



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA

**CAPITAL SOCIAL Y EXPECTATIVAS PROFESIONALES EN
ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS**

TESIS QUE PRESENTA

OSCAR GUILLERMO OROZCO SANDOVAL
PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRO EN INVESTIGACIÓN EN PSICOLOGÍA

TUTORES

DR. FRANCISCO JAVIER RUVALCABA COYASO

DR. MIGUEL ÁNGEL SAHAGÚN PADILLA

INTEGRANTES DEL COMITÉ TUTORIAL

DR. OCTAVIO MARTIN MAZA DIAZ CORTÉS

DRA. CLARA SELVA OLID

AGUASCALIENTES, AGS. 19 DE OCTUBRE DE 2018



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES

DR. JOSÉ LUIS ELOY MORALES BRAND
DECANO INTERINO DEL CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

PRESENTE

Por medio del presente como Tutor designado del estudiante **OSCAR GUILLERMO OROZCO SANDOVAL** con ID 123260 quien realizó la tesis titulada: **CAPITAL SOCIAL Y EXPECTATIVAS PROFESIONALES EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS**, y con fundamento en el Artículo 175, Apartado II del Reglamento General de Docencia, me permito emitir el **VOTO APROBATORIO**, para que él pueda proceder a imprimirla, y así como continuar con el procedimiento administrativo para la obtención del grado.

Pongo lo anterior a su digna consideración y sin otro particular por el momento, me permito enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"Se Lumen Proferre"
Aguascalientes, Ags., a 26 de Octubre de 2018.

DR. FRANCISCO JAVIER RUVALCABA COYASO
Tutor de tesis

c.c.p.- Interesado
c.c.p.- Secretaría Técnica del Programa de Posgrado de la Maestría en Investigación en Psicología

Recibí
26/10/18
Javier Ruvalcaba



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES

CENTRO DE CIENCIAS SOCIALES

**DRA. EN ADMÓN. MARÍA DEL CARMEN MARTÍNEZ SERNA
DIRECTORA GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
P R E S E N T E.**

DEC. CCS Y H OF. N° 0870
Asunto: Conclusión de Tesis

Por este conducto le informo que el documento final de Tesis/Trabajo Práctico Titulado: "CAPITAL SOCIAL Y EXPECTATIVAS PROFESIONALES EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS", presentado por el sustentante OSCAR GUILLERMO OROZCO SANDOVAL con ID. 123260, egresado de la MAESTRÍA EN INVESTIGACIÓN EN PSICOLOGÍA, cumple las normas y lineamientos establecidos institucionalmente para presentar el examen de grado.

Sin más por el momento, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo,

**ATENTAMENTE
"SE LUMEN PROFERRE"
Aguascalientes, Ags. A 26 DE OCTUBRE DE 2018**

**DR. JOSÉ LUIS ELOY MORALES BRAND
DECANO INTERINO**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES
31 OCT 2018 15:03
RECIBIDO
DEPARTAMENTO DE APOYO AL POSGRADO

- c.c.p. Dr. Francisco Javier Pedroza Cabrera. Secretario de Investigación y Posgrado del CCS y H.
- c.c.p. Dr. Pedro Palacios. Secretario Técnico de la Maestría en Inv. En Psicología
- c.c.p. Mtra. Imelda Jiménez García. Jefa del Depto. De Control Escolar
- c.c.p. Lic. Oscar Guillermo Orozco Sandoval. Egresado de la Maestría en Investigación en Psicología
- c.c.p. Archivo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES
RECIBIDO
31 OCT 2018

DIRECCIÓN GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Agradecimientos

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y a la Universidad Autónoma de Aguascalientes por su indispensable apoyo económico e institucional para la realización de este proyecto.

A mi comité tutorial: Miguel, Francisco, Octavio y Clara, por ayudarme a ver la psicología de una forma diferente, por su actitud pedagógica, por fomentar mi autonomía y mi curiosidad científica, por ayudarme a darle sentido a mis dudas y hasta ayudar a recuperar mi confianza cuando me sentía perdido. La única certeza que tengo sobre el tipo de investigador que mañana seré es que una gran parte de ello se la deberé a ustedes.

A Lety, a Mariana, a Andy, a Diana, a Isra y a Juanfra, por acompañarme en incontables tardes de discusión, por tantos cafés y comidas que sazonaron nuestras constantes dudas y angustias, porque sin sus ideas esta tesis no hubiera sido lo que es.

A todos los chicos y chicas de la licenciatura en Psicología que me acompañaron en la toma y registro de datos, no imagino cómo habría terminado este proyecto sin su enorme ayuda y compañerismo.

A todos los participantes que prestaron su tiempo para responder nuestro cuestionario, pues para ellos va dirigido este esfuerzo.

