

Las redes sociales en la movilidad social

Social networks for social mobility

IZZMAY NEMESSIS CASTAÑEDA PAREJA Y EDINSON GABRIEL BRAND MONSALVE

Recibido: 19 de diciembre de 2019

Aceptado: 22 de enero de 2021

Resumen: El propósito de este artículo es mostrar la incidencia que tiene la red de relaciones en la movilidad ocupacional de los egresados de la Universidad de Antioquia, Colombia. Esta investigación corresponde a un estudio basado en encuesta, de tipo cuantitativo no experimental, realizada con 255 egresados de diferentes pregrados ofertados a través del programa de descentralización educativa. Los resultados evidencian que el paso por la formación profesional ha posibilitado a los egresados superar las desventajas del contexto de origen social, acumulando recursos a través de la transformación de su red relacional y de la adquisición de nuevos contactos.

Palabras clave: red social, capital social, educación superior, movilidad laboral, trabajo.

Abstract: The purpose of this article is to show the impact of social linkages on the occupational mobility of graduates from the University of Antioquia. This research is a non-experimental quantitative survey-based study, focusing on 255 graduates from different college majors offered through the program of educational decentralization. The results show that the college degree has enabled graduates to overcome the disadvantages of social origin, as they accumulate resources through the transformation of their relational network and the acquisition of new contacts.

Keywords: social network, social capital, higher education, labor mobility, job.

La movilidad social ha sido estudiada desde perspectivas que buscan conocer los movimientos de ascenso o descenso de un individuo en la estructura social, principalmente en relación con la posición que ocupan sus padres en esta, midiendo comparativamente con los hijos diferentes atributos de los padres, como la ocupación, el nivel de escolaridad, el estrato socioeconómico, entre otros, entendiendo la movilidad social como un proceso de ascenso social. Por ello, inicialmente, para su medición se utilizaron modelos de logro de estatus, como el desarrollado por Peter Blau y Otis D. Duncan (1967, citado en Kerbo, 2003), que se ocupan de entender los efectos de cuatro variables en el logro ocupacional de las personas: la educación y ocupación del padre y la educación y el primer trabajo del hijo, encontrando que el logro educativo del hijo es el que mayor efecto tiene sobre su propia ocupación. Posteriormente, se halló que este modelo no consideraba otras variables de tipo psicológico, como la influencia de otras personas significativas en las aspiraciones educativas y ocupacionales del hijo. Se averiguó que el estatus socioeconómico de los padres afectaba los “referentes principales del hijo”, es decir, las personas que influirán significativamente en sus aspiraciones, las cuales eran importantes en el proceso del logro de estatus. Estas variables fueron incorporadas en el modelo de logro de estatus Wisconsin.

Sin embargo, estas perspectivas fueron fuertemente criticadas en dos sentidos. Por un lado, en tanto se identificaba que desconocían que “la estructura de desigualdad de oportunidades establece límites al logro” (Kerbo, 2003: 177), subestimando así el efecto de factores como los orígenes familiares en la obtención del logro (Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015; Reis y Ferreira, 2015). Por otro lado, evidenciando que eran insuficientes a la hora de explicar el logro de ingresos. De ahí que posteriores investigaciones planteen que variables no psicológicas como el *capital social*, es decir, “las redes interpersonales, las redes de amistad y cosas tales como las redes de relaciones familiares” (Kerbo, 2003: 177), y el *capital cultural*, el cual “hace referencia no sólo a los conocimientos de una persona sobre matemáticas y ciencia, sino también a su “cultura superior”, como conocimientos en arte, música, baile clásico, etc.” (Kerbo, 2003: 177), tienen mucha más importancia para el logro de estatus. La cantidad de lazos personales que posee una persona le garantiza más ayuda a la hora de hallar trabajo u obtener referencias laborales (Picard y Zenou, 2015; Bonoli y Turtschi, 2015);

además, poseer estos recursos puede significar un trato favorable en espacios como la escuela, lo que deriva en un mayor logro educativo. Ambos capitales están muy relacionados con el origen de clase de las personas, por lo que tienen un impacto significativo en su logro de estatus.

No distante de estos primeros avances en el estudio de la movilidad social, la revisión de la producción científica de los últimos cinco años permitió identificar tres grandes líneas de discusión conceptual: el capital humano, la educación y la perspectiva de los capitales. Desde la línea del capital humano se argumenta que las posibilidades de movilidad dentro de la estructura social están mediadas por la cantidad de habilidades y cualificaciones que pueda adquirir un individuo para competir dentro del mercado laboral (Charles, Torres y Castro, 2018; Triventi y Trivellato, 2018; Bertolini y Goglio, 2016), sin ser relevantes otras cuestiones, como las condiciones de origen social o los grupos sociales a los que pertenece. Si bien esta línea sigue siendo la más utilizada, el papel de las redes en el estudio de la movilidad social asociado con el acceso a educación superior ha tomado mucha relevancia gracias a su aporte a la hora de entender nuevas formas de acceso a recursos, ya sean materiales o simbólicos (Robert, 2017; Charles, Torres y Castro, 2018), que posibilitan o constriñen la movilidad de los actores dentro de un campo social, los cuales además están mediados por condiciones externas al actor, como su origen social, el contexto al que pertenece y las formas culturales que adquiere en el marco de esas condiciones (Bonoli y Turtschi, 2015; Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015; Gutiérrez, Micklewright, y Vignoles, 2015).

Estas investigaciones han centrado su discusión en dos aspectos principalmente. Por un lado, se han ocupado del papel que cumple el capital social de los sujetos en la búsqueda y acceso a empleos, donde se reconoce la teoría de los vínculos débiles de Mark Granovetter (Kobayashi, Kagawa y Yoshimichi, 2015; Bian, Huang y Zhang, 2015; Huerta, 2017) y la teoría del capital social de Pierre Bourdieu (Bonoli y Turtschi, 2015; Esteban, 2015) como las más citadas, debido a su utilidad para comprender el uso de las redes sociales como recurso para moverse dentro de la estructura social. Dentro de este componente se encuentran estudios que se ocupan del papel que cumple el capital social de los sujetos en la búsqueda y el acceso a empleos, los cuales consideran que el uso de redes sociales es la estrategia de búsqueda de empleo más exitosa (Robert, 2017; Esteban, 2015;

Charles, Torres y Castro, 2018; Gericke *et al.*, 2018; Moro, 2016; Baehr y Abraham, 2016); se encuentra que la falta de acceso a capital social es un factor que contribuye a los malos resultados en el mercado laboral (Robert, 2017), resultando así el capital social en capital informativo (Charles, Torres y Castro, 2018). Aunque está documentado que el capital social no necesariamente proporciona mejores empleos, esto varía de acuerdo con los grupos de pertenencia (Horvath y Zhang, 2018; Tegegne, 2015); en los casos donde la fuente fueron contactos de puente vertical, es decir, aquellos que pertenecen a diferentes niveles sociales, se concluyó que se pueden encontrar empleos más adecuados; cuando los contactos son de puente horizontal, es decir, aquellos similares en términos de ubicación social, se genera un acceso a empleos poco calificados (Gericke *et al.*, 2018). Los hallazgos de estos estudios concluyen que el uso de este capital, materializado en las redes sociales de los actores, es la estrategia de búsqueda de empleo más exitosa, pero no necesariamente genera mejores empleos (Robert, 2017; Horvath y Zhang, 2018), pues depende del tipo de vínculo utilizado (Reis y Ferreira, 2015; Glitz, 2017) y de las características de las redes, como el tamaño, la calidad y la similitud en el campo profesional de los contactos (Picard y Zenou, 2015; Behtoui, 2016).

El segundo aspecto abordado es el papel de las redes sociales en la trayectoria de vida de los actores que posibilitan procesos de movilidad social. Dentro de estos estudios, las redes sociales son definidas como un conjunto de actores unidos de manera específica por vínculos y relaciones sociales, que pueden influir en los demás para orientar sus acciones mediante la socialización de información (Bertolini y Goglio, 2016). Retomando el papel de los vínculos fuertes y débiles, en la toma de decisiones de los estudiantes universitarios antes, durante y después de su paso por la universidad (Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015), identificando su impacto en la toma de decisiones sobre el proyecto de vida de acuerdo con el tipo de vínculo y las características de su origen social, como condicionantes para el acceso a diferentes recursos (Behtoui, 2016; Gutiérrez, Micklewright y Vignoles, 2015; Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015), se encontró que ambos tipos de vínculos cumplen un rol importante en las aspiraciones de los individuos, facilitando la transición entre los diferentes estadios de sus trayectorias de vida, ya sea a través de la comunicación o de la inversión en capital humano. Es el caso de los

maestros como inspiración o de los familiares o amigos cercanos de la familia que aportan cuando los padres no cuentan con recursos para invertir en el capital humano de los hijos (Huerta y Berumen, 2014). Los vínculos son importantes para la toma de decisiones frente a cuestiones como entrar al mercado laboral o seguir estudiando; entre la población de jóvenes con educación media o baja, las cinco fuentes de información que más intervienen en esta toma de decisiones son los compañeros de secundaria, los hermanos, los familiares y los representantes de universidades (Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015).

