los hombres con salud y prestaciones sociales. El 55,3% de la población estudiada en condición de ocupación utilizó capital social en su inserción laboral. Al considerar el mecanismo de inserción laboral por sexo, encontramos que el 56,5% de los hombres ocupados y el 54,3% de las mujeres ocupadas emplearon capital social en su inserción laboral.

Tabla 2.

Caracterización sociodemográfica de la población considerada, México, 2024 (n=1211)

Variables	Hombres	Mujeres
N	568	643
Tramo etario		
18-22	24	32
23-26	237	286
27-30	307	325
Estado Civil		
Unido	177	193
Otro caso	391	450
Residencia		
Rural	122	112
Urbano	446	531
Salud y prestaciones sociales		
Reciben	348	377
Otro caso	214	259
Tiene contrato		
Con contrato	260	296
Otro caso	295	328

Sector de ocupación		
Primario	15	2
Secundario	156	99
Terciario	391	537
Horas trabajadas promedio	15,88	18,09
Capital Social		
Usa Capital Social	321	349
Otro caso	247	294

Fuente: Elaboración propia (2024).

4.1 Uso de capital social

Al aplicar la prueba de Levene de muestras independientes para la igualdad de varianzas en las variables ingreso mensual y horas semanales trabajadas, el estadístico arroja un valor $p > 0,05$, por lo que se asumen varianzas iguales en las variables ingreso mensual y horas semanales trabajadas. A continuación, se revisó la prueba t de Student para la igualdad de medias. Los estadísticos del test de medias muestran que no existen diferencias significativas en ingreso mensual ($t = -1,33$; $p = 0,26$) y en horas trabajadas a la semana ($t = 0,36$; $p = 0,72$), entre los profesionales que usaron y no usaron capital social en su inserción laboral. Cuando se utilizan atributos nominales como en caso de las variables capital social, contar con salud y prestaciones sociales y tener contrato, las categorías no pueden agruparse por lo que se requiere realizar análisis bidimensional con tablas de contingencia. En este caso se aplica el estadístico Chi-Cuadrado (X^2) y el estadístico de correlación de Phi (r_ϕ). En este caso se observa que salud y prestaciones sociales está asociado al uso del capital social ($X^2(1, N=1.198)=4,260$, $p < 0,05$) además, se encontró una relación estadísticamente significativa, moderada alta y directamente proporcional ($r_\phi = 0,60$, $p < 0,05$) entre tener acceso a salud y prestaciones sociales y el uso de capital social.

4.2 Capital Social y Ser Hombre

Al aplicar la prueba de Levene de muestras independientes para la igualdad de varianzas en las variables ingreso mensual y horas semanales trabajadas, el estadístico arroja un valor $p > 0,05$, por lo que se asumen varianzas iguales en las variables ingreso mensual y horas semanales trabajadas. No se encontraron diferencias estadísticamente significativas en el ingreso mensual entre hombres que usaron y no usaron capital social en la inserción laboral, $t(566) = -0,267$, $p = 0,790$, $d = -186,424$, IC 95% [-1.558,829, 1.185,981] por consiguiente, a un nivel de confianza del 95%, se puede aseverar que los hombres que usan y no usan capital social tienen niveles de ingreso similares. En el caso de las horas trabajadas semanalmente no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre hombres que usaron y no usaron capital social, $t(566) = -0,010$, $p = 0,992$, $d = -0,12$, IC 95% [-2,434, 2,409], por consiguiente a un nivel de confianza del 95% se puede aseverar que los hombres que usan y no usan capital social tienen jornadas de trabajo similares. En el caso de los hombres, encontramos que salud y prestaciones sociales está asociado al uso del capital social ($X^2(1, N=562)=4,045$, $p < 0,05$) además, se encontró una relación estadísticamente significativa, alta y directamente proporcional ($r_\phi = 0,85$, $p < 0,044$) entre tener acceso a salud y prestaciones sociales y el uso de capital social.