Dedicatoria

A mi hermano Pepe, a mi abuela Margarita y sobre todo a mi madre. Porque cada uno de ellos encontró una forma diferente de apoyarme, de darme ánimos, motivaciones, ideas y a veces hasta propósito. Siempre resulta romántico pensar que la familia es trascendental en las cosas que uno crea, y es verdad que uno no puede negar la cruz de su parroquia. A mí me gusta pensar que ustedes estuvieron ahí a veces sin saberlo, a veces quisieron ayudar y no sabían cómo, y a veces simplemente no se les ocurría qué pasaba por mi cabeza, pero no dejaron de apoyarme ni de entenderme. Gracias familia.

A Adry y a José Ángel, mis grandes cómplices. Por estar siempre conmigo, por impulsarme a ser mejor persona, porque con ustedes siempre se alimenta mi creatividad, mi imaginación, mi amor propio, mi espontaneidad. La verdad, no me salen las palabras para expresar lo mucho que los amo y admiro, han sido los mejores amigos que hubiera podido pedir y han influido también en mi profesionalismo. Me siento muy afortunado de tenerlos en mi vida.

Por último, a mi padre. Nunca pudiste saber hasta dónde iba a llegar, pero te encargaste de darme lo necesario para salir adelante porque siempre creíste en mí. Siempre esperaste que me superara a mí mismo y que hiciera valer las herramientas con las que contaba, ahora tengo claro que si estuvieras aquí, estarías orgulloso de mí, porque finalmente conseguí estar orgulloso de mí.

Índice

Introducción	10
CAPÍTULO 1: Estado del arte sobre capital social y expectativas profesionales en estudiantes universitarios	11
1.1 Introducción	11
1.2 Sustento empírico sobre el capital social y los estudiantes universitarios	13
1.2.1 Estudios sobre capital social relacionado con la familia	13
1.2.2 Estudios sobre capital social relacionado con la escuela	17
1.2.3 Estudios sobre capital social relacionado con la universidad	19
1.2.4 Estudios sobre el capital social después de la universidad	23
1.3 Sustento empírico del concepto de expectativas profesionales	25
1.3.1 Estudios sobre las expectativas profesionales dentro del campo escolar.	25
1.3.2. Estudios sobre las expectativas de clase dentro del campo laboral.	27
CAPÍTULO 2: Marco conceptual sobre capital social y expectativas profesionales	30
2.1 Introducción	30
2.2 Teoría del campo de Pierre Bourdieu	31
2.2.1 Bases epistemológicas.	31
2.3 Conceptos básicos	33
2.3.1 Habitus.	33
2.3.2 Campo	35
2.3.3 Concepto de Capital.	37
2.3.3.1 Concepto de Capital económico	39

2.3.3.2 Concepto de Capital cultural	40
2.3.3.3 Concepto de Capital social	41
2.3.3.1 Concepto de Capital simbólico	42
2.4 Capital social	43
2.4.1. En relación al campo, el capital social es estructura	45
2.4.2. En relación al habitus, el capital social es construcción	46
2.4.3 Dimensión familiar.	48
2.4.4 Dimensión escolar.	49
2.5 Expectativas Profesionales	50
2.5.1 Conceptos de expectativa.	50
2.5.2 Expectativas insertas en la visión del habitus.	52
2.6 Problema	55
2.7 Objetivo	56
2.7.1 Objetivos particulares	56
CAPÍTULO 3: Metodología	57
3.1. Introducción	57
3.2. Participantes	57
3.3. Material	59
3.3.1. Cuestionario	59
3.3.1.1. Medición de variables	59
3.3.1.1.1. Capital social	59
3.3.1.1.2. Expectativas profesionales positivas	60
3.3.1.2. Jueceo y piloteo	61
3.3.1.3. Secciones del cuestionario	62
3.4. Procedimiento	64
3.5. Análisis	65
CAPÍTULO 4: Resultados	67
4.1. Introducción	67

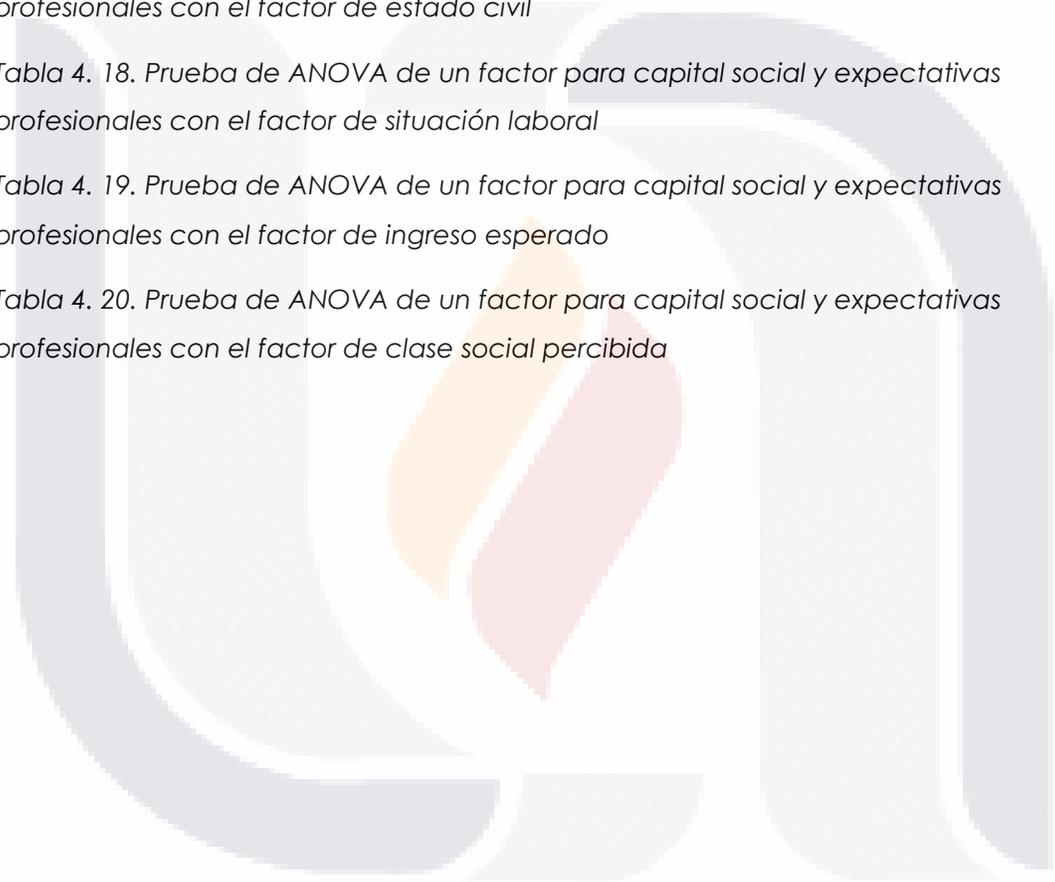
4.2. Caracterización de la población	67
4.2.1. Carrera	68
4.2.2. Semestre	69
4.2.3. Edad	70
4.2.4. Sexo	71
4.2.5. Estado civil	71
4.2.6. Promedio acumulado	71
4.2.7. Situación laboral	72
4.2.8. Ingreso esperado	74
4.2.9. Clase social percibida	74
4.3. Frecuencias de respuesta	74
4.4. Correlaciones	81
4.5. Comparación de medias	82
4.5.1. Muestras independientes	82
4.5.1.1. Semestre	82
4.5.1.2. Sexo	84
4.5.1.3. Promedio acumulado aproximado	85
4.5.2. ANOVA con un factor	86
4.5.2.1. Estado civil	86
4.5.2.2. Situación laboral	87
4.5.2.3. Ingreso esperado	88
4.5.2.4. Clase social percibida	88
CAPITULO 5: Discusiones	90
5.1. Introducción	90
5.2. Objetivos particulares	87
5.2.1. Identificar los recursos y las redes de relaciones obtenidos por los estudiantes universitarios	90
5.2.1.1. Capital social centrado en pares	91
5.2.1.2. Capital social familiar	93
5.2.1.3. Capital social y actividades cotidianas del universitario	96

5.2.2. Identificar las expectativas de inserción laboral en los estudiantes universitarios	99
5.2.3. Identificar la relación de variables sociodemográficas con el capital social y las expectativas profesionales	101
5.2.3.1. Semestre	101
5.2.3.2. Sexo	104
5.2.3.3. Promedio acumulado	105
5.2.3.4. Estado civil	106
5.2.3.5. Situación laboral	107
5.2.3.6. Ingreso esperado	109
5.2.3.7. Clase social percibida	110
5.3. Objetivo general	111
 CAPÍTULO VI: Conclusiones	 114
6.1. Caracterización del capital social de la muestra	114
6.2. Caracterización de las expectativas profesionales de la muestra	116
6.3. Caracterización del capital social y las expectativas profesionales con respecto a distintas variables sociodemográficas	118
6.4. Relación entre capital social y expectativas profesionales: construcción general	119
6.5. Alcances y limitaciones	121
6.6. Reflexión final	124
 Referencias	 125
 ANEXOS	
Cuestionario sobre capital social en estudiantes universitarios	A

Índice de tablas

<i>Tabla 3.1: Carreras seleccionadas como muestra</i>	58
<i>Tabla 4.1: Frecuencias y porcentajes de alumnos participantes en la muestra con respecto a su carrera</i>	68
<i>Tabla 4. 2: Edades de la muestra agrupadas por rangos</i>	70
<i>Tabla 4.3 Promedio acumulado agrupado por rangos</i>	72
<i>Tabla 4. 4. Frecuencias de realización de actividades en compañía de compañeros universitarios</i>	75
<i>Tabla 4.5. Frecuencia de recepción de ayuda de familiares, hermanos o pareja para realizar actividades relacionadas con la universidad (primera sección)</i>	76
<i>Tabla 4.6. Proporciones de apoyo de contactos en múltiples actividades por porcentajes</i>	78
<i>Tabla 4.7. Frecuencia de recepción de ayuda de padres o amigos para realizar actividades relacionadas con la universidad (segunda sección)</i>	79
<i>Tabla 4.8. Porcentaje de respuestas positivas por opción</i>	80
<i>Tabla 4. 9. Coeficiente de correlación de Pearson entre puntaje total de capital social y puntaje total de expectativas profesionales positivas</i>	81
<i>Tabla 4. 10. Coeficiente de correlación de Pearson entre puntaje total de capital social, puntaje total de expectativas profesionales positivas y edades naturales</i>	82
<i>Tabla 4. 11. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre primeros y últimos semestres</i>	82
<i>Tabla 4. 12. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre primeros y últimos semestres</i>	83
<i>Tabla 4. 13. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre mujeres y hombres</i>	84
<i>Tabla 4.14. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre mujeres y hombres</i>	84

<i>Tabla 4. 15. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre estudiantes con un promedio acumulado aproximado menor a 8.0 y mayor a 8.0</i>	85
<i>Tabla 4. 16. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre estudiantes con un promedio acumulado aproximado menor a 8.0 y mayor a 8.0</i>	86
<i>Tabla 4. 17. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de estado civil</i>	87
<i>Tabla 4. 18. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de situación laboral</i>	87
<i>Tabla 4. 19. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de ingreso esperado</i>	88
<i>Tabla 4. 20. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de clase social percibida</i>	89



Índice de figuras

Figura 2.1: Esquema de conversión de condiciones de existencia a estilos de vida particulares	53
<i>Figura 4.1: Proporción de estudiantes que participaron en la muestra por cada semestre</i>	70
<i>Figura 4. 2. Proporción de los estudiantes que participaron en la muestra según su situación laboral</i>	73
<i>Figura 4. 3. Proporción de los estudiantes que participaron en la muestra según el ingreso que esperan obtener al momento de la inserción laboral</i>	73



Resumen

La etapa universitaria es un momento en la vida de miles de jóvenes que representa la transición de la escolarización al ámbito laboral, de manera que un gran número de habilidades y actitudes están fuertemente desarrolladas al tiempo que otras están en proceso de consolidación o cambio. El capital social y las expectativas sobre el futuro profesional son elementos de cada agente que impactan su desempeño académico y el perfil laboral, por lo que surge la cuestión sobre qué tipo de relación puede haber entre estas variables, cuya respuesta se construyó desde la Teoría de Campo de Pierre Bourdieu, la cual explica la función de estos elementos psicosociales como parte de una configuración social que respalda el conflicto entre agentes en búsqueda del dominio de un campo. Se aplicó un cuestionario con preguntas en escala y preguntas abiertas a 571 estudiantes de la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Se encontró que los principales contactos a los que acuden los estudiantes son familiares y amigos, considerados contactos de confianza, mientras que los compañeros, profesores y otros conocidos destacan como contactos frecuentes en pocas actividades. Las expectativas más comunes son positivas y enfocadas en el ingreso económico y en cierto tipo de desempeño laboral. Los estudiantes de recién ingreso, solteros, que se perciben como parte de clases sociales más altas, con experiencia laboral y con promedio igual o superior a 8 contaban con un capital social más numeroso, mientras que la mayoría de la muestra expresó expectativas más positivas sobre su futuro profesional, destacando los estudiantes con promedio más alto, solteros y con experiencia laboral. La relación entre capital social y expectativas profesionales se identificó como baja. Se concluye que factores como la clase social impactan de distinta forma al capital social y al tipo de expectativas profesionales, por lo que habría que explorar esos factores con mayor detalle.