No obstante, poco se han ocupado estos estudios de entender cómo los aspectos señalados se ven mediados por el acceso a la educación superior, en el sentido en que ésta posibilita el acceso a nuevos recursos, como la ampliación de las redes de contacto y el capital cultural, en sus diferentes estados, lo que tiene implicaciones en los procesos de movilidad de las personas dentro de los diferentes grupos de la estructura social.

El presente artículo busca aportar a las discusiones sobre la movilidad social, haciendo una lectura a partir de las transformaciones que la educación superior genera en los diferentes ámbitos de la vida del individuo, dentro de los cuales se enfoca principalmente en las transformaciones que, mediadas por las interacciones sociales, derivan en procesos de movilidad ocupacional. Para ello, se realizó un estudio con 255 egresados de los programas de Ingeniería, Sociología, Educación, Trabajo Social, Psicología y Biología de la sede Carmen de Viboral de la Universidad de Antioquia, ubicada en la subregión de Antioquia denominada Oriente Cercano, conformada por ciudades pequeñas predominantemente rurales, que es parte del programa de descentralización educativa de la Universidad de Antioquia, universidad pública ubicada en el departamento de Antioquia, Colombia, la cual, según el Ranking U-Sapiens 2020-2, que clasifica las mejores universidades de Colombia según indicadores de investigación, ocupa el segundo lugar, alcanzando el máximo cuartil (Q1) gracias a los resultados obtenidos en las tres variables evaluadas: “1) revistas indexadas en el Índice Bibliográfico Nacional Publindex; 2) maestrías o doctorados activos según el Ministerio de Educación Nacional; y 3) grupos de investigación categorizados por MinCiencias” (Sapiens Research, 2020).

Los resultados de la investigación se presentan en dos partes. En primer lugar, se muestran las características de origen social de los egresados como

punto de partida para identificar las posibilidades de acceso a diferentes recursos antes de su ingreso a la universidad, identificando cómo esta les ha permitido la adquisición de nuevos recursos por medio de la transformación de las relaciones ya adquiridas, la conformación de nuevos vínculos y la adquisición de conocimientos y habilidades; en segundo lugar, se muestra la utilidad de los recursos relacionales adquiridos para la incursión y la movilidad en el mercado laboral.

ABORDAJE TEÓRICO

De acuerdo con Linton Freeman (2012: 2), las ciencias sociales se han concentrado especialmente en el comportamiento de los individuos, dejando de lado la parte social de este comportamiento, “la parte que se refiere a la manera en que los individuos interactúan y ejercen influencia unos sobre otros”. Esta situación no es ajena al estudio de la movilidad social; el relacionamiento es un ámbito de gran importancia, particularmente para la disciplina sociológica, pues desde allí se hace posible comprender el comportamiento de los egresados en su trayectoria de vida, es decir, de qué manera interactúan y ejercen influencia unos sobre otros en función de sus atributos relacionales, entendiendo las implicaciones que tiene poseer y hacer uso de la red de relaciones como un recurso, es decir, del capital social (Bourdieu, 2001) y los tipos de vínculos que lo conforman (Granovetter, 1995), especialmente la forma en que esta red de relaciones, o *red social*, habilita o constriñe los cambios ocurridos en la posición que se ocupa en los grupos sociales de pertenencia que, aunados a las motivaciones de los agentes, constituyen el medio para realizar acciones en función de la transformación de la experiencia de vida en lo familiar, lo académico y lo profesional.

Abordar el papel que cumple la red relacional, en este caso de los egresados de la Universidad de Antioquia, en los procesos de movilidad social, requiere entender que todos los agentes están dispuestos en un marco de reglas y recursos para la interacción con otros, en función de procurar los resultados esperados en las acciones emprendidas, de acuerdo con sus proyecciones de vida particulares. Tales resultados dependen de las posiciones, distancias y proximidades de los agentes dentro de dicha estructura, es decir, de la forma en que están distribuidos los recursos y los capitales dentro de los grupos sociales de pertenencia, la posición determina la capaci-

dad de los agentes para acceder a recursos (Cataño, 1994) que les generan una condición particular para interactuar con otros agentes en un campo social determinado, entendiendo este como “un ‘espacio social específico’ en el que esas relaciones se definen de acuerdo a un tipo especial de poder o *capital* específico, detentado por los agentes que entran en lucha o en competencia, que ‘juegan’ en ese espacio social” (Bourdieu, 2001: 14). Por lo tanto, es menester identificar el papel que cumple la red de relaciones de los sujetos como recurso, al ser utilizada por estos para disputar otros recursos que les permiten cambiar su posición dentro de diferentes grupos sociales a los que pertenecen o adherirse a otros de interés. El cambio de la posición actual de los individuos a una nueva, en función del ejercicio de su profesión, gracias a la transmisión de información sobre oportunidades de empleo, permite definir la movilidad ocupacional, la cual además está sujeta al tipo de recursos de información que los grupos a los que pertenecen le proporcionen (Granovetter, 1995). De ahí la importancia de entender no sólo el capital social que posee el individuo, sino también el tipo de vínculos que teje con los demás actores de la red, sean débiles o fuertes, teniendo que “la fuerza de un vínculo es una (probablemente lineal) combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo” (Granovetter, 1973: 2). Es importante reconocer qué vínculos han sido más útiles en los procesos de movilidad ocupacional, en tanto que los grupos a los que se pertenece condicionan el acceso a capitales, atributos y propiedades como recursos para dicha movilidad.

Por un lado, los vínculos débiles son aquellos contactos con los que no se tiene una relación muy cercana y se interactúa con poca regularidad, por lo que forman una red menos densa. Están generalmente relacionados con el trabajo, aunque no necesariamente, pues también comprenden vecinos, compañeros de clase, amigos de los padres, docentes, anteriores empleadores, viejos amigos, ex compañeros de trabajo, entre otros, y se obtienen y mantienen a través de reuniones y actividades. Se ha encontrado que estos son mejores para acciones instrumentales como conseguir trabajo (Kobayashi, Kagawa y Yoshimichi, 2015; Esteban, 2015; Bian, Huang y Zhang, 2015; Huerta, 2017). Los vínculos fuertes, por el contrario son los contactos familiares y sociales con fuertes conexiones afectivas; comprenden familiares, parientes, amigos de familiares, compañeros

de estudio, amigos sociales como vecinos o amigos, con los que se interactúa con mayor regularidad e intensidad, por lo que forman una red más densa (Granovetter, 1973, 1995; Marqués y Gil, 2015; Rienties, Johan y Jindal, 2015). Se ha encontrado que sus características son la combinación de cantidad de tiempo, intensidad emocional e intimidad o confianza mutua (Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015).

METODOLOGÍA

Este estudio se desarrolló a partir de un diseño no experimental basado en encuesta (López y Fachelli, 2015), que permitió observar y analizar el problema en su contexto natural (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Se dispuso de un cuestionario, en el que se indagó por las características de la red de relaciones de los egresados, así como su uso en tanto recurso, el cual fue diseñado a partir de la operacionalización de los conceptos de capital cultural y capital social, que dieron lugar a 12 variables para el abordaje del objeto de conocimiento: 1) condiciones socioeconómicas, 2) encauzamiento educativo, 3) encauzamiento laboral, 4) producción de conocimiento, 5) utilización de la producción de conocimiento, 6) logro educativo, 7) condiciones del ejercicio profesional, 8) competencias/habilidades para el desempeño laboral, 9) oportunidades laborales, 10) conexiones útiles, 11) vínculos duraderos (fuertes y débiles) y 12) intercambio de información

A partir de estas variables se diseñaron una serie de ítems bajo el modelo de movilidad laboral de Granovetter (1995), que contemplan preguntas de única y múltiple respuesta. A través de estos se indagó específicamente por el origen, la naturaleza y el mantenimiento de los vínculos, considerando los aspectos que afectan el flujo de información en el acceso a empleos y conociendo complementariamente la fuerza de los vínculos que tienen las personas, para analizar las características de las redes a las que se integran en función de las acciones desempeñadas en diferentes ámbitos y que han favorecido o desfavorecido la movilidad ocupacional de la población abordada; reconociendo el contexto relacional de los egresados, tanto de origen como de trayectoria, en el proceso educativo y la vida profesional.