4.3 Capital Social y Ser Mujer

Al aplicar la prueba de Levene de muestras independientes para la igualdad de varianzas en las variables ingreso mensual y horas semanales trabajadas, el estadístico arroja un valor $p > 0,05$, por lo que se asumen varianzas iguales en las variables ingreso mensual y horas

semanales trabajadas. No se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre mujeres que usaron y no usaron capital social en la inserción laboral, $t(641)=-1,584$, $p=0,114$, $d=-797,456$, IC 95%[-1.785,922, 191,010], por consiguiente a un nivel de confianza del 95% se puede aseverar que las mujeres que usan y no usan capital social tienen niveles de ingreso similares. En el caso de las horas trabajadas semanalmente no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre mujeres que usaron y no usaron capital social, $t(641)=0,333$, $p=0,739$, $d=0,412$, IC 95%[-2,021, 2,845], por consiguiente a un nivel de confianza del 95% se puede aseverar que las mujeres que usan y no usan capital social tienen jornadas de trabajo similares.

En el caso de las mujeres, encontramos que salud y prestaciones sociales no está asociado al uso del capital social ($X^2(1, N=636)=0,859$, $p>0,05$) además, se encontró una relación estadísticamente significativa baja y directamente proporcional ($r_{\phi}=0,37$, $p>0,05$), entre tener acceso a salud y prestaciones sociales y el uso de capital social.

Como resultado del análisis realizado, encontramos que la hipótesis H1, no se cumple. El nivel de ingreso que tiene el grupo de profesionales que usa y no usa capital social en su inserción laboral no es estadísticamente distinto. Lo mismo ocurre con la hipótesis H2, pues trabajan la misma cantidad de horas promedio a la semana. Respecto de la hipótesis H3, encontramos que el capital social se asocia a trabajos con acceso a salud y prestaciones sociales, se observa una correlación alta entre salud y prestaciones sociales con uso de capital social.

Las hipótesis H1, H2 y H3 se probaron por separado en hombres y mujeres. En el caso de los hombres, H1 y H2 no se cumplen pues tienen ingresos similares y trabajan la misma cantidad de horas semanales, los hombres que usan y no usan capital social en su inserción laboral. La hipótesis H3, se cumple en el caso de los hombres que usan capital social en su inserción laboral. En el caso de las mujeres, las hipótesis H1, H2, H3 no se cumplen. Esto significa que el usar capital social no se traducen en mejores condiciones laborales para este segmento de la población mexicana ocupada.

5. Discusión

En México la educación es vista como la base para el desarrollo económico y social. Para Rodríguez y Ubaldo (2003), la educación superior es el medio idóneo para alcanzar el desarrollo, además, se convierte en el instrumento que va a propiciar una buena inserción laboral. Sin embargo, los recién egresados de la educación superior universitaria, por lo general no reflexionan sobre el mercado laboral ni su futura inserción, asumen como un hecho naturalizado el tránsito hacia el empleo una vez culminados los estudios universitarios (Rodríguez y Ubaldo, 2003; Pérez y Pinto, 2020). Zúñiga y Soriano (2019) señalan que existen diversas situaciones que complican la inserción laboral, es particular entre la población más joven, como lo es el aumento del desempleo cíclico (por las fluctuaciones de la economía), estructural, por los cambios en los patrones productivos o cualificaciones que requiere el trabajo y por un incremento de la precariedad laboral (empleos de mala calidad y sueldos bajos).

De acuerdo a Zúñiga y Soriano (2019), esta problemática (abandono escolar) se acentúa en la población con niveles inconclusos de formación secundaria y terciaria. Una forma de subsanar esta situación es hacer uso de las redes sociales que se poseen para encontrar información sobre posibles fuentes de empleo. A este respecto Granovetter (1973) señala que los lazos débiles (amigos y conocidos), adquieren mucha importancia pues pueden proporcionar información relevante sobre ofertas de trabajo, que son desconocidas por el círculo social primario (lazos fuertes).