Abstract

The university stage is a moment in the life of thousands of young people that represents the transition from schooling to work, so that a large number of skills and attitudes are strongly developed while others are in a process of consolidation or change. Social capital and professional expectations are elements that impact the academic performance and job profile of the students, so the question arises about what kind of relationship there may be between these elements, whose answer was constructed from the Theory of Field of Pierre Bourdieu, which explains the function of these psychosocial elements as part of a social configuration that supports the conflict between agents in search of the field's predominance. A questionnaire with scale questions and open questions was applied to 571 students of the Autonomous University of Aguascalientes. It was found that the main contacts to which the students go are family and friends, considered trustworthy contacts, while colleagues, teachers and other acquaintances stand out as frequent contacts in few activities. The most common expectations are positive and focused on economic income and a certain type of job performance. Newly admitted, single students, perceived as part of higher social classes, with work experience and with an average equal to or greater than 8, had a larger social capital, while the majority of the sample expressed more positive expectations about his professional future, highlighting the students with the highest average, single and with work experience. The relationship between social capital and professional expectations was identified as low. It is concluded that factors such as social class have different impacts on social capital and on the type of professional expectations, so these factors should be explored in greater.

INTRODUCCIÓN

En 2014, los directivos del Instituto Politécnico Nacional realizaron modificaciones al reglamento institucional, entre las que destaca un aumento en las condiciones que provocan la reprobación de los estudiantes. Los universitarios respondieron con un paro escalonado en las funciones de la institución superior y media superior que duró varias semanas. Estos eran conscientes de cómo las condiciones de estudio, entre otras, se estarían volviendo más desiguales no sólo por factores económicos sino también culturales (Demócratas deliberados en Animal político, 30 de octubre de 2014)

Esa desigualdad se hace evidente cuando se enfoca en las características de los estudiantes universitarios en México, ya que aquí apenas un 26% de los habitantes gozan de estudios superiores, muy por debajo de los países económicamente más desarrollados. De entre los mexicanos que alcanzan los estudios de grado, apenas un 7.4% proviene de estratos bajos, lo que tiene relación con la trayectoria de los padres, ya que el menor número de estudiantes son hijos de padres que tienen como máximo la educación primaria terminada.

Al ser éste un fenómeno que afecta a millones de personas, es necesario adoptar una visión capaz de abarcar un gran número de elementos a la vez con el fin de construir descripciones y explicaciones. Aparece entonces Pierre Bourdieu, sociólogo francés de la segunda mitad del siglo XX, creador de la Teoría de Campo, desde la cual nos indica que la desigualdad es producto de una lucha de poder entre posiciones más y menos favorecidas dentro de distintas áreas de la sociedad. Un concepto central en su obra fue el de capital social, uno de los elementos de poder que se utilizan desde las distintas posiciones de una sociedad para alcanzar o mantener el poder. Bourdieu nos dice que aquellos que gozan de redes significativas de contactos, es decir, capital social, consiguen relacionarse adecuadamente para conquistar sus reglas personales. El presente estudio se interesó por determinar la relación del capital social con un elemento muy particular del capital cultural: las expectativas, específicamente aquellas que se relacionan con el futuro profesional de los estudiantes de grado.

CAPÍTULO 1: Estado del arte sobre capital social y expectativas profesionales en estudiantes universitarios

1. 1. Introducción

La etapa de los estudios universitarios se experimenta aproximadamente entre los 17 y 24 años de edad. Es común, pues, que al ingreso de los estudios de grado se tenga una visión más general, idealista y automática de las expectativas de vida y de profesión, así como de las herramientas cognitivas y sociales útiles para alcanzar esas metas. Donde las prioridades de vida van cambiando poco a poco durante el proceso de estudios, que suele durar entre cuatro y seis años. La mayoría de los muchachos que llegan a la universidad experimentan los estudios como una extensión del ambiente y los comportamientos en la preparatoria, es común observar que los jóvenes que están cercanos al término de los estudios se vean insertos en actividades que los conectan de manera más próxima con el escenario postuniversitario y menos presentes en el campus, posiblemente con un menor número de compañeros-colegas a los cuales llamar "amigos". Es lógico y natural que durante esta transición los estudiantes discriminen, modifiquen y adquieran pensamientos, emociones y relaciones según sus objetivos a corto y largo plazo.

Aparecen entonces dos elementos con gran influencia en el comportamiento de los estudiantes como lo son el capital social y las expectativas profesionales, dos conceptos que han sido objeto de numerosos estudios psicológicos y sociológicos enfocados en el ambiente universitario. El capital social hace referencia al conjunto de recursos que se adquieren con base en una relación interpersonal, mientras que las expectativas son todas las creencias que se tienen acerca de cómo se espera el futuro en diferentes áreas de la vida. Para profundizar en ambos conceptos se presenta en este capítulo el estado del arte que se ha construido alrededor de estos conceptos.

El estado del arte de un proyecto de tesis es un espacio oportuno para identificar y contrastar el mayor número posible de concepciones teóricas acerca de los conceptos que funcionarán como columna vertebral del proyecto. Como

parte fundamental de este estudio, se revisan distintas aplicaciones de lo que es el capital social y las expectativas profesionales, realizando un enfoque mayor sobre algunos espacios sociales que interesan a este estudio: los entornos familiar, escolar y laboral.

El estado del arte es un elemento de gran importancia para la planificación de una investigación y es un potenciador de los alcances que tendrán las discusiones de la misma. En el presente capítulo reportamos un conjunto de estudios relacionados con las variables de capital social y expectativas profesionales centradas en poblaciones escolares. Se incluyen estudios donde la población corresponde a estudiantes de bachillerato cercanos al ingreso a la universidad, a estudiantes universitarios con distintos niveles de avance en su carrera y a recién egresados a los que se les cuestiona acerca de sus percepciones personales sobre las experiencias universitarias y sus consecuencias.

El capital social de los universitarios no se genera de la nada, sino que tiene su influencia inicial en la familia, por lo que aquí se presentan artículos que abordan la cuestión del capital adquirido en el campo familiar y su importancia en el capital generado en el campo universitario. También se considera la relación entre el capital cultural y el capital social, por lo que hemos incluido estudios en los que se analiza la cuestión del desempeño universitario y el nivel de resultados obtenidos en relación al capital social. Después se exploran algunos estudios sobre el capital social adquirido durante el periodo universitario y su relación sobre otros eventos posteriores al egreso, como la inserción al campo laboral.

Se presentan también algunos estudios que describen las expectativas de los estudiantes acerca de sus carreras y sus instituciones educativas, así como de su futuro laboral y sus decisiones en el área profesional a partir del egreso. Se exponen las expectativas acerca de la probabilidad de insertarse en un trabajo de manera inmediata al término de los estudios, se muestra que algunos estudiantes esperan dedicarse a labores relacionadas y ajenas a sus propias carreras y se comparan las creencias de inserción y éxito laboral entre diferentes carreras. El capítulo tiene la intención de explorar no sólo los hallazgos

encontrados por otros autores, sino también los distintos tipos de abordaje teórico y las metodologías, métodos y técnicas aprovechadas para la obtención y construcción de los datos.

1. 2. Sustento empírico sobre el capital social y los estudiantes universitarios

1. 2. 1. Estudios sobre capital social relacionado con la familia.

Comenzaremos esta revisión de literatura sobre el capital social enfocándonos en el campo familiar, de manera que podamos ofrecer una visión empírica acerca de lo que ha sido nombrado *capital social heredado*, no sin antes recalcar que en cierto momento, Bourdieu (2009a) declaró que los cuatro tipos principales de capital habían sido conceptos a los que no había proporcionado suficiente atención, por lo que la revisión detallada acerca de los mismos no había atravesado más allá de la reflexión teórica, volviendo protagónico su estudio en posteriores trabajos empíricos de manera que se observase su consistencia y su congruencia con el aparato teórico bourdieano, actualizándose a los nuevos fenómenos sociales según se presentaran y modificaran. Dicho esto, surge la necesidad de revisar a detalle algunos estudios surgidos a partir de las líneas de investigación postbourdieanas, pero también de las otras concepciones afines y no tan afines con el objetivo de obtener una visión lo más completa posible del fenómeno.

Se partirá de los estudios sobre capital social en el campo familiar. Casillas, Chain y Jácome (2007) de la Universidad Veracruzana estudiaron el efecto del origen social sobre la trayectoria escolar en jóvenes universitarios. Para llevar a cabo tal estudio, ellos definieron dos subtipos de capital cultural que identificaron como capital familiar y capital escolar. El primero contó en la identificación de la escolaridad de los padres, así como su ocupación y su nivel socioeconómico, en tanto que el segundo se propuso como un compuesto entre el promedio obtenido en todo el bachillerato, el hecho de haber reprobado o no alguna materia durante el mismo periodo, el tiempo que hubo de distancia entre el término de los estudios de bachillerato y el comienzo de los estudios de pregrado

en la universidad y la calificación obtenida en el examen de ingreso a la universidad.

A partir del cruce entre los niveles de capital familiar y escolar, Casillas, Chain y Jácome (2007) definieron cinco grupos de estudiantes con base en qué tan altos o bajos se encontraban con respecto a ambos criterios. Los grupos eran (a) los herederos, provenientes de familias con un alto capital aprovechado en un alto capital escolar, (b) los héroes, hijos de familias en estado económico marginal que han conseguido resultados favorables en el ámbito académico a pesar de ello, (c) los pobres exitosos, quienes viven escenarios de pobreza sin llegar a niveles marginales, que también sobrepasan su condición adversa, (d) los alumnos en riesgo, son aquellos provenientes de familias vulnerables cuyos resultados académicos son bajos. Por último, (e) los alumnos de alto riesgo, que son estudiantes con bajos resultados que se desenvuelven en familias con pobreza marginal.

Con base en esta clasificación de estudiantes Casillas, Chaín y Jacomé (2007) compararon estadísticos de ingreso a la universidad tanto como de rechazo, así como de permanencia a partir del tercer año de estudios. Identificaron que los grupos con mayor capital escolar eran quienes efectuaban con mayor éxito su solicitud de ingreso, siendo éstos un 60% en caso de los *héroes* y los *pobres exitosos*, mientras que los *herederos* conseguían su ingreso en un 48%. Los *alumnos en riesgo* y *alto riesgo* sólo lograban su ingreso en un 35% y 33% respectivamente. Una vez dentro del campo universitario, la línea trazada sigue marcando su misma pauta, puesto que los *alumnos en riesgo* y *alto riesgo* tienen el menor porcentaje de representantes con calificaciones altas y aprobación absoluta en sus asignaturas, más de la mitad se ubica en el rango de las calificaciones más bajas y más materias reprobadas. Los *pobres exitosos* tienen, en el 40% de los casos, un nivel alto de desempeño, siendo el único escenario donde los de nivel alto son mayoría relativa.

Llama la atención que entre los *herederos* un 44% tiene bajas notas y realiza frecuentes exámenes extraordinarios. A pesar de esto último, a final de cuentas los

grupos de *herederos*, *héroes* y *pobres exitosos* tienen porcentajes altos de eficacia terminal, es decir, consiguen aprobar la totalidad de materias obligatorias que se les exige terminar, en un 56%, 62% y 64% de los casos, respectivamente (de nuevo, de entre estos tres grupos los *herederos* son los que tienen el mayor porcentaje de rezago con un 38%). Los *alumnos en riesgo* tienen el mismo porcentaje de casos con eficacia terminal exitosa que de rezago, con un 47%, mientras que los *alumnos de alto riesgo* se ubican con un 51% de eficacia terminal exitosa y un 44% de rezago. Los autores concluyeron que el factor que diferenciaba más a unos estudiantes de otros era el capital escolar por sobre el capital familiar, siendo el primero de una naturaleza primordialmente cultural, mientras que el segundo, si bien es definido por los autores como una pieza del capital cultural, desde nuestra perspectiva tiene un componente primordialmente social, a la luz de las definiciones bourdeanas.

En 2016, Archuleta y Perry estudiaron la relación entre los procesos individuales de aculturación, es decir, de apropiación de un conjunto de elementos culturales ajenos en una cultura que no es la de origen, el tipo de compromiso familiar y el capital social en hombres y mujeres que estudiaban en el suroeste de Estados Unidos. Los autores pretendieron evaluar esta relación entre variables en personas identificadas como mexicanas, mexico-americanas, chicanas, latinas e hispano-descendientes de mexicanos. La muestra oscilaba entre los 18 y 65 años y tuvo una N efectiva de 322 participantes. Todos los participantes eran estudiantes de una de 17 universidades o 15 colegios comunitarios de la zona.

Se utilizó una batería compuesta por los siguientes instrumentos: Short Acculturation Scale for Hispanics (SASH) que evaluó uso de lenguaje en inglés y español, relaciones con latinos, hispanos y americanos de raza blanca y uso de medios masivos de comunicación en inglés y español. El *Family and Cultural Conflict subscale from the Hispanic stress inventory-US* (HIS) que evaluaba stress por aculturación en una escala del 1 al 5. La *Personal Social Capital Scale* (PSCS) que recogió características de red social en relación al capital social y por último, escalas de compromiso marital y parental sin un nombre particular identificado

que ayudaron a representar el compromiso o *intención de comprometer recursos* en relación a los roles marital y parental.

Los autores concluyeron que los procesos de aculturación y el rol familiar afectaban de distinta manera a hombres y mujeres, ya que por poner un ejemplo, los hombres que ejercían un rol parental percibían más apoyo social que las mujeres. Se observó también que el contar con un compromiso marital afectaba de manera negativa en las mujeres en su relación y contacto con redes sociales como amigos y familia, no así en los hombres, quienes sólo veían afectado el número de personas con las que mantenían un contacto social una vez que ejercían un rol parental. Concluyeron también que las mujeres solteras, divorciadas, separadas, viudas o comprometidas percibían un mayor contacto y soporte social que las casadas. Prácticamente la única desventaja que se observó en los hombres fueron las dificultades consecuencia del proceso de aculturación, donde se observó que éstos eran más lentos que las mujeres para adaptarse a una nueva cultura, afectando así el tamaño de la red, la frecuencia de contacto mantenida, la confianza y el soporte social percibido. En la muestra femenina sólo se observó un detrimento en los niveles de confianza. Estas conclusiones podrían evidenciar una fuerte influencia de los valores tradicionales de familia mexicana sobre el desarrollo de las vidas de hombres y mujeres migrantes e hijos de migrantes, donde la mujer asume un rol de única encargada de las labores del hogar, lo que la recluye de los demás espacios sociales y limita sus redes de apoyo al marido y a las relaciones sanguíneas más próximas, quedando vulnerable en relación al hombre que sí goza de una red de apoyo más amplia y diversa (Archuleta y Perry, 2016).

Con un giro en la forma de abordaje del tema, Jiménez y Piña Zambrano (2011) analizaron las formas de capital social familiar ubicadas dentro de empresas cuyo núcleo está conformado por una familia. El estudio se realizó en la región de Falcón, Venezuela con ocho empresas familiares a través de entrevistas semiestructuradas. Se concluyó qué tipo de estrategias se utilizaban para organizar las empresas tanto como para impregnar de la lógica interna de la

empresa a los trabajadores que no son familiares, por ejemplo, la comunicación personal directa o *cara a cara* en la mayoría de los casos, mientras que en otros casos se utilizan las jerarquías del organigrama para comunicar decisiones o incluso para solucionar problemas patrón-empleado. Ambas estrategias tienen el objetivo de facilitar la toma de decisiones y el manejo de conflictos. Se observó la capacitación directa de los fundadores o jefes hacia los herederos, quienes son comúnmente los hijos, como medida más frecuente para la transmisión de ideales institucionales, lo cual es visto como un antecedente para la transmisión de ideales hacia los empleados no familiares, con el ejemplo efectivo más que con una narrativa explícita, según los autores.

Por último, destaca la siguiente cita sobre el funcionamiento y la generación de capital social dentro de la empresa familiar: *"Para lograr que una empresa familiar sea exitosa, se considera necesaria la capacidad de dirigir y disciplinar a la familia de forma tal que su comportamiento natural esté alineado con el manejo profesional del negocio"* (Jiménez y Piña Zambrano, 2011 pp. 270).

1. 2. 2. Estudios sobre capital social relacionado con la escuela.

Uno de los temas de interés sobre el capital social es su comparación entre poblaciones estudiantiles y no estudiantiles. Esta relación fue estudiada por Haz-Gómez (2015) a través de un cuestionario con una muestra de 948 participantes. Los resultados principales fueron que los jóvenes universitarios contaban con un capital social mayor que los no universitarios, que el rango de edad en el que se muestra un mayor capital social es entre los 22 y 27 años, a partir de lo cual el capital social tiende a disminuir, que el capital social es mayor conforme sea más alta la clase social y que los jóvenes no universitarios tienden más a formar parte de la clase social baja. Finalmente, el estudio afirmó que los estudiantes de último semestre de la universidad contaban con un capital social propio significativamente mayor al de los de nuevo ingreso. Estos hallazgos coinciden con los planteamientos bourdeanos, ya que evidencian la forma en que la posesión de capital cultural facilita la obtención de capital social.

El papel de los padres sobre el capital social de los hijos también fue estudiado por Haz-Gómez (2015). Según el autor, los padres con estudios universitarios de jóvenes universitarios usualmente utilizan estrategias más discretas para orientar el actuar de sus hijos, llámense consejos o conversaciones, mientras que los padres sin estudios universitarios suelen orientar con estrategias más imperativas sobre lo que consideran que sus hijos deberían realizar. Coincidentemente, el capital social es mayor en los estudiantes de clase alta mientras que los niveles más bajos de capital social se hallaron entre los no universitarios. Esto también respalda lo dicho por Bourdieu con respecto a las formas de reproducción, donde las instituciones educativas seleccionan a los estudiantes más capaces para tomar los futuros puestos de poder. El estudio comentado se elaboró sobre el capital social resultante del contacto general con el campo universitario, a continuación, se comentarán aspectos más particulares sobre el mismo.

Mazzoni e Iannone (2014) analizaron el impacto que tiene el uso de redes sociales digitales en el desarrollo del capital social y el bienestar psicológico de los jóvenes en transición de la preparatoria a la universidad, aplicando un cuestionario de 125 ítems a 329 estudiantes de bachillerato y 598 universitarios donde encontraron que los estudiantes de preparatoria y primer año de universidad utilizan las redes sociales para aspectos como la búsqueda de filiación o soporte, mientras que los estudiantes de universidad más avanzados usan las redes sociales para recibir ayuda en sus estudios, buscar información de utilidad y compartir contