



FLACSO
MÉXICO

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ACADÉMICA DE MÉXICO**

Doctorado de Investigación en Ciencias Sociales
(Mención en Ciencia Política)
VII Promoción
2008-2011

**Más allá del Capital Humano: Uso del Capital
Social en la Inserción al Mercado Laboral de
los Posgraduados en México**

Tesis que para obtener el grado de
Doctor de Investigación en Ciencias Sociales
Presenta:

Marco Tulio Bustos Gutiérrez

Directora de tesis: Dra. Teresa Bracho

Lectores: Dra. Dinorah Miller,
Dr. Gonzalo Varela

Seminario de tesis:
Educación, Políticas Públicas y Mundo del Trabajo

Línea de investigación:
Educación, Políticas Públicas y Mundo del Trabajo

México D.F., a 24 de Agosto de 2011

Esta tesis se llevó a cabo con el financiamiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, (CONACYT)



FLACSO
MEXICO

Resumen

El capital social es un concepto multidimensional que ha permeado ampliamente en las ciencias sociales. Asumido 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*; puede ser utilizado para explicar los efectos que tiene su utilización en la búsqueda de trabajo y la calidad del mismo, en especial cuando se considera el nivel educativo de las personas como punto de referencia. En el caso de las personas con estudios de posgrado en México encontramos que a nivel agregado, casi la mitad de las personas que cuentan con estudios de posgrado (maestría o doctorado) utilizan el capital social como medio para insertarse al mercado de trabajo; al comparar la calidad de la inserción entre aquellos que utilizaron y no utilizaron capital social, se encontró que los primeros acceden a mejores niveles de ingreso y obtienen una mayor satisfacción de las actividades que realizan. Al analizar una población particular, encontramos nuevamente que aquellos que utilizaron capital social presentaron niveles de ingreso más altos, están más satisfechos con las actividades desempeñadas y, éstas coinciden con el nivel de formación alcanzado. También pudimos ver que una parte del capital social que influye en la contratación, se genera durante la realización de los estudios de posgrado en un primer momento, conforme pasa el tiempo las relaciones sociales que se generan en los lugares de trabajo son las que facilitan la reinserción.

Palabras clave: *Capital Social - Capital Humano - Mercado de Trabajo - Educación Superior*

Social capital is a multidimensional concept that has permeated widely in the social sciences. Defined as *the resources in hands of the people who shape the social network in which they are embedded and which can be accessed through this network, for use in achieving a particular purpose*; can be used to explain the effects their use in search of work and its quality, especially when considering the educational level of people as a benchmark. In case of the postgraduates in Mexico, almost half of those who have postgraduate studies (masters or doctorate) use social capital as a means for insertion into the labor market; comparing the quality of the insertion between those using and not using social capital, we found that the first access to higher levels of income and obtain greater satisfaction from their activities. When analyzing a particular population, again we find that those who used social capital had higher income levels, are more satisfied with the activities performed and these coincide with the level of training achieved. We could also see that some of the social capital that influences the recruitment is generated during the course of graduate study at first, as time passes the social relations that are generated in the workplace are those facilitate the reintegration.

Key words: *Social Capital, Human Capital, Labor Market, Tertiary Education.*



FLACSO
MEXICO

Dedico este trabajo:

A mis dos grandes amores,

Marjorie y Leonor



FLACSO
MEXICO

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a la Dra. Teresa Bracho por todo el apoyo recibido en la elaboración de esta tesis. También a la Dra. Dinorah Miller y el Dr. Gonzalo Varela por sus indicaciones y valiosos comentarios. A las Dras. Maura Rubio y Gloria del Castillo por su orientación a lo largo de los seminarios que curse con ellas.

Extiendo mi agradecimiento a los integrantes de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales por la ayuda y colaboración que recibí durante el transcurso del doctorado; a los miembros del Instituto de Estudios Avanzados por el tiempo prestado; a mis compañeros de clase; a los amigos que formé en esta etapa; a Octavio por su amistad y apoyo, a la familia que lejana siempre está presente y; en especial a mi compañera de estudio por sus comentarios, regaños, felicitaciones, comprensión y cariño.



FLACSO
MEXICO

Índice de Contenidos

INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS	4
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
HIPÓTESIS	6
FUENTES DE INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	7
ESTRUCTURA DEL DOCUMENTO	8
CAPÍTULO I. CAPITAL HUMANO Y MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO	9
I.1 CAPITAL HUMANO	10
I.1.1 Primeras Aportaciones	10
I.1.2 El Florecimiento de la Teoría del Capital Humano	11
I.1.3 El Relanzamiento de la Teoría	15
I.2 LA FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO EN MÉXICO.	19
I.3 EL CAPITAL HUMANO Y EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO.	22
I.4 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO.	27
I.4.1 Oferta y Demanda de Trabajo	27
I.4.2 Inserción en el Mercado de Trabajo 2005-2010.	32
I.5 COMENTARIOS DEL CAPÍTULO	38
CAPÍTULO II. CAPITAL SOCIAL E INSERCIÓN LABORAL.....	41
II.1 ANTECEDENTES DEL CONCEPTO.....	42
II.2. LOS PADRES DEL CAPITAL SOCIAL.....	45
II.2.1 Pierre Bourdieu: Capital Social como Pertenencia a Grupos.....	45
II.2.2 James Coleman: Capital Social como Instrumento de Acción.....	48
II.2.3 Robert Putnam: Capital Social como Confianza	51
II.2.4 El Capital Social en Tres Autores.....	53
II.3 CAPITAL SOCIAL: ENTRE LO DICOTÓMICO Y LO CONTINUO.	55
II.3.1 Los Enfoques Cultural y Estructural.	57
II.3.2 Lo Individual y lo Colectivo del Capital Social.	63
II.3.3 El Capital Social como un Continuum.	65
II.4 CAPITAL SOCIAL Y REDES	68
II.5 LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.	73
II.5.1 Problemas Asociados a la Medición.	73
II.5.2 Instrumentos Desarrollados para la Medición.	75
II.6 USO DEL CAPITAL SOCIAL Y SUS EFECTOS: INSERCIÓN LABORAL.	79
II.6.1 Capital Social e Inserción.....	80
II.7 DEFINIENDO EL CAPITAL SOCIAL.....	87
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL EN LA INSERCIÓN LABORAL: MODELO MACRO.	91
III.1 INFORMACIÓN, CONCEPTOS Y VARIABLES PARA EL MODELO MACRO	92

III.1.1 Fuentes de Información y Población Objetivo	92
III.1.2 El Concepto y las Variables.....	94
III.2 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA INFORMACIÓN.	103
III.3 ANÁLISIS ECONÓMETRICO	112
III.3.1 Capital Social como Determinante del Nivel de Ingreso.....	113
III.3.2 Capital Social como Determinante de la Satisfacción Laboral	116
III.4 CONCLUSIONES DEL MODELO MACRO	118
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL EN LA INSERCIÓN LABORAL: MODELO MICRO.	121
IV.1 POBLACIÓN OBJETIVO Y FUENTES DE INFORMACIÓN	121
IV.2 TRAYECTORIAS LABORALES Y CAPITAL SOCIAL.....	122
IV.2.1 Antecedentes Socioeconómicos	123
IV.2.2 Experiencia Laboral Antes del Posgrado	130
IV.2.3 Experiencia Laboral en el Periodo Posterior Inmediato al Término del Posgrado.....	136
IV.2.4 Experiencia Laboral Posterior al Posgrado	147
IV.3 ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS EGRESADOS DE FLACSO	152
IV.4 COMENTARIOS FINALES	155
COMENTARIOS Y CONCLUSIONES	157
APORTES Y LÍMITES DE LOS HALLAZGOS	157
FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO E INSERCIÓN LABORAL: UNA MIRADA DESDE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.	159
BIBLIOGRAFÍA.....	163
ANEXO A. CUADROS ESTADÍSTICOS.....	173
ANEXO B. CUESTIONARIOS ENOE	175
B.1 ENOE. CUESTIONARIO SOCIODEMOGRÁFICO	175
B.2 ENOE. CUESTIONARIO DE OCUPACIÓN Y EMPLEO.....	176
ANEXO C. CUESTIONARIO PARA EGRESADOS DE FLACSO.....	187

Índice de Cuadros.

Cuadro I.1. México: Total de Becarios por Destino y Área de Conocimiento, 2007.....	21
Cuadro I.2. México: Número de Egresados de la Educación Superior, 1999-2007. Valores Absolutos.....	23
Cuadro I.3. Tasa anual de variación del PIB y del PIB <i>per cápita</i> , 2000-2008.....	25
Cuadro I.4. Población Desocupada y Subocupada con Nivel de Instrucción Medio y Superior, 2005-2010. Porcentajes.....	25
Cuadro I.5. Nivel de Ingresos de la Población Ocupada con Nivel de Instrucción Medio y Superior, 2005-2009. Porcentajes.....	26
Cuadro I.6. México: Población de 14 años y más por nivel de educación, 2005-2010.....	28
Cuadro I.7. México: Indicadores de Ocupación y Empleo, 2005-2010. Valores absolutos.....	29
Cuadro I.8. México: Población Desocupada por tipo de Desocupación, 2005-2010.....	30
Cuadro I.9. México: Población Desocupada por nivel de instrucción, 2005-2010. Valores absolutos.....	32
Cuadro I.10. México: Población Ocupada con Estudios de Posgrado y Nivel de Ingreso, 2005-2010. Porcentajes.....	33
Cuadro I.11. México: Medio utilizado por las personas con estudios de posgrado para conseguir el empleo, 2005-2010. Porcentajes.....	34
Cuadro I.12 México: Medio utilizado para conseguir el empleo por los ocupados con nivel de maestría, 2005-2010. Porcentajes.....	35
Cuadro I.13 México: Medio utilizado para conseguir el empleo por los ocupados con nivel de doctorado, 2005-2010. Porcentajes.....	36
Cuadro I.14 México: Medios tradicionales y no tradicionales utilizados por las personas con posgrado, 2005-2010. Porcentajes.....	37
Cuadro I.15 México: Personas ocupadas con posgrado que ganan más de cinco salarios mínimos y medio de inserción laboral, 2005-2010. Porcentajes.....	38
Cuadro III.1 Variables consideradas en el Modelo Macro.....	100
Cuadro III.2 Población ocupada por tipo de posgrado y posición en la ocupación, 2010. Valores absolutos.....	102
Cuadro III.3 Frecuencias de las Variables Dicotómicas.....	104

Cuadro III.4 Frecuencias de las Variables Nominales.....	105
Cuadro III.5 Medio de Inserción y Nivel de Ingreso Alto.....	107
Cuadro III.6 Medio de Inserción y Satisfacción.....	107
Cuadro III.7 Prueba Chi Cuadrado entre Medio de Inserción e Ingreso.....	109
Cuadro III.8 Coeficiente de correlación entre medio de inserción e ingreso....	109
Cuadro III.9 Prueba Chi Cuadrado entre Medio de Inserción y Satisfacción...	109
Cuadro III.10 Coeficiente de correlación entre medio de Inserción y Satisfacción.....	109
Cuadro III.11 Prueba de Bondad de Ajuste <i>Predict</i> para Ingreso.....	113
Cuadro III.12 Prueba de Bondad de Ajuste <i>Predict</i>	116
Cuadro IV.1 Nivel de instrucción del padre del egresado de FLACSO por origen.....	124
Cuadro IV.2 Nivel de instrucción de la madre del egresado de FLACSO por origen.....	125
Cuadro IV.3 Nivel de instrucción y ocupación del padre de egresado extranjero.....	126
Cuadro IV.4 Nivel de instrucción y ocupación del padre de egresado mexicano.....	126
Cuadro IV.5 Tipo de Institución donde realizan estudios universitarios.....	127
Cuadro IV.6 Participación en el Mercado de Trabajo, por Género y Origen	129
Cuadro IV.7 Tipo de Organización por género (egresados mexicanos).....	131
Cuadro IV.8 Tipo de organización por género (egresados extranjeros).....	132
Cuadro IV.9 Sector de actividad por género de egresados mexicanos.....	132
Cuadro IV.10 Sector de actividad por género de egresados extranjeros.....	132
Cuadro IV.11 Nivel de Ingreso y Medio de Inserción.....	146
Cuadro IV.12 Comparación del Ingreso entre el Momento Actual y el Posterior Inmediato por Medio de Inserción.....	146
Cuadro IV.13 Satisfacción con las Actividades Realizadas y Medio de Inserción.....	147
Cuadro IV.14 Relación con las Actividades Realizadas y Medio de Inserción	147
Cuadro IV.15 Medio de Inserción y Sector de Actividad.....	148
Cuadro IV.16 Medio de Inserción y Tipo de Contrato.....	148
Cuadro IV.17 Cambio en el Nivel de Jerarquía y Medio de Inserción.....	148
Cuadro IV.18 Localización del Empleo y Medio de Inserción por Origen de los Egresados.....	149

Índice de Gráficas

Gráfica I.1. México: Becas Nuevas Otorgadas por CONACYT, para realizar estudios en México y en el Extranjero. Periodo 1998-2007.....	20
Gráfica I.2. México: Becas Vigentes Otorgadas por CONACYT, por tipo de beca. Periodo 1998-2009.....	21
Gráfica I.3. México: Población por grupo edad, 2005-2010.....	28
Gráfica IV.1 Condición laboral de las mujeres mexicanas por tipo de contrato.....	129
Gráfica IV.2 Condición laboral de los hombres mexicanos por tipo de contrato.....	130
Gráfica IV.3 Condición laboral de las mujeres extranjeras por tipo de contrato.....	130
Gráfica IV.4 Condición laboral de los hombres extranjeros por tipo de contrato.....	131
Gráfica IV.5 Medio de Inserción de los egresados de FLACSO que buscaron trabajo. Porcentajes.....	137
Gráfica IV.6 Comparación del Nivel Salarial en el Empleo Inmediato Anterior y el Empleo Inmediato Posterior y Medio de Inserción. Porcentajes.....	139
Gráfica IV.7 Coincidencia entre Actividades Laborales y Nivel de Formación y, Medio de Inserción. Porcentajes.....	140
Gráfica IV.8 Tipo de Organización y Medio de Inserción. Porcentajes	141
Gráfica IV.9 Sector de Actividad y Medio de Inserción. Porcentajes....	142
Gráfica IV.10 Tipo de Contrato y Medio de Inserción. Porcentajes.....	142
Gráfica IV.11 Nivel Jerárquico Empleo Anterior y Empleo Posterior al Posgrado según Medio de Inserción. Porcentajes.....	143

Índice de Figuras.

Figura I.1 Dimensiones del Capital Humano.....	17
Figura II.1 Capital Social: Origen, Perspectivas y Uso.....	42
Figura II.2 Formas y Niveles para el Análisis del Capital Social.....	66
Figura III.1 México: Distribución de la edad de personas con posgrado, 2010.....	103
Figura III.2 Distribución del Ingreso por Medio de Inserción.....	106
Figura III.3 Distribución de la Satisfacción por Medio de Inserción.....	107
Figura IV.1 Posición en la Estructura Social.....	128
Figura IV.2 Red Social del Egresado.....	151
Figura IV.3. Estructura de la Red y Recursos.....	152

Introducción

La educación y el trabajo son dos aspectos que se acompañan y modifican mutuamente a lo largo del tiempo, pero para que esto ocurra deben existir las condiciones adecuadas en el mercado laboral y en la oferta y formación educativa. En el caso de México, los dos aspectos son considerados como derechos de las personas¹, siendo el Estado el organismo encargado de satisfacerlos: por un lado, debe garantizar la educación en todos los niveles -desde preescolar a superior- en forma gratuita; y por el otro, debe promover la creación de empleos y establecer la organización social del trabajo, garantizando los derechos y obligaciones de los trabajadores públicos y privados. Sin embargo, a pesar de que tanto la educación como el trabajo se encuentran normados por ley, existen problemas para su integración, esto es, no existen los instrumentos adecuados que garanticen la inserción laboral de las personas -sin importar el nivel educacional alcanzado-, sino que se deja al libre juego del mercado.

A este respecto, la teoría económica supone que existen dos grupos: los que ofrecen y los que demandan trabajo; los cuales interactúan entre sí para determinar el precio que habrán de pagar unos y recibir otros por los servicios físicos o intelectuales que se presten y reciban. Cuando trasladamos estos supuestos a la realidad encontramos que no se cumplen de manera estricta, ya que por lo general son los demandantes de trabajo los que determinan el precio que se paga por los servicios recibidos dejando poco margen de negociación a los oferentes; además hay limitaciones geográficas, económicas y sociales que interfieren con la movilización y contratación de las personas y; existen problemas asociados a la información respecto de las vacantes laborales que surgen periódicamente. De manera que, la interacción de oferentes y demandantes de trabajo es compleja y por tanto, lograr una adecuada inserción laboral no es una tarea simple.

¹ Ambos aspectos son considerados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en sus artículos 3º y 123º (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en <http://info4.juridicas.unam.mx/ijure/fed/9/4.htm?s=>).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

A partir de este panorama, la presente investigación busca analizar e identificar los aspectos asociados a la inserción laboral que permiten que ésta ocurra bajo buenas condiciones, en particular consideramos la utilización de dos tipos de mecanismos, medios tradicionales y medios no tradicionales (Granovetter, 1995): la primera forma se refiere a la postulación directa, consulta en medios masivos (diario, radio, Internet, etc.) y bolsas de trabajo; la segunda, se refiere al uso de la red social como medio para obtener información e influencia para postular y conseguir empleo. Esta segunda forma hace referencia al uso de capital social como un elemento que mejora el proceso de búsqueda e inserción a través de la información o influencia de las personas que conforman el entorno social o la red de contactos que poseen los individuos.

Planteamiento del Problema

Desde hace tiempo la economía mexicana se encuentra deprimida, debido principalmente a la caída en el sector productivo de Estados Unidos y la desaceleración de la economía mundial, a la fluctuación de los precios internacionales de los carburantes y, a los vaivenes de los mercados bursátiles en todo el mundo, traduciéndose en el cierre de empresas y negocios, en una menor generación de empleos y, en empleos mal remunerados. A esta situación, se suma el cambio en la pirámide poblacional -pues ahora tenemos un mayor número de jóvenes que demandan educación media y superior, y que posteriormente salen al mercado laboral-, el desfase entre el ingreso y egreso del sistema educativo y, la lenta adecuación de las carreras a las necesidades del sector productivo. La combinación de estos factores trae como resultado un mercado laboral en desequilibrio: por un lado, se da respuesta a una creciente demanda de servicios educativos, por el otro, estamos formando una cantidad de recursos humanos mayor a la que la economía (o el mercado) puede absorber correctamente, generando una sobreoferta de capital humano con altas calificaciones: universitarios y posgraduados.

De acuerdo a los indicadores laborales de la Secretaría del Trabajo, en México se mantiene un desempleo² bajo en términos generales (alrededor del 4% en los últimos años), sin embargo, se debe señalar que a partir del primer trimestre de 2009 éste superó al 5%, es decir, a partir de ese momento y hasta la realización de este trabajo más de dos millones de personas en México se encuentran desocupadas³. Si consideramos que la educación puede servir como seguro contra el desempleo, podemos suponer que las personas con mayores niveles educativos tienden a mantenerse más tiempo dentro del mercado de trabajo o encontrar trabajo más rápidamente debido a las calificaciones que poseen. Al observar a la población que cuenta con estudios de posgrado (maestría y doctorado) en México, vemos que se cumple este supuesto, pues el segmento de la población con posgrado se encontró ocupada casi en su totalidad en el periodo 2005-2010; sin embargo, también fue alcanzada por el desempleo: el número de desocupados con estudios de posgrado pasó del 1% en 2005 al 3.5% en 2010⁴ (ver Cuadro A.I, Anexo A).

La teoría del capital humano señala que las personas con mayores calificaciones tienden a ganar más que aquellas con menores calificaciones. En el caso de las personas con nivel de posgrado en México se dan dos situaciones: i) no todas las personas con estudios de posgrado se encuentran dentro del grupo de mayores ingresos y ii) el tamaño de este grupo tiende a reducirse en el tiempo: en 2005, el 61% de las personas ocupadas con estudios de posgrado ganaba más de cinco salarios mínimos, en tanto que en 2010, sólo el 52% (ver Cuadro A.II, Anexo A). Como señalamos, una mayor formación supondría no sólo estar ocupado, sino encontrarse dentro del grupo de mayores niveles de ingreso, pero en vista de los datos antes presentados esto último parece cumplirse sólo para un porcentaje de las personas que cuentan con estudios de posgrado, por lo que vale la pena analizar cuáles son los aspectos que hacen posible esta situación.

² Personas que forman parte de la PEA y se encuentran desocupadas.

³ De acuerdo a la ENOE en el primer trimestre de 2010, el número de desocupados fue del 5.4% respecto de la PEA (cerca de 2.5 millones de personas).

⁴ De acuerdo a la ENOE, el número de personas que se encontraron desocupadas con estudios de posgrado pasó de casi 5,000 en 2005 a casi 22,000 en 2010.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Si bien la idea de que la educación juega un papel importante en la búsqueda y colocación en el mercado de trabajo es ampliamente aceptada, algunos autores como Mark Granovetter (1973, 1995), Larissa Adler (1994), Ronald Burt (1997, 2004) y, Nan Lin (1999, 2001) consideran que existen otros aspectos que favorecen la inserción laboral, los cuales al conjugarse con las credenciales adquiridas vía educación no sólo van a permitir insertarse en forma más rápida al mercado de trabajo sino, bajo mejores condiciones que si sólo se utilizan las credenciales académicas. Estos aspectos adicionales son conocidos en la literatura de las ciencias sociales como *capital social*. En esta investigación definimos 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*.

Objetivos

El objetivo principal de la investigación es determinar si el uso del capital social (los recursos que pueden movilizar las personas mediante sus redes sociales) tiene un efecto positivo en la incorporación al mercado de trabajo en aquellos individuos que han recibido y concluido elevados niveles de formación (posgrados), así como la forma en que éste contribuye en la inserción al mercado laboral (pero no en todo el mercado sino en la parte que requiere de los conocimientos y la especialización de los egresados, parte que suele ser pequeña y competitiva). Autores como Espinoza (2003), Franzen y Hangartner (2006) y Seibert, Kraimer y Liden (2001), señalan la importancia del capital social en la incorporación de las personas al mercado de trabajo, más allá de la formación que tienen⁵. Nos centramos en esta población, debido a que las personas con posgrado son un elemento necesario para el desarrollo productivo y la innovación.

⁵ Yamada (2009) y Zamudio (2001) en sus trabajos sobre capital humano encuentran que si bien la educación (los años de formación) explican en gran medida el nivel de ingreso que alcanzan las personas, sobre todo cuando se ha alcanzado la educación superior, consideran que pueden existir otros factores que lo afecta como son las características de la familia, la posición social y las relaciones sociales (una forma indirecta de referirse al capital social).

Los objetivos secundarios son:

- Profundizar en el conocimiento y descripción del segmento del mercado de trabajo en México que comprende a los trabajadores que cuentan con niveles de maestría o doctorado, mediante la caracterización del mercado de trabajo considerando los siguientes aspectos:
 - la forma o los instrumentos que utilizan para incorporarse al mercado de trabajo (observando si son medios tradicionales o no tradicionales), y
 - los niveles de ingreso y la satisfacción con las actividades realizadas.
- Determinar cuáles son los recursos a los que recurren y pueden acceder los individuos a través de su red de contactos, para lograr insertarse en el mercado laboral.
- Analizar una población particular a nivel de microdatos (egresados de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) para:
 - identificar la forma en que se insertan al mercado de trabajo y los recursos o instrumentos que utilizan para ello,
 - determinar los niveles de ingreso, la satisfacción con el trabajo, y la coincidencia entre las actividades y el nivel de formación y,
 - analizar qué clase de capital social se agrega en los estudios de posgrado.

Preguntas de Investigación

A partir de lo anterior, las preguntas que guían esta investigación son las siguientes:

- ¿Cómo y bajo qué condiciones se insertan al mercado laboral aquellas personas con altos niveles de formación académica?
- ¿Qué relación existe entre capital social e inserción laboral, en el caso de aquellos que cuentan con estudios de posgrado?, en otras palabras, ¿el uso del capital social favorece que las personas se incorporen bajo mejores condiciones que aquellos que no lo utilizan?
- ¿Es posible aumentar el capital social durante la vida laboral y la formación académica?

Más allá del Capital Humano:

Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México

- ¿Qué tanto del capital social que se formó durante el posgrado se usa para la inserción laboral? Esto es, ¿la formación de posgrado incorpora capital social significativo a los egresados de los posgrados para su inserción en el mercado de alto nivel y/o alta especialidad?

Hipótesis

De acuerdo a la evidencia encontrada por algunos autores⁶, el uso del capital social -entendido como los recursos que tienen los contactos de la red social de un individuo, a los que tiene acceso- mejora las posibilidades de insertarse o reinsertarse al mercado laboral ofreciendo más opciones en las cuales colocarse, lo que permite encontrar trabajos más acordes a los estudios cursados. Considerando que los puestos de trabajo que demandan las personas con estudios especializados, son muy competidos, éstas tienden a recurrir al capital social que poseen para mejorar sus oportunidades de inserción laboral.

De lo anterior, formulamos las siguientes hipótesis:

- H₁. Dado que existen problemas para absorber apropiadamente a las personas que se incorporan al mercado de trabajo en México, las personas que cuentan con estudios de posgrado -maestría o doctorado- recurren a sus *contactos* (red social) para insertarse en el mercado de trabajo.
- H₂. El uso de capital social permite insertarse en mejores condiciones al mercado laboral en relación al uso de medios tradicionales, reflejándose en niveles de ingreso más altos y en una mayor satisfacción con el puesto de trabajo.
- H₃. El capital social se modifica con el tiempo, en consecuencia, el tipo de red y los recursos a los que pueden acceder a través de ésta, también se modifican.

⁶ Espinoza (2003), Franzen y Hangartner (2006), Lin (1981, 1999, 2001) y Seibert *et al.* (2001).

- H₄. El capital social que se desarrolla durante los estudios de posgrado es el que mayormente contribuye a la inserción laboral, en el caso de las personas que cuentan con estos niveles de formación.

Fuentes de Información y Metodología de Investigación

Luego de realizar la revisión de la literatura, definir el concepto de capital social y explorar los hallazgos realizados en otras investigaciones referidas al uso del capital social en la inserción laboral, para cumplir con los objetivos señalados y confirmar o rechazar las hipótesis planteadas, la metodología de investigación siguió dos etapas. En la primera, se propuso un modelo estadístico para estimar los efectos del uso de medios no tradicionales en la inserción laboral dentro del contexto nacional mexicano, utilizando información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2010 y, considerando como unidad de análisis a los individuos que hayan reportado contar con nivel de formación de maestría o doctorado. En la segunda, se realizó un análisis de orden cualitativo para determinar el cumplimiento de las hipótesis H₃ y H₄, considerando una población acotada referida a los Egresados de FLACSO-México, debido a que para caracterizar el tipo de vínculo y el recurso al que acceden los individuos vía ese vínculo, es aconsejable remitirse a una población pequeña.

Las ventajas de la metodología empleada son las siguientes. Primero, podemos valorar el uso del capital social recurriendo a dos fuentes de información disponibles que no han sido utilizadas para tal efecto. Segundo, a partir de lo que inferimos en el caso macro es posible verificar su cumplimiento en un caso micro. Tercero, permite dar cuenta de los efectos del uso del capital social así como de la formación del mismo, a partir de la revisión de las trayectorias laborales de los individuos considerados. Entre las desventajas podemos mencionar que al utilizar instrumentos que no fueron diseñados ex profeso para medir capital social, el indicador generado puede no contener aspectos importantes asociados al concepto.

Estructura del Documento

Siguiendo la metodología antes expuesta, el presente documento se integra por las siguientes partes. Un primer capítulo en el que se hace una aproximación a la teoría del capital humano y donde se caracteriza al mercado de trabajo en México. Un segundo capítulo en el cual se aborda el referente teórico que rodea al concepto de capital social, las implicaciones de éste y el porqué de utilizarlo como un elemento explicativo que complementa al capital humano. En el tercer capítulo se expone el marco metodológico de la investigación y se realiza el análisis del contexto macro de la inserción laboral de las personas que cuentan con estudios de posgrado. En el cuarto capítulo se analiza el efecto que tiene el utilizar capital social para la inserción laboral utilizando microdatos y se caracteriza el tipo de capital social que las personas con posgrado poseen, enfatizando la importancia que tiene aquel que se crea durante la formación académica. El texto finaliza con las conclusiones y recomendaciones que surgen de la investigación y se presentan futuras líneas de trabajo.

Capítulo I. Capital Humano y Mercado de Trabajo en México

Tradicionalmente -en la teoría económica- se han identificado tres factores que afectan a la producción: la tierra, el capital y el trabajo (Díaz, 1999). El primer factor, *la tierra*, es un factor que interviene en la mayoría de los procesos productivos, ya que se considera el espacio físico destinado para la realización de las actividades productivas (de todas las actividades, no sólo las agropecuarias). El segundo factor, *el capital*, es entendido no sólo como los recursos monetarios que serán invertidos sino también como el conjunto de máquinas, herramientas, utensilios, mercancías y bienes empleados en los procesos productivos y que contribuyen a la productividad del trabajo. El tercer factor, *el trabajo*, es el tiempo que se dedica a realizar una actividad productiva, por lo general remunerada, vinculada a los factores antes mencionados. Díaz (1999) señala que el aumento y combinación de estos tres factores no son la única manera de aumentar la productividad, sino que existen otros como la tecnología, la organización y el capital humano. Este último factor se entiende como la educación, formación o capacitación que poseen o adquieren los individuos de un país, el cual es considerado como un factor indispensable para aumentar la productividad de las personas y promover el desarrollo tecnológico (Gaviria, 2007; Rojas, Angulo y Velázquez, 2000).

En este capítulo nos enfocaremos en este último aspecto: el capital humano. Partimos presentando en forma general la teoría del capital humano y algunas de sus implicaciones; seguimos con los aspectos que rodean a la formación de capital humano en México y, finalizamos con una caracterización del mercado de trabajo, visto desde el lado de la demanda y haciendo énfasis en la población que cuenta con estudios de maestría y doctorado.

I.1 Capital Humano

En esta sección se presenta el concepto de capital humano, su origen, el papel que tiene desde el punto de vista de la economía así como algunas de las implicaciones que tiene en la actualidad.

I.1.1 Primeras Aportaciones

A pesar de las numerosas publicaciones que se han hecho respecto al capital humano y de que este concepto se encuentre incorporado dentro de los libros de texto de economía y es ampliamente mencionado en los planes de trabajo de los gobiernos, todavía no hay un consenso sobre que es el capital humano. Esto se debe a que conforme pasa el tiempo surgen nuevos puntos de vista sobre lo que debería contemplarse dentro del concepto, en especial, porque se refiere a cualidades humanas las cuales como todo lo humano están en continuo cambio. En una forma simple, podemos decir que el capital humano se refiere al conjunto de habilidades y conocimientos que poseen los individuos y, que utilizado de forma adecuada le pueden proporcionar una serie de beneficios personales, económicos y sociales (OCDE, 2001). Este conjunto de habilidades y conocimientos pueden ser parte del individuo en forma innata -como las aptitudes físicas o las intelectuales- o adquirida -a través de la educación formal, informal y la experiencia- (Gimenez, 2005; OCDE, 2001).

La idea de que el capital humano es un factor importante en el proceso productivo no es nueva, si bien cobró relevancia a mediados del siglo xx desde mucho tiempo atrás ya era considerado como un elemento importante dentro del proceso productivo. Como ejemplo de esto, Adam Smith en 1776 en *La Riqueza de las Naciones* da luces de la importancia del factor humano en el proceso productivo pues “considera a la educación como un bien económico de carácter superior que permite obtener una ganancia mayor que los gastos necesarios para su adquisición a aquel individuo que la posee” (Neira, 2003:2). Para Smith, el contar con un mayor conocimiento y habilidad del proceso productivo se ve reflejado en el ingreso de los trabajadores, pues considera que una mayor capacitación

proporciona un ingreso mayor, en especial cuando se trata de manejar máquinas y equipos cada vez más complejos así como por el tipo de actividad que se desempeña (Smith, 1981): “la remuneración que percibe [un trabajador] debe adaptarse a su saber y a la confianza que inspira” (Smith, 1981:109).

Otros autores que en el siglo XIX consideraron a la educación como un factor importante para aumentar la productividad del trabajo fueron John Stuart Mill y Alfred Marshall⁷. El primero consideraba que la educación puede aumentar la productividad del trabajo así como las remuneraciones de las personas que se esfuerzan en aumentar su educación, por lo que podía ser vista como una inversión. Para el segundo, la educación se constituye en un factor que puede aumentar la eficiencia de la industria pues se convierte en el elemento que va a propiciar mejoras en la capacidades y actitudes de los trabajadores (Neira, 2003, 2007). Sin embargo, no se hizo mucho caso a la educación como elemento que explicara el desarrollo económico debido a la prevalencia del pensamiento keynesiano a partir de los años treinta del siglo pasado, el cual consideraba a la educación como un bien de consumo. Al considerarse como un bien de consumo, su adquisición era vista como un gasto que debía ser sufragada por las familias o por el gobierno y por tanto, no debía contemplarse dentro del proceso productivo (Blaug, 1984).

I.1.2 El Florecimiento de la Teoría del Capital Humano

Es a partir de los trabajos de Schultz, Becker y Mincer que en los años sesenta surge lo que es conocido en la actualidad como la teoría del capital humano: una forma de explicar los cambios en ingreso y productividad de los trabajadores (las diferencias antes mencionadas eran entendidas como el resultado de las diferencias en capital físico, conocimiento tecnológico, habilidades o instituciones) así como el crecimiento de los países a partir de su componente humano. Estos

⁷ No fue el caso de David Ricardo (1994) pues si bien fue contemporáneo de Smith, no se vio influenciado por sus ideas. Para Ricardo el producto de la tierra se imputaba en forma de renta, de utilidad y de salarios (pagados al propietario de la tierra, al dueño del capital necesario para hacer productiva esa tierra y a los trabajadores).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

tres autores encontraron que la inversión en capital humano puede ser utilizada para explicar los cambios que experimenta el ingreso de las personas conforme aumenta su formación. A continuación presentamos brevemente el efecto que tiene la educación y la capacitación sobre el ingreso de las personas.

Jacob Mincer fue uno de los pioneros de la teoría del capital humano. En su trabajo de 1958, señala que los individuos tienen habilidades idénticas así como igualdad en las oportunidades para encontrar trabajo, pero se diferencian por el tipo de capacitación que se requiere para realizar dichas actividades. Si bien este autor considera los efectos que tienen los años de educación sobre los ingresos de los individuos también contempla la existencia de otros factores relacionadas con el ámbito laboral como la experiencia que se adquiere en el trabajo y el tipo de ocupación en que se encuentran insertas las personas (asumiendo que las ocupaciones que requieren mayor especialización o capacitación deben tener una mayor remuneración) sobre el nivel de ingreso. Para Mincer, no sólo los aspectos formativos influyen en el nivel de ingreso de las personas, sino también otras variables como la edad, la raza, el estatus familiar y el tamaño de la ciudad; las cuales pueden utilizarse como variables de control para observar si hay desigualdad en los ingresos de las personas con niveles educativos similares (Mincer, 1958).

Para Theodore Schultz (1960, 1968, 1972a, 1972b) la educación puede ser vista y entendida como un bien de consumo, en tanto las personas gasten parte de sus ingresos para adquirirla; y como un bien de inversión, pues la educación se transforma en habilidades y conocimientos que llegan a formar parte de las personas. Al igual que Jacob Mincer, este autor considera a la educación como un factor productivo, una forma más de capital en manos de los individuos que puede alterar la estructura de sueldos y salarios tanto presente como futura y que puede influir en el desarrollo económico debido a que “las personas pueden acrecentar sus capacidades como productores y como consumidores invirtiendo en sí

mismos” (Schultz, 1968:xiv)⁸. Dentro del pensamiento de Schultz la educación se vislumbra como el elemento principal del capital humano, pues se convierte “en parte integral de las personas..., [parte] que puede ser comprada, vendida o considerada como una propiedad. Constituyéndose en una forma de capital si presta un servicio productivo” (Schultz, 1968:104). Un elemento importante a señalar es la forma en que va a considerar al trabajo y a los trabajadores, ya que no los ve solamente como un factor necesario para llevar a cabo la producción sino que les da una nueva consideración: “los trabajadores se han convertido en capitalistas... por la adquisición de conocimientos y habilidades que tienen valor económico” (Schultz, 1972a:17). En este sentido el autor, considera que el capital humano es el elemento que va a aumentar la productividad del trabajo y del capital⁹ pues “los incrementos en los ingresos, los tamaños de los mercados y la especialización adicional interactúan [teniendo c]ada uno de ellos... un efecto positivo sobre los otros” (Schultz, 1992:17)¹⁰. Siendo estos conocimientos y habilidades los elementos que explican la superioridad productiva de los países con mayor avance técnico.

Becker (1993) al igual que los anteriores autores, considera que la diferencia que existe entre los ingresos de las personas va a ser explicada por los niveles de formación o capacitación de las personas pues: “algunas personas ganan más que otras porque ellas invierten más en sí mismas” (Becker, 1993:245). Como en el caso de Schultz, considera a la capacitación como una forma de inversión que puede ser realizada por los individuos, inversión que aumenta la productividad de las personas en las ocupaciones que realizan ya que “la educación y la capacitación son la más importante inversión en capital humano” (Becker, 1993:17)^{11,12}; de manera que las personas con los niveles de formación más altos

⁸ Se refiere a la decisión que toman las personas de invertir en educación: comparar los beneficios que podría obtener si continúa formándose contra los costos directos e indirectos de hacerlo.

⁹ El autor concuerda con Mincer al considerar que el nivel de ingreso se ve afectado por otros factores como la edad, el sexo, la raza, el nivel de desempleo, el talento heredado, la educación en el hogar y el tamaño de la ciudad.

¹⁰ Para poder medir los efectos de la educación propone medir sus rendimientos (a través de los ingresos de las personas) en vez de los costos en que incurren (Schultz, 1972b).

¹¹ Tal como lo señalaban previamente Schultz y Mincer.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

(educación media concluida y estudios universitarios) van a obtener los ingresos más altos (una vez descontados los costos directos e indirectos de estudiar).

Para Becker la escuela no es el único ámbito de capacitación, sino también el trabajo mismo y el hogar. Este autor, considera a este último ámbito de vital importancia ya que la familia va a inculcar “conocimiento, habilidades, valores y hábitos a los niños” (Becker, 1993:21) que les serán útiles en su vida profesional. Otro aspecto que es importante destacar dentro del pensamiento de Becker, es que para él la familia es un elemento importante en la reproducción social y económica pues considera que hogares pobres continuarán reproduciendo hogares pobres: “el término clase baja describe familias en las cuales la educación es baja... la dependencia estatal, los embarazos precoces e inestabilidad matrimonial pasan de padres a hijos” (Becker, 1993:21). Esta idea es importante pues deja ver que si se quiere romper con el círculo vicioso de la pobreza (pobres que generan pobres) es necesario aumentar los niveles educativos de las personas que permitan el acceso a mejores puestos de trabajo y a una mejora en las condiciones sociales.

A diferencia de los otros autores Becker destaca el hecho que aunque la inversión en capacitación mejora los ingresos futuros, son pocos los que pueden invertir en ella (en el caso de la sociedad norteamericana que toma como referencia), ya que debe ser realizada por los propios individuos o por las familias de estos¹³. Ante la dificultad que esto presenta (el sacrificio de consumo presente por consumo futuro) los miembros de las familias de escasos recursos que desean capacitarse deben acudir a los subsidios públicos o a las becas que otorgan tanto las instituciones públicas como privadas para poder mantener su nivel de consumo y

¹² La relación positiva entre los ingresos y la cantidad invertida en educación y capacitación puede explicarse introduciendo el costo de capacitación junto con las diferencias de las oportunidades y habilidades de las personas. Se consideran también los costos asociados a la capacitación no solo en términos de matrícula y subsistencia sino también incorporando los ingresos que no se perciben mientras se estudia, se trae a valor presente los ingresos futuros que se esperan obtener para comparar y determinar si conviene o no estudiar o trabajar (Becker, 1977).

¹³ Porque para los empresarios preparar y capacitar a los trabajadores puede resultar un costo que no podrían recuperar si el trabajador enferma, fallece o simplemente cambia su lugar de trabajo.

no reducirlo mientras dure el proceso de capacitación (Becker, 1993:22). Si bien esta es una situación ideal, se presenta el problema de que las becas o subsidios no cubren en su totalidad a todas las personas que demandan educación (en los distintos niveles de formación) lo que deja fuera a muchas que desean continuar con sus estudios.

I.1.3 El Relanzamiento de la Teoría

Gaviria (2007), Gímenez (2005) y, Neira (2003, 2007) señalan que la teoría del capital humano ha pasado por tres momentos, su gestación a inicios de los sesenta a partir de lo propuesto por los tres autores previamente expuesto, una ralentización en los setenta y un relanzamiento hacia finales de los ochenta con un aumento en la publicación de estudios sobre crecimiento económico (muchos de los cuales han sido incorporados dentro del pensamiento económico en la esfera de la macroeconomía)¹⁴. Estos autores consideran que los trabajos publicados en este relanzamiento, pueden agruparse en tres tipos: efecto nivel, efecto tasa y, relación entre capital humano y capital físico.

- En los trabajos de efecto nivel se busca medir el efecto directo que tiene el capital humano sobre el crecimiento económico, trabajos como el de Barro (1991, 1997); Mankiw, Romer y Weill (1992) y; Noneman y Vanhoudt (1996) consideran el efecto que tiene el capital humano (años escolaridad de la PEA y nivel educativo de la población) sobre el crecimiento económico (PIB y PIB *per cápita*).
- En los trabajos de efecto tasa se busca observar el efecto indirecto del capital humano (tasa de alfabetización y años de escolaridad de la PEA) sobre el crecimiento (PIB quinquenal y PIB por persona activa) a través de su relación con la acumulación de tecnología. Como ejemplo de estos trabajos se encuentran el de Benhabid y Spiegel (1994), Kyriacou (1991) y Romer (1990).

¹⁴Muchos de los estudios realizados a partir de los noventa tuvieron como punto de partida los trabajos de Solow de 1956 y de Lucas de 1988. Solow encuentra que hay un crecimiento de la producción *per cápita* superior al crecimiento del capital por trabajador debido al efecto del capital humano (considerado como investigación y desarrollo). Lucas considera al capital humano como uno de los componentes de la función de producción (Vázquez y Castañeda, 2004).

Más allá del Capital Humano:**Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

- El tercer tipo de trabajo sugiere que existe una interrelación entre el capital humano y el capital físico, de manera que el capital humano puede contribuir a la acumulación de inversión en forma de investigación y desarrollo (componente tecnológico y humano) y de ésta manera contribuir al crecimiento económico. Entre los trabajos que consideran los efectos del capital humano y capital físico como el elemento que influye en el crecimiento económico están Barro (1997), Benhabid y Spiegel (1994) y Romer (1990)¹⁵.

Estas tres formas de considerar al capital humano en forma agregada han encontrado efectos positivos del capital humano sobre el PIB, sobre todo en aquellos países que cuentan con un amplio segmento de la población con niveles educativos altos. En otras palabras, el éxito económico de un país va a estar en función del capital humano que posea: “el conocimiento, las habilidades, competencias y atributos le permiten a la gente contribuir al bienestar personal y social, así como al de su país” (Keeley, 2007:5).

Aunque es importante el papel que juega el capital humano sobre el crecimiento económico también es importante medir el efecto que tiene sobre el bienestar de las personas, en especial, de aquellas que alcanzan niveles elevados de formación; pues como ya se ha mencionado la gente con mejor educación tiene mejores ingresos, pero también mejor nivel de salud, una mayor participación en las comunidades donde viven y mejores perspectivas de empleo (Keeley, 2007). De manera que hay dos formas de ver los beneficios del capital humano: desde una perspectiva individual y desde una perspectiva nacional. Desde el individuo podemos esperar beneficios en forma de ingreso; desde la economía nacional, individuos mejor preparados pueden realizar tareas cada vez más complejas y especializadas volviéndose más productivos y promoviendo el crecimiento económico (Keeley, 2007).

¹⁵Para una explicación más amplia de estos modelos ver Neira (2003, 2007).

Cabe mencionar otra línea de trabajos desarrollados a partir de los años ochenta relacionados con el papel que juega el capital humano dentro las empresas: por un lado, es considerado como un insumo (la mano de obra) que va a propiciar que las empresas mantengan adecuados niveles de producción; por otro, desde el gerencialismo o *management*, se destaca el papel de los gerentes y del personal administrativo de las empresas para una correcta dirección y administración así como para la colocación de los bienes o servicios que se producen (Davenport, 1999)¹⁶. Davenport (1999) señala que los retornos del trabajo se generan en dos niveles: el transaccional y el relacional. El primero se asocia a las empresas y a los individuos, esto es, las remuneraciones que reciben los individuos en función de las actividades que realizan y en función del grado de conocimiento que poseen. En el segundo, se encuentran los retornos que son menos tangibles y más dependientes de la interacción entre personas, los cuales tienen que ver con el reconocimiento y el aprendizaje formal e informal de los individuos al interior de las empresas. Este último aspecto se encuentra muy cercano a lo que se concibe como capital social, el cual será tratado en el siguiente capítulo.

Una forma de resumir a la teoría del capital humano a lo largo del tiempo puede ser a través de los aspectos que contempla en tres dimensiones, como se ve en la Figura I.1:

Figura I.1 Dimensiones del Capital Humano

Capital Humano	Macro	Crecimiento y Desarrollo (Papel del KH en las políticas)
	Meso	Gerencialismo (Papel del KH en empresas y organizaciones)
	Micro	Retornos a la educación (Papel del KH en los ingresos de los individuos)

Fuente: Elaboración propia.

Volviendo a los trabajos de Mincer, Schultz y Becker, debemos señalar que de ellos se han desprendido un sinnúmero de investigaciones que buscan medir el

¹⁶ Aspecto que retoma Ronald Burt, en su conocido trabajo sobre lo que llamó los agujeros estructurales y que forma parte de la literatura del capital social, la cual se expone en el Capítulo 2.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

efecto de la educación a través de los ingresos de las personas y que son utilizados como insumos dentro del diseño de las políticas públicas para justificar el gasto en educación pública. En el caso de México existen varios trabajos en los que se analiza el mercado de trabajo pero pocos que analizan propiamente la relación entre educación e ingresos de las personas. Los estudios más referenciados en ésta materia han sido Barceinas (2001, 2003), Bracho y Zamudio (1994a, 1994b, 1994c), Carnoy (1967), López Acevedo (2004), Ordaz (2007), Rodríguez-Oreggia (2005), Rojas *et al.* (2000), Sarimaña (2001) y Zamudio (1995, 2001); si bien hay diferencias en estos trabajos ya sea por las fuentes de información, los periodos, las variables y métodos de análisis considerados, todos encuentran que la educación tiene un efecto positivo sobre el ingreso: mayores niveles de educación se traducen en mayores niveles de ingreso.

En los trabajos que consideran el retorno a la educación para el caso de México, se da por sentado que la educación es la piedra angular sobre la que descansa el desarrollo económico y social. Sin embargo no se preguntan por las problemáticas que afectan la culminación de los distintos niveles educativos, en especial, no consideran los problemas que existen en la incorporación, permanencia y culminación de los estudios superiores.

A este respecto Rodríguez y Ubaldo (2003) señalan que en México hay una gran aceptación de que la educación superior es el medio idóneo para alcanzar el desarrollo además de que se convierte en el instrumento que va a propiciar una buena inserción laboral, pero advierten que existe una gran deserción de la educación superior (por dos causas: necesidades económicas y alta reprobación) y una baja valoración de los estudios universitarios, esto último se traduce en empleos mal pagados y en malas prestaciones. De hecho, la teoría del capital humano no considera la tensión que existe entre el discurso meritocrático y la realidad que rodea al mercado de trabajo, realidad en la que “los contactos personales y las recomendaciones frecuentemente desempeñan un gran papel para el acceso a empleos atractivos” (Weller, 2006:82). De acuerdo a Weller

(2006) esta situación no es privativa de México, sino que se da en los países donde se conjugan dos aspectos: educación de mala calidad y, existencia de problemas estructurales en la selección de personal y en la asignación de las plazas de trabajo (tanto en el sector público como en el privado). Una idea que destaca este autor es que contar con las credenciales que la educación formal otorga y carecer de los contactos adecuados en economías de este tipo, produce marginación y exclusión del mercado de trabajo.

I.2 La Formación de Capital Humano en México.

Como ya vimos, Becker sostiene que las personas que no pueden costearse una formación más especializada tienen dos opciones: sacrificar consumo presente para pagar su formación o recurrir a los subsidios públicos o becas. Este autor señala que algunos países han experimentado largos periodos de crecimiento¹⁷ del ingreso *per cápita* debido a la expansión del conocimiento técnico y científico y su consecuente aumento en la productividad; lo que ha traído una revaloración de la educación¹⁸, de la experiencia y la capacitación laboral, destacando a las personas sobre todo que se relacionan directamente con los procesos productivos como son: científicos, académicos, técnicos y administradores (Becker, 1993). De esto último podemos derivar la necesidad de contar con profesionales de alta calificación como los egresados de los posgrados, ya que en el posgrado “se dan las condiciones necesarias para problematizar la realidad y generar respuestas innovadoras” (Saavedra, 2006:1).

En México la educación superior se refiere a los estudios que se realizan en forma posterior a la educación media superior, impartidos en instituciones públicas o particulares, con el fin de formar personas en los niveles de técnico superior universitario o profesional asociado, licenciatura, especialidad, maestría y doctorado (Gobierno Federal, 2001). El ente encargado de financiar la formación

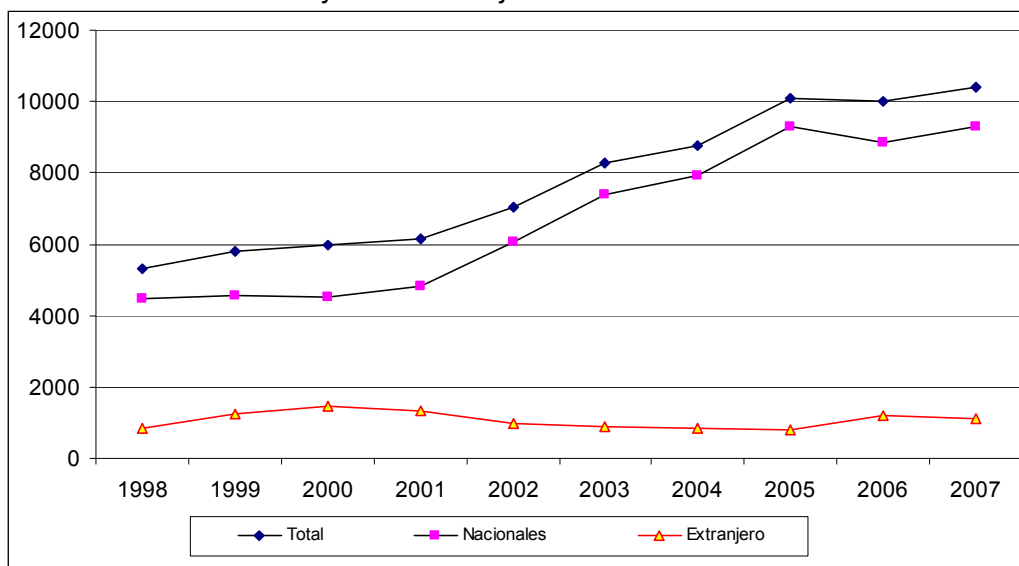
¹⁷ Concordando con los resultados de los modelos de crecimiento económico que consideran al capital humano dentro de sus variables explicativas (como vimos en el punto I.1.3).

¹⁸ Entendida como el conjunto de conocimientos y competencias que poseen los individuos que se convierte en fuente de crecimiento y bienestar (Destinobles, 2006).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

de científicos y tecnólogos, es el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), a través de su programa de becas¹⁹ para realizar estudios de especialidad técnica, académica, maestría y doctorado tanto dentro como fuera del país²⁰. Las becas que se otorgan para continuar con los estudios de especialización no sólo buscan apoyar a los individuos que no pueden financiarlos sino también reducir el costo de oportunidad de seguir estudiando y retrasar la inserción laboral. Si bien se considera a la educación como la respuesta a muchos de los problemas sociales, el aumento de ésta debe ir la par del crecimiento económico del país, de manera que los egresados puedan ser absorbidos por el sistema productivo (ANUIES, 2003a:38).

Gráfica I.1. México: Becas Nuevas Otorgadas por CONACYT, para realizar estudios en México y en el Extranjero. Periodo 1998-2007.



Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores de Actividades Científicas y Tecnológicas*, CONACYT, 2010.

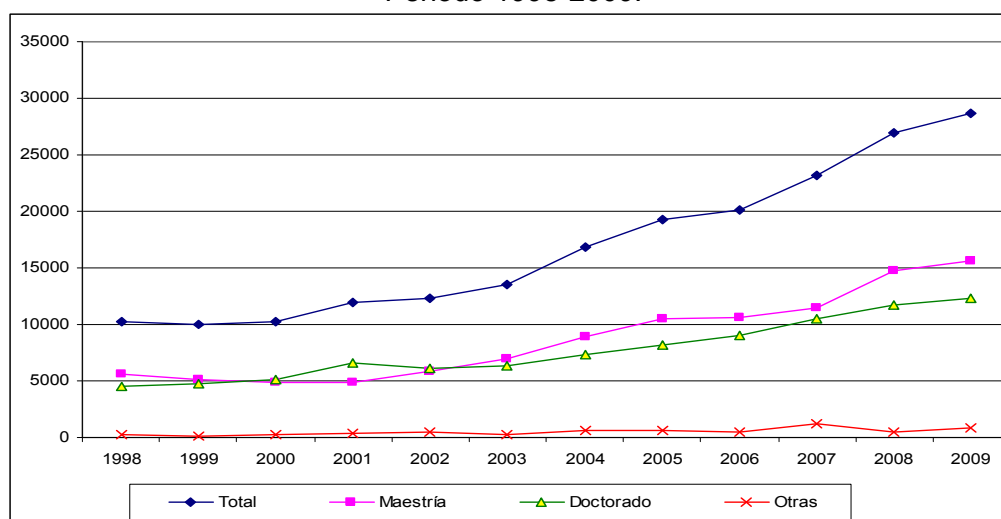
¹⁹ Si bien existen otros entes que otorgan becas de estudio como la Secretaría de Educación Pública y la Secretaría de Relaciones Exteriores, el CONACYT destaca por el número y los montos de becas que otorga.

²⁰ Además, con el fin de vincular doctores al sector académico y de investigación se financian estancias sabáticas y postdoctorales nacionales y en el extranjero y; con el fin de promover la consolidación institucional existe el programa de repatriación de investigadores que se encuentran en el extranjero y, de retención de investigadores que se encuentran en México (para incorporarlos a instituciones o centros de investigación).

Para el caso de México, durante el periodo 1998 -2007²¹, se observa un aumento de las becas en términos absolutos. Durante este periodo el número de becas nuevas aumentó en cerca del 97% (pasando de 5,296 en 1998 a 10,413 en 2007), de las cuales en promedio el 85% corresponde a estudios en el país y el resto al extranjero.

Destaca el aumento substancial del número de becas otorgadas a partir del año 2001 para instituciones nacionales y el mantenimiento del número de becas al extranjero (ver Gráfica I.1). Las becas vigentes han seguido el mismo comportamiento que las nuevas: un aumento significativo a partir de 2001, concentrándose en instituciones del país. En cuanto al tipo de beca, hay que destacar que son muy similares el número de becas de maestría y doctorado que se encuentran vigentes. Esto se debe a que la duración de las maestrías es de dos años y los doctorados van de cuatro a seis (dependiendo de la institución y área de especialización); lo cual se refleja en un financiamiento durante un mayor número de años para éste nivel de estudios (ver Gráfica I.2).

Gráfica I.2. México: Becas Vigentes Otorgadas por CONACYT, por tipo de beca. Periodo 1998-2009.



Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores de Actividades Científicas y Tecnológicas*, CONACYT, 2010.

²¹ Último dato oficial disponible.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

En el año 2007, el 86% de las becas vigentes correspondieron a destinos nacionales. Tanto en el ámbito nacional como en el extranjero, las áreas donde se concentraron fueron las ingenierías y las ciencias sociales; seguidas por la biotecnología y ciencias agropecuarias en la esfera nacional y, las humanidades y ciencias de la conducta en el extranjero (ver Cuadro I.1).

El número de becas que se otorgan cada año da cuenta de la importancia que tiene la formación de capital humano en México. No obstante, si bien es necesario contar con capital humano que responda a las necesidades del mercado, también es necesario contar con un mercado que asegure su correcta absorción, para evitar problemas de subutilización²² o de precarización de los salarios y los puestos de trabajo. En este sentido, nos preguntamos si estas personas con altos niveles de formación encuentran lugar en el mercado de trabajo para ejercer los conocimientos que adquirieron. En las siguientes secciones se busca dar respuesta a ésta interrogante.

Cuadro I.1. México: Total de Becarios por Destino y Área de Conocimiento, 2007.

Área	Extranjeros	Nacionales	Total
Físico-Matemáticas y Ciencias de la Tierra	274	2.057	2.331
Biología y Química	325	2.571	2.896
Medicina y Ciencias de la Salud	129	2.183	2.312
Humanidades y Ciencias de la Conducta	386	2.308	2.694
Sociales	666	2.996	3.662
Biotecnología y Ciencias Agropecuarias	250	2.82	3.07
Ingeniería	1.015	4.359	5.374
Total	3.045	19.294	22.339

Fuente: *Evaluación de Impacto del Programa de Formación de Científicos y Tecnólogos 1997-2006*, versión preliminar, CONACYT.

I.3 El Capital Humano y el Mercado de Trabajo en México.

De acuerdo con ANUIES (2003a) y Hernández (2004b), a partir de los años noventa se ha generado una transición demográfica que produjo un aumento de la población en edad de trabajar y de la demanda por educación media superior,

²² Ver Becerril (2005).

superior y posgrado²³. Pero, debido al bajo crecimiento económico del país el mercado laboral no ha sido capaz de absorber a estos profesionistas. Hernández (2004a) señala que “la oferta de egresados se enfrentó a un mercado laboral poco capaz de ofrecer las oportunidades para quienes salían de las universidades en empleos en correspondencia con su formación” (Hernández, 2004a:102), como respuesta a ésta situación, muchos profesionistas se vieron forzados a colocarse en ocupaciones que requerían menores niveles de calificación. Este panorama resulta preocupante si tomamos en cuenta el creciente número de nuevos profesionistas y egresados de posgrado que salen al mercado trabajo cada año (ver Cuadro I.2).

Cuadro I.2. México: Número de Egresados de la Educación Superior, 1999-2007.
Valores Absolutos.

Grado	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Licenciatura	200.419	209.795	227.095	249.085	268.155	287.676	309.157	331.807	336.594
Maestría	18.877	19.373	23.632	26.253	26.395	29.395	32.044	34.393	37.832
Doctorado	911	1.035	1.085	1.476	1.390	1.657	1.783	1.910	2.101
Total	220.207	230.203	251.812	276.814	295.94	318.728	342.984	368.11	376.527

Fuente: Elaboración propia con datos del *Informe General del Estado de la Ciencia y Tecnología 2007*, México. CONACYT (2010).

Los principales problemas a los que se enfrentan estos egresados son: aumento del desempleo o subempleo profesional, aumento en la transición entre educación y empleo, menor diferencia entre los salarios y puestos de trabajo en relación a otros niveles educativos (ANUIES, 2003a)²⁴. De acuerdo a Blaug (1984) el aumento de educación genera una corriente de beneficios financieros futuros, pero existe el problema de que el ciclo educativo de producción de titulados es más largo que el ciclo de la producción media de las empresas que van a emplearlos, por lo que el

²³ En el *Programa Nacional de Educación 2001-2006* estas condiciones se presentan dentro de los factores que condicionan la situación actual del sistema educativo mexicano: la transición demográfica, la transición social, la transición económica y la transición política (Gobierno Federal, 2001).

²⁴ En el *Programa Nacional de Educación 2001-2006* (PNE) se señalan los problemas asociados a la calidad de la educación superior en México., éstos se deben principalmente a la rigidez de los programas educativos, baja eficiencia terminal, desempleo y subempleo, falta de integración de las actividades de difusión y docencia en la educación, falta de consolidación del servicio social (Gobierno Federal, 2001).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

desfase puede generar que tengamos personas con cierta calificación que no pueda ser absorbida por el mercado de trabajo.

Siguiendo este razonamiento y de acuerdo con ANUIES (2003a) el país enfrenta dos situaciones: por un lado, el aumento del número de egresados sugiere una relativa saturación del empleo en ocupaciones más profesionalizantes y, por el otro, la colocación de los profesionistas (incluidos los egresados de posgrado) en puestos para los cuales no parece ser necesaria la elevada calificación que les da su formación (ANUIES, 2003a). De acuerdo a la ANUIES, en la década de los noventa los profesionistas encontraron demanda por sus servicios dentro del sector productivo mexicano, por lo que podemos afirmar que en términos generales, el mercado de trabajo fue capaz de colocar activamente a casi la totalidad de los egresados del sistema de educación superior del país (ANUIES, 2003a).

Lo anterior parece una buena señal del mercado de trabajo si no se toma en cuenta la calidad de los empleos en los que fueron contratados, pues “sólo 55 de cada 100 egresados lograron colocarse en ocupaciones profesionalizantes, el resto en ocupaciones menos especializadas, desempeñando labores que bien pueden ser desarrolladas por personas que carecen de estudios superiores” (ANUIES, 2003a:286). Ésta situación indica una subutilización o subempleo de las habilidades profesionales para las cuales fueron capacitados y, se acentúa en aquellas carreras que tienen una sobreoferta de egresados como son las ciencias sociales, economía, psicología, educación especial y deportes, ciencias políticas, administración pública, administración, derecho y, contaduría (ANUIES, 2003a).

De acuerdo con los tres escenarios de crecimiento económico que proyectó la ANUIES (2003b) para el periodo 2000-2010²⁵, los pronósticos que hizo respecto del

²⁵ Para la proyección de la trayectoria probable de la economía mexicana en el corto plazo (2000-2006) y en el largo plazo (2000-2010) se establecen tres escenarios, en términos de crecimiento económico -medido por la tasa de crecimiento medio anual del PIB en términos reales-, el escenario 1 (E1) implicaría un crecimiento medio anual de 3.4% entre el año 2000 y 2006, y uno ligeramente

mercado laboral de egresados y el crecimiento real observado en los años 2000-2008 (ver Cuadro I.3), vemos que el escenario 3 es el que más se aproxima a la realidad, por lo que se puede esperar que continúe la tendencia de la década anterior, esto es, un aumento del número de profesionales que seguirán desplazando a las personas con menos niveles educativos (el 53% de la oferta se encontrará en condiciones de subempleo o desempleo abierto)²⁶. Si bien se espera que ocurra un aumento de la demanda de profesionales con posgrado, se estima que uno de cada cinco egresados de posgrado estará desocupado o en empleo de baja calidad (ANUIES, 2003b).

Cuadro I.3. Tasa anual de variación del PIB y del PIB *per cápita*, 2000-2008.

Periodo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio
PIB	6.6	0	0.8	1.4	4	3.2	4.8	3.3	1.3	2.8
PIBpc	5.1	-1.1	-0.1	0.6	3.2	2.3	3.7	2.2	0.2	1.8

Fuente: CEPAL (2009).

Cuadro I.4. Población Desocupada y Subocupada con Nivel de Instrucción Medio y Superior, 2005-2010. Porcentajes.

Periodo	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Desocupados con Educación Media y Superior	31.9	32.4	34.1	32.8	34.7	34.6
Subocupados con Educación Media y Superior	19.6	20.2	19	20	21.3	21.3

Nota: Los valores para los años 2005-2009 corresponden al cuarto trimestre, para 2010 corresponden al primer trimestre.

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE, Consulta Interactiva, INEGI, en <http://www.inegi.org.mx>.

En efecto, al revisar la información que presenta la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el periodo 2005-2010, encontramos que la proyección del tercer escenario (ANUIES) se acerca mucho a la realidad, pues la

mayor en el largo plazo, equivalente a 3.9%. El escenario 2 (E2), por su parte, conduciría a una trayectoria notablemente más dinámica de nuestra economía, del orden de 4.6% anual entre 2000 y 2006, y aún más dinámica en el largo plazo (5.6%). Por último, el escenario 3 (E3) implicaría una trayectoria de crecimiento más modesta, del 2.4% anual entre 2000 y 2006, y de 2.8% entre 2000 y 2010. A la luz del poco favorable desempeño de la economía mexicana a lo largo del 2001 y lo previsible para el 2002, la ANUIES previó que, al menos para el 2006 el E2 tenía pocas posibilidades de materializarse, siendo más razonable esperar un comportamiento comprendido entre las trayectorias esperadas por E1 y E3 (ANUIES, 2003b).

²⁶ Se proyecta que la demanda de egresados de posgrado pertenecientes al área de ciencias sociales y administrativas mantenga la tendencia de la década de los noventa (ANUIES, 2003b).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

población con educación media y superior (se incluye posgrado) ²⁷ que se encuentra desocupada²⁸ y subocupada²⁹, es de alrededor del 53% para dicho periodo (ver Cuadro I.4).

Además, hay una precarización de los salarios que reciben, pues casi el 60% de población ocupada con nivel de instrucción medio y superior gana menos de cinco salarios mínimos diarios -sin considerar a los que no reciben ingresos-, lo que nos lleva a observar la situación que anticipaba la ANUIES: menos del 30% de la población ocupada que cuenta con instrucción media y superior, gana más de cinco salarios mínimos -situación que se acentúa hacia finales de la década- (ver Cuadro I.5).

Cuadro I.5. Nivel de Ingresos de la Población Ocupada con Nivel de Instrucción Medio y Superior, 2005-2009. Porcentajes.

Periodo	No recibe ingresos	De 1 a 3 s.m.	De 3 a 5 s.m.	Más de 5 s.m.
2005	4.1	33.2	26.4	27.6
2006	4.0	33.2	24.1	29.3
2007	4.0	33.3	24.5	27.0
2008	4.1	34.4	23.4	25.2
2009	3.9	34.4	24.8	23.0

Nota: Los valores para los años 2005-2008 corresponden al cuarto trimestre, para 2009 corresponden al tercer trimestre.

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE, Consulta Interactiva, INEGI, en <http://www.inegi.org.mx>

Estos resultados nos parecen suficiente evidencia de que existe un problema en la correcta absorción de los egresados de posgrado por el mercado de trabajo. Para observar más de cerca esta situación, en el siguiente apartado profundizaremos en el análisis del mercado de trabajo en México.

²⁷ No hace distinción entre aquellos que cuentan con instrucción media y superior, sino que las agrupa bajo un mismo ítem.

²⁸ “Son las personas que no estando ocupadas en la semana de referencia, buscaron activamente incorporarse a alguna actividad económica en algún momento del mes transcurrido. También son conocidos como la población en desempleo abierto” (INEGI, 2010:286).

²⁹ Se refiere a aquellas “personas ocupadas con las necesidad y disponibilidad de ofertar más horas de trabajo de lo que su ocupación actual les permite” (INEGI, 2010:287), es decir, son personas que forman parte de PEA ocupada y que no se encuentran conformes con su situación laboral.

I.4 Caracterización del Mercado de Trabajo en México.

En este apartado se hace una descripción del mercado de trabajo en México, mediante el uso de la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE)³⁰ en el periodo 2005-2010. Se encuentra dividido en dos partes, en la primera se hace una descripción general de la ocupación en el periodo 2005-2010; en la segunda se describen los medios utilizados para insertarse al mercado de trabajo así como algunos de los aspectos asociados a la utilización de estos medios en el segmento de la población que cuenta con estudios de posgrado

I.4.1 Oferta y Demanda de Trabajo

En México se debe principalmente al cambio en la estructura productiva que se ha experimentado desde los años setenta (modelo de sustitución de importaciones) y a las continuas crisis económicas que se dieron a partir de los años ochenta (y sus repercusiones en el sistema productivo) así como a un cambio en la pirámide poblacional y la incorporación de un mayor número de mujeres al mundo laboral (Cecchini y Uthoff, 2008; Gobierno Federal, 2001; Hernández, 2004a, 2004b; Samaniego, 2002). En vista de que en México no se ha establecido una metodología formal para medir la demanda de trabajo, utilizaremos los datos contenidos en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) como un *proxy* para determinar las condiciones de oferta y demanda de trabajo.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la población de México pasó de 104 millones a 108 millones de personas en los años que van de 2005 a 2010³¹, lo que implica un crecimiento del 3.6% en el periodo (ver Cuadro A.1, Anexo A). Si bien, más de la mitad de la población son mujeres, el ritmo de crecimiento de la población masculina fue superior al de la femenina en estos años (4.5% y 2.9%, respectivamente). Como se puede apreciar en la Gráfica I.3, la población menor de 14 años ha disminuido en este periodo, la que se encuentra

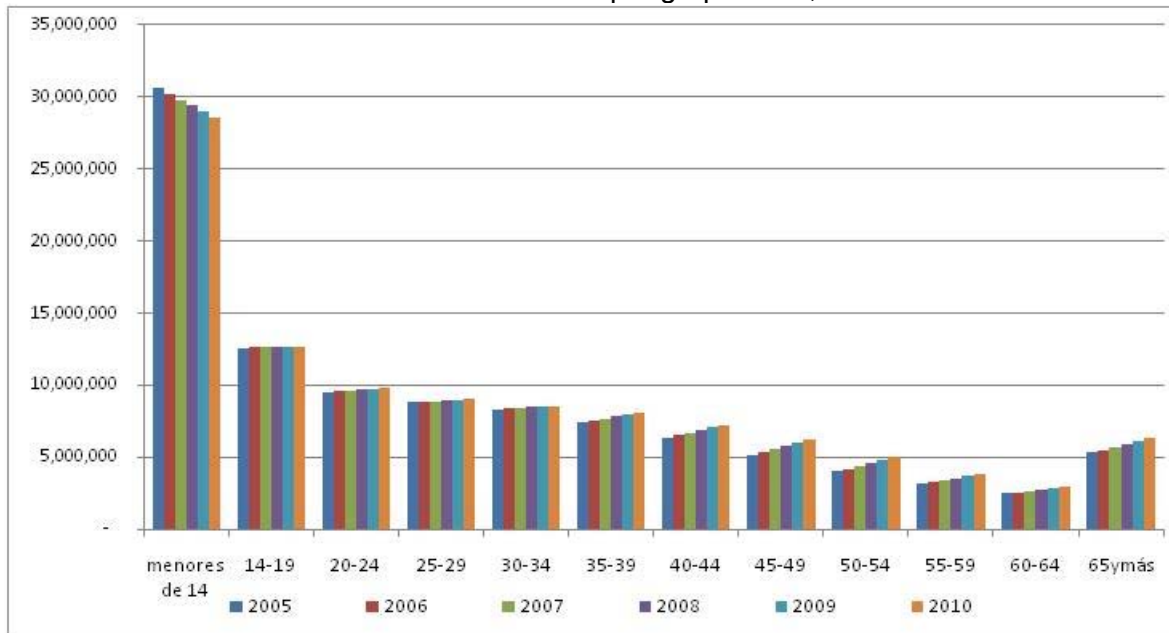
³⁰ La ENOE es considerada como la encuesta de hogares más grande (120,000 hogares trimestralmente) que se aplica en México, esta encuesta muestra las características ocupacionales, laborales y sociodemográficas de la población.

³¹ Al primer trimestre de 2010.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

en el grupo de 14 a 19 se mantuvo estable, la población entre los 20 y 34 años experimentó un ligero aumento, en tanto que el número de personas con más de 35 años va en aumento, dejando en claro el proceso de transformación que se está dando en la pirámide poblacional.

Gráfica I.3. México: Población por grupo edad, 2005-2010.



Nota: Los datos presentados corresponden a las estimaciones hechas por CONAPO al primero de enero de cada año.

Fuente: Elaboración propia con información con base en *Proyecciones de la Población 2005-2010* en www.conapo.mx, México.

Considerando a la población mayor de 14 años, encontramos que ésta ha aumentado un 7% en el periodo que va de 2005 a 2010 (de 74 millones en 2005 a 79 millones en 2010), como se puede apreciar en el Cuadro I.6, la población que se encuentra en edad de trabajar³² presenta bajos niveles educativos: si bien el número de personas que tienen educación primaria incompleta disminuye en el periodo (una baja del 13%), el porcentaje de personas con primaria completa se mantiene casi sin variación (situación que es muy similar en aquellos con secundaria completa). Menos de la cuarta parte de la población en edad de trabajar consiguen alcanzar y concluir la formación media superior y superior. Esta

³² De acuerdo a la Ley Federal del Trabajo, Artículo 22, los menores de edad quedan autorizados para realizar actividades laborales a partir de los 14 años, por lo que son considerados dentro de la PEA (Diario Oficial, 17/01/2006).

situación trae grandes implicaciones, pues de acuerdo a la teoría del capital humano, sólo una cuarta parte de la población en edad de trabajar puede aspirar a niveles salariales altos (la distribución salarial se aborda más adelante) y a realizar actividades que requieran niveles mínimos de especialización.

Cuadro I.6. México: Población de 14 años y más por nivel de educación, 2005-2010.

Indicador	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	74,093,527	75,164,132	76,474,349	77,750,619	78,718,334	79,340,285
Primaria Incompleta	17,503,579	16,932,280	16,545,692	16,030,902	15,591,236	15,229,206
Primaria Completa	19,433,509	19,435,897	19,497,801	19,751,618	19,893,790	19,671,012
Secundaria Completa	22,333,566	22,990,534	23,757,497	24,612,296	25,032,038	25,455,928
Medio Superior y Superior	14,757,577	15,762,199	16,633,249	17,321,908	18,157,236	18,926,765
No Especificado	65,296	43,222	40,110	33,895	44,034	57,374

Nota: La información correspondiente al periodo 2005-2009 es al cuarto trimestre de cada año, la información de 2010 corresponde al primer trimestre.

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE (2005-2010). INEGI, México.

De acuerdo a la actividad que estén realizando las personas (o que no estén realizando) se consideran como parte de la población económicamente activa (PEA) o como parte de la población no económicamente activa³³ (PNEA).

Cuadro I.7. México: Indicadores de Ocupación y Empleo, 2005-2010. Valores absolutos.

Indicador	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Población Total	104,294,222	105,187,051	106,129,910	107,012,819	107,873,024	108,083,452
Población de 14 años y más	74,093,527	75,164,132	76,474,349	77,750,619	79,312,758	79,340,285
PEA	43,232,383	44,447,032	45,621,685	45,178,213	47,041,909	46,092,460
PEA Ocupada	41,880,780	42,846,141	44,005,604	43,255,617	44,535,314	43,633,759
PEA Desocupada	1,351,603	1,600,891	1,616,081	1,922,596	2,506,595	2,458,701
PNEA	30,861,144	30,717,100	30,852,664	32,572,406	32,270,849	33,247,825
PNEA Disponible	4,539,985	4,933,003	5,142,926	5,343,724	5,858,118	5,612,968
PNEA No Disponible	26,321,159	25,784,097	25,709,738	27,228,682	26,412,731	27,634,857

Nota: La información correspondiente al periodo 2005-2009 es al cuarto trimestre de cada año, la información de 2010 corresponde al primer trimestre.

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE (2005-2010). INEGI, México.

³³ “Los motivos por los cuales no trabaja ni busca trabajo son los siguientes: ser estudiante, dedicarse a los quehaceres del hogar, estar pensionado o jubilado, tener una limitación física o mental que les impide trabajar por el resto de su vida, tener alguna otra condición de no actividad” (INEGI, 2010:288).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Como vemos en el Cuadro I.7 la población en edad de trabajar (la oferta de mano de obra), es decir, aquella que tiene 14 años y más respecto al total nacional va en aumento, pues pasa de ser el 71% en 2005 al 73.4% en 2010, un aumento del 7.1% en sólo cinco años. En el caso de México, seis de cada diez personas que integran a la población con 14 años y más, en promedio, pertenecen a la PEA y el resto a la PNEA.

En el periodo 2005-2010 la PEA se encontró ocupada³⁴ en casi su totalidad (un promedio del 96%), pero se puede observar que a partir de 2006 hubo constante aumento en el número de desocupados de la PEA (ver Cuadro I.8), pues se pasa de 1,351,643 en 2005 a 2,458,701 desocupados en 2010, lo cual implica un aumento del número de desocupados en casi 82% respecto de 2005. Esto último da luces de que algo pasa en el mercado de trabajo.

Si observamos las causas por las que se está desocupado en el periodo 2005-2010 (ver Cuadro I.8), encontramos que la principal causa fue la pérdida del empleo³⁵, seguida de la renuncia³⁶ y el cierre de un negocio propio. Tanto la pérdida o terminación del empleo como el dejar o cerrar un negocio propio, pueden servir como indicador de la situación por la que atraviesa la economía del país (nos pueden dar una idea del recorte de personal y quiebra o salida de las empresas o negocios): si sumamos éstas dos causas se justifica cerca del 50% de la desocupación en 2008 y cerca del 60% a partir de 2009.

³⁴Personas que durante la semana de referencia (levantamiento de la encuesta), realizaron algún tipo de actividad económica, estando en cualquiera de las siguientes situaciones: “trabajando por lo menos una hora o un día de manera independiente o subordinada con o sin remuneración; ausente temporalmente de su trabajo sin interrumpir su vínculo laboral con la unidad económica. Incluye a los ocupados del sector primario que se dedican a la producción para el autoconsumo” (INEGI, 2010:287).

³⁵ Salvo en 2006-2007 que fue la renuncia. A partir de 2009 la pérdida de empleo se convierte en la principal causa de la desocupación en México, pues tan sólo en ese año generó más del 50% de la desocupación.

³⁶ Las principales causas por las que las personas terminan su relación laboral son un salario y prestaciones no competitivas en el mercado, la falta de oportunidad para desarrollarse, problemas personales o familiares, problemas de interacción con los compañeros o con el jefe inmediato (Instituto PYME en www.institutopyme.org consulta en línea el 20/08/2010).

Cuadro I.8. México: Población Desocupada por tipo de Desocupación, 2005-2010.

Población Desocupada	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	1,351,603	646,000	1,616,081	1,922,596	2,506,595	2,458,701
Perdió o terminó su empleo	574,996	195,447	636,327	870,944	1,302,014	1,306,409
Renunció o dejó su empleo	494,000	312,015	684,605	699,924	738,455	635,952
Dejó o cerró un negocio propio	62,534	11,757	59,983	74,579	117,492	132,394
Otro	43,227	24,546	75,013	105,334	140,130	131,434

Nota: La información correspondiente al periodo 2005-2009 es al cuarto trimestre de cada año, la información de 2010 corresponde al primer trimestre.

Fuente: Elaboración propia con base en ENOE (2005-2010). INEGI, México.

El aumento del número de desocupados podemos traducirlo como una incapacidad del mercado interno para absorber la mano de obra disponible en actividades productivas. Cabe preguntarse si esta situación se da en todos los niveles educativos o es propia de aquellos que tienen un nivel de instrucción bajo; pues podemos suponer que gozar de un mayor nivel educativo facilita la inserción o permanencia en el mercado de trabajo (se da respuesta a esta pregunta en el punto 1.4.2). Al respecto Cecchini y Uthoff (2008) señalan que una de las formas de salir de la pobreza es participar en el mercado de trabajo y estar en empleos bien remunerados, pero para ello es necesario que las personas cuenten con ciertos niveles de formación pues quienes viven en familias pobres tienen una formación deficiente para el trabajo y acceden a empleos precarios y en consecuencia, los niños y jóvenes que proceden de estos hogares tienen pocas oportunidades de educarse y capacitarse con calidad y por lo tanto, acceden a ocupaciones de baja productividad cuando ingresan al mercado de trabajo, generando un círculo vicioso³⁷.

Al analizar la composición de la PEA desocupada por nivel de instrucción en el periodo 2005-2010 (ver Cuadro I.9), encontramos que el grueso de los desocupados estuvo conformado principalmente por aquellas personas que tienen secundaria completa y aquellos con nivel medio superior: el porcentaje de desocupados con instrucción secundaria respecto del total de desocupados va de un 36% en 2005 a un 38% en 2010, teniendo como pico más alto 2006 con 39%.

³⁷ Este argumento sigue la línea de pensamiento de Gary Becker, antes expuesto.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

En tanto que aquellos que cuentan con formación media y superior, representan el 32% del total de desocupados en 2005 y el 35% en 2010, con el pico más alto en 2006 con un 37%. A partir de los datos presentados en el Cuadro I.9, podemos inferir que contar con una formación alta no garantiza la permanencia en el mercado de trabajo³⁸, pero en vista de que los datos arrojados por la ENOE para el periodo 2005-2010 agrupan a los que tienen educación media superior con los que tienen educación superior, no podemos sostener que esta afirmación se cumpla para todos los que conforman este grupo. Para poder hacerlo, es necesario desglosar y analizar la información de la ENOE por nivel educativo. En el siguiente apartado se describe la situación laboral del subconjunto de la población que tiene estudios de posgrado en el periodo 2005-2010.

Cuadro I.9. México: Población Desocupada por nivel de instrucción, 2005-2010. Valores absolutos.

Nivel de Instrucción	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	1,351,603	646,000	1,616,081	1,922,596	2,506,595	2,458,701
Primaria Incompleta	148,760	40,200	139,411	189,947	249,073	205,589
Primaria Completa	285,591	117,558	331,010	416,837	465,771	470,876
Secundaria Completa	485,746	250,813	593,968	685,121	921,689	928,546
Medio Superior y Superior	430,899	237,255	551,257	630,571	868,721	851,817
No Especificado	607	174	435	120	1,341	1,873

Nota: La información correspondiente al periodo 2005-2009 es al cuarto trimestre de cada año, la información de 2010 corresponde al primer trimestre.

Fuente: ENOE 2005; ENOE 2006, ENOE 2007, ENOE 2008, ENOE 2009, ENOE 2010. INEGI, México.

I.4.2 Inserción en el Mercado de Trabajo 2005-2010

En este punto vamos a describir como lograron insertarse al mercado de trabajo las personas que cuentan con formación de maestría y doctorado en México³⁹. La

³⁸ El número de personas con educación media y superior desocupadas es cercano al de personas con educación secundaria completa.

³⁹ Para elaborar esta parte se utilizó la información contenida en la ENOE para los años 2005 - 2010. Para concordar con la información que se encuentra publicada oficialmente, fue necesario filtrar los datos en cada uno de los años considerados por género (dejando fuera a aquellos que tenían una condición diferente a hombre y mujer) y por aquellos que declararon tener 14 años y más. En forma adicional, se dejaron fuera a aquellos que no completaron el cuestionario que recopila la información de la ENOE. A partir de la variable nivel de instrucción, la cual se refiere al grado de escolaridad que reportan los individuos entrevistados: sin instrucción, preescolar, primaria, secundaria, preparatoria o bachillerato, normal, carrera técnica, superior, maestría, doctorado y no especificado; se seleccionó a aquellos que declararon tener nivel de maestría y

teoría del capital humano sostiene que las personas que cuentan con los mayores niveles de formación tienen mayores ingresos⁴⁰ (en comparación con aquellos que tienen bajos niveles de formación). En el caso de México esto no parece cumplirse, ya que es bajo el número de personas que cuenta con estudios de posgrado y se encuentran ganando más de cinco salarios mínimos⁴¹. Como se puede apreciar en el Cuadro I.10, en el periodo en cuestión (y respondiendo a la interrogante planteada al final del punto 1.2) hay una tendencia a la baja en el número de personas con posgrado que se encuentran ganando más de cinco salarios mínimos, es decir de aquellas personas con un capital humano alto que debieran situarse dentro del grupo de más altos ingresos.

Cuadro I.10. México: Población Ocupada con Estudios de Posgrado y Nivel de Ingreso, 2005-2010. Porcentajes.

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Población Ocupada con Posgrado	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Ganan Más de 5 sm	61.30%	64.40%	64.00%	57.40%	53.40%	52.00%
Población Ocupada con Maestría	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Ganan Más de 5 sm	60.60%	64.40%	62.90%	56.50%	53.10%	51.60%
Población Ocupada con Doctorado	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Ganan Más de 5 sm	66.50%	64.60%	71.80%	64.60%	55.20%	55.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

doctorado, dejando fuera a la población que no cuenta con alguno de estos niveles académicos. Para evitar errores de medición se consideró el error muestral asociado a la selección de las personas con estudios de maestría y doctorado. En el caso de las personas con nivel de posgrado respecto del total de la población considerada, el error muestral a un nivel de confianza del 95% osciló entre 1.7 y 2% en el periodo 2005-2010, al considerar un nivel de confianza del 97% el error aumentó ligeramente, pues osciló entre 1.9 y 2.2% en el mismo periodo. Al considerar por separado a las personas con estudios de maestría y doctorado respecto del total de la población, encontramos que el error muestral de aquellos que cuentan con maestría fue muy similar al del total con el nivel de confianza antes señalado. En el caso de las personas con doctorado, al ser un grupo más pequeño, el error muestral al seleccionar a este grupo aumentó: entre 5.2 y 5.8% a un nivel de confianza del 95% y, entre 5.8 y 6.4% a un nivel de confianza del 97%.

⁴⁰ En vista de que en México existe la figura del salario mínimo, el INEGI considera el número de salarios mínimos que ganan las personas para clasificarlos. Aquellos que ganan más de cinco salarios mínimos se consideran como las personas dentro del nivel más alto de ingresos. Para dar cuenta en términos monetarios, dependiendo de la zona socioeconómica donde se encuentren las personas, en 2010 los salarios mínimos varían de la siguiente forma: 1 s.m. oscila entre 1,634 y 1,724 pesos, 2 s.m. entre 3,268 y 3,448 pesos, 3 s.m. entre 4,902 y 5,171 pesos, 4 s.m. entre 6,536 y 6,895 y, 5 s.m. entre 8,171 y 8,619 pesos, de ingreso mensual.

⁴¹ Bajo el supuesto de que los encuestados hayan respondido con veracidad y no hayan omitido o falseado la información correspondiente a su ocupación y nivel de ingresos.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Si bien año con año se incorporan al mercado de trabajo personas con formación de maestría y doctorado, la relación entre el número de personas ocupadas con estos niveles respecto del total que se encuentran ocupadas y ganando más de cinco salarios mínimos experimentó una reducción de casi el 10% en el periodo 2005-2010, tanto a nivel de maestría como de doctorado.

No hay una explicación sencilla para esta situación ya que se combinan una serie de factores económicos, sociales e históricos que determinan el escenario actual del mercado de trabajo en México. Una posible explicación (como ya se ha planteado) sería la existencia de una sobreoferta de mano de obra calificada o una menor capacidad del mercado y del sistema productivo para absorber a la masa de egresados de posgrado que año con año se incorporan al mercado laboral. De acuerdo a Hernández (2004a), una situación de sobreoferta puede obligar a los egresados del sistema de educación superior a emplearse en ocupaciones de menor calidad, es decir, en aquellas actividades que requieren calificaciones menores como una forma de evitar el desempleo, lo que se traduce “en el estancamiento (y en ocasiones en el retroceso) de las remuneraciones que reciben” (Hernández, 2004a:109).

Ante esta situación vale la pena preguntarse cómo los egresados de los posgrados consiguen alcanzar los trabajos que proporcionan las mayores remuneraciones. La ENOE no considera el efecto que tiene el capital humano sobre los puestos de trabajo alcanzados ni sobre el nivel de ingreso, pero sí la forma en que las personas consiguieron el trabajo en el cual se encuentran ocupadas. En el caso de los ocupados con estudios de posgrado, los principales medios para incorporarse al mercado de trabajo en el periodo 2005-2010 por orden de importancia fueron tres⁴²: por medio de un familiar, amigo o conocido; acudir directamente al lugar de trabajo y; le ofrecieron el trabajo (ver Cuadro I.11).

⁴² Ocho de cada diez personas ocupadas con estudios de maestría o doctorado encontraron trabajo a través de alguno de estos tres medios.

Cuadro I.11. México: Medio utilizado por las personas con estudios de posgrado para conseguir el empleo, 2005-2010. Porcentajes.

Medio	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Acudir directamente	29.10%	25.80%	23.40%	25.80%	26.10%	22.00%
Acudir a bolsa de trabajo	0.60%	1.60%	1.40%	0.50%	0.30%	1.30%
Acudir servicio público de colocación	0.50%	0.00%	0.30%	0.00%	0.10%	0.20%
Programa temporal de empleo	0.30%	0.40%	0.20%	0.10%	0.30%	0.40%
Acudir sindicato o gremio	5.50%	4.00%	6.20%	3.20%	5.50%	5.50%
Por Internet	1.60%	1.50%	2.10%	3.30%	2.50%	3.60%
Anuncio	3.60%	3.60%	4.10%	3.40%	3.90%	5.00%
Familiar, amigo o conocido	34.10%	38.20%	37.50%	37.60%	39.30%	37.20%
Le ofrecieron el empleo	20.70%	22.10%	20.10%	22.80%	17.50%	20.90%
Otro medio	4.00%	2.70%	4.80%	3.20%	4.50%	3.90%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

El acudir directamente al lugar de trabajo es considerada una de las formas más tradicionales de buscar empleo, pero como se puede apreciar en los Cuadros I.12 y I.13, si bien se encuentra dentro de los tres más importantes es el medio de inserción que más se redujo en el periodo analizado; esta reducción fue mayor en el grupo de personas que cuentan doctorado. El porcentaje de personas a los que les ofrecieron trabajo se mantiene casi sin modificación en el periodo de análisis para los que tienen nivel de maestría; pero en el caso de los que tienen nivel de doctorado presenta fluctuaciones en el periodo 2005-2010 (parece ser que cuando aumenta el número de ofrecimiento de trabajo y la consulta a familiares, amigos o conocidos disminuye el acudir a buscar trabajo). Por último hay que destacar el papel que tienen las relaciones sociales al momento de buscar trabajo; como ya lo había señalado Granovetter (1973, 1995), las personas utilizan principalmente dos medios, la postulación directa y su red social para encontrar trabajo en forma más rápida y acorde a sus necesidades laborales. Las personas con posgrado en México no son la excepción pues cuatro de cada 10 personas con estudios de maestría y 3 de cada diez con estudios de doctorado encuentran trabajo mediante familiares, amigos o conocidos (dos de cada diez acudiendo directamente al lugar de trabajo).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Cuadro I.12 México: Medio utilizado para conseguir el empleo por los ocupados con nivel de maestría, 2005-2010. Porcentajes.

Medio	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Acudir directamente	28.7%	26.3%	24.6%	26.5%	26.5%	22.0%
Acudir a bolsa de trabajo	0.7%	1.8%	1.6%	0.6%	0.3%	1.3%
Acudir servicio público de colocación	0.6%	0.0%	0.3%	0.0%	0.2%	0.2%
Programa temporal de empleo	0.3%	0.4%	0.2%	0.1%	0.3%	0.4%
Acudir sindicato o gremio	5.3%	4.0%	6.0%	3.1%	5.7%	5.9%
Por Internet	1.5%	1.5%	1.9%	3.6%	2.7%	3.4%
Anuncio	3.9%	4.1%	4.2%	3.7%	3.5%	5.0%
Familiar, amigo o conocido	34.4%	38.5%	37.7%	37.1%	38.7%	37.9%
Le ofrecieron el empleo	20.6%	20.8%	19.0%	22.3%	17.4%	19.6%
Otro medio	3.9%	2.6%	4.5%	3.0%	4.8%	4.3%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

Cuadro I.13 México: Medio utilizado para conseguir el empleo por los ocupados con nivel de doctorado, 2005-2010. Porcentajes.

Medio	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Acudir directamente	32.4%	22.3%	14.5%	20.8%	23.2%	22.1%
Acudir a bolsa de trabajo	-	0.3%	-	-	-	1.0%
Acudir servicio público de colocación	0.2%	-	-	-	-	-
Programa temporal de empleo	-	0.3%	-	-	-	-
Acudir sindicato o gremio	7.3%	3.7%	7.9%	4.2%	4.0%	2.1%
Por Internet	1.7%	2.0%	3.4%	0.9%	1.7%	5.5%
Anuncio	1.3%	0.5%	3.6%	1.7%	6.8%	4.9%
Familiar, amigo o conocido	31.1%	35.6%	35.7%	41.7%	43.3%	31.6%
Le ofrecieron el empleo	21.2%	31.3%	27.8%	26.4%	18.7%	31.7%
Otro medio	4.7%	3.9%	7.1%	4.4%	2.2%	1.2%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

Las investigaciones realizadas por Granovetter buscan observar el efecto que tiene el utilizar las redes sociales para alcanzar un fin determinado, como lo es la búsqueda y obtención de trabajo. De acuerdo a este autor los medios que se utilizan para buscar trabajo pueden agruparse en dos categorías: los tradicionales y los no tradicionales. Para el caso de las personas ocupadas con estudios de posgrado en México tenemos que la primera categoría se conforma por acudir a lugar de trabajo para buscar empleo, a las agencias o bolsas de trabajo, a los servicios públicos de colocación y a los programas temporales de empleo, a

sindicatos o gremios, Internet, anuncios y otros medios. En la segunda categoría tenemos a los familiares, amigos o conocidos y a los que se les ofreció el trabajo.

Al hacer ésta distinción, encontramos que 6 de cada 10 personas con estudios de posgrado utilizan medios no tradicionales para conseguir empleo (ver Cuadro I.14), lo que da cuenta del uso tan difundido de ésta práctica como medio para insertarse al mercado de trabajo. En el caso de los que tienen estudios de maestría y doctorado, ésta tendencia se repite, siendo mayor en el caso de los que cuentan con doctorado.

Cuadro I.14 México: Medios tradicionales y no tradicionales utilizados por las personas con posgrado, 2005-2010. Porcentajes.

Medios Utilizados	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total Posgrado	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Medios Tradicionales	45%	40%	42%	40%	43%	42%
Medios No Tradicionales	55%	60%	58%	60%	57%	58%
Total Maestría	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Medios Tradicionales	44.9%	40.6%	43.3%	40.7%	43.9%	42.5%
Medios No Tradicionales	55.1%	59.4%	56.7%	59.3%	56.1%	57.5%
Total Doctorado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Medios Tradicionales	47.7%	33.1%	36.5%	32.0%	38.0%	36.7%
Medios No Tradicionales	52.3%	66.9%	63.5%	68.0%	62.0%	63.3%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

Otro hecho que sobresale, es que si bien el número de personas con posgrado que se encuentran ganando más de cinco salarios mínimos es alto, hay una tendencia a la baja en el periodo 2005-2010 del número de posgraduados con estos niveles de ingreso, lo da cuenta nuevamente de la problemática del mercado de trabajo para absorber apropiadamente a las personas con estos niveles de formación. Pero también es notorio el aumento del uso del capital social en el mismo periodo, lo que da cuenta de que es un medio efectivo para encontrar trabajo bien remunerado, sobre todo en el grupo de personas que cuentan con doctorado (ver Cuadro I.15).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Los resultados anteriores dan cuenta de que si bien hay un reconocimiento de las capacidades y habilidades adquiridas vía especialización (Maestría y Doctorado) que permiten situarse dentro del segmento de más altos ingresos no es la única vía para poder incorporarse al mercado de trabajo y estar dentro del segmento más alto de ingreso: el hacer uso de las redes de contacto es una práctica muy extendida y redituable aún dentro del grupo de personas que debieran considerar sólo el uso de las credenciales adquiridas vía especialización para insertarse en el mercado de trabajo.

Cuadro I.15 México: Personas ocupadas con posgrado que ganan más de cinco salarios mínimos y medio de inserción laboral, 2005-2010. Porcentajes.

Medios utilizados	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total ocupados maestría	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Maestría + 5 s.m.	69%	72%	70%	69%	64%	62%
Medios Tradicionales	31%	29%	31%	27%	28%	25%
Medios No Tradicionales	38%	43%	39%	42%	36%	37%
Total ocupados doctorado	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Doctorado + 5 s.m.	79%	78%	88%	74%	78%	71%
Medios Tradicionales	38%	24%	34%	27%	28%	26%
Medios No Tradicionales	41%	54%	55%	47%	50%	45%

Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE, varios años.

I.5 Comentarios del Capítulo

La teoría del capital humano nos remite a considerar la educación como una inversión que va a redituar a los individuos a lo largo de su vida laboral a través de ingresos más altos y además va a contribuir al crecimiento económico, gracias a la “calificación laboral, producción técnica, investigación, movilización física y optimización de movilidad funcional” (Villalobos y Pedroza, 2009:280). Ésta teoría argumenta que el tiempo de permanencia en la escuela y en el trabajo incrementan directamente la productividad de los trabajadores y en consecuencia su salario. De acuerdo a Ordaz (2007) y, Villalobos y Pedroza (2009) esto implica que la educación puede considerarse como un elemento que contribuye a desarrollar y crear habilidades y destrezas, reflejándose en el mercado como

mayores ingresos; por lo que es de suma importancia que la educación sea considerada dentro de las políticas públicas como un factor que estimula el desarrollo económico del país y de las personas⁴³.

Sin embargo, hay que mencionar dos aspectos importantes: 1) para que el capital humano pueda convertirse en el elemento detonante del crecimiento económico de un país es necesario que la población que lo integra cuente con niveles mínimos de formación y, 2) deben existir las condiciones necesarias al interior del país para que aquellas personas que concluyen la educación superior y aquellos que se especializan vía posgrados puedan insertarse adecuadamente: con buenos niveles de ingreso y en actividades donde pueden aplicar los conocimientos adquiridos.

En el caso de México, podemos afirmar que los aspectos antes mencionados no se cumplen, pues por un lado tenemos que sólo una cuarta parte de las personas en edad de trabajar cuentan con una formación suficiente (media superior y superior) y, por el otro, existe una incapacidad del mercado de trabajo en México para absorber apropiadamente a los egresados de los posgrados, es decir, de aquellos que cuentan con estudios de maestría y doctorado. Cuando nos referimos a una adecuada absorción estamos considerando el nivel de ingreso y las condiciones laborales.

Si bien las personas con estudios de posgrado se encuentran en su mayoría ocupadas, no todas se encuentran formando parte del grupo que tiene los ingresos más altos: en 2005 seis de cada diez personas con posgrado ganaban más de cinco salarios mínimos, en 2010 sólo cinco de cada diez. Esto da cuenta de la problemática antes señalada, de la poca valoración de los estudios de posgrado o de una sobreoferta de recursos humanos altamente especializados

⁴³ En el caso de México, este aspecto se incluye dentro de los planes nacionales de educación y de los planes nacionales de desarrollo.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

que optan por emplearse con bajos niveles de remuneración para no caer en el desempleo.

En el caso de las personas con posgrado en México en el periodo 2005-2010 se observan tres formas de insertarse en el mercado laboral: postulación directa, ofrecimiento del trabajo y, recurrir a la red de contactos. Ésta última forma es de uso común en casi todos los países del mundo y es empleado en todas las esferas sociales. Como señala Weller (2006), el uso de redes de contacto como medio (no tradicional) para la inserción laboral, está en función de las condiciones que tenga la estructura productiva de un país: se espera que éste sea más utilizado donde hay desempleo y trabajos mal remunerados. Lo anterior, nos lleva a plantear la primera hipótesis de investigación H_1 : *dado que existen problemas para absorber apropiadamente a las personas que se incorporan al mercado de trabajo en México, las personas que cuentan con estudios de posgrado -maestría y doctorado- recurren a sus contactos (red social) para insertarse en el mercado de trabajo.*

Al hacer esta afirmación, consideramos que las redes de contactos no desplazan al capital humano (ni a las credenciales que se obtienen vía formación y especialización) sino que se suman a él en la búsqueda de trabajo, dando una ventaja adicional a aquellos que poseen y utilizan una buena red de contactos en dicha búsqueda, en comparación a quienes no utilizan o no tienen los contactos adecuados (Burt, 1990).

Como vimos, en México las redes de contacto son altamente utilizadas (más de un tercio de las personas con estudios de posgrado las utilizan como medio de inserción) y su uso parece ir en aumento, principalmente por parte de las personas con nivel de maestría. Estas evidencias sobre el uso de medios no tradicionales para la inserción laboral, nos remite a otra línea de pensamiento que se expone en forma más amplia en el siguiente capítulo: la teoría del capital social.

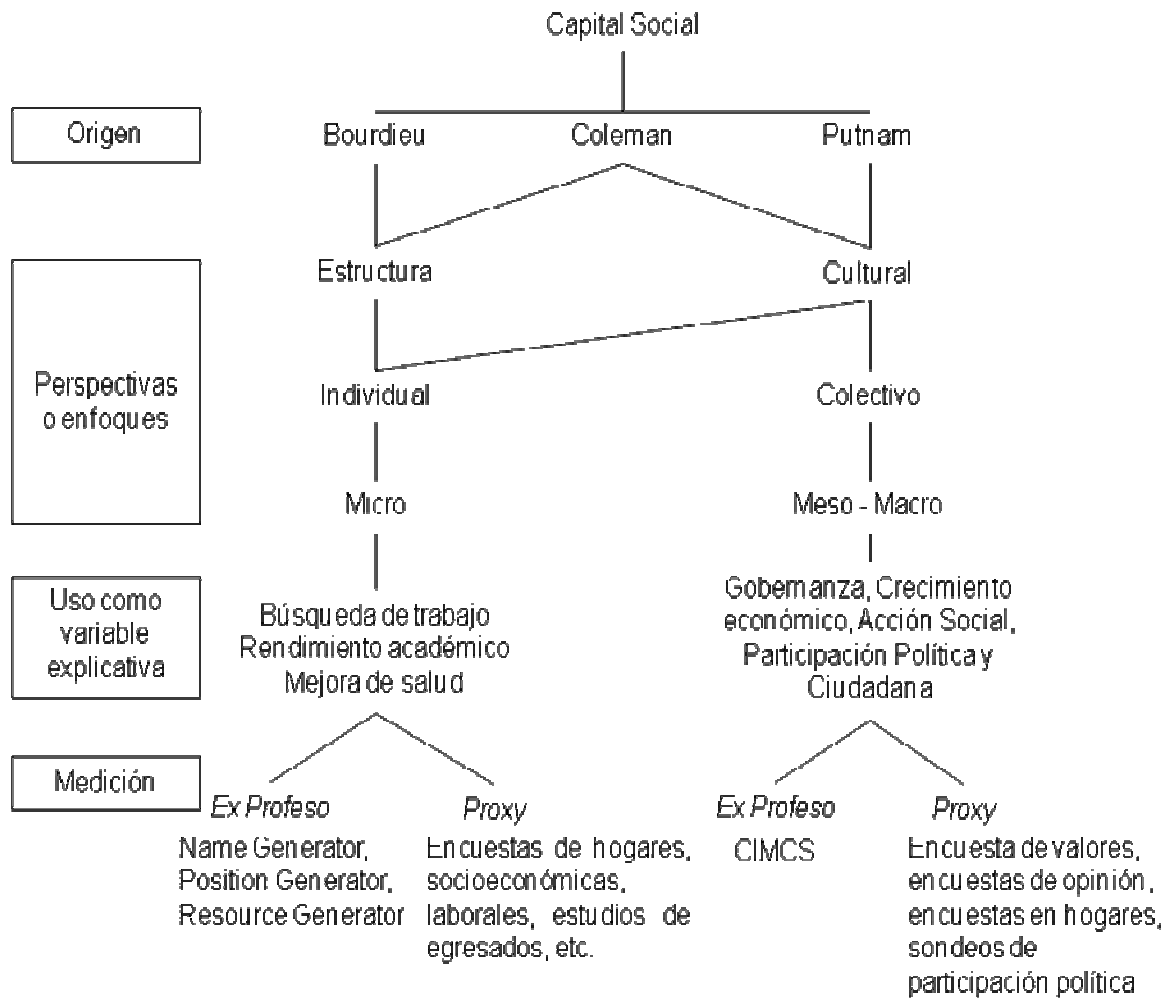
Capítulo II. Capital Social e Inserción Laboral

Como se mencionó al principio del capítulo anterior existen varios elementos que afectan la productividad: la tierra, los medios de producción, el dinero y, la fuerza de trabajo (tanto física como intelectual). Estos elementos reciben respectivamente el nombre de capital físico, capital financiero y capital humano. En tiempos recientes se ha considerado la existencia de otro factor que puede ayudar a elevar la productividad y el desarrollo económico: el capital social (Burt, 1997, 2000, 2004; OCDE, 2001). Esta forma de capital, hace referencia a los recursos que pueden ser movilizados por actores individuales o colectivos, a través de su red de vínculos, para la consecución de fin determinado.

En particular, algunos autores se han enfocado en estudiar la utilidad que tiene el capital social en la búsqueda de empleo y en la inserción laboral. En este sentido, autores como Burt (2000), De Graaf y Flap (1998), Franzen y Hangartner (2006) afirman que el capital social es un complemento del capital humano, y que les permite a quienes lo utilizan insertarse en el mercado de trabajo bajo mejores condiciones que aquellos que no lo utilizan.

Para introducir el concepto de capital social que utilizaremos en la investigación y presentar las bases teóricas para el análisis de la relación entre éste y la inserción en el mercado de trabajo, en este capítulo se presentan los antecedentes que rodean al concepto de capital social y se expone lo planteado por los autores considerados como los “padres del capital social”. Posteriormente, analizamos los enfoques o perspectivas del estudio del capital social, las técnicas de medición y, el uso que se le ha dado al concepto en las ciencias sociales, relevando la importancia que se le atribuye en relación a la inserción laboral, siguiendo el esquema mostrado en la Figura II.1. Hacia el final del capítulo establecemos la definición de capital social que usaremos en los capítulos siguientes.

Figura II.1 Capital Social: Origen, Perspectivas y Uso



Fuente: Elaboración propia.

II.1 Antecedentes del Concepto

El concepto de capital social es un término que ha permeado ampliamente el estudio de las ciencias sociales; esto se debe principalmente a que considera, por una parte, la interacción de y entre individuos y grupos, y por otra, el uso o capacidad de movilizar distintos recursos (Portes, 1998, 2000) -tanto económicos como no económicos- en la búsqueda o consecución de un fin determinado, ya sea personal o colectivo.

La literatura sobre capital social reconoce como fundamentales los aportes de tres autores: Pierre Bourdieu, James Coleman y Robert Putnam; aunque el concepto

ya había sido mencionado previamente en otros trabajos por autores como Hanifan, Dewey y, Loury. Se considera a L. J. Hanifan como el primero en utilizar el concepto de capital social, ya en 1916 (Farr, 2004:11) lo menciona en sus escritos. Este autor considera al capital social como los aspectos intangibles que tienen las personas (buena voluntad, compañerismo, empatía y, las relaciones sociales), los cuales se pueden acumular por mecanismos relacionales a través del contacto frecuente de y entre vecinos, facilitando la satisfacción de las necesidades sociales y una mejora en las condiciones de vida comunitaria (Rodríguez y Román, 2005). El trabajo de Hanifan se comienza a difundir después de la primera guerra mundial, al incorporar el término de capital social en su libro *The Community Center* (Farr, 2004). Un aspecto que destaca Hanifan es el papel que tienen las instituciones sociales en la generación de capital social, pues concibe a las escuelas como el centro de la vida pública en las comunidades rurales y en torno al cual deben articularse las actividades de las personas.

Sin embargo, Farr (2004) considera a John Dewey como el precursor del concepto de capital social mucho antes que Hanifan, pues señala que en al menos tres de sus escritos aparece este término. Para Farr el pensamiento de Dewey fue la base de lo que hoy en día es el capital social, pues este autor consideraba que la sociedad a través de la vinculación puede entablar relaciones y acciones conjuntas permitiendo la realización de las distintas actividades diarias de una mejor forma. Dewey, al igual que Hanifan, considera a las escuelas como el centro de la vida comunitaria y social: las unidades sociales de aprendizaje que se consolidan mediante el trabajo compartido y actividades de grupo (Farr, 2004).

Otro autor considerado entre los precursores del uso del capital social fue Glenn C. Loury, quien en los años setenta busca explicar la desigualdad económica racial, es decir, que la diferencia que existe entre los ingresos de blancos y negros se debe a una cuestión de discriminación y falta de oportunidades más que a condiciones educativas. Loury considera que la desigualdad de los ingresos está en función de las condiciones de educación y experiencia laboral, como lo señala

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

el capital humano; pero agrega una condición que escapa a la teoría del capital humano, el origen social de los individuos. Para el autor, esta condición va a dificultar la capacidad de invertir en educación (ya que el entorno donde se desarrollan las personas influye de fuerte manera en su desarrollo profesional y desempeño laboral). Bajo este contexto, utiliza el término de capital social para representar las consecuencias de la posición social que facilitan la adquisición individual de capital humano (capacitación o educación mínima) y considera que la diferencia de los ingresos individuales provienen de las fuerzas sociales fuera del control del individuo, es decir, de su capital social (Loury, 1976).

A pesar de que se reconocen a los anteriores autores como los precursores del concepto de capital social (más por su empleo que por su definición); desde la sociología se considera que los componentes del capital social ya habían sido tratados mucho antes, pero sin llegar a formularlos como un concepto. Arriagada (2003) considera a Émile Durkheim, Karl Marx y Max Weber como los pioneros en el uso del capital social.

Arriagada (2003) señala que en el caso de Durkheim, los elementos del capital social aparecen dentro de lo que este autor denominó como solidaridad orgánica: en vista de que los recursos y conocimientos no se encuentran en unas cuantas manos sino que se encuentran repartidos entre los miembros que conforman una sociedad, es necesaria la cooperación para poder acceder a ellos, estableciéndose relaciones de dependencia entre dichas personas. En el caso de Marx, el capital social aparece en la noción de conciencia de clase, en donde los trabajadores que se ven a sí mismos como un grupo que comparte características comunes, se identifican y brindan apoyo recíproco. En Weber, aparece dentro del concepto de acción social: las conductas humanas tienen un fin como objetivo; este autor propone cuatro tipos de acción social: la tradicional, la afectiva, la racional con arreglo a valores y la racional con arreglo a fines (Arriagada, 2003). Esta última es la que más parecido tiene con el capital social, pues este tipo de acción contempla los medios que han de utilizarse para llevar a cabo la empresa

que se tiene en mente (que se vincula claramente con lo que se ha denominado acción instrumental, ver pág.71).

Como puede apreciarse, el uso de las relaciones sociales y los factores asociados a éstas como elemento explicativo dentro de las ciencias sociales no es nuevo. Sin embargo, la aplicación formal del concepto sólo se da a partir de los años ochenta del siglo pasado. En la siguiente sección se exponen las ideas de los autores que consideraron al capital social como una variable explicativa y a partir de los cuales se ha extendido su uso y aplicación.

II.2. Los Padres del Capital Social

En las ciencias sociales se consideran como los padres del capital social a tres autores, en esta sección se exponen sus ideas principales. El texto se ordena en forma cronológica, es decir, apegándonos al orden en que fueron publicados sus trabajos: Pierre Bourdieu, James Coleman y Robert Putnam.

II.2.1 Pierre Bourdieu: Capital Social como Pertenencia a Grupos

Este autor es considerado el primero en introducir formalmente el concepto de capital social dentro de las ciencias sociales en forma general en *Capital Social, Notas Provisionales* en 1980 y con mayor detalle en *Las Formas del Capital* en 1985; reconociendo la existencia de tres tipos de capital: i) el económico, el cual se refiere al capital que puede ser transformado en dinero y que puede ser institucionalizado bajo la forma de derechos de propiedad; ii) el cultural, que se refiere a las características educacionales que poseen las personas y que pueden ser convertidas en capital económico y; iii) el social, este se refiere a las obligaciones sociales que asumen la forma de conexiones y que al igual que los anteriores, pueden ser transformadas en capital económico (Bourdieu, 1986). Este autor asume al capital social como el elemento que 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.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Bourdieu asume al capital social como “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, 1986:51), de modo que implica la pertenencia de las personas a grupos específicos, insertas en relaciones que no se encuentran acotadas por la proximidad espacial ni por el ámbito económico-social, sino por una serie de intercambios que van más allá de lo simbólico o material (Bourdieu, 2001).

Esto último es uno de los aspectos más relevantes dentro de la idea de capital social que Bourdieu postula, pues para este autor, pertenecer a un grupo es lo que va a posibilitar acceder a los recursos del grupo, aunque los beneficios que se pueden obtener van a estar en función de la solidaridad del grupo, es decir, de qué tan dispuestos estén los miembros del grupo a compartir dichos recursos. Bourdieu señala que la conformación de las redes de vínculos no son de consistencia natural ni permanente sino que son producto de un trabajo constante y necesario para producir, mantener y reproducir vínculos duraderos y útiles (en el sentido de utilidad que tengan las personas pertenecientes al grupo en cuestión, pues ésta varía de persona en persona y de grupo en grupo). Por tanto, las ventajas que los individuos van a obtener de sus vínculos no son producto del azar sino del razonamiento, en palabras de Bourdieu son “producto de estrategias de inversión, individual o colectiva, consciente o inconscientemente, destinada al establecimiento o reproducción de relaciones sociales que se pueden utilizar directamente en el corto o largo plazo” (Bourdieu, 1986:52).

En este sentido, las personas van a buscar transformar las relaciones comunes que tienen con sus vecinos, compañeros de trabajo o parientes; en relaciones que impliquen obligaciones condicionadas por la subjetividad (como la gratitud, el respeto, la amistad) o por las instituciones (como los derechos establecidos por la ley, por ejemplo, contratos). Señala que la forma de lograr esta transformación va a ser mediante el intercambio recíproco de palabras, regalos, etc. (Bourdieu, 2001). Por tanto, *el capital social se va a convertir en el elemento (a través de la*

red de relaciones) que va a permitir a las personas crear y acumular más recursos individuales. Para este autor la pertenencia a un grupo y la cantidad de recursos que los individuos van a tener a su alcance están en función del número de vínculos a los que pueden recurrir así como del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de estos vínculos posea.

A juicio del autor los individuos se encuentran en una constante búsqueda para mantener y ampliar su capital social, aprovechando cualquier situación y momento para entablar relaciones que han de ser de utilidad, es decir, las personas van a aprovechar las “oportunidades (mítings, cruceros, cacerías, recepciones, etc.), lugares (barrios elegantes, escuelas selectas, clubes, etc.) o prácticas (deportes, juegos de sociedad, ceremonias, etc.) que reúnan de modo aparentemente fortuito a individuos lo más homogéneos posibles” (Bourdieu; 2001:85), para entablar relaciones con aquellas personas que posean las condiciones económicas y sociales óptimas que contribuyan a perpetuar al grupo y la posición social. Sin embargo, el problema que se presenta y que se encuentra asociado a la reproducción de las relaciones sociales, es la necesidad de poseer en abundancia tiempo y recursos económicos para poder financiar dicha búsqueda; de manera tal que solamente las personas o grupos de personas que cuenten con estos dos recursos en gran cantidad tendrán la posibilidad de acceder a un mayor volumen de capital social. Lo anterior se convierte en el aspecto negativo del capital social para Bourdieu, pues aquellos que no posean las condiciones necesarias para participar o ser incluidos dentro de un grupo, quedarán excluidos; excluidos no sólo del grupo sino de los beneficios que conlleva dando pie a la conformación de élites reducidas o grupos con un alto contenido de recursos de uso exclusivo o privado.

II.2.2 James Coleman: Capital Social como Instrumento de Acción.

James Coleman parte del enfoque de la elección racional para poder introducir la estructura social dentro de la acción racional⁴⁴: busca vincular aspectos económicos y sociológicos para explicar el éxito o fracaso académico, esto es, incorporar el principio de la acción racional de la economía al análisis de los sistemas sociales, mediante la utilización del concepto de capital social. Para Coleman (1988) el capital social se refiere a *los aspectos de la estructura social que facilitan las acciones de los individuos dentro de dicha estructura*, es decir, la existencia de una determinada estructura social va a propiciar cierto tipo de conducta a nivel individual y a nivel colectivo; la importancia de este concepto se debe a que identifica aspectos de la estructura social por sus funciones y que muestra la forma en que se combinan para producir diferentes comportamientos en los individuos. En este sentido, el capital social se constituye en un instrumento de acción, pues “cada actor controla determinados recursos y tiene intereses en determinados recursos y en que se produzcan determinados sucesos” (Coleman, 1988:98). El uso de estos recursos van a posibilitar la consecución de determinados fines, tanto económicos como no económicos, inalcanzables sin él; de manera que puede explicar los diferentes resultados de los actores involucrados (individuos o grupos). Los aspectos a los que hace referencia Coleman y que forman parte de la estructura relacional de los actores involucrados (tanto personas como organizaciones) pueden ser de tres tipos:

- **Obligaciones y expectativas de ayuda**, se refieren a una especie de contrato de reciprocidad no escrito, en el que se espera recibir/otorgar ayuda del grupo en el futuro como una forma de compensación por la ayuda que los individuos otorgaron/recibieron en algún momento pasado. Coleman aclara que la efectividad de esta forma de capital social está en función de un entorno social honesto en el que las obligaciones contraídas sean cumplidas.

⁴⁴ Coleman señala que hay dos corrientes dentro de las ciencias sociales que buscan explicar la conducta de los individuos: la sociológica, que ve a los actores como un ente social que se rige por normas, reglas y obligaciones y; la económica, que ve a los actores como entes individuales que persiguen fines en forma independiente y egoísta buscando maximizar su utilidad.

Añade que la magnitud en que la sociedad utiliza las obligaciones y reciprocidad está a su vez en función de: i) la existencia de recursos alternativos de ayuda (como la asistencia social), ii) la riqueza de las personas, iii) el cierre (*closure*) de las redes sociales y, iv) la capacidad de acceder a los contactos sociales.

- **Información**, se refiere a los conocimientos que se encuentran en manos de los miembros de la red social de los individuos y, la capacidad que tienen éstos de acceder a ella. Si bien adquirir información es costoso, una forma de reducir -o eliminar- los costos es recurrir a los miembros del grupo al que se pertenece debido a que el grupo se constituye en una fuente de información segura, barata y rápida.
- **Normas y sanciones**, son los elementos que van a restringir o permitir las conductas de los individuos. Desde la perspectiva del capital social, son la forma en que el grupo premia y sanciona a sus miembros. Este tipo de normas, las que se forman dentro de un determinado grupo o comunidad, implican dejar de lado las conductas egoístas y actuar en beneficio de la comunidad. Coleman afirma que aquellos que cumplan las normas gozarán “del reconocimiento social, estatus, honor y otras recompensas” (Coleman, 1988:104), pero en caso de incumplimiento serán señalados y apartados del grupo así como de los beneficios a que la pertenencia conlleva.

Para que los tres aspectos antes mencionados se den con efectividad, la estructura social debe al menos contener dos aspectos: *el cierre de las redes sociales y, una organización social apropiable* (Coleman, 1988). La primera requiere que los actores involucrados tengan la capacidad de unirse para imponer sanciones efectivas que guíen y controlen el comportamiento de los miembros del grupo, es decir, que tengan la capacidad de aplicar normas efectivas para castigar o premiar. La segunda se refiere a que las organizaciones que se forman en una comunidad en la búsqueda de un fin determinado no terminen ni se disuelvan una

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

vez alcanzado el propósito por el que fueron creadas, sino que deben permanecer para ser “apropiada” para otros fines ya que tienen toda una infraestructura organizativa ya establecida y probada, pudiendo movilizar recursos en forma más rápida y efectiva que si se crease una nueva red.

Coleman considera que el mayor efecto que puede tener el capital social en las familias y en la comunidad es la creación de capital humano: fomentar los logros académicos y disminuir la deserción escolar. Las familias poseen tres tipos de capital⁴⁵: “financiero, humano y social” (Coleman, 1988:109). El primero se refiere a la riqueza o ingreso de la familia que va a proveer los recursos físicos que contribuyen al rendimiento. El segundo, a la educación de los padres que va a proveer el ambiente cognitivo propicio para que los niños aprendan. Y el tercero, a las relaciones sociales entre padres, hijos y otros miembros de la familia. El autor considera que si no se vinculan el segundo y tercero de estos capitales, el capital social no podrá complementar al capital humano que poseen los padres de los niños.

Por último, hay que mencionar el atributo de bien público que Coleman le confirió al capital social (Coleman, 1988, 1990). El autor considera que el capital social no pertenece a un solo individuo sino que forma parte del conjunto de individuos que componen la estructura social, pudiendo todos beneficiarse de él sin exclusión (las normas sociales y las sanciones que forman parte de la estructura social no hacen distinción entre los individuos). Sin embargo, como ya mencionamos, para que esto sea posible es necesario el *cierre* de las redes sociales para que haya cumplimiento de las normas y nadie escape de las sanciones. Si bien Coleman considera al capital social como algo positivo, la falta de éste o la poca capacidad de mantenerlo, se puede constituir en el aspecto negativo del capital social. Hay que hacer notar que no sólo la falta de capital social puede ser negativo sino también un exceso de éste también puede tener efectos negativos, aspectos como

⁴⁵ Becker (1993) señala el papel que juega la familia a este respecto considerando sólo los dos primeros tipos de capital.

el cierre y la estructura en comunidades pequeñas pueden facilitar el logro de determinadas acciones o eliminar la presencia de oportunismo o delincuencia, pero también coartar fuertemente a las personas limitando su libertad de acción, expresión y pensamiento.

II.2.3 Robert Putnam: Capital Social como Confianza

Si bien los trabajos de Bourdieu y Coleman se consideran importantes, el trabajo de Robert Putnam es el que más fronteras ha trascendido (Levy, 2001). En su obra *Para Hacer que la Democracia Funcione* (Putnam, 1994) introduce el concepto de capital social como el elemento que facilita y favorece el crecimiento económico. Para este autor el capital social se refiere 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, 1994:212).

Para ver el efecto que tiene el capital social sobre el desarrollo económico, Putnam analiza el caso de las regiones que conforman Italia, en donde gobiernos con similares características organizacionales presentan diferencias en su desempeño así como en el nivel de vida de sus habitantes. Encuentra que las regiones con un fuerte compromiso cívico son las que tienen un mayor éxito, por lo que considera que el capital social incorporado en forma de normas y redes de compromiso cívico es una precondition para el buen gobierno y el desarrollo económico: “las redes de compromiso cívico fomentan robustas normas de reciprocidad generalizada [...] y una sociedad que se basa en reciprocidad generalizada es más eficiente que una sociedad plagada en la desconfianza” (Putnam, 2001:93).

En este sentido, la reputación y la honestidad son los elementos que reducen el incumplimiento porque pueden dar sustento a las normas y redes de compromiso recíproco: “cuando las personas han desarrollado normas y patrones de reciprocidad compartidos, poseen el capital social con el que pueden hacer

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

arreglos institucionales para resolver los dilemas relacionados con la gestión de los recursos comunes” (Putnam, 1994:214). En este contexto, las prácticas de ayuda mutua son consideradas como inversiones de capital social que se acumulan a través de la confianza⁴⁶: “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 desplieguen dos personas, tanto mayor será su esperanza mutua y a la inversa” (Putnam, 1994:215).

Por otro lado -y relacionado con las redes- destaca la influencia que va a tener la forma en que se agrupan las personas: si es de tipo horizontal, se tendrán grupos de personas con igual estatus y poder equivalente; si es de tipo vertical, se tendrán grupos con relaciones desiguales de jerarquía, de manera que prevalecerá el patronazgo. Putnam, considera de vital importancia las redes de tipo horizontal (asociaciones de vecinos, corales, cooperativas, clubes, partidos políticos, etc.) así como la densidad⁴⁷ de las mismas debido a que ellas posibilitan la existencia de normas de reciprocidad robusta, mejoran la cooperación y el flujo de la información además de que posibilitan futuras cooperaciones: “cuanto más horizontalmente esté estructurada una sociedad, mayor será el éxito institucional a nivel de toda una comunidad y esto se relacionará positivamente con un buen gobierno”; de manera que el capital social se convierte en el elemento que facilita la aplicación de políticas públicas: “el capital social no es sustituto de una política pública efectiva, sino un prerrequisito de la misma, y en parte consecuencia de ella [...] el capital social funciona a través de los estados y los mercados, no en lugar de éstos” (Putnam; 2001:102). Por el contrario, en las redes verticales no se puede mantener la confianza ni la cooperación, la información no fluye correctamente de los niveles altos a los bajos, hay menos posibilidad de sancionar hacia arriba y, puede darse la presencia de clientelismo y oportunismo (Putnam, 1994).

⁴⁶ Putnam considera a la confianza como el lubricante de todas las actividades, incluida la económica, ya que facilita la cooperación entre los elementos que constituyen al gobierno, los grupos privados y las empresas: “a mayor nivel de confianza en la comunidad, mayor probabilidad de cooperación y la cooperación en sí genera confianza” (Putnam, 1994:217).

⁴⁷ Número de vínculos que existen entre los miembros de la red o contactos.

En este autor también encontramos que si bien el uso del capital social tiene efectos positivos también puede tener efectos negativos: las normas y las redes que benefician a algunos pueden perjudicar a otros (Putnam; 2001); considerando a la exclusión como el aspecto negativo, al igual que Bourdieu y Coleman.

II.2.4 El Capital Social en Tres Autores

Como señalamos, para Coleman el capital social se refiere al conjunto de recursos disponibles y es “uno de los aspectos de la estructura social que facilita las acciones de los actores dentro de dicha estructura, posibilitándoles el alcanzar ciertos fines que en su ausencia serían imposibles” (Coleman, 1988:98); considera a estos recursos como inherentes a la estructura relacional de los actores, los cuales pueden ser tanto personas como organizaciones. Por su parte Bourdieu entiende al capital social como “la suma de los recursos reales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento mutuo y el reconocimiento que ofrece cada uno de sus miembros con el respaldo de la colectividad de propiedad de capital” (Bourdieu, 1986:51). Para él, la pertenencia a un grupo y la cantidad de recursos que los individuos van a tener a su alcance estará en función del número de vínculos a los que pueden recurrir así como del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de ellos posea. Por último, para Robert Putnam el capital social se refiere 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, 1994:212), de manera que no está en manos de un individuo sino en manos del colectivo de individuos que conforman al grupo o sociedad.

Algo común en los tres autores es que las relaciones sociales que tienen las personas son utilizadas instrumentalmente, pues se utilizan para alcanzar fines determinados y sin su presencia dichos fines no podrían obtenerse. Sin embargo, cada uno de los autores tiene consideraciones diferentes sobre los elementos que constituyen al capital social y su utilización: para Bourdieu y Putnam, los vínculos y

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

los recursos a los que se puede acceder están en función de la reciprocidad, sin embargo para Bourdieu ésta reciprocidad no es general sino particular ya que se tiene que dar al interior de un grupo, en tanto que para Putnam la reciprocidad es vista en términos generales, como parte del todo que conforma a la sociedad y no a una clase en particular; para Coleman ésta depende de la capacidad que tiene la comunidad para generar obligaciones y aplicar sanciones.

Si bien, el contar con capital social reporta beneficios a los individuos, el tipo de beneficio que facilita difiere entre los autores. Por ejemplo, para Bourdieu los beneficios son particulares y de tipo monetario principalmente. Para Coleman los beneficios adquieren dos formas: la individual y la comunitaria; la individual se refiere al beneficio que pueden recibir los individuos en función de las condiciones que imperen en el entorno social que hagan esto posible; la comunitaria se refiere a los beneficios que se comparten y disfrutan al interior de la comunidad en la cual se está inserto. Para Putnam, también están presentes la forma particular y la comunitaria, pero en esta última los beneficios no se limitan al entorno inmediato de los individuos sino que trascienden a un entorno superior como puede ser una región o conjunto de regiones.

En cuanto a la conformación de los vínculos, Bourdieu señala que ésta puede ser intencional o no, pero su mantenimiento es permanente lo cual implica invertir recursos monetarios y tiempo; Coleman considera que los vínculos forman parte del entorno en el que se desenvuelven los individuos, si permanecen dentro de él podrán verse beneficiados por las relaciones que se gesten pero si cambian de entorno perderán o verán disminuido gran parte de su capital social; esta idea es retomada por Putnam, pero él va más allá y considera que no es sólo la permanencia en una comunidad lo que crea capital social sino el proceso histórico que rodea la conformación de la comunidad, es decir, las normas y costumbres que se desarrollan lo que se va interiorizando con el tiempo.

Los efectos negativos del capital social, además de los identificados por estos tres autores son: la exclusión que pueden hacer los grupos cuando se conforman por mayorías étnicas o religiosas; la restricción económica, pues el mismo *cierre* puede impedir a los miembros del grupo interactuar con otras personas o grupos y disminuir sus oportunidades de intercambiar bienes o servicios; la limitación de la libertad cuando hay un exceso de normas que reducen la autonomía de las personas y; el uso del capital social para “el mal”, esto es, permite a grupos de delincuentes organizarse y operar en forma “eficiente” de manera que gozan de impunidad y son difíciles de dismantelar (Portes, 1998; Warren, 2008). La libertad asociativa favorece la exclusión y sesga la distribución del poder económico, perjudica la democracia, permitiendo la corrupción y la conspiración. En otras palabras: “el capital social puede dirigirse, como cualquier otra forma de capital, hacia objetivos malintencionados y antisociales” (Putnam, 2002:19). Sin embargo, no hay que perder de vista que los males que acarrea el capital social son sociales, pero los beneficios que genera pueden ser tanto individuales como sociales. Warren (2008) considera que una mayor participación política, mejoras en la distribución económica y una mayor estrechez en las relaciones de las personas así como normas y valores más universales pueden reducir las externalidades negativas del capital social.

Las ideas vertidas por Bourdieu, Coleman y Putnam se convirtieron en una especie de detonante en la productividad de las ciencias sociales: la incorporación de las redes sociales y la complejidad que entrañan las relaciones entre los individuos o colectivos para problematizar fenómenos en todos los ámbitos de las ciencias sociales han generado una infinidad de trabajos que incorporan al capital social como elemento explicativo, como punto central o como parte de la argumentación.

II.3 Capital Social: entre lo Dicotómico y lo Continuo.

El capital social ha sido utilizado como elemento explicativo en muchas áreas del conocimiento (sobre todo en las ciencias sociales), principalmente para determinar

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

la presencia de problemas y logros académicos y educacionales, los efectos que puede tener sobre la familia, salud, vida comunitaria, democracia y gobernanza, trabajo y organizaciones, desarrollo económico, medio ambiente, delincuencia y, acción colectiva (Arriagada, 2003; Woolcock y Narayan, 1999). El éxito en su utilización y aceptación se debe principalmente a tres factores: considera los efectos positivos de la socialización dejando de lado los negativos; realza el efecto de que formas no monetarias pueden ser fuentes de poder e influencia (Portes, 1998) y, considera a la racionalidad de las personas en la búsqueda de un fin individual o colectivo (Coleman, 1988). Dicho de otra forma, el éxito radica en que la teoría del capital social incorpora aspectos relacionales que sólo habían sido contemplados por la sociología o la antropología como elementos explicativos, tales como redes, contactos, recursos monetarios y no monetarios y, estructura social (aspectos que han sido trasladados y apropiados por otras ciencias dentro sus procesos explicativos).

De los planteamientos realizados por Bourdieu, Coleman y Putnam y de la infinidad de trabajos que retoman sus ideas, surge la necesidad de definir claramente al concepto de capital social. Sin embargo, las definiciones de los tres autores dan cuenta de la dualidad del concepto en tanto éste refiere a la vez a aspectos individuales y sociales. Teniendo esto en mente, diversos autores han propuesto enfoques para aproximarnos a una clasificación que permita una definición más formal del concepto. Autores como Portes y Sensenbrenner (1993) y Esser (2008), diferencian dos aspectos del capital social: el referido a los atributos *personales* y a las características de la red de relaciones del individuo, y el referido a atributos *sociales* como la moralidad, confianza y los valores compartidos. Otros autores (Herreros y de Francisco, 2001) sugieren un abordaje a partir del enfoque de análisis de capital social, el cual puede ser *cultural* (asociado al nivel de colectivo) o *estructural* (asociado principalmente con el nivel individual). Una forma distinta a las anteriores, es la propuesta por Woolcock (1998) quien no asume esta dualidad como una dicotomía sino como un *continuum* que va desde lo estructural hasta lo cognitivo, pasando por lo relacional. Reconociendo estas

distintas clasificaciones y las confusiones a las que pueden llevar, en este apartado las presentamos con el fin de relevar los aspectos comunes que tienen entre sí.

II.3.1 Los Enfoques Cultural y Estructural.

El enfoque *cultural* considera al capital social como “un fenómeno subjetivo compuesto por los valores y las actitudes de los individuos que determinan cómo se relacionan unos con otros” (Herrereros y de Francisco, 2001:7). El elemento que predomina en esta perspectiva es la confianza tanto a nivel individual como colectivo: aquella que existe entre individuos y colectivos y, aquella que considera a la sociedad (confianza social).

La perspectiva cultural retoma lo planteado por Putnam sobre la existencia de normas, confianza y redes de compromiso recíproco como elementos necesarios para la existencia del capital social. La confianza social no sólo se refiere a la que existe entre particulares, sino a la que surge entre particulares e instituciones, entendidas éstas como los mecanismos necesarios para establecer acuerdos y lograr propósitos. La confianza social está en función del entorno social, económico y cultural; por tanto, las condiciones que rijan el entorno van a determinar la cantidad y calidad de vida cívica (aspecto básico en lo postulado por Putnam para lograr el crecimiento económico) y van a favorecer la acción colectiva. Dentro del enfoque culturalista podemos identificar dos posturas principales: la que considera el papel que juega el capital social dentro de las instituciones y la acción colectiva (ciencia política) y, la que considera el efecto para el desarrollo económico (retomado por los organismos internacionales).

- **Instituciones y Acción Colectiva:** Como señalamos, la obra de Putnam ha sido retomada en los estudios de ciencia política, destacando el papel de la confianza y las normas, las redes y la participación civil y, las instituciones⁴⁸ (Boix y Posner, 2000; Jordana, 2000 y; Ostrom y Ahn, 2003), ya que considera

⁴⁸ Entendidas como las reglas formales e informales.

al capital social como un medio para solucionar problemas de acción colectiva a los que se enfrentan personas que poseen pocos recursos. En este sentido, las redes son consideradas elementos importantes porque transmiten información sobre las conductas de los otros individuos y porque facilitan la coordinación y; las instituciones son consideradas como los medios que establecen los incentivos necesarios para modificar la conducta de los individuos (mediante mecanismos de recompensas y castigos) y controlar las estrategias de acción. Si bien es importante el papel de las redes y las instituciones, el factor que más influye para que los actores individuales o colectivos cooperen es la confianza.

Sin embargo, hay que mencionar que Putnam no desarrolla el concepto de institución con propiedad y, sólo se refiere a las instituciones como organizaciones políticas y administrativas y, en consecuencia, éstas pueden adoptar formas muy diversas así como los resultados logrados por dichas instituciones (Jordana, 2000). A pesar de lo anterior, los modelos de acción colectiva se orientan a discutir y aplicar modelos abstractos de cooperación y conflicto: si el capital social se crea como producto de las interacciones, entonces, los modelos de acción colectiva nos pueden ayudar a interpretar los tipos de cooperación y a analizar las instituciones.

De manera similar, Boix y Posner (2000) consideran al capital social como la existencia de expectativas de cooperación, sostenidas por redes institucionales (asociaciones) en las que se materializan estas expectativas. Estos autores señalan que hay que distinguir si la asociación que surge es para producir bienes públicos o privados; pues en el caso de la producción de bienes públicos se considera que hay un capital social más fuerte, ya que si bien la distinción de bien público puede generar conductas oportunistas (*free riders*), los miembros pueden contrarrestar esta situación con una mayor cooperación pues se fomentan las normas de reciprocidad y el aumento de la confianza basada en la reputación que se percibe entre los miembros. En el

caso de las asociaciones que producen bienes privados, no se alcanza a generar esta estrechez en la cooperación debido a que ésta surge por convergencia de intereses más que por la presencia de confianza.

- **Desarrollo Económico:** El otro sitio donde ha penetrado profundamente el concepto de capital social -después de la publicación del trabajo de Putnam en 1994- es en los organismos internacionales (Banco Mundial, CEPAL y FAO) debido a que éstos consideran que el establecimiento de normas sociales y un aumento de la asociatividad de las personas pueden conducir al desarrollo económico -como lo explicara Putnam en el caso de Italia-.

Para el Banco Mundial (BM) el concepto de capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad, siendo el capital social el elemento que puede contribuir al desarrollo, justamente porque puede generar círculos virtuosos de cooperación entre los miembros de una sociedad, sobre todo en los estratos económicos más bajos e influir en aspectos claves como la educación, la salud y el acceso a mercados (Banco Mundial, 1998). Sin embargo, el BM aclara que el capital social no es simplemente la suma de las instituciones que sustentan a la sociedad, también es el “pegamento” que los mantiene unidos: los valores comunes y normas de conducta social se van a expresar en las relaciones personales y la confianza en un sentido común de ciudadanía.

Siguiendo ésta línea de pensamiento, la CEPAL (2001) define al capital social como “el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y cooperación entre personas, comunidades y la sociedad en su conjunto” (CEPAL, 2001:2). Por las mismas razones que el BM, considera que es un elemento necesario para el desarrollo económico y la superación de la pobreza; pero su enfoque hace hincapié en diferenciar entre capital social

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

individual y capital social comunitario⁴⁹, a los cuales haremos referencia más adelante. La definición de CEPAL -más acorde con el entorno latinoamericano- se utiliza para destacar la importancia del contexto socioeconómico (y las relaciones que no son de mercado) en la determinación del comportamiento individual o colectivo, de manera que se puede vincular con el análisis de la pobreza y del desarrollo económico.

Por su parte, FAO (2006) define al capital social como aquellas características del gobierno y de la sociedad que facilitan la acción colectiva en beneficio de un grupo. Para este organismo la idea central del capital social es que las redes y las normas de reciprocidad -como la confianza- tienen valor para la gente, ya que facilitan la cooperación en la búsqueda de objetivos compartidos posibilitando la acción colectiva. Si bien esta definición comulga con el concepto de capital social de los anteriores organismos, FAO resalta el papel que puede tener el gobierno o lo que denomina capital social público: “las instituciones estatales que influyen en las capacidades de las personas para emprender acciones colectivas en beneficio mutuo, mediante el uso de incentivos generados para el cumplimiento de los contratos (seguridad jurídica), el cumplimiento de las leyes, y el grado y extensión en que se permiten las libertades civiles” (FAO, 2006:Cap xx). Desde este punto de vista, el gobierno y sus instituciones son considerados como fuente de capital social, sin embargo, la FAO no aclara el tipo de incentivos que son necesarios para lograr la cooperación y la acción colectiva.

A pesar de la amplia difusión y aceptación del enfoque culturalista del capital social algunos autores (Boix y Posner, 2000; Durston, 2000; Hernández García, 2006; Jordana, 2000; Ostrom y Ahn, 2003 y; Portes, 1988) critican el

⁴⁹ El primero es definido como la confianza y la reciprocidad que se extienden a través de las redes de los individuos (son los *favores* que una persona puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas a las cuales ha servido en el pasado). El segundo, se refiere al capital social que se expresa en instituciones complejas, con contenido y gestión; en esta acepción el capital social reside, no en las relaciones interpersonales sino “en las estructuras que norman, gestionan y sancionan” (CEPAL, 2001:2).

planteamiento de Putnam en los siguientes aspectos: i) no hay una articulación teórica entre la densidad de las asociaciones con la existencia de comunidades cívicas que cooperan entre sí, de manera que se dificulta la medición del capital social; ii) la idea de que el capital social sólo se forma en las asociaciones e incide en la gestación del compromiso cívico iii) dado lo anterior, esta relación sólo se enfoca en estudiar el nivel de asociación en Italia y cuyos resultados pueden no ser generalizables a otros escenarios; iv) la afirmación de que sólo las redes horizontales y no las verticales promueven el capital social, ya que Putnam no presenta evidencia empírica para determinar en cual de las dos se desarrolla mejor el capital social; v) no siempre permite el desarrollo económico, pero sí permite a los individuos involucrarse en relaciones de intercambio complejas disminuyendo los costos de transacción entre dichos individuos; vi) deja de lado el papel del Estado para fomentar el capital social (normar y sancionar); vii) utiliza un concepto de confianza que es muy general y; viii) sólo hace referencia a los aspectos positivos del capital social sin considerar los negativos: discriminación, dominación de mafias, exclusión y restricción de libertades individuales.

Por otro lado, el *enfoque estructural*, que se deriva de los trabajos de Coleman y Bourdieu se basa en la estructura social-relacional de los actores, es decir, en su red de relaciones. Recordemos que para Coleman (1988) el capital social se refiere a los aspectos de la estructura social que facilitan las acciones de los individuos dentro de la misma estructura, y para Bourdieu el capital social es el elemento que va a permitir a las personas crear y acumular más recursos individuales. Dentro de este enfoque se distinguen dos perspectivas: la individual y la organizacional.

- **La Perspectiva Individual**, 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 (Burt, 1997, 1999, 2000; Granovetter, 1973, 1995) y en los recursos a los que pueden acceder a través de éstas (Lin, 1999, 2001, 2006). Hay que señalar que hay distintos tipos de redes

sociales: *individual* (egocentradas), *colectivo* (grupales) y, *organizacional* (organizacionales 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.

- **La Perspectiva Organizacional**, señala que el sistema productivo puede aumentar el ritmo innovador, la competitividad empresarial y el desarrollo económico a través de la movilización del capital social, el cual es entendido como la suma de recursos que las empresas poseen y acumulan en función de las relaciones que mantienen con otras empresas. De acuerdo a Inkpen y Tsang (2005) las relaciones que mantienen las empresas entre sí pueden ser de tipo vertical u horizontal (al interior de las empresas o entre empresas) y, estructuradas o no estructuradas (en distritos industriales o entre empresas aisladas). La principal cualidad que adquiere el capital social desde este enfoque, es que se convierte en una fuente de información para las empresas (Inkpen y Tsang, 2005; Koka y Prescott, 2002; Nahapiet y Ghoshal, 1998; Rodríguez y Román, 2005; Tsai y Ghoshal, 1998). Esta información les va a permitir al menos: i) transmitir y recibir conocimientos sobre tecnologías, mercados, funcionamiento y conducta de otras empresas; ii) mejorar los procesos de aprendizaje y; iii) propiciar la innovación y la competitividad (Rodríguez y Román, 2005). Los beneficios que obtengan las empresas de la información dependerán de la cantidad, diversidad y calidad de ésta (Koka y Prescott, 2002). Koka y Prescott (2002) consideran que los beneficios de la información van a variar no sólo por la posición que ocupan dentro de la estructura de la red de alianzas empresariales sino también por la dinámica que está detrás de la formación de las alianzas y del mantenimiento de las mismas, de ahí la importancia de determinar y comprender el tipo de capital social que utilizan, pues es lo que va a permitir competir con otras empresas o grupos de empresas y mantenerse en el mercado.

II.3.2 Lo Individual y lo Colectivo del Capital Social.

Como mencionamos, la amplia utilización del capital social inició una pugna entre aquellos que consideraban como punto de partida lo propuesto por Bourdieu y Coleman (enfoque estructural) y los que consideraban lo propuesto por Putnam (enfoque cultural), debido a que no hay límite ni una transición clara de lo individual a lo colectivo. Alejandro Portes (1993) fue el primero en hacer notar el doble papel que tenía el concepto de capital social (individual-colectivo).

Lo *colectivo* se deriva directamente de la perspectiva culturalista y se relaciona con los atributos comunitarios (Portes, 1993). Además, considerar el ámbito colectivo del capital social nos lleva a asumirlo como un bien de carácter público, en tanto su uso esté condicionado a la no exclusión de los beneficios para quienes conforman la sociedad o grupo en cuestión (Coleman, 1988; Putnam, 2002)⁵⁰.

Harmut Esser (2008) distingue los ámbitos individual y colectivo analizando los recursos (su acceso y uso) y los beneficios que proveen las relaciones y las redes en cada uno de ellos. El ámbito colectivo, lo que el autor denomina *aspecto sistema*, hace referencia al uso *heterónimo*: aspecto público que rodea el acceso y uso del capital social. Dependiendo de la especificidad o generalidad del uso, la forma en que se acceden los recursos en el ámbito colectivo (donde el capital social puede ser considerado como las características que presenta el sistema social como un todo) tiene que ver con el control, la confianza y la moralidad. La disponibilidad de control social sólo se da si existe rápido conocimiento de la conducta de los individuos que conforman la red, haciendo casi imposible la presencia de desviaciones en la conducta sin que nadie se entere. Como señalara Coleman (1988), para que ocurra tiene que existir en el grupo una alta densidad, cierre y estabilidad en las relaciones de la estructura de la red. El clima de confianza en la red se refiere a la confianza generalizada sobre el sistema, no sólo entre actores individuales (Fukuyama, 1996). Y la validez de las normas, valores y

⁵⁰ Los beneficios del capital social son positivos tanto en acciones individuales o colectivas, sin embargo los “males” que trae son siempre de índole colectiva.

Más allá del Capital Humano:

Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México

moralidad dentro de un grupo, organización o sociedad, está referida al compromiso recíproco, aceptación y cumplimiento de las normas y valores que comparten todos los actores (Coleman, 1988).

Por otro lado, el *ámbito individual* se deriva principalmente de la perspectiva estructural -aunque retoma elementos de lo cultural- enfocándose en los atributos individuales (Portes, 1993). En este sentido, el capital social es visto como un bien privado en tanto su uso y beneficios son de propiedad de quien lo utiliza (Coleman, 1988; Putnam, 2002). Esser (2008) señala que en el ámbito individual -o *aspecto relacional*- existe un uso *autónomo* del capital social que hace referencia al aspecto privado del mismo. En este ámbito el autor distingue tres factores que facilitan el acceso a los recursos y que son de índole más bien privada: posición, confiabilidad y obligaciones que tengan los miembros de la red:

- La posición, se refiere a la cantidad de recursos e información que el actor puede acceder en función de sus relaciones y la posición de sus contactos (Burt, 1992; Lin, 1981a) así como del tipo de relación con dichos contactos (Granovetter, 1973).
- La confiabilidad se refiere a la disposición de los actores a involucrarse con otros, a la confianza que existe entre los individuos para solicitar algún tipo de ayuda y a la certeza de que le será concedida: sistema de favores establecido y reconocido.
- Las obligaciones (apoyo, ayuda y solidaridad) tienen que ver con la capacidad de la red para sancionar a quienes nieguen la ayuda (Coleman, 1988).

La diferencia entre el aspecto *relacional* y el aspecto *sistema* radica en que el primero se concreta dentro de la estructura de relaciones de los actores en una red y, el segundo a través de la estructura social en que está inserta dicha red. Estos dos aspectos no son excluyentes entre sí sino que se contienen mutuamente: *lo colectivo contiene a lo individual y, de lo individual emana lo colectivo*.

II.3.3 El Capital Social como un *Continuum*.

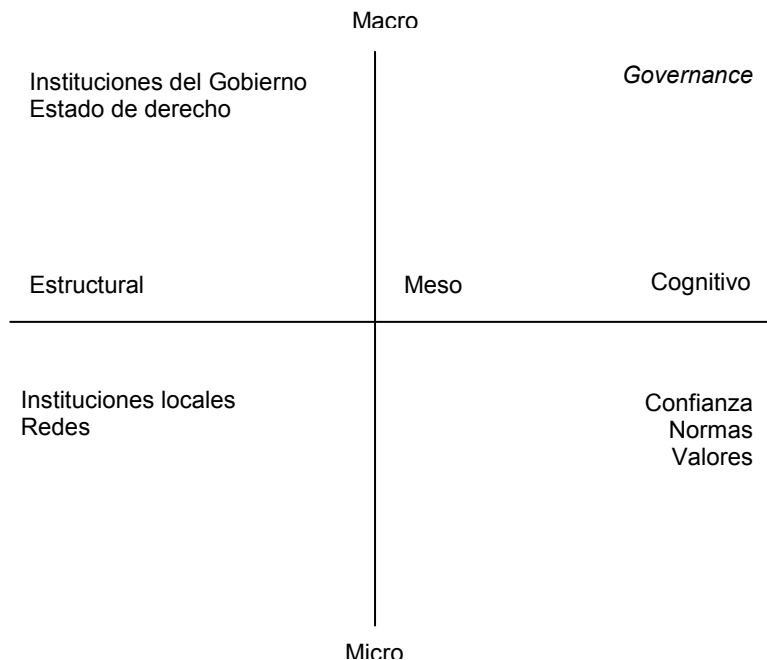
Los enfoques del capital social presentados en el punto anterior más que oponerse, se complementan; reconociendo esto algunos autores (Adler y Kwon, 2002; Arriagada, 2003; Grootaert y Van Basterlaer, 2002; Nahapiet y Ghosal, 1998) visualizan al capital social y a las redes de contactos como un *continuum* que va desde lo *estructural* a lo *relacional* y a lo *cognitivo*. Lo estructural (similar al concepto de Coleman y Bourdieu), se refiere a las propiedades del sistema social y de la red de relaciones que en conjunto describen la configuración de los vínculos entre personas o unidades: la densidad de los vínculos, la conectividad y jerarquía y, la organización apropiable (es decir, los componentes de la estructura de relaciones). Lo relacional refiere a los aspectos que describen el tipo de relaciones personales que la gente desarrolla a través de la interacción, y se enfoca en los aspectos que influyen en el comportamiento: confianza y confiabilidad, normas y sanciones, identidad e identificación y, obligaciones y expectativas (similar al aspecto relacional definido por Esser y Putnam). Lo cognitivo se refiere a los aspectos que proporcionan las representaciones y valores compartidos, las interpretaciones y los sistemas de significado entre las distintas partes; centrándose en el lenguaje, los códigos y las narraciones. Estos tres elementos van a determinar la forma en que se constituyen las relaciones de los individuos o grupos de individuos (Nahapiet y Ghoshal, 1998).

Grootaert y Van Basterlaer (2002) afirman que estas formas de capital social pueden analizarse en tres niveles: *micro*, *meso* y *macro*, estableciendo una perspectiva bidimensional de análisis. A nivel micro, se consideran las redes horizontales de individuos así como las normas y valores que rigen en dichas redes; a nivel meso se consideran las relaciones horizontales y verticales entre grupos así como la agregación de grupos a nivel regional (se sitúa entre los individuos y la sociedad como un todo); por último, a nivel macro, se consideran los aspectos institucionales y políticos que sirven de fondo para las actividades económicas y sociales y los mecanismos de gobernanza.

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

En la Figura II.2 se muestra la forma en que se conjugan estos aspectos. Este abordaje del capital social sirve para determinar las condiciones sociales y políticas que pueden afectar en forma positiva o negativa el resultado de una determinada política o programa (ya que los efectos pueden transmitirse del nivel micro al macro y viceversa): “por el lado positivo, se puede dar sustento y apoyo a las instituciones regionales y nacionales y mejorar su legitimidad y estabilidad. Por el lado negativo, una excesiva [identificación grupal] en asociaciones locales puede impedir el éxito de las políticas o conducir a la violencia” (Grootaert y Van Basterlaer; 2002:4).

Figura II.2 Formas y Niveles para el Análisis del Capital Social



Fuente: Grootaert y Van Basterlaer (2002:4).

Sin embargo, considerar los efectos que tiene un nivel sobre otro distinguiendo entre lo estructural y cognitivo se vuelve una tarea compleja y puede generar confusiones en la interpretación de los efectos. Con el fin de simplificar las distinciones existentes entre los niveles señalados por Grootaert y Van Basterlaer (2002), Woolcock y Narayan (1999) sugieren la utilización de cuatro categorías o

enfoques: *redes*, *comunitario*, *institucional* y de *sinergia*. El primero correspondería al nivel micro, el segundo al meso y, el tercero y cuarto al macro.

- **El enfoque de Redes**, destaca la importancia que tienen tanto las asociaciones verticales y horizontales de personas y, las relaciones que se dan dentro y entre entidades organizacionales como los grupos comunitarios y las empresas. Considera los efectos que tienen tanto las relaciones verticales como horizontales (*Bonding*, *Bridging* y *Linking*, ver pág. 69).
- **El enfoque Comunitario**, se refiere a las estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal (Durnston, 2001). Woolcock y Narayan (1999) identifican al capital social con organizaciones locales como clubes, asociaciones y grupos cívicos y señalan que su presencia puede tener un efecto positivo en el bienestar de una comunidad siempre y cuando los grupos o asociaciones se relacionen hacia afuera de ellos, evitando el aislamiento o la segregación.
- **El enfoque Institucional**, sostiene que las redes comunitarias y de la sociedad civil son resultado de su contexto político, legal e institucional. Mientras los anteriores enfoques tratan al capital social como variable independiente, la visión institucional lo asume como una variable dependiente: está en función de la calidad de las instituciones formales existentes.
- **El enfoque de Sinergia**, intenta integrar los ámbitos institucional y de redes. La sinergia entre gobierno y acción ciudadana se basa en dos aspectos: la *complementariedad* y la *embededness* (enraizamiento, arraigo o pertenencia). La complementariedad, remite a las relaciones de apoyo mutuo entre actores públicos y privados. La *pertenencia* se refiere a la naturaleza y alcance de los lazos que unen a ciudadanos y funcionarios públicos. En este enfoque el capital social va cumplir la función de una variable mediadora entre lo público y lo privado (como lazo o vínculo entre las partes).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

Woolcock y Narayan (1999) señalan que los cuatro enfoques mencionados se diferencian en tres puntos: la unidad de análisis; la forma en que se considera el capital social (independiente, dependiente o mediadora) y, los actores considerados. De acuerdo a los objetivos que tenga una investigación, tanto lo presentado por Grootaert y Van Basterlaer como lo propuesto por Woolcock y Narayan puede servir de base para realizar análisis más generales o más particulares que consideren al capital social como elemento relevante (explicativo o dependiente).

Más allá de las distinciones que existan entre las formas de capital social (individual o colectivo), una característica que éstas tienen en común es que la presencia del capital social se refleja en la existencia de redes de relaciones individuales, organizacionales y entre individuos y organizaciones. Para abundar más sobre este respecto, el siguiente apartado se presenta la relación que existe entre las redes sociales y el capital social.

II.4 Capital Social y Redes

El estudio de redes sociales puede servir para diagnosticar la presencia de capital social en un conjunto de actores, ya que hace posible determinar “los aspectos descriptivos de las relaciones sociales sin imponer una estructura a la realidad y a los actores. El uso de las redes nos permite bajar a un nivel más gráfico 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, Miranda y Pávez, 2004:49). De manera que va a permitir identificar a los actores relevantes, obtener información sobre ellos y, medir el tipo de capital social que poseen (recursos en sus manos).

Siguiendo a Granovetter (1973), consideramos la existencia de dos tipos de vínculos: *los fuertes* y *los débiles*. El primero se refiere al que mantenemos con la familia; el segundo se refiere al que tenemos con amistades y conocidos. Los lazos o vínculos débiles forman puentes que van a servir como medio para que

dos personas o grupos de personas con diferentes características puedan tener algún tipo de interacción; la importancia de contar con lazos débiles radica en que éstos se mueven en esferas o ámbitos diferentes al propio, posibilitando el acceso a diferentes recursos y oportunidades a las que de otra forma no se tendría acceso (Granovetter, 1973). Dentro de los lazos débiles se pueden considerar también los vínculos que se van desarrollando durante la vida profesional.

Por su parte, Burt (2004) afirma que el capital social tiene posibilidad de existir cuando una persona puede usar la posición que ocupa en una determinada estructura social y extraer un beneficio. Para este autor, el capital social es un elemento que se encuentra contenido en el vínculo que se mantiene con los otros individuos o grupos de individuos, lo que él llama *los agujeros estructurales* (Burt, 1997, 2000), es decir, el espacio que hay entre dos individuos o grupos que requieren de la presencia de un tercero para poder establecer un vínculo: un mediador que facilite su relación y llene el *agujero* (lazo débil). Si lo ubicamos en un plano, la función de este mediador va a ser de índole horizontal y de gran importancia pues va a tener acceso a las dos partes que se encuentran desconectadas de manera que la persona que funciona como mediador puede obtener información de ellas, adquirir poder de negociación y posiblemente, control sobre algunos de los recursos de las partes que intermedia. Burt (2004) señala que mientras más *agujeros* existan dentro de una estructura social, mayor será la necesidad de tener que recurrir a los mediadores y mayor será la acumulación de capital social en manos de éstos.

A partir de la configuración de la red que se genere, se distinguen tres tipos de capital social (Arriagada *et al.*, 2004; ONS, 2001; Putnam, 2002; Woolcock, 2001; Woolcock y Narayan, 1999):

- **Bonding** (capital social vinculante): Refuerza identidades entre las personas y fomenta la existencia de grupos homogéneos. En este caso existen relaciones que son mantenidas por personas muy cercanas entre sí como son los

Más allá del Capital Humano:

Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México

familiares y amigos íntimos o al interior de una comunidad (lazos fuertes). Por lo general estas redes se consideran densas, es decir, los miembros de este tipo de red social tienen relaciones e interacciones muy estrechas y frecuentes, preferentemente de forma directa.

- **Bridging** (capital que tiende puentes): Sirve para establecer vínculos externos y mejorar la comunicación. Este caso considera las relaciones que son 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, 1990) y se denominan lazos débiles (Granovetter, 1973).
- **Linking** (capital social de escalera): Son las relaciones más disímiles que tienen las personas o grupos. 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. Este tipo de relaciones se considera de tipo vertical (Woolcock, 2001).

Cada uno de los tipos de capital social antes mencionados posibilitan alcanzar y movilizar recursos para la consecución de fines diversos. Sin embargo, el mayor o menor éxito del capital social dependerá del contexto en el que las personas o grupos se encuentren insertos, pues “una sociedad compuesta por muchos individuos virtuosos pero aislados no es necesariamente rica en capital social” (Putnam, 2002:14).

Putnam (2002) señala que otra característica importante de la red social es que sirve de conducto para el flujo de información útil (Coleman, 1990) que facilita la consecución de objetivos (por ejemplo, para la inserción laboral). Agrega que en ausencia de capital social, “las perspectivas económicas se reducen gravemente, aunque poseamos mucho talento y formación (capital humano)” (Putnam,

2002:389). Por tanto, afirmamos que el capital social afecta las oportunidades de vida de las personas:

“quienes crecen en familias que gozan de bienestar, con lazos sociales económicamente valiosos, disponen de más probabilidades de éxito en el mercado económico no sólo porque tienden a ser más ricos y contar con mejor educación sino también porque pueden y quieren servirse de sus contactos. En cambio los individuos que crecen en zonas rurales y en los centros urbanos afectados por el aislamiento social se quedan atrás no sólo porque suelen sufrir carencias económicas y educativas, sino también porque son relativamente pobres en lazos sociales que pueden echarles una mano para salir adelante” (Putnam, 2002:430).

La teoría del capital social basada en redes reconoce la existencia de patrones en las relaciones sociales, los cuales varían en términos de la *intensidad* y *reciprocidad* entre los vínculos. Hay tres capas que diferencian la intensidad y la reciprocidad: i) la *interna*, se caracteriza por relaciones íntimas y confidenciales, los vínculos comparten sentimientos y proveen apoyo mutuo y, se obligan a intercambios recíprocos y servicios de una persona a otra; ii) la *intermedia*, donde los lazos comparten información y recursos, pero no todos tienen interacción directa entre sí, son asumidos como lazos débiles o indirectos y; iii) la *externa*, se caracteriza por haber membresía e identidad, por lo general, una colectividad o una institución donde los miembros pueden o no interactuar entre sí brindando una sensación de pertenencia.

El uso de cada una de las capas antes mencionadas por los participantes de una red, está en función del propósito o meta que se busque. En este sentido, Lin (2008) argumenta que las acciones que son llevadas a cabo pueden ser instrumentales o expresivas. La acción instrumental es llevada a cabo para aumentar o adquirir recursos *económicos*, *políticos* o *sociales*: los económicos se miden en forma de riqueza (incluye los ingresos); los políticos consideran la posición jerárquica alcanzada y las influencias que pueden tener; los sociales se refieren al prestigio y reputación logrado y reconocido. La acción expresiva se lleva a cabo con el fin de mantener o preservar los recursos existentes, como son *salud física*, *salud mental* y *satisfacción*: la salud física se refiere al estado libre de

Más allá del Capital Humano:

Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México

de enfermedades y lesiones de las personas; la salud mental se refiere a la capacidad de soportar y mantener altos niveles de estrés y; la satisfacción se relaciona con la percepción subjetiva que tengan las personas de su entorno social o laboral.

Entre los autores que han estudiado el uso de acciones instrumentales destacan Lin, Ensel y Vaughn (1981b) y, Lin (1999, 2001), para quienes el capital social se refiere al acceso y uso de recursos monetarios y no monetarios a través de la red de contactos. Estos autores señalan que las personas movilizan recursos tanto personales como sociales para alcanzar sus objetivos. Los *recursos personales* “son propiedad de los individuos y pueden ser usados, transferidos o dispuestos sin necesidad de recibir una autorización específica” (Lin, 2001:42). Su adquisición puede ser por herencia o transferencia (de padres, familiares u otros actores), por cuenta propia (como la educación) o por intercambio con otros actores (Lin, 2001). Los *recursos sociales* son aquellos que se encuentran en manos de otros actores y cuyo acceso real o potencial se encuentra mediado por las conexiones o vínculos sociales directos o indirectos que se tenga con dichos actores. Asumen principalmente la forma de i) *riqueza*, que se refiere a las características socioeconómicas de las personas (incluyendo la educación y los antecedentes del hogar), ii) *información* proporcionada por la red de contactos, y iii) *posición o estatus*, relacionada con la influencia o credenciales que tienen los individuos (Lin, 2001).

Si bien hay ciertas diferencias en los enfoques propuestos por los autores antes mencionados, un aspecto que tienen en común es que consideran a las redes de relaciones como un elemento valioso, ya que estas proporcionan “a los miembros de la red de contactos una credencial que les da derecho a crédito... [-a solicitar un servicio-] ya que se encuentra arraigado dentro de las redes de mutuo conocimiento y reconocimiento” (Nahapiet y Ghoshal, 1998:243).

Así, concluimos que las redes sociales son el elemento que evidencia la existencia del capital social, ya que sin éstas no puede haber una búsqueda ni transmisión de recursos. No obstante, el uso de estos recursos asociados a la red de relaciones parece tener efectos ambiguos: los efectos positivos pueden ser observados tanto en el ámbito individual como colectivo; los efectos negativos, en cambio siempre estarán asociados al ámbito colectivo. Determinar el efecto real del capital social conlleva la necesidad de medirlo, en la siguiente sección exploramos cómo puede medirse y qué dificultades se enfrentan al hacerlo.

II.5 La Medición del Capital Social.

El análisis de relaciones causa-efecto en las ciencias sociales trae aparejado el problema de transformar los conceptos, generalmente multidimensionales, en variables o indicadores factibles de medir a través de algún instrumento cuantitativo o cualitativo. Pero trasladar un concepto teórico a una forma empírica no es sencillo, sobre todo cuando no ha sido definido con propiedad ni aceptado universalmente. La medición del capital social no está exenta de problemas aunque en los últimos años se han generado instrumentos que permiten una aproximación. En esta sección partimos exponiendo algunos de los problemas asociados a la medición del capital social, y luego presentamos los instrumentos “formales” que se han desarrollado para medirlo.

II.5.1 Problemas Asociados a la Medición.

Un problema que está ligado a la falta de consenso sobre lo que es el capital social es la forma en que tiene que ser medido. Se considera que las mediciones realizadas son poco generalizables: “muchos estudios contemplan las cualidades específicas y las distribuciones de capital social a nivel teórico [...], la abundancia de medidas se han desarrollado sobre la base de datos que no fueron diseñados específicamente para la medición del capital social, pero que se utilizaron por estar disponibles para el análisis” (Van Der Gaag, 2005:8). Esto se debe principalmente a que el capital social es un concepto multidimensional y cada uno de sus componentes está sujeto a cambios, lo que dificulta medir el concepto en

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

forma apropiada. Sin embargo, Van Der Gaag (2005) señala que las mediciones tanto cuantitativas como cualitativas son necesarias ya que sin ellas el capital social no puede ser considerado dentro de las políticas públicas.

En la mayoría de los trabajos realizados a partir de lo propuesto por los *padres del capital social*, los elementos que son considerados para medirlo están en función de lo que cada autor define o asume como capital social y sobre el objeto que se quiere estudiar. De acuerdo a Mark Van Deth (2008) distintos autores consideran en forma individual o conjunta los elementos estructurales y culturales que se confieren al capital social así como el origen y destino de recursos y acciones presentes o futuras, pero a un nivel operacional “los diferentes aspectos, características, medidas, resultados, factores, indicadores o dimensiones [considerados] hacen poco probable un entendimiento común sobre el capital social” (Van Deth, 2008:152). A este respecto, el autor sugiere partir especificando claramente los aspectos estructurales y culturales que se incluirán en la definición y precisar si lo que se desea estudiar es el ámbito individual o colectivo (lo que Esser llama el aspecto relacional y aspecto sistema).

Si nos enfocamos en el ámbito individual se deben tener en cuenta tres cuestiones: el *tipo* de recurso al que pueden acceder los actores (cualquier recurso en manos de un actor que forme parte de la red de contactos puede considerarse capital social); la *propiedad* que se refiere a la forma en que se transfieren los recursos, ya que al estar en manos de otros individuos su disponibilidad no es automática y; el hecho de que *medir* al capital social a través de un solo indicador es complejo e implica hacer una fuerte simplificación del mismo ya que las diferentes partes que lo constituyen (actores, recursos, relaciones) lo hacen un concepto multidimensional (Van Deth, 2008).

En el ámbito colectivo existirá una dificultad asociada a la medición del efecto del capital social a nivel agregado ya que por lo general se utiliza un solo indicador que se desprende de la información contenida en encuestas o estudios nacionales

y como en el caso del nivel individual esta medición dejaría fuera aspectos que pueden o no influir sobre el capital social. Además, puede haber una tautología a nivel colectivo ya que las normas, la confianza y la cohesión social son vistas como parte del capital social pero también como resultado de los procesos del mismo, de manera que puede disminuir la precisión en la medición de los efectos. En el siguiente punto se presentan algunas soluciones para sortear estos problemas.

II.5.2 Instrumentos Desarrollados para la Medición.

Van Der Gaag (2005) y Van Deth (2008) señalan que para operacionalizar el concepto de capital social debemos considerar algunos elementos: *nivel de análisis, actores, efecto* esperado, *estado* considerado, *método* e *información*. El nivel de análisis considerado, se refiere a si el estudio está dirigido a identificar aspectos de alguna de las tres dimensiones: micro, meso o macro. Los actores implicados pueden ser de tipo individual o colectivo, este elemento se asocia al antes mencionado ya que estos se convierten en el objeto de estudio. En cuanto al efecto esperado debemos establecer si esperamos un efecto positivo o negativo del capital social sobre y entre los actores involucrados en forma directa e indirecta. El estado se refiere al momento en que se considera al capital social, es decir, si nos enfocamos en la creación, movilización o resultados. El método se refiere a si el análisis que realizaremos es de tipo cuantitativo, cualitativo, comparativo o mixto así como los indicadores asociados a cada uno de ellos. Por último, respecto de la información debemos precisar si ésta proviene de fuentes diseñadas para medir capital social o de fuentes alternativas de las cuales sea posible desprender los indicadores.

Las fuentes de información que suelen utilizarse para medir capital social son de dos tipos: aquellos que se han construido específicamente para medirlo y aquellos que se utilizan como *proxys* al no existir el propósito intencional en su creación de medir este concepto. Además, los diversos instrumentos se distinguen en el nivel al que se enfocan: nivel macro-meso (colectivo) o nivel micro (individual).

Entre los diseñados *ex profeso* que consideran el nivel macro-meso destaca la iniciativa presentada por el Banco Mundial (BM) en 1996 (*Social Capital Initiative - sci*). Esta iniciativa busca promover y fortalecer el capital social⁵¹, pues como mencionamos anteriormente, es considerado como un elemento que puede contribuir al crecimiento y desarrollo económico, ayudar a reducir la pobreza y, mejorar la aplicación de programas y políticas de asistencia a los sectores más desprotegidos. Para BM es importante desarrollar indicadores y metodologías que puedan ser de uso general y contrastables, por lo que creó el *Cuestionario Integrado para la Medición del Capital Social (CIMCS)*⁵² con el propósito de generar información cuantitativa sobre los elementos que forman parte del capital social: grupos y redes, confianza y solidaridad, acción colectiva y cooperación, información y cooperación, cohesión social e inclusión, empoderamiento y acción política⁵³. A partir de la información que se obtiene con el CIMCS, se pueden construir tres indicadores para medir el capital social: capital social estructural (membresía en asociaciones y redes), capital social cognitivo (confianza y adherencia a normas) y, resultados (acción colectiva).

La aplicación de la herramienta antes mencionada (CIMCS) ayuda a determinar el tipo de capital social y la forma del mismo que predomina en una sociedad o comunidad, sin embargo, si deseamos considerar los recursos a los que pueden acceder las personas a través de su red social el CIMCS, no es de mucha ayuda ya que busca medir el número y tipo de asociaciones en las cuales participan los individuos (similar al enfoque de Putnam); por tanto, se ha desarrollado otro tipo de herramientas analíticas de tipo cuantitativo para medir el acceso y movilización de recursos a nivel micro (individual): *name generator*, *position generator* y, *resource generator* (Van Der Gaag y Snijders; 2005).

⁵¹ El BM busca tres objetivos con la CSI: "Evaluar el capital social para la eficacia de los proyectos; Demostrar que la asistencia externa (organizaciones) contribuye en proceso de formación de capital social y; Contribuir al desarrollo de indicadores para el seguimiento de capital social y metodologías para medir su impacto sobre el desarrollo" en <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS> consultado el 8 junio de 2011.

⁵² Funciona como una encuesta amplia aplicada en hogares seleccionados.

⁵³ Estos elementos toman como referente lo propuesto por Putnam.

- **Name Generator** (generador de nombres). Este método sirve para identificar el tamaño y estructura de la red social que posee un individuo. Se construye a partir de los nombres (personas) que un individuo señala como conocidas y con quienes tiene contacto, sin dar cuenta de los recursos que éstos posean y a los que se tiene acceso. Las variables que se utilizan para caracterizar al contacto se encuentran asociadas a la edad, género, educación, religión, situación en el trabajo, tipo de relación que mantiene (familiar, amigo, conocido) y, otras asociadas al objetivo de la investigación que se desee llevar a cabo⁵⁴. Entre las limitantes que tiene este método y que pueden sesgar los resultados están el número de contactos que tiene el individuo, el tipo de vínculo que mantiene con ellos y, la antigüedad de los contactos.

- **Position Generator** (generador de posición). Este instrumento mide el acceso individual a personas que se desempeñan en distintas ocupaciones, con las que se relaciona y, que dan cuenta de la posición o estatus que ocupan en una sociedad determinada. El acceso a los recursos está en función de las posiciones sociales que ocupan los contactos (prestigio ocupacional) y del tipo de vínculo que se tiene con el contacto (familia, amigo o conocido). Si bien esta herramienta ayuda a identificar los recursos que se pueden acceder a través del prestigio del contacto, este resultado se puede alterar por dos factores: el tipo de profesiones que prevalecen en una sociedad y el estrato social de quien responde (ya que las personas tienden a relacionarse y socializar con personas con características comunes). De manera que los resultados pueden estar sesgados dependiendo del entorno socioeconómico que rodee a los encuestados.

- **Resource Generator** (generador de recursos). Recupera aspectos instrumentales y expresivos del capital social. Este instrumento pregunta a las personas sobre el acceso a una lista de recursos (prestigio ocupacional y

⁵⁴ Es decir, dependiendo del análisis que se desee realizar, la información se recopila a partir de aplicar preguntas como *¿Con quién discute asuntos personales?*, *¿A quién acude cuando necesita ayuda/asesoría para...?* *¿Conoces a alguien que...?* *¿Cuál es su relación?*

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

educación, habilidades políticas y financieras, habilidades personales y, apoyo personal), que son subconjuntos de los diferentes ámbitos que se consideran dentro del capital social. Al igual que los anteriores métodos, considera el tipo de vínculo para el acceso a los recursos (familiar, amigo, conocido). Para medir el capital social se considera el volumen de recursos a los que se tiene acceso y el vínculo por el cual se accedió a este. Además, este método ayuda a determinar la estructura social de los individuos y los recursos de que pueden disponer vía su red de contactos y permite compararlos con otros individuos o grupos. Sin embargo, su construcción y generalización es compleja ya que es difícil determinar cuáles son los recursos relevantes en una población y así como comparar los resultados obtenidos en otras poblaciones.

Estas tres estrategias pueden ser utilizadas para medir el capital social que disponen las personas (a nivel micro) y determinar el tipo de acciones implementadas (instrumental y expresiva). Una de las bondades de utilizarlas es que los datos que se recogen en cada uno de los tres procedimientos pueden analizarse utilizando correlaciones, descripciones, conglomerados, análisis de escala y, análisis de escala acumulativa, lo que da una riqueza de resultados e interpretaciones. Sin embargo y como parte de las debilidades de utilizarlas, los resultados que se pueden obtener están en función de la población considerada (muestra o grupo poblacional) de manera que sólo reflejan la realidad de ésta dificultando la generalización de los resultados.

De acuerdo a Van Der Graag y Snijders (2005) los instrumentos para medir el capital social requieren validez, confianza y parsimonia de manera que puedan ser aplicados en forma general. Sin embargo y a pesar de que hasta el momento los instrumentos que se han desarrollado solo proporcionan información sobre el uso y resultados del capital social, no ha frenado su investigación empírica. En la siguiente sección presentamos una revisión de literatura sobre los trabajos que

han utilizado al capital social como variable explicativa, buscando determinar los efectos que éste tiene en la inserción al mercado de trabajo.

II.6 Uso del Capital Social y sus Efectos: Inserción Laboral.

Si se quiere determinar el efecto que tiene el uso del capital social es necesario realizar algunas consideraciones previas (Van Der Graag y Snijders, 2005): i) establecer si existe una relación entre el acceso o utilización del capital social y los resultados esperados; ii) descomponer el capital social en las partes que lo integran y especificar cuáles elementos son responsables de un efecto determinado y; iii) en vista de que el acceso a los recursos está determinado por la posición de los contactos que forman la red social, es necesario distinguir el tipo de recurso y el tipo de contacto que permite acceder al recurso.

Además de estas consideraciones 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)⁵⁵. Las *acciones*, se refieren al comportamiento de los actores individuales o colectivos en la búsqueda de un fin particular. Los actores individuales buscan satisfacer el interés propio mediante la realización de acciones racionales, cuyos resultados sólo se manifiestan a nivel micro (individuos o grupo de individuos). Los actores colectivos buscan satisfacer el interés de la mayoría, las acciones que se llevan a cabo -con el previo consenso de los miembros de un colectivo o comunidad- pueden afectar no sólo a los miembros de dicha colectividad sino extenderse a la sociedad como un todo (nivel macro). 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

⁵⁵ Una explicación más amplia sobre la gestación del capital social se encuentra en Durnston (2001).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

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.

A pesar de que es posible identificar estos seis elementos en los trabajos que consideran al capital social como elemento explicativo, su aplicación puede resultar compleja y en consecuencia puede presentar confusiones en la delimitación del capital social. A continuación presentamos algunos de los trabajos que han incorporado al capital social como una variable que contribuye a explicar la inserción laboral y la calidad de ésta.

II.6.1 Capital Social e Inserción.

El estudio del uso de medios informales (red de contactos) para conseguir empleo no es algo nuevo, ya en 1958, Fred Katz consideraba el efecto que tienen los lazos relacionales informales de los trabajadores, encuentra que los profesionistas norteamericanos buscan mantener algún tipo de relación periódica con los colegas con los que trabajaron en algún momento utilizando esos contactos como medio para obtener información sobre el lugar de trabajo y sobre las condiciones del puesto y de la empresa en cuestión. Katz (1958) considera que hasta las personas con menores calificaciones pueden tener una red de contactos aunque no tan amplia ni con el alcance de los profesionistas y, que los contactos pueden tener su origen no sólo en los trabajos sino en las universidades, en los posgrados y, en organizaciones fraternas. El autor señala que aun cuando estos contactos no son necesariamente íntimos se sujetan a las normas informales del grupo por sentir un grado de pertenencia (lo que años más tarde sería nombrado como *homofilia*). Sin embargo, el autor considera que el alcance que puede tener ésta red de contactos es reducida, pues el número de contactos tiende a ser limitado debido al peso del trato personal se exige en cada relación (el costo del capital social en términos de Bourdieu).

Entre los autores que han explorado los efectos que tiene el capital social en la inserción laboral destacan: Burt (1997), Calvó-Armengol (2006), Cohen y House (1996), De Graaf y Flap (1988), Espinoza (2003), Franzen y Hangartner (2006), Granovetter (1973, 1995), Ioannides y Datcher (2004), Keeley (2007), Lin *et al.* (1981a); Pellizari (2010) y, Requena (1990).

De Graaf y Flap (1988) afirman que las redes sociales y los recursos que pueden movilizar las personas, incluido el prestigio de los contactos (la posición que ocupan dentro de la jerarquía ocupacional del lugar donde se encuentran laborando), pueden jugar un papel muy importante para encontrar trabajo. De manera similar, Requena (1990) al estudiar el mercado de trabajo en Málaga, España, encontró que una forma de búsqueda muy arraigada es mediante el uso de redes sociales, principalmente recurriendo a familiares y amigos. Las redes sociales son utilizadas tanto por jóvenes como por adultos, sin embargo hay una distinción: los jóvenes utilizan más a la familia que los adultos, y estos últimos recurren principalmente a los amigos. Lo anterior se debe al tipo de estructura social en la que se encuentran inmersos (los jóvenes hacen uso de sus lazos fuertes en tanto que los mayores, de los lazos débiles). Una de las conclusiones a las que llega Requena (1990) es que la efectividad de los canales informales disminuye de forma directamente proporcional al incremento del nivel educativo que requiere la ocupación, en otras palabras, hay un aumento de la efectividad de los canales informales cuando disminuye el nivel educativo requerido para la ocupación (Requena, 1990). Por su parte, Cohen y House (1996) destacan la utilización de los contactos informales en la búsqueda y obtención de trabajo en países en desarrollo. En el estudio realizado sobre los trabajadores de Khartoum, Sudán, encuentran que el 33% de los trabajadores urbanos usó su red de contactos para conseguir trabajo (el 19% recurrió a familiares y amigos y el 14%, a contactos de su ciudad).

López (2006), enfocándose en el caso mexicano, analiza el papel que juegan las competencias laborales y profesionales de los egresados de la carrera de

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) en tres ámbitos: escolar, laboral y familiar. Entre los resultados que encuentra destaca 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. Destaca el hecho de que cerca de la mitad de los egresados (48%) obtuvo su empleo por medio de redes (López, 2006), siendo este medio el que facilita la inserción en un contexto de mercado de trabajo con escasa oferta laboral. También utilizando información de seguimiento de egresados, 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.

En su obra *Getting a Job*, publicada en 1974, Mark Granovetter señaló la importancia que tenía el capital social en el estudio de la movilidad de las personas entre trabajos y ocupaciones en la Ciudad de Newton, Massachusetts. Su investigación se enfocó en los trabajadores profesionales, técnicos y de gestión administrativa y en la forma en que este grupo se incorporó al mercado de trabajo (a través de medios formales, contactos personales o postulación directa con el empleador), encontrando que la forma más común de insertarse al mercado laboral es mediante el uso de los contactos personales (56%), seguido por el uso de medios formales y, postulación directa (19% en ambos casos). Para este autor, la red de contactos personales (acorde a la teoría del capital social) es de primordial importancia para vincular a las personas con los trabajos, pues los mejores trabajos (aquellos con mejores salarios, prestigio y que proporcionan la mayor satisfacción) son obtenidos a través de contactos (Granovetter, 1995).

De manera similar, Espinoza (2003) analiza la contribución del capital social en el acceso a ocupaciones de alto *estatus*, buscando determinar bajo qué condiciones las relaciones sociales se convierten en recursos; esto, porque advierte que debido a las dificultades que ha presentado la movilidad ocupacional (el cambio en

la posición o puesto de trabajo) en las últimas décadas⁵⁶ se ha puesto en duda “la extendida influencia que se asignaba al logro educacional y ha puesto el foco en el rol de los contactos personales y el capital social” (Espinoza, 2003:85). Entre los resultados de su estudio destaca la importancia de las redes sociales⁵⁷ que caracterizan al capital social⁵⁸ para acceder y mantener ocupaciones consideradas como de alto estatus⁵⁹ (en comparación a trabajadores en posiciones menos calificadas) así como la importancia de las diferentes composiciones de capital social que se requiere tener para ascender o conservar la posición laboral⁶⁰.

Lo presentado anteriormente concuerda con lo señalado por Burt (1997): si bien es necesario contar con capital humano para alcanzar una buena posición en el mercado de trabajo, es necesario contar con capital social para poder emplearlo. Aun cuando desde la teoría del capital humano se asume que a las personas más capaces les va mejor (son más inteligentes, atractivas, articuladas y hábiles), este autor enfatiza el papel que juega el capital social, ya que éste es un complemento del capital humano pues las personas mejor conectadas son a las que les va mejor (Burt, 2000). De manera similar Keeley (2007), afirma que el capital humano y el capital social no pueden existir en forma aislada uno del otro, sino que “los dos están relacionados de manera compleja y hasta cierto punto se alimentan el uno del otro [...] el capital social promueve el desarrollo del capital humano y el capital humano el desarrollo del capital social, aunque los mecanismos del proceso son complejos” (Keeley, 2007:116).

Lin *et al.* (1981a) señalan que el tipo de trabajo que se consigue está en función del tipo de recurso utilizado (contactos personales, canales formales y aplicación

⁵⁶ En el cono sur: Argentina, Chile y Uruguay.

⁵⁷ Por el efecto que los vínculos y el tipo de contacto tienen para concretar una acción instrumental.

⁵⁸ El autor realza el papel explicativo del capital social “aun controlando por el efecto de las disposiciones individuales y las características demográficas de los trabajadores” (Espinoza, 2003:85).

⁵⁹ Divide a los trabajadores en las siguientes categorías: profesionales generales, técnicos administrativos, semicalificados, especializados y, no calificados.

⁶⁰ Destaca el hecho de que gracias al uso del capital social aquellos que “provienen de un estatus socioeconómico alto tienen pocas posibilidades de descender y quienes provienen de un estatus socioeconómico más bajo tienen probabilidades de ascenso” (Espinoza, 2003:93).

**Más allá del Capital Humano:
Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

directa). La riqueza, estatus y poder de los vínculos sociales, que integran la red social de un individuo se consideran como potenciales recursos para dicho individuo. En su estudio, Lin *et al.* (1981a) encontraron que más de la mitad de las personas consideradas utilizaron su red contactos para encontrar su primer y actual trabajo. Un hecho que destacan es que el estatus ocupacional de los contactos influye en el trabajo conseguido, además, encontraron que los antecedentes familiares contribuyen al primer trabajo pero estos disminuyen para el trabajo actual, es decir, el avance profesional y las relaciones que consiguen en su experiencia laboral contribuyen al trabajo alcanzado: “el acceso a los recursos está influenciado principalmente por el estado inicial del individuo, mientras que el logro profesional alcanzado es sustancial y directamente determinado por su educación y recursos sociales utilizados” (Lin *et al.*, 1981a:1176)

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. Estos autores, señalan que el acceso a la información está fuertemente influenciada por la estructura social y las conexiones que los individuos mantienen con amigos y profesionales conocidos: la importancia que adquieren las redes se debe al hecho de que permiten el intercambio personalizado entre muchos agentes además de precisar los patrones de intercambio económico, indicar las relaciones entre agentes y las estructuras de orientación común (Ioannides y Datcher, 2004); 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. Michele 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.

Otro autor que ha intentado esclarecer los efectos que produce el capital social en el mercado del trabajo es Calvó-Armengol (2006), quien a diferencia de otros contempla los dos lados de este mercado: oferta y demanda. 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, 2006:2). Esto se debe 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 el caso de la demanda señala que las empresas utilizan a las redes sociales para contratar personal, debido a que éste reduce los costos de búsqueda y selección: un factor que parece importante a las empresas y que toman en cuenta para la selección de personal es que las personas tienden a relacionarse con personas que comparten características e intereses similares (*homofilia*), por lo que los recomendados de los empleados tendrán similares características académicas o laborales. Así, “las recomendaciones reducen la incertidumbre del empresario sobre la productividad esperada del trabajador. También ayudan a los candidatos a ajustar sus expectativas sobre las condiciones de trabajo que encontrarán dentro de la empresa” (Calvó-Armengol, 2006:5). El aspecto negativo de este tipo de contrataciones es que está restringido al número de contactos de los trabajadores actuales “lo que supone costes de equidad para los trabajadores y también, a menudo, costes de eficiencia para la empresa que puede estar descuidando candidatos superiores. Por esta razón, las redes de recomendados no son sustitutas perfectas de otros modos formales de búsqueda. Simplemente proveen un modo de búsqueda complementario a los procesos de búsqueda habituales” (Calvó-Armengol, 2006:6).

Por el lado de los trabajadores (oferta de trabajo), el uso de las redes de contacto reduce las asimetrías de información que se pueden dar durante el proceso de contratación. Cuando las personas se encuentran desempleadas, utilizan a la par de otros recursos y medios de postulación a sus contactos sociales, los cuales se convierten en elementos que complementan el esfuerzo de búsqueda y en un

Más allá del Capital Humano:**Uso del Capital Social en la Inserción al Mercado Laboral de los Posgraduados en México**

seguro parcial contra la incertidumbre del mercado laboral. Así, el logro ocupacional está en función de los logros académicos, de la experiencia y de la estructura social que se tenga.

Calvó-Armengol (2006) señala que la historia laboral de un actor depende de la historia laboral de los contactos directos o indirectos de la red social de cual forma parte, por consiguiente “desde la perspectiva de un agente dado, tener más agentes participando en la red es buena noticia, ya que esto incrementa su número de contactos directos o indirectos, lo que implica mejores perspectivas de trabajo para el futuro, es decir, periodos de empleo esperados más largos y más frecuentes” (Calvó-Armengol, 2006:36-37). Tal como está planteado, se puede apreciar un doble efecto del tamaño de la red social: un efecto *positivo* porque aumentan las posibilidades de conseguir empleo vía información o recomendación y, un efecto *negativo* porque se reducen las oportunidades ya que al ingresar menos información al mercado en forma directa (proporcionada por las empresas) los buscadores de empleo tienen una menor capacidad para actuar.

Esta revisión de la literatura nos permite apreciar que el capital social asume un rol importante para que las personas puedan colocarse exitosamente en el mercado de trabajo, por lo cual establecemos una segunda hipótesis de investigación H₂: *el uso de capital social permite insertarse en mejores condiciones al mercado laboral en relación al uso de medios tradicionales, reflejándose en niveles de ingreso más altos y en una mayor satisfacción con el puesto de trabajo.*

En ninguno de los trabajos antes mencionados se analiza el caso de los individuos que han concluido una formación de posgrado ni el papel que juega el capital social en la inserción al mercado de trabajo de individuos con este nivel de formación (casi todos los trabajos existentes se enfocan en personas con enseñanza media o que han concluido la formación universitaria), por lo que el aporte de esta investigación será proveer información respecto de un objeto de análisis que no ha sido estudiado. Para ver el efecto que tiene el capital social

sobre la inserción laboral y sobre las condiciones de dicha inserción, en los siguientes capítulos se analiza la información para el caso mexicano.

II.7 Definiendo el Capital Social

Antes de adentrarnos en la metodología, formulamos el concepto de capital social que será considerado en el resto del trabajo, pues lo que se desea observar es el efecto que tiene el capital social en la inserción laboral de un grupo específico de la población.

Para elaborar nuestro concepto de capital social vamos a retomar lo propuesto por autores como Burt (1997, 2000, 2004), Coleman (1990), Espinoza (2003), Franzen y Hangartner (2006), Granovetter (1973, 1995), Lin, Ensel y Vaughn (1981a), Mouw (2003) y, Seibert *et al.* (2001). Consideramos a estos autores porque ellos asumen al capital social como el elemento que permite a las personas alcanzar un objetivo (acción instrumental), es decir, permite alcanzar fines determinados mediante el empleo de los recursos que se encuentran en manos de los miembros de su red social. En este sentido las redes interpersonales que se poseen van a constituir un aspecto clave en la consecución de un fin, pues se transforman en los puentes que pueden unir a individuos de diferentes contextos y estructuras sociales.

Por tanto, establecemos que el capital social se compone de los elementos de la estructura social que van a determinar y facilitar las acciones de los individuos, esto es, las redes sociales de los individuos y los recursos que pueden acceder y movilizar a través de sus contactos. Siguiendo a Granovetter (1973), consideramos que la estructura de la red estará conformada por dos tipos de vínculos: los *fuertes* (familia y amigos) y los *débiles*, (colegas y conocidos en ámbitos de trabajo y estudio). Los recursos se van a entender como los definen Lin *et al.* (1981a): recursos *personales* y *sociales*. En este punto, planteamos como hipótesis que H₃: *el capital social se modifica con el tiempo, en*

consecuencia, el tipo de red y los recursos a los que pueden acceder a través de ésta, también se modifican.

Como vimos, la utilidad de los contactos depende de qué tan bien estén conectados, es decir, tiene que ver con la cantidad y calidad de los recursos sociales a los que se tiene acceso mediante el uso de contactos estratégicos⁶¹ (Mouw, 2003:869) que nos proporcionen información valiosa y no redundante sobre los empleos (Franzen y Hangartner, 2006), en especial de aquellos que se encuentran fuera de nuestro círculo principal (Granovetter, 1973). Adicionalmente, nos interesa identificar a aquellos contactos que pueden ejercer influencia para conseguir el empleo. Como señalan Lin *et al.* (1981a, 1981b), la información e influencia de los contactos se encuentran distribuidos de acuerdo a la posición que ocupan los contactos en la estructura social, de manera que el resultado obtenido estará en función de la posición del contacto: se espera que el contacto ubicado en una posición más alta nos conduzca a un mejor resultado que un contacto ubicado en una posición más baja. Al respecto señalamos que H₄: *el capital social que se desarrolla durante los estudios de posgrado es el que mayormente contribuye a la inserción laboral, en el caso de las personas que cuentan con estos niveles de formación.*

Además, asumimos al capital social como un bien privado al que solamente un número reducido de personas puede acceder (como lo expresa Bourdieu) debido a dos razones: primero, no se puede tener ni mantener un número infinito de relaciones ni vínculos y, segundo, los recursos en manos de las personas con las que tenemos contacto y a las cuales podemos recurrir no están a disposición de todos sino que son parte de la estructura de la red de cada actor⁶². Por tanto, definimos al capital social como *los recursos que se encuentran en manos de las*

⁶¹ Aquellos que sirven para el propósito que estamos buscando alcanzar.

⁶² Hay que señalar que los individuos tienen y forman parte de múltiples estructuras sociales al mismo tiempo, algunas más complejas que otras, cada una con sus propios valores, normas y obligaciones, como son la familia, los grupos de amigos, los grupos de vecinos, los grupos de trabajo, los grupos de estudio, etc. Pero aun con toda ésta gama de estructuras sociales, el número de contactos que se tiene es finito.

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.

Esta definición nos ayudará a valorar el beneficio o efecto esperado del uso del capital social: calidad y oportunidad de la inserción o reinserción laboral. La calidad de esta inserción puede ser valorada a través de indicadores como el nivel de ingreso, el tipo de contrato, las prestaciones, el ejercicio de actividades profesionales acordes al nivel de estudios, el estatus del cargo y, el grado de satisfacción con el trabajo, entre otros. Y la oportunidad hace referencia al tiempo de búsqueda de empleo.

Los capítulos siguientes tienen por objeto estimar ese efecto, en el Capítulo III se realiza un análisis *macro* estableciendo modelos estadísticos que permitan valorar cómo el uso redes sociales contribuye a una buena inserción laboral, en el caso de los posgraduados en México y, poner a prueba las hipótesis H_1 y H_2 . En el Capítulo IV, se realiza un análisis *micro* donde observamos el efecto del capital social (estructura de la red y recursos) en la inserción laboral de un grupo específico de individuos (egresados de FLACSO). Además dicho capítulo, tiene por finalidad explorar cómo se forma el capital social, para lo cual caracterizamos el tipo de red y contactos que se forman durante la realización del posgrado y, a través de la trayectoria laboral, de manera que podamos aceptar o rechazar las hipótesis H_3 y H_4 .