En el caso de la ENOE, no se hace distinción entre los lazos débiles y fuertes, sino que se agrupan en una sola categoría (familiares, amigos y conocidos), la cual va a representar la red social de la población estudiada. Como observamos en la sección de resultados, más del 55% utiliza capital social para lograr su inserción laboral, lo cual es congruente con Lin *et al.* (1981), quienes encontraron que más de la mitad de las personas consideradas utilizaron su red de contactos para encontrar su primer y actual trabajo. Esto concuerda también con Calvó-Armengol (2006), pues, de acuerdo al autor, más de la mitad de los trabajos en Europa se han obtenido a través de contactos sociales: “el mercado de trabajo es, pues, mucho más que una mera confrontación anónima entre oferta y demanda” (Calvó-Armengol, 2006, p. 2). Esto se debería a dos factores: los contactos sociales proporcionan oportunidades de trabajo a un bajo costo y esfuerzo y tienen una mayor tasa de aceptación, que el uso de otros canales de búsqueda. En este caso el capital social es un complemento del capital humano, pues las personas mejor conectadas son a las que les va mejor (Burt, 1997). Los resultados encontrados concuerdan con los hallazgos de Bustos (2011), respecto del uso de capital social en la búsqueda y logro de empleo en el mercado laboral mexicano. De Graaf y Flap (1988) indican que las redes sociales y los recursos que pueden movilizar las personas juegan un rol importante para encontrar trabajo. Este argumento lo presenta también Requena (1990), quien señala que las redes sociales son ampliamente utilizadas para encontrar trabajo y que las personas más jóvenes tienden a recurrir a sus lazos fuertes (familiares y amigos muy cercanos) por ser el universo social que conocen. López (2006) encuentra para el caso mexicano que el principal medio para incorporarse al mercado laboral es la recomendación de un amigo o familiar, seguido del uso de bolsas de trabajo y la consulta de anuncios en el periódico. Franzen y Hangartner (2006) muestran que el uso de redes de contacto -más que el uso de canales formales- tiene efectos positivos no sólo para encontrar trabajo con buenos ingresos sino para encontrar trabajos acordes a los estudios universitarios realizados. Espinoza (2003) y Espinoza *et al.* (2021), por su parte, destacan la importancia de las redes sociales que caracterizan al capital social para acceder y mantener ocupaciones consideradas como de alto estatus. Ioannides y Datcher (2004) consideran a los amigos, familiares y conocidos como fuentes de información en la búsqueda de trabajo. Se enfocan en el papel de la estructura de las redes y su tamaño, los recursos accedidos a través de los contactos y la naturaleza de los vínculos con dichos contactos. Sin embargo, consideran que los resultados que puede tener el uso del capital social (red social) son ambiguos debido al tipo de información y a las características de la población y del mercado de trabajo que se esté considerando. Pellizari (2010) coincide con Ioannides y Datcher, pues en el estudio que realizó sobre los efectos que tienen los contactos sobre el ingreso obtenido en catorce países de la Unión Europea, encontró que en cinco de ellos el uso de los contactos tiene un efecto positivo sobre los salarios de las personas, pero en los nueve países restantes el efecto fue negativo.

Esto llama la atención en caso de México, pues de acuerdo a datos de la OECD (2024) -al cuarto trimestre de 2023-, es uno de los países con menor desempleo y, en concordancia con esta información, debería haber un alto porcentaje de profesionales en condición de ocupación. Al revisar los datos de ocupación, observamos que los profesionales se desempeñan principalmente en el sector servicios, lo que concuerda con la información a nivel país (Observatorio Laboral, 2023). Sin embargo, el ingreso promedio de la población de este estudio se encuentra por debajo del promedio nacional de los profesionistas en México (Observatorio Laboral, 2023), resultados que tensionan la teoría del capital humano (Mincer, 1958; Becker, 1993), pero que son congruentes con los problemas estructurales que arrastran actualmente los países (Rodríguez y Ubaldo (2003), Zúñiga y Soriano (2019), Pérez y Pinto (2020)).

El uso de capital social es visto como un elemento que puede influir en el acceso a distintos mercados, que puede propiciar el desarrollo económico y la superación de la pobreza (Banco Mundial, 1998). Desde una perspectiva individual, el capital social retoma los aspectos de la