El cuestionario fue aplicado entre septiembre de 2018 y junio de 2019 a una muestra aleatoria simple de 255 egresados, de un universo de 440

registrados en los últimos siete años, con un intervalo de confianza de 95% y un margen de error de 4%. Como criterio adicional de inclusión se tuvo en cuenta que tuvieran un mínimo de dos años de egreso para poder dar cuenta de la actividad profesional. El análisis de los datos se hizo en un nivel descriptivo, mediante el modelo de distribución de frecuencias de una y más variables. La población abordada se distribuye en seis programas de formación profesional: Sociología, 11%; Psicología, 20.8%; Trabajo social, 12.5%; Educación, 35.7%; Ingeniería, 12.5%, y Biología 7.5%, en razón de la proporción de egresados de cada programa. Esta población se ubica en los municipios de una subregión del Departamento de Antioquia en Colombia, denominada Oriente Cercano, donde la Universidad de Antioquia tiene presencia con una sede alterna. Estos municipios se hallan muy cerca del Área Metropolitana del Departamento; no obstante, se caracterizan por no estar densamente poblados y ser mayoritariamente rurales.

RESULTADOS

Las redes y la educación como mediadoras en las desventajas del origen social

Las características del origen social y el entorno familiar de un individuo determinan la configuración de los primeros vínculos que influyen en sus decisiones sobre aspiraciones, intereses, gustos, entre otros, determinantes del proyecto de vida. Por ello, la identificación de las características del entorno familiar y social en el que se desarrolla la población permite poner en discusión los recursos de diferentes tipos que dicho entorno le proporcionó como herramientas para la interacción en distintos espacios, como la universidad, entendiendo la importancia de estos a la hora de transformar o mantener una posición dentro de un determinado grupo o espacio (Bourdieu, 2001; Cataño, 1984).

Para la población abordada, se encontró que nueve de cada 10 egresados crecieron en un entorno de estratos socioeconómicos bajos (estratos 2 y 3 en Colombia), cuyos ingresos por hogar no superaban los 118 dólares estadounidenses¹ mensuales en 70.6% de la población, ingresos que provenían

1 Promedio de Salario Mínimo Mensual Legal Colombiano para los años de ingreso de la población a la universidad

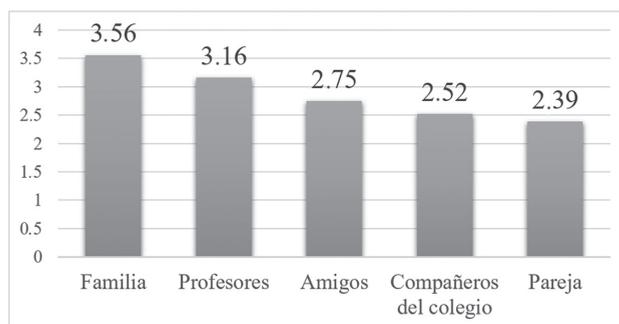
principalmente del trabajo del padre, ya que las madres en su mayoría se dedicaban a los oficios del hogar y a la crianza de los hijos en medio de familias nucleares, de las cuales un poco más de 50% convivía con dos o tres hijos. Estas condiciones dan cuenta de la precariedad económica de las familias de las que provienen la mayoría de los egresados y de sus limitaciones para el acceso a la educación superior, así como para participar en actividades de socialización y esparcimiento con el grupo familiar o con grupos cercanos que posibilitaran la configuración de nuevas relaciones que permitieran a los egresados interactuar con otros individuos con recursos diferentes, útiles para mitigar las desventajas del entorno de origen.

El ambiente académico familiar está caracterizado por presentar niveles de escolaridad de padres y abuelos significativamente bajos. El 53.7% de los padres y 50% de las madres sólo habían alcanzado a cursar la primaria y 46.3% de los abuelos no llegó a realizar ningún estudio; además, la realización de prácticas intelectuales como la escritura y la lectura por parte de los padres y hermanos era muy incipiente, en ninguno de los casos llegaba a 30%. Este antecedente de baja escolaridad de la familia cercana supone una desventaja para la transmisión de prácticas de aprendizaje como la escritura, la lectura o el arte, herramientas que mejoran la cualificación de los individuos. Según hallazgos de anteriores estudios, bajo los postulados teóricos de Pierre Bourdieu, las características de origen social hasta aquí mencionadas generan condiciones de desigualdad en el acceso a recursos (Bonoli y Turtschi, 2015; Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015; Gutiérrez, Micklewright y Vignoles, 2015); por lo tanto, las redes sociales familiares en dichos contextos constituyen un freno a la movilidad ocupacional y reproducen las desigualdades sociales al recrear las condiciones de herencia cultural de la clase de origen (Dalle, 2013; Cataño, 1984). Sin embargo, los resultados de la presente investigación fueron significativamente distintos; en este caso la influencia familiar de los egresados no fue condicionada por el capital cultural de origen. Se encontró que, independientemente del nivel educativo de los padres, la mayoría de estos, 66% del total de casos, mantuvieron una expectativa de estudios para sus hijos, lo cual fue fundamental para influir en las motivaciones que orientaron su proyecto de vida hacia el logro de la educación superior.

El origen social tampoco representó una desventaja en la influencia para la toma de decisiones de los egresados sobre su proyecto de vida. Al

indagar sobre el papel que tuvo la red de relaciones de los egresados en este aspecto, específicamente la influencia en la decisión de continuar con la educación superior al terminar la secundaria, se encontró que las redes familiares jugaron un papel significativo en el encauzamiento hacia la continuidad de la formación, con un índice de influencia de 3.56 en una escala de 1 a 5,² es decir, la familia, independientemente de su nivel de logro educativo, logró influir positivamente a los egresados para la obtención de credenciales útiles en el acceso a mejores puestos de trabajo, con mejores ingresos y el relacionamiento con nuevos grupos sociales; además, otras redes de apoyo, como profesores del colegio, también configuraron una inspiración para seguir estudiando, con un índice de influencia de 3.16 (ver gráfica 1). Al igual que en otros estudios, estos hallazgos confirman que las redes sociales, en tanto conjunto de actores unidos por vínculos y relaciones sociales, logran tener influencia para orientar las acciones de los egresados mediante la socialización de información o inversión en tiempo y conocimiento, es decir, el apoyo para seguir estudiando (Bertolini y Goglio, 2016); los vínculos de familiares y amigos más cercanos son especialmente importantes en la toma de decisiones como entrar al mercado laboral o seguir estudiando (Huerta y Berumen, 2014).

Gráfica 1
Índice promedio de influencia en la decisión de estudiar un pregrado por grupos, Seccional Oriente U de A, 2019



Fuente: Elaboración propia

² Se aplicó a los encuestados una escala numérica de 1 a 5, en la que 1 constituía poca influencia y 5, total influencia.

Esta primera red de relacionamiento de los egresados, que se conforma con ayuda de los recursos que desde la familia y el contexto de origen social se les brindan, repercutió en su ingreso a la universidad y allí, por medio de la interacción con otros grupos, lograron generar nuevos contactos, derivando en la transformación de las relaciones previas y los recursos que estas les proporcionaban. De aquí que, si bien las condiciones de origen social influyen en la trayectoria de vida de los egresados, el paso por la universidad configura un escenario para la obtención de nuevas redes con acceso a otros recursos que ayudan a la obtención de logros en función de su proyecto de vida (Dalle, 2013), recursos que sin este escenario estarían limitados por su origen social. La constitución de nuevos vínculos se hizo gracias a los espacios curriculares y extracurriculares que la universidad permitió para la interacción entre actores de diferentes orígenes sociales. Los espacios extracurriculares aportaron a la ampliación de las redes de relacionamiento de muchos de los egresados, tanto durante el desarrollo del pregrado como después de su egreso. Sin embargo, se observó que un porcentaje significativo de los egresados expresaron no haber participado en ninguna actividad extracurricular académica (35%) o no académica (48.8%) durante su paso por la universidad. Condiciones como la de estudiante trabajador explican en parte estas cifras, debido a que el rol alterno al de ser estudiante implicaba no poder dedicar mucho tiempo a este tipo de actividades, aunque también inicialmente la seccional no contaba con una oferta amplia que estimulara la participación de los estudiantes de los distintos programas.

Respecto a quienes participaron en actividades extracurriculares, se encontró una mayor proporción de casos en la asistencia a actividades tanto académicas (38.2%) como no académicas (20.5%), actividades que después del egreso continuaron siendo las de mayor participación, principalmente de tipo académico. Asimismo, espacios de formación académica como los semilleros y los grupos de investigación (23.2% y 17.7% respectivamente), de actividades culturales (29.9%), y de deportes (22.8%) tuvieron una buena recepción en los estudiantes, ahora egresados. Estos espacios constituyeron la oportunidad para una mayor interacción entre actores de distintas áreas del conocimiento, tanto fuera del ámbito académico como en la generación de nuevos conocimientos, con lo que se logró la conformación de redes de relacionamiento heterogéneas que son de mayor utilidad para el

intercambio de información, en razón de que reducen la posibilidad de tener intercambios redundantes, es decir, que se circule la misma información entre los nodos conectados en una red, en virtud de tener un mismo perfil, tanto en lo profesional como en otros ámbitos.

Asimismo, gracias a estos espacios de relacionamiento extracurriculares, tanto académicos como no académicos, se generaron transformaciones significativas en los grupos de relaciones más cercanas de los egresados, pues en cuanto a las relaciones familiares, uno de cada tres egresados aseguró que se dio un fortalecimiento de los vínculos (ver tabla 1), con un mayor reconocimiento dentro del entorno familiar en términos de conocimiento, participación en la toma de decisiones e influencia sobre otros miembros de la familia. En muchos casos el egresado logró convertirse en un referente para las personas más jóvenes del grupo familiar, al mostrar la posibilidad de acceder a la educación superior, llegando incluso a cambiar los intereses y percepciones previas que tenían sus familiares. La red de amigos, en contraste, se vio afectada y beneficiada en casi la misma proporción, pues en tanto 18.6% de los egresados expresó que se fortalecieron los vínculos con los amigos que tenían antes de su ingreso a la universidad, para 17% se debilitaron. No obstante, se evidencia también que se establecieron nuevos vínculos de amistad, resultado de la interacción con diferentes actores, en algunos casos con intereses más cercanos, por estar en el mismo medio académico.

En cuanto a las relaciones vecinales, las transformaciones no fueron tan significativas. Cerca de 50% de los egresados afirma que no hubo ningún cambio en estas redes, debido en parte al cambio continuo de vecindario o al poco relacionamiento que tenían con los vecinos; no obstante, 22.8% expresó que gracias a los estudios realizados obtuvo reconocimiento y logró influir en otras personas dentro de su vecindario (ver tabla 1), lo cual se reflejó en solicitudes de los vecinos como ayuda en la realización de tareas de los más pequeños, ayuda o capacitación en decisiones comunitarias, solicitud de asesorías para el proceso de acceso a la universidad, entre otras. Estas transformaciones que la educación superior logró generar en las relaciones del egresado con sus grupos más cercanos dan cuenta de que ésta no sólo logra impactar las condiciones de vida particulares del egresado, aportando al logro de objetivos de su proyecto de vida, sino que trasciende a su entorno gracias a la transmisión o uso de los conocimientos

adquiridos por el egresado durante su proceso formativo, así como al prestigio, traducido en reconocimiento, que este adquiere.

Tabla 1
Distribución de la población según transformación de las relaciones por el pregrado, Seccional Oriente U de A, 2019.

Aspectos transformados		Casos	%
Familiares	Ninguno	26	10.2%
	Cumplimiento de expectativas y orgullo	24	9.4%
	Apoyo económico	38	15.0%
	Cambio de percepciones e intereses	64	25.2%
	Reconocimiento e influencia	97	38.2%
	Fortalecimiento de vínculos	84	33.1%
	Debilitamiento de vínculos	16	6.3%
	Otros	20	7.9%
Amigos	Ninguno	44	17.4%
	Reconocimiento e influencia	35	13.8%
	Debilitamiento de vínculos	43	17.0%
	Fortalecimiento de vínculos	47	18.6%
	Cambio de percepciones e intereses	46	18.2%
	Nuevos amigos	47	18.6%
	Apoyo cognitivo	25	9.9%
Vecinos	Ninguno	124	48.8%
	Reconocimiento e influencia	58	22.8%
	Cambio de percepciones	34	13.4%
	Alejamiento por cambio de vecindario	10	3.9%
	No se relaciona	33	13.0%

Fuente: Elaboración propia.

La universidad no sólo generó transformaciones en las relaciones de origen, que desde su ingreso ya tenían los egresados, sino que también favoreció la configuración de nuevos vínculos muy sólidos, que se mantuvieron después de su egreso. Estos nuevos vínculos ampliaron los grupos de relacionamiento del egresado gracias a su heterogeneidad, pues si bien los compañeros de estudio ocupan el mayor porcentaje de las personas con las que los egresados continuaron en contacto, aproximadamente 80% de los casos expresó que seguía en contacto con docentes y personal administrativo de

la institución, constituyendo así redes de mayor valor, debido a que en estos contactos se encuentran empleados, por lo que el flujo de información a la que tienen acceso asociada con la profesión es mayor, condición que deriva en mejores recursos para acceder a espacios de trabajo y nuevos escenarios de relacionamiento (Picard y Zenou, 2015; Behtoui, 2016).

EL PAPEL DE LAS REDES EN LA MOVILIDAD OCUPACIONAL

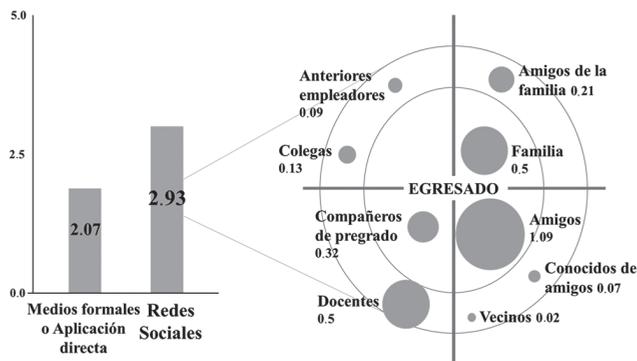
Como se ha mostrado hasta aquí, el origen social no fue un limitante para la población de egresados abordada, en lo que respecta al acceso a recursos; por el contrario, el acceso a la educación superior fue influido principalmente por las redes familiares, proceso que les permitió enriquecer sus círculos de relacionamiento y adquirir nuevos conocimientos y habilidades, con los cuales lograron agenciar su acceso al mercado laboral. Estos hallazgos difieren en parte con los de anteriores investigaciones, en los que se afirma que las personas con mejor origen social y mayor cualificación son las que tienen una mayor probabilidad de utilizar su red de contactos en la búsqueda de empleo, en tanto el origen social condiciona el acceso a capital social y este a su vez termina ampliando las desigualdades en la distribución de recursos (Picard y Zenou, 2015; Reis y Ferreira, 2015; Behtoui, 2016; Gutiérrez, Micklewright y Vignoles, 2015).

En esta investigación, al indagar acerca de las estrategias de búsqueda de empleo utilizadas para el primer y último o actual empleo de los egresados, se encontró que la estrategia de mayor recurrencia ha sido el uso de redes sociales, por encima de medios formales o individuales —basados en los atributos—, con mayor fuerza en el acceso al primer empleo, con un índice de frecuencia de 2.93, en una escala de 1 a 5³ (ver gráfica 2); esto es, más de la mitad de los egresados dijo que lo obtuvo por medio de un contacto personal; en dos de cada tres casos esto correspondió a vínculos fuertes, es decir, familiares, amigos o compañeros de estudio. La proporción restante,

3 Esta escala es calculada a partir de la cantidad de casos que aplicaron a cada opción —frecuencia absoluta—, donde el 100% de los casos corresponde al valor de 5 y ningún caso a 0, desagregando para la categoría “redes sociales” cada uno de los tipos de redes según la fuente. Por esta razón se denominó escala de frecuencia, en razón de que da cuenta de la frecuencia de casos que aplicó a cada opción en una pregunta de respuesta excluyente.

uno de cada tres, lo obtuvo por medio de vínculos débiles, como conocidos de amigos, docentes, colegas, anteriores empleadores o vecinos.

Gráfica 2
Medio por el que obtuvo el primer, Seccional Oriente U de A, 2019.



Fuente: Elaboración propia.

Esto evidencia que la fuente de búsqueda de empleo más efectiva para las personas más jóvenes, que se encuentran ingresando al mercado laboral, son los contactos más cercanos, principalmente la red de amigos —muchos de los cuales se obtuvieron durante la estancia en la universidad—, seguida por la red familiar, gracias a que los lazos fuertes son capaces de movilizar más formas de favoritismo que los lazos débiles (Kobayashi, Kagawa y Yoshimichi, 2015; Behtoui, 2016). Además, los amigos tienen una tendencia a intercambiar información sobre oportunidades de empleo, teniendo como motivación el trabajar con personas cercanas que puedan ser sus aliados, personas de las cuales puedan garantizar sus competencias, ayudando así a mantener o mejorar su buena imagen en el lugar de trabajo (Reis y Ferreira, 2015). El intercambio efectivo de información por medio de vínculos fuertes como los amigos y la familia para la inclusión en el mercado laboral se debe a la cercanía, lo que implica una mayor confianza mutua tejida a través de encuentros frecuentes y del reconocimiento que obtuvieron los egresados gracias a su formación profesional.

Es relevante anotar que si se agrupan los tipos de contactos en los cuales la universidad tiene una participación más directa, es decir, amigos, docentes y compañeros de pregrado, se encuentra que estos fueron la mayor

parte de los contactos utilizados por los egresados para obtener el primer empleo, pues correspondería a un índice de frecuencia de 1.91, casi cuatro veces más que el uso de las redes familiares; de donde es claro el significativo aporte que el acceso a la educación superior hace a la adquisición de capital social en la población estudiada, así como a la revaloración del capital social familiar, pues es claro que el valor que las relaciones familiares adquieren para el acceso al mercado laboral profesional de los hijos sucede sólo en virtud que estos han logrado titularse; de lo contrario, tales vínculos carecerían de dicho valor para generar movilidad ocupacional de estos.

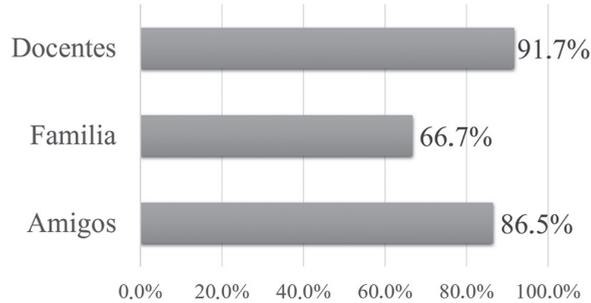
Con estos resultados, posturas como las de Granovetter (1995) y Bourdieu (2001), que afirman que las condiciones sociales bloquean el flujo de información entre conocidos personales, derivando en que un individuo no pueda moverse por falta de información adecuada, se ponen en discusión. En este caso la transmisión de información puede considerarse efectiva para lograr una rápida movilidad ocupacional en los egresados, pues de los que obtuvieron el primer empleo por medio de sus redes de contactos, 60% tardó menos de tres meses en ingresar al mercado laboral (ver gráfica 3); de los tipos de contactos de mayor uso —amigos, familia y docentes—, el contacto que presenta mayor proporción de casos de efectividad corresponde a docentes, con 91.7% de casos que lograron vincularse en menos de seis meses, seguido muy de cerca por los contactos de amigos, con 86.5% (ver gráfica 4).

Gráfica 3
Tiempo en meses que tardó el egresado en conseguir empleo por medio de contactos, Seccional Oriente U de A, 2019



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 4
Porcentaje de egresados que tardó 6 meses o menos en conseguir el primer empleo según tipo de contacto, Seccional Oriente U de A, 2019

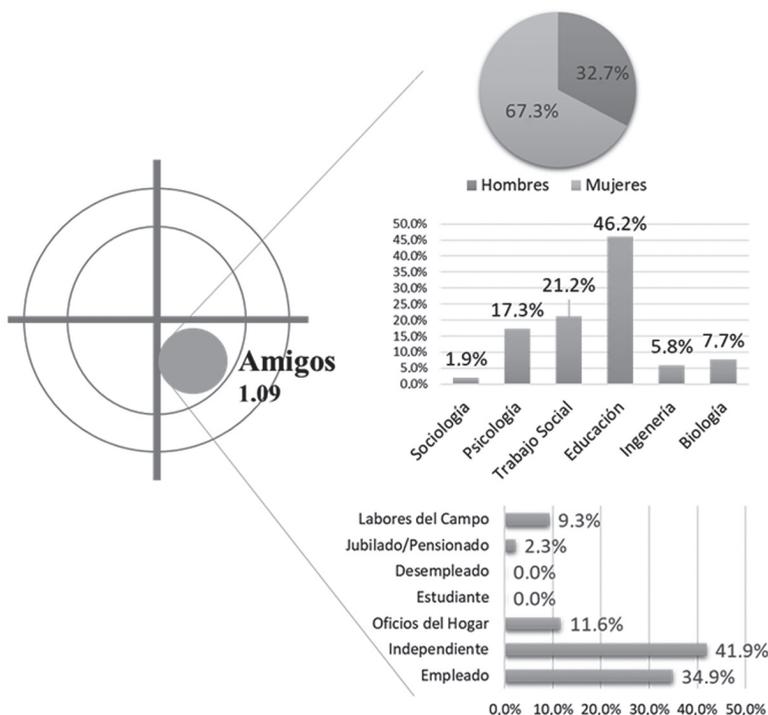


Fuente: Elaboración propia.

Al analizar detalladamente el tipo de contacto más utilizado para conseguir el primer empleo, se evidencia que quienes más uso hacen de este tipo de recurso relacional son mujeres, con mayor participación de los programas de Educación, seguido de lejos por Trabajo Social, y que presentan en su mayoría, esto es, 86.1%, padres que trabajan en empresas, como independientes o en el campo (ver gráfica 5). Esto último evidencia que para esta población la actividad económica de sus padres no representa un oportunidad para el acceso al mercado laboral, lo cual puede explicarse en razón de la movilidad ocupacional intergeneracional que están experimentando, en la que las actividades económicas de los hijos corresponde a labores cualificadas en las que las redes de contactos de los padres asociadas más con trabajos no cualificados no representan un valor para el acceso a espacios del ejercicio profesional de los hijos; para esta población, sólo 2% de los padres tiene un título profesional.

Para el caso del último empleo, en cambio, aunque siguen siendo los contactos el medio por el que más se accede a puestos de trabajo, con un índice de frecuencia de 2.63, se observa que aumenta la participación de los vínculos débiles, recibiendo más información por parte de colegas y anteriores empleadores, y la aplicación directa incrementa en la frecuencia de uso, pasando de 2.07 a 2.37 (ver gráfica 6). De acuerdo con Granovetter (1995), esto se explica en razón de que después de la primera incursión en el mercado laboral, la red de contactos más lejana, conformada por compañeros de trabajo y anteriores empleadores, entre otros, se vuelve

Gráfica 5
 Perfil de la población que usa el contacto de amigos para conseguir el primer empleo, Seccional Oriente U de A, 2019

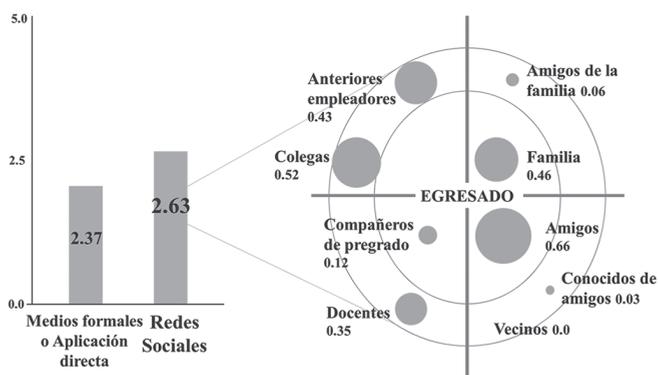


Fuente: Elaboración propia.

más efectiva para la movilidad ocupacional, dado que gran parte de la información del mercado laboral se transmite más cuando se participa en él que cuando se está buscando trabajo por fuera del mismo, pues se generan espacios como encuentros casuales, reuniones de trabajo, tareas compartidas, entre otros; estos espacios son un factor que activa o facilita el flujo de información, en la medida en que posibilitan el mantenimiento y la obtención de nuevas relaciones con otros actores, es decir, la configuración de nuevos vínculos débiles. Además, la primera incursión en el mercado laboral mejora la cualificación profesional de los egresados y posibilita la adquisición de experiencia, logrando así que se cuente con un mayor reconocimiento profesional que se convierte además en un recurso útil para la movilidad ocupacional intrageneracional, es decir, para la mejora de sus

condiciones ocupacionales, mejores puestos de trabajo en el ejercicio de su profesión que posibiliten su movilidad por diferentes grupos sociales (Viáfara López, 2017), rompiendo con la dependencia de sus condiciones de origen social (Angulo *et al.*, 2012) en tanto se logra el acceso a empleos de mayor cualificación.

Gráfica 6
Medio por el que obtuvo el último empleo, Seccional Oriente U de A, 2019



Fuente: Elaboración propia.

La tendencia a que este tipo de vínculos posean mayor acceso a información de un trabajo que todavía no se tiene explica en parte que estos hayan tenido un mayor protagonismo en la obtención del último empleo de los egresados, en razón de que los contactos más cercanos, como amigos y familia, son más propensos a moverse en los mismos grupos de relacionamiento, generando información redundante que deriva en poca circulación de información sobre nuevos empleos. Asimismo, la interacción en nuevos espacios lleva al incremento de la aplicación directa para el último empleo, en tanto que la configuración de nuevas redes de relacionamiento no sólo es un recurso en sí mismo, sino que posibilita el acceso a otros recursos, como reconocimiento, acceso a nuevos conocimientos y experiencia en diferentes áreas, que le dan al egresado mejores capacidades para competir y negociar dentro del mercado laboral por sus propios medios. Es por ello por lo que, a medida que los egresados van generando nuevos grupos de relaciones, disminuye el uso de contactos de

familiares y amigos cercanos y aumenta el uso de otro tipo de contactos y medios para su movilidad ocupacional.

Algunos estudios advierten lo inconveniente de la inserción laboral por medio de vínculos débiles, debido a que han encontrado que tiene lugar principalmente en el segmento secundario del mercado laboral, es decir, empleos de tipo temporal y con malas condiciones de trabajo (Esteban, 2015; Tegegne, 2015), y en otros casos, que su uso no necesariamente implica un mejoramiento en el acceso a empleos de calidad en comparación con canales formales (Deguilhem, Berrou y Combarous, 2019); sin embargo, para el caso estudiado la situación fue diferente, pues se encontró que de los egresados que adquirieron el empleo por medio de contactos, actualmente 93.6% ejerce la profesión en condiciones laborales significativamente estables; del total de los egresados, sólo 12.3% de los hombres y 12.8% de las mujeres expresa no ejercer la profesión y uno de cada dos se ubica dentro de la población que ejerce la profesión como asalariados (ver gráfica 7) con contrato a término fijo e indefinido y lleva más de 2 años laborando en el mismo lugar. Esto da cuenta de que las redes de contactos fueron útiles para lo que Granovetter (1995) describe como la conexión entre el trabajo que se necesita hacer y las personas que están dispuestas a hacerlo o capacitadas para ello, evitando así caer en condiciones de sobre o infraeducación en relación con los puestos de trabajo, donde, por un lado, no se puedan poner en práctica los contenidos aprendidos, y por el otro, no se cumpla con las exigencias necesarias para las tareas que se le asignen. Esto refleja una movilidad ocupacional significativa en relación con sus condiciones de origen, lo que apoya los hallazgos de estudios recientes que muestran la existencia de una movilidad ocupacional intergeneracional significativa en Colombia (Viáfara López, 2017). Adicionalmente, se encontró que un poco más de 65% de estos egresados pone en práctica gran parte de los contenidos aprendidos durante el pregrado, lo que da cuenta de que dichos conocimientos se corresponden con las expectativas existentes en el mercado laboral; por lo tanto, los atributos adquiridos por el egresado durante el proceso de formación, esto es, incremento del capital cultural, le han servido como recurso para moverse en diferentes entornos ocupacionales.

Gráfica 7
Distribución de la población por ejercicio actual de la profesión según sexo, Seccional Oriente U de A, 2019.



Fuente: Elaboración propia.

Esta accesibilidad a empleos estables y que permiten la aplicación de los conocimientos adquiridos en la educación superior depende no sólo de los atributos con los que el egresado cuenta, sino también de los recursos que su red de relaciones posee y logra movilizar mediante la circulación de información efectiva, circulación que está mediada por el origen, la naturaleza y el mantenimiento de los vínculos interpersonales que posee. En razón de esto se procuró identificar los medios que han sido más efectivos para la configuración y el mantenimiento de esos vínculos, de qué tipo son y cómo se proporcionó la información que ayudó a la movilidad ocupacional. Se encontró que el medio más utilizado para el relacionamiento con los diferentes contactos para la obtención de información para el primer empleo *fueron los encuentros personales o físicos* (ver tabla 2). Sin embargo, respecto a los contactos que tuvieron mayor participación en la consecución del último o actual empleo, tales encuentros no son los más frecuentes, lo cual se explica en gran parte porque en condición de estudiante se dispone más tiempo para interactuar físicamente en diferentes espacios dentro y fuera de la universidad, en tanto que como profesional el tiempo para dicha interacción se reduce significativamente en virtud de la cantidad de compromisos que son asumidos en función del ejercicio profesional, recurriendo por tanto a medios no físicos para mantener contacto, como la

comunicación telefónica, por correo electrónico y el uso de redes sociales. Incluso allí puede observarse la modificación del medio de interacción con los contactos de vínculos fuertes como la familia y los amigos, donde se observa una mayor frecuencia de uso de los medios no físicos.

Tabla 2
Medio de relacionamiento con el contacto para la obtención del primer y último o actual empleo, Seccional Oriente U de A, 2019

Contacto	Medio	Primer empleo	Último empleo
		%	%
Familia	Físico	71.88%	57.89%
	Telefónico	15.63%	21.05%
	Redes sociales	12.50%	21.05%
Amigos de la familia	Físico	53.85%	14.29%
	Telefónico	38.46%	0.00%
	Redes sociales	7.69%	85.71%
Amigos	Físico	64.91%	0.00%
	Telefónico	22.81%	90.91%
	Correo electrónico	1.75%	0.00%
	Redes sociales	10.53%	9.09%
Conocidos de amigos	Físico	66.67%	100.00%
	Correo electrónico	33.33%	0.00%
Vecinos	Físico	100.00%	
Colegas	Físico	66.67%	52.94%
	Telefónico	22.22%	35.29%
	Correo electrónico	0.00%	5.88%
	Redes sociales	11.11%	5.88%
Docentes	Físico	62.96%	53.33%
	Telefónico	22.22%	26.67%
	Correo electrónico	11.11%	13.33%
	Redes sociales	3.70%	6.67%
Compañeros de estudio pregrado	Físico	53.33%	25.00%
	Telefónico	33.33%	25.00%
	Correo electrónico	6.67%	25.00%
	Redes sociales	6.67%	25.00%
Anteriores empleadores	Físico	40.00%	22.22%
	Telefónico	40.00%	38.89%
	Correo electrónico	0.00%	33.33%
	Redes sociales	20.00%	5.56%

Fuente: Elaboración propia.

En esta lectura sobre los medios de mantenimiento de los contactos se encontró una diferencia con las formas que para Bourdieu (2001) y Granovetter (1995) son más efectivas a la hora de generar nuevos vínculos y mantenerlos, esto es, a través de la participación en diferentes encuentros y ocasiones rituales como festividades familiares, encuentros con colegas o compañeros de trabajo, matrimonios, reuniones con amigos, entre otros. En este estudio se evidencia una actualización de estas formas con el uso de la tecnología; si bien sigue siendo frecuente el contacto físico, el uso de medios como llamadas telefónicas, correos electrónicos y redes sociales aumenta significativamente como forma de mantenimiento del vínculo con los contactos que brindaron la información sobre el último empleo. Es importante resaltar que el porcentaje de la población que expresó que no mantiene contacto con los actores que les proporcionaron la información sobre empleo en la mayoría de los casos no supera 3%, lo que da cuenta del reconocimiento de los egresados a la importancia de mantener las relaciones adquiridas, en tanto que estas les proporcionan acceso a diferentes recursos.

Así pues, se puede afirmar que el capital social y cultural adquirido por el egresado en su paso por la universidad, y que se ha ido nutriendo en el ejercicio profesional, es efectivamente un respaldo para el acceso y la reproducción de recursos que le aseguran beneficios simbólicos y materiales que posibilitan tanto su movilidad ocupacional como su movilidad social por medio de la interacción con diferentes grupos sociales; éstos ejercen un efecto multiplicador de otros recursos como los económicos y mitigan las desventajas del entorno y el origen social.

Para el caso estudiado, casi la totalidad de los egresados pertenecían a los municipios de la región denominada como el Oriente Cercano del Departamento de Antioquia antes de ingresar a la Universidad, los cuales son predominantemente rurales, razón por la cual no se encuentran densamente poblados, como se mencionó en la metodología. Esta condición de pertenecer a ciudades pequeñas ha representado para otros estudios una dificultad en la configuración de redes útiles para el acceso al mercado laboral. Granovetter (1995) afirma que mientras en las ciudades de gran tamaño, con una buena base económica y condiciones del mercado, los medios formales de asignación de puestos de trabajo, como los medios de comunicación o las agencias de empleo, son muy ineficaces para el acceso a empleos y los contactos son un recurso más efectivo, para las ciudades

pequeñas, en cambio, el uso de contactos genera desventajas, debido a que las redes son muy pequeñas y por lo tanto el acceso a información sobre empleos es menor; esto se agudiza de acuerdo con la ubicación geográfica de los contactos, es decir, si se encuentran cercanos o no a los principales centros de trabajo (Picard y Zenou, 2015). Los resultados aquí presentados difieren con los de dichos estudios, en razón que las condiciones de contexto de la población abordada no representaron una desventaja en el uso de las redes; por el contrario, su uso tuvo una alta efectividad en el acceso a empleos: 66.4% de los egresados trabaja actualmente en los municipios de origen y 85.1% aún reside en estos, es decir, dos de cada tres egresados no tuvieron que desplazarse de su territorio para lograr el ejercicio profesional, lo cual se explica gracias a que, como lo plantea Pablo Dalle (2013), el paso por la universidad permitió ampliar su red de relaciones, sus habilidades y conocimientos, rompiendo así con dichas desventajas.

Finalmente, se logra evidenciar que todas las condiciones y etapas por las que ha pasado el egresado le han posibilitado superar las desventajas del contexto y el origen social al cual pertenece, gracias al acumulado de recursos adquiridos a través de la transformación de su red relacional y a la adquisición de nuevos contactos, como resultado de su paso por la formación universitaria, con lo que logró un acumulado de recursos sociales, culturales, intelectuales y económicos que le han servido como herramienta para transformar sus condiciones de vida y desarrollar su experiencia en el área profesional en la cual se formó.

CONCLUSIONES

La red de relaciones inicial de los egresados direccionó su trayectoria de vida al influir en su ingreso a la educación superior, brindándoles herramientas con las cuales pudieron adquirir diferentes atributos por medio de la interacción con otros actores en los espacios curriculares o extracurriculares que la universidad les brindó, acumulando así recursos académicos, culturales y relacionales que posteriormente pudieron utilizar para el acceso al mercado laboral, con el cual lograron obtener recursos de tipo económico y nuevas habilidades que les han permitido una movilidad ocupacional dentro de la misma región de origen en la que crecieron y se formaron. Es importante resaltar que frente a las premisas de anteriores investigaciones

(Bonoli y Turtschi, 2015; Verhaeghe, Van der Bracht y Van de Putte, 2015; Gutiérrez, Micklewright y Vignoles, 2015), las condiciones de origen social, caracterizadas en su mayoría por ser grupos familiares con bajos ingresos y bajos niveles educativos, no derivaron en un freno para la movilidad ocupacional y social de la población abordada.

Un segundo aspecto a resaltar es que la formación les permitió a los egresados adquirir conocimientos que encontraron posibilidades de aplicación en el mercado laboral y la conformación de nuevas redes de relacionamiento no sólo con compañeros del mismo pregrado, sino también con docentes de diferentes áreas y personal administrativo, configurando así redes más heterogéneas, formadas por actores de diferentes posiciones sociales y diversas áreas del conocimiento, por lo que la circulación de información fue mayor, lo que derivó en su rápido acceso al mercado laboral en el ejercicio de la profesión y con buenas condiciones laborales, aportando así al aumento de la movilidad ocupacional en el país, que según estudios recientes no es despreciable (Viáfara López, 2017); además, transformó las relaciones previas de muchos de los egresados y logró fortalecer los vínculos familiares y con amigos cercanos.

Sin embargo, para ampliar la discusión sobre la movilidad ocupacional, es importante profundizar en las condiciones laborales del primer empleo para identificar si, al igual que lo encontrado en otras investigaciones, la inserción laboral de la población joven por primera vez, haciendo uso de contactos cercanos como familiares y amigos, deriva en el acceso a empleos con condiciones inestables como consecuencia de la redundancia en la información que circula entre este tipo de vínculos (Vacchiano *et al.*, 2018; Hatala y Yamkovenko, 2016), o si, por el contrario, estos contactos generan acceso a empleos con mejores cargos y salarios por su capacidad para movilizar favoritismos a favor de redes cercanas, como lo hallaron Yanjie Bian, Xianbi Huang y Lei Zhang (2015), Michal Meczynski (2016) y Sonia Bertolini y Valentina Goglio (2016). Asimismo, ahondar en las posiciones ocupacionales de los padres o tutores permitiría aportar o contrastar los hallazgos de otros estudios que han encontrado que la educación superior contribuye más que las condiciones de origen social al logro de la movilidad ocupacional intergeneracional (Fachelli, 2019).

En la lectura del papel que tuvo la red de relaciones de los egresados puede identificarse su aporte a la movilidad ocupacional, así como a la

movilidad social en general, producto en principio de la motivación por el logro educativo agenciado desde miembros de la familia o desde contactos externos como profesores, vecinos, amigos o empleadores; se encontró que estas redes sociales cumplen un rol importante para facilitar la transición entre los diferentes estadios de la trayectoria de vida de las personas, proporcionándoles recursos que influyen en sus aspiraciones, ya sea a través de la inversión económica o por medio de consejos e información sobre posibilidades, y mediante el reconocimiento de sus capacidades y habilidades, lo que ha generado diferentes oportunidades para los egresados (Huerta y Berumen, 2014).

En suma, los resultados presentados dan cuenta del papel que cumple la educación superior en la configuración de relaciones sociales que, al utilizarse como recurso, generan condiciones que favorecen la movilidad ocupacional; no obstante, es importante ampliar la caracterización de la población, indagando con más detalle sobre el tipo de redes que la universidad está posibilitando, es decir, si la universidad genera espacios que permitan la interacción entre estudiantes de diferentes programas, logrando así la conformación de redes heterogéneas, que pueden ser de mayor utilidad al usarlas como recurso para la movilidad ocupacional y social, o si, por el contrario, los espacios de relacionamiento están diseñados para la convergencia de estudiantes de las mismas áreas. Para ampliar la comprensión del fenómeno aquí abordado, es también necesario indagar sobre características como el tamaño y la calidad de las redes que se tejen (Picard y Zenou, 2015; Behtoui, 2016), identificando el tipo de información que se transmite y su utilidad para la movilidad de los egresados, llegando incluso a la discusión sobre la efectividad en el uso de canales conjuntos para el acceso a empleos, es decir, la convergencia de canales formales, como medios de comunicación o agencias de empleo, y canales informales, como contactos, los cuales, según los hallazgos de anteriores estudios, generan mejores salarios y ventajas en la competencia por mejores empleos (Shen y Bian, 2018).

BIBLIOGRAFÍA

- Angulo, Roberto, Joao Pedro Azevedo, Alejandro Gaviria y Gustavo Nicolás Páez (2012). “Movilidad social en Colombia”. *Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico* 43: 1-30. Disponible en <<https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/8357/dcede2012-43.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>.
- Baehr, Sebastian, y Martin Abraham (2016). “The role of social capital in the job-related regional mobility decisions of unemployed individuals”. *Social Networks* 46: 44-59.
- Behtoui, Alireza (2016). “Beyond social ties: The impact of social capital on labour market outcomes for young Swedish people”. *Journal of Sociology* 52 (4): 711-724. Disponible en <<https://search.informit.org/doi/epdf/10.3316/informit.424781550589772>>.
- Bertolini, Sonia, y Valentina Goglio (2016). “The demand for qualified personnel: A case study on Northern Italy”. *Higher Education, Skills and Work-Based Learning* 7 (1): 51-69. Disponible en <<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/HESWBL-03-2016-0014/full/html>>.
- Bian, Yanjie, Xianbi Huang y Lei Zhang (2015). “Information and favoritism: The network effect on wage income in China”. *Social Networks*. Disponible en <<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-84909619278&doi=10.1016%2Fj.socnet.2014.09.003&partnerID=40&md5=d98f4a300b14a31f6431bb7a4c676ee5>> [consulta: 20 de marzo de 2019].
- Bonoli, Giuliano, y Nicolas Turtschi (2015). “Inequality in social capital and labour market re-entry among unemployed people”. *Research in Social Stratification and Mobility* 42: 87-95. Disponible en <<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rssm.2015.09.004>>.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Cataño, Gonzalo (1994). “Educación y diferenciación social en Colombia”. *Revista Colombiana de Educación* 14. Disponible en <<https://revistas.pedagogica.edu.co/index.php/RCE/article/view/5108>>.
- Charles, Humberto, Aldo Torres y David Castro (2018). “Efectos del capital social en el empleo en México”. *Revista de Economía Institucional* 20: 263-283. Disponible en <<http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v20n38/0124-5996-rei-20-38-00263.pdf>>.
- Dalle, Pablo (2013). “Movilidad social ascendente de familias migrantes de origen de clase popular en el Gran Buenos Aires”. *Trabajo y sociedad* 21: 373-401. Disponible en <http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712013000200024&lang=pt> [consulta: 14 de enero de 2019].
- Deguilhem, Thibaud, Jean-Philippe Berrou y François Combarous (2019). “Using your ties to get a worse job? The differential effects of social networks on quality of employment in Colombia”. *Review of Social Economy* 77 (4): 493-452.

- Esteban, Fernando Osvaldo (2015). “Las redes sociales y la participación en el mercado de trabajo. El caso de los inmigrantes argentinos en España (1976-2006)”. *Trabajo y Sociedad* 313-328. Disponible en <<https://www.redalyc.org/pdf/3873/387341101018.pdf>>.
- Fachelli, Sandra (2019). “El rol de la educación superior en la movilidad ocupacional intergeneracional: análisis comparado entre Argentina y España”. *Revista de Educación y Derecho* 19: 1-27. Disponible en <<https://revistes.ub.edu/index.php/RED/article/view/28360>>.
- Freeman, Linton (2012). *El desarrollo del análisis de redes sociales. Un estudio de sociología de la ciencia*. Bloomington: Palibrio.
- Gericke, Dina, Anne Burmeister, Jil Löwe, Jürgen Deller y Leena Pundt (2018). “How do refugees use their social capital for successful labor market integration? An exploratory analysis in Germany”. *Journal of Vocational Behavior* 105: 46-61.
- Glitz, Albrecht (2017). “Coworker networks in the labour market”. *Labour Economics* 44: 218-230.
- Granovetter, Mark (1973). “La fuerza de los vínculos débiles”. *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380. Disponible en <https://www.redcimas.org/wordpress/wp-content/uploads/2012/08/m_MGranovetter_LAfuerzaDE.pdf>.
- Granovetter, Mark (1995). *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gutiérrez, Oscar Marcenaroo, John Micklewright y Anna Vignoles (2015). “Social mobility, parental help, and the importance of networks: Evidence for Britain”. *Longitudinal and Life Course Studies* 6 (2): 190-211. Disponible en <<http://www.llcsjournal.org/index.php/llcs/article/view/313>>.
- Hatala, John-Paul, y Bogdan Yamkovenko (2016). “Weak ties and self-regulation in job search: The effects of goal orientation on networking”. *Journal of Career Development* 43 (6): 541-555.
- Hernández, Roberto, Carlos Fernández y María del Pilar Baptista (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Horvath, Gergely, y Rui Zhang (2018). “Social network formation and labor market inequality”. *Economics Letters* 166: 45-49.
- Huerta, Juan (2017). “¿Es el capital social un tipo de capital? Un análisis desde el proceso de estratificación”. *Revista de El Colegio San Luis* 2 (13): 92-129. Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=426249657005>> [consulta: 14 de enero de 2019].
- Huerta, Juan Enrique, y Adriana Berumen (2014). “El rol de la comunicación familiar y las redes sociales en la movilidad ascendente: historias de vidas de desplazamiento de largo tramo”. *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas* XX (39): 69-99. Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31631035004>> [consulta: 12 de noviembre de 2018].

- Kerbo, Harol (2003). *Estratificación social y desigualdad*. Madrid: McGraw Hill.
- Kobayashi, Jun, Mei Kagawa y Sato Yoshimichi (2015). “How to get a longer job? Roles of human and social capital in the Japanese labor market”. *International Journal of Japanese Sociology* 24: 20-29.
- Kuz, Antonieta, Mariana Falco y Roxana Giandini (2016). “Análisis de redes sociales: un caso práctico”. *Computación y Sistemas* 20 (1): 89-106. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-55462016000100089&script=sci_abstract>.
- López, Pedro, y Sandra Fachelli (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Marqués, Ildfonso, y Carlos Gil (2015). “Origen social y sobreeeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio?”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 150: 89-111. Disponible en <http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_150_051428570538576.pdf>.
- Meczynski, Michal (2016). “Personal networks on the labour market: Who finds a job in the creative sector in Poznań”. *Quaestiones Geographicae* 35 (4): 133-43. Disponible en <[https://content.sciendo.com/configurable/contentpage/journals\\$002fquageo\\$002f35\\$002f4\\$002farticle-p133.xml](https://content.sciendo.com/configurable/contentpage/journals$002fquageo$002f35$002f4$002farticle-p133.xml)>.
- Moro, Laura (2016). “Professional bridges: Migrants’ ties with natives and occupational advancement”. *Sociology* 50 (2): 349-365.
- Picard, Pierre M., e Yves Zenou (2015). “Urban spatial structure, employment and social ties: European versus American cities”. *Journal of Urban Economics* 104: 77-93. Disponible en <<https://www.iza.org/publications/dp/9166/urban-spatial-structure-employment-and-social-ties-european-versus-american-cities>> [consulta: 12 de noviembre de 2018].
- Reis, Filipa, y Pedro Ferreira (2015). “Understanding the role of social networks on labor market outcomes using a large dataset from a mobile network”. *Thirty Sixth International Conference on Information Systems*, 1-18. Disponible en <<https://pdfs.semanticscholar.org/945d/be0e05b738acf18a500e01442d7f-259d630a.pdf>> [consulta: 12 de noviembre de 2019].
- Rienties, Bart, Novie Johan y Divya Jindal (2015). “A dynamic analysis of social capital building of international and UK students”. *British Journal of Sociology of Education* 36 (8): 1212-1235.
- Robert, Branker Ron (2017). “How do English-speaking Caribbean immigrants in Toronto find jobs? Exploring the relevance of social networks”. *Canadian Ethnic Studies* 49 (3): 51-70. Disponible en <<https://www.questia.com/library/journal/1G1-519403702/how-do-english-speaking-caribbean-immigrants-in-toronto>> [consulta: 18 de febrero de 2019].
- Romero Pérez, Ivón, y Alexander Pulido Rojano (2018). “Aplicaciones del método de análisis de palabras asociadas (Co-Words)”. En *Cienciometría y bibliometría*.

- El estudio de la producción científica*, 147–194. Disponible en <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6652724>> [consulta: 11 de marzo de 2019].
- Sapiens Research (2020). *Ranking U-Sapiens 2020-2* [en línea]. Disponible en <<https://www.srg.com.co/lasmejoresuniversidades/usapiens.php>> [consulta: 5 enero de 2020].
- Shen, Jing, y Yanjie Bian (2018). “The causal effect of social capital on income: A new analytic strategy”. *Social Networks* 54: 82-90.
- Tegegne, Mesay (2015). “Immigrants’ social capital and labor market performance: the effect of social ties on earnings and occupational prestige”. *Social Science Quarterly* 96 (5): 1396-1410.
- Triventi, Moris, y Paolo Trivellato (2018). “Does graduating from a private university make a difference? Evidence from Italy”. *European Journal of Education* 47 (2): 260-276. Disponible en <<http://www.jstor.org/stable/23272488>> [consulta: 11 de marzo de 2019].
- Vacchiano, Mattia, Joel Martí, Lidia Yepes Cayuela y Joan Miquel (2018). “Las redes personales en la inserción laboral juvenil en tiempos de crisis. Un análisis en Barcelona”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 161: 121-140. Disponible en <http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_161_071515157528693.pdf>.
- Verhaeghe, Pieter Paul, Koen van der Bracht y Bart van de Putte (2015). “Inequalities in social capital and their longitudinal effects on the labour market entry”. *Social Networks* 40: 174-184.
- Viáfara López, Carlos Augusto (2017). “Movilidad social intergeneracional de acuerdo al color de piel en Colombia”. *Sociedad y Economía* 33: 263-287. Disponible en <<http://www.scielo.org.co/pdf/soec/n33/1657-6357-soec-33-00263.pdf>>.

Izzmay Nemesis Castañeda Pareja

Socióloga por la Universidad de Antioquia. Universidad de Antioquia. Temas de especialización: redes sociales, movilidad social, educación superior, investigación cuantitativa. Calle 67 # 53-108, Bloque 9, oficina 452, Medellín-Colombia

Edinson Gabriel Brand Monsalve

Magíster en Desarrollo por la Universidad Pontificia Bolivariana. Universidad de Antioquia. Temas de especialización: redes sociales, movilidad social, educación superior, políticas públicas, investigación cuantitativa. ●