estructura social que determinan y facilitan las acciones de los individuos, centrándose en el estudio de las redes sociales de los individuos (Granovetter (1973), Burt (1997, 2004) y en los recursos a los que pueden acceder a través de éstas (Lin *et al.*, 1981). Hay que señalar que hay distintos tipos de redes sociales: individual (egocentradas), colectivo (grupales) y, organizacional (organizaciones y burocráticas). La primera, permite identificar los vínculos que tiene un actor y su composición; la segunda, permite identificar los vínculos existentes entre los actores al interior y exterior del grupo; la tercera, permite identificar los vínculos entre la organización como una sola entidad y los demás actores individuales y colectivos con los cuales interactúa. En función del tipo y estructura de la red social será el tipo de capital social al que se accederá y el resultado de su uso. Por otra parte, Arriagada *et al.* (2004) señalan que es necesario incluir tres elementos adicionales al considerar al capital social como variable explicativa: las fuentes, las acciones, y los resultados. Las fuentes se refieren al origen o procedencia del capital social, las cuales pueden ser de tipo subjetivo (vínculos emocionales, valores y creencias compartidas), o de tipo objetivo (conductas, relaciones sociales, estructura de la sociedad, e instituciones de tipo formal e informal existentes). Las acciones se refieren al comportamiento de los actores individuales o colectivos en la búsqueda de un fin particular. Los resultados son las consecuencias de las acciones llevadas a cabo; se consideran de éxito si consiguen el fin deseado y de fracaso si no. Independientemente de esto último, los resultados que se consiguen pueden traer consecuencias positivas o negativas a los actores individuales o colectivos que rodean a quienes llevaron a cabo la acción. En este caso, la red social a la que acceden los profesionistas de reciente titulación e ingreso al mercado de trabajo es la que corresponde al entorno inmediato (amigos y familiares) por lo que el capital social movilizado es a partir de su red más cercana, los lazos fuertes en términos de Granovetter, sin embargo hay que hacer énfasis en un detalle: el uso de capital social en la población estudiada no aporta mejores condiciones laborales salvo el acceso a salud y seguridad social en la población masculina. Esta situación es concordante con los resultados de Ioannides y Datcher (2004), pero diferente a muchos de los trabajos revisados que usan capital social como el elemento diferenciador de acceso al trabajo y a mejores condiciones laborales.

Entre los aportes que hace este trabajo, está la evidencia que arroja el uso del capital social por profesionales en México, pues si bien es una estrategia de amplio uso para encontrar trabajo, no entrega mayores beneficios en comparación con aquellos que utilizan otras formas de inserción. Otro de los aportes es la distinción del uso de capital social entre hombres y mujeres profesionales en México, es particular para estas últimas el emplear capital social, no arroja mayores beneficios respecto a mujeres que usan formas tradicionales o distintas al capital social para ingresar al mercado de trabajo.

6. Conclusiones y limitaciones

A partir del análisis presentado, podemos extraer varias conclusiones. Primero, no existen diferencias significativas en ingreso, ni en horas trabajadas a la semana, entre los y las profesionales que usaron y no usaron capital social en su inserción laboral. Segundo, el acceso a salud y prestaciones sociales está asociado, con una relación directamente proporcional, al uso del capital social. Tercero, para las mujeres ocupadas el usar capital social no se traduce en mejores condiciones laborales. Cuarto, las jornadas de trabajo no se ven influidas por el uso del capital social en la obtención de trabajo.

Finalmente, se plantea que, en términos generales, no existen diferencias a favor de quienes emplean su capital social en su inserción al mercado de trabajo, lo anterior contrasta con lo que la teoría del capital social propone. En lo particular, en cuanto a las diferencias de sexo-trabajo

y capital social, se evidencian diferencias en las condiciones laborales entre hombres y mujeres que usan y no usan capital social en su inserción laboral en el contexto mexicano. Esta es una proyección de la presente investigación.

Entre las limitaciones que tiene se encuentran las siguientes: No se hace distinción del uso de capital social por sector de actividad, zona geográfica, condición de ruralidad y condición étnica. Tampoco el efecto que tiene el uso del capital social distinguiendo entre lazos fuertes y débiles en el contexto mexicano. Estas limitaciones podrían considerarse en futuras investigaciones.

7. Referencias

- Arriagada, I., Miranda, F. y Pávez, T. (2004). Lineamientos de Acción para el Diseño de Programas de Superación de la Pobreza desde el Enfoque del Capital Social. *CEPAL - Serie Manuales*, 36, 1-100. <https://hdl.handle.net/11362/5600>
- Banco Mundial (1998). The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description. *Social Capital Initiative Working Paper Series*, 1. <https://acortar.link/UIWFmb>
- Becker, G. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. The University of Chicago Press.
- Bourdieu, P. (2001). El Capital Social. *Apuntes Provisionales, Zona Abierta*, 94/95, 83-87.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). Westport, CT: Greenwood. <https://acortar.link/m5eJwS>
- Burt, R. (1997). The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-365. <https://doi.org/10.2307/2393923>
- Burt, R. (2004). Structural Holes and Good Ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349-399. <https://doi.org/10.1086/421787>
- Bustos-Gutiérrez, M. (2011). *Más allá del Capital Humano: Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México* [Tesis Doctoral Publicada], FLACSO México.
- Calvó-Armengol, A. (2006). Redes sociales en el mercado laboral. *Els Opuscles*, 17, 1-42. <https://acortar.link/K4th7z>.
- Chetty, R., Jackson, M., Kuchler, T., Stroebel, J., Hendren, N., Fluegge, R., Gong, S., Gonzalez, F., Grondin, A., Jacob, M., Johnston, D., Koenen, M., Laguna-Muggenburg, E., Mudekereza, F., Rutter, T., Thor, N., Townsend, W., Zhang, R., Bailey, Barberá, P., Bhole, M. y Wernerfelt, N. (2022). Social capital I: measurement and associations with economic mobility. *Nature*, 608, 108-121. <https://doi.org/10.1038/s41586-022-04996-4>
- Cohen, B. y House, W. (1996). Labor Market Choices, Earnings and Informal Networks in Khartoum. *Economic Development and Cultural Change*, 44(3), 589-618, April. <https://doi.org/10.1086/452233>

- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120. <http://www.jstor.org/stable/2780243>
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.
- De Graaf, N. y Derk, H. (1988). With a Little Help From My Friends: Social Resources as an Explanation of Occupational Status and Income in West Germany, The Netherlands, and the United States. *Social Forces*, 67(2), 452-472. <https://doi.org/10.1093/sf/67.2.452>
- Espinoza, V. (2003). Capital Social y Movilidad Ocupacional en el Cono Sur. En I. Arriagada y F. Miranda (Comps.) *Capital Social: Potencialidades Analíticas y Metodológicas para la Superación de la Pobreza* (pp. 85-98), Serie Seminarios y Conferencias 31, CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/6589>
- Espinoza, V., Rey, R. y Barozet, E. (2021). Incidencia del capital social en el logro ocupacional en Uruguay y Chile. *Estudios sociológicos*, 39(116), 395-432. <https://doi.org/10.24201/es.2021v39n116.2025>
- Farr, J. (2004). Social Capital: A Conceptual History. *Political Theory*, 32(1), 6-33. <http://www.jstor.org/stable/4148167>
- Franzen, A. y Hangartner, D. (2006). Social Networks and Labor Market Outcomes: The Non-Monetary Benefits of Social Capital. *European Sociology Review*, 22(4), 353-368. <https://doi.org/10.1093/esr/jcl001>
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380. <https://www.jstor.org/stable/2776392>.
- Granovetter, M. (1995). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. The University of Chicago Press.
- Gutiérrez, A. y Assusa, G. (2019). Estrategias de inserción laboral y capital social. Un estudio sobre jóvenes de clases populares en Córdoba, Argentina. *Ultima década*, 27(51), 160-191. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-22362019000100160>
- INEGI. (2024, 26 de febrero). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Cuarto Trimestre de 2023* [Comunicado de Prensa]. <https://acortar.link/IS86s3>
- Ioannides, Y. y Datcher, L. (2004). Job Information Networks, Neighborhood Effects, and Inequality. *Journal of Economic Literature*, 42(4), 1056-1093. <http://www.jstor.org/stable/3594916>
- Katz, F. (1958). Occupational Contact Networks. *Social Forces*, 37(1), 52-55, <https://doi.org/10.2307/2573779>
- Keeley, B. (2007). *Capital humano: Cómo influye en su vida lo que usted sabe*, Esenciales OCDE, Ediciones Castillo S.A. de C.V. <https://doi.org/10.1787/9789264064652-es>
- Lin, N., Vaughn, J. C. y Ensel, W. M. (1981). Social Resources and Occupational Status Attainment. *Social Forces*, 59(4), 1163-1181. <https://doi.org/10.2307/2577987>

- López, P. y Orozco, M. (2019). Mercado Laboral Femenino y Capital Social, Necesidades de Cuidados e Inclusión Financiera. *Economía Coyuntural*, 4(4), 79-129. <https://acortar.link/iBHIZ2>
- Mincer, J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302. <http://www.jstor.org/stable/1827422>
- Observatorio Laboral. (2023). *Tendencias del Empleo Profesional Cuarto trimestre 2023*. Servicio Nacional de Empleo. <https://acortar.link/rS55yj>
- OCDE. (2023). *Education at a Glance 2023*. https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2023_f5fb5b52-en
- OECD. (2024). *Unemployment Rates*, OECD. <https://acortar.link/PGZqmZ>
- Pellizari, M. (2010). Do Friends and Relatives Help in Getting a Good Job?. *Industrial Labor Relations Review*, 63(3), 494-510. <https://doi.org/10.1177/001979391006300307>
- Pérez, O. y Pinto, R. (2020). Determinantes de la inserción laboral en egresados universitarios en México. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 11(21), e027. <https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.732>
- Putnam, R. (1994). *Para Hacer Que la Democracia Funcione*. Editorial Galac.
- Raffiee, J. y Byun, H. (2020). Revisiting the portability of performance paradox: Employee mobility and the utilization of human and social capital resources. *Academy of Management Journal*, 63(1), 34-63. <https://doi.org/10.5465/amj.2017.0769>
- Requena, F. (1990). Estructura Social y Mercado de Trabajo en la Ciudad de Málaga. *Estudios Regionales*, 27, 73-110. <http://www.revistaestudiosregionales.com/documentos/articulos/pdf316.pdf>
- Rodríguez, J. y Ubaldo, K. (2003). En torno a la formación y la inserción laboral de los profesionales en México. *Casa del Tiempo*, 59, 71-80. <https://www.uam.mx/difusion/revista/dic2003/rodriguez.pdf>
- Solé-Moro, M. L., Sánchez-Torres, J. A., Arroyo-Cañada, F. J. y Argila-Irurita, A. (2018). Los egresados universitarios y la inserción laboral: un acercamiento al panorama latinoamericano y español. *Revista CEA*, 4(8), 67-74. <https://doi.org/10.22430/24223182.1048>
- Vacchiano, M., Martí, J., Yepes-Cayuela, L. y Verd, J. M. (2018). Las redes personales en la inserción laboral juvenil en tiempos de crisis. Un análisis en Barcelona. *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 161, 121-139. <http://www.jstor.org/stable/44841760>
- Woolcock, M. (2001). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, 2, 12-22. <https://acortar.link/U1MZtj>
- Zúñiga, M. y Soriano, E. (2019). Influencia de la formación en las perspectivas de inserción laboral del colectivo joven. *Tla-melaua*, 13(46), 144-168. <https://doi.org/10.32399/rtla.0.46.219>

CONTRIBUCIONES DE AUTORES/AS, FINANCIACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

Contribuciones de los/as autores/as:

Conceptualización: Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica; **Software:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio; **Validación:** Apellidos, Nombres **Análisis formal:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica; **Curación de datos:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica; **Redacción-Preparación del borrador original:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica; **Redacción-Revisión y Edición:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica; **Todos los/as autores/as han leído y aceptado la versión publicada del manuscrito:** Bustos-Gutiérrez, Marco Tulio, Vásquez-Palma, Olga Angélica.

Financiación: Esta investigación no recibió financiamiento.

Conflicto de intereses: Los autores manifiestan no tener algún conflicto de intereses.

AUTOR/ES:

Marco Tulio Bustos-Gutiérrez

Universidad Católica de Temuco, Chile.

Doctor en Investigación en Ciencias Sociales con mención en Ciencia Política y Maestro en Gobierno y Asuntos Públicos por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México. Economista por la Universidad Autónoma Metropolitana, México. Ha trabajado como consultor en el sector privado y en seguimiento y evaluación de políticas y programas en el sector público. Se desempeña como Académico de la Carrera de Administración Pública y Académico del Departamento de Sociología, Ciencia Política y Administración Pública de la Universidad Católica de Temuco desde el año 2012. Coordina el Observatorio de Transparencia Regional de La Araucanía desde finales de 2023. Investigador Colaborador del Centro de Estudios de Género de la Universidad Católica de Temuco desde 2024.

marco.bustos@uct.cl

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0003-3240-6403>

Scopus ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57205560430>

Olga Angelica Vasquez-Palma

Universidad Católica de Temuco, Chile.

Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Chile, financiado por Beca ANID. Magister en educación por la Universidad de la Frontera, Chile. Antropóloga, con mención en etnolingüística, por la Universidad Católica de Temuco, Chile. Con investigación en Educación superior universitaria, educación intercultural posicionada en la interculturalidad crítica decolonial. Ha desarrollado estudios en infancia y personas mayores, en salud, educación y

seguridad alimentaria. Se desempeña como profesora asociada e investigadora en el Departamento de Procesos Terapéuticos de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Católica de Temuco.

ovasquez@uct.cl

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0003-1316-2378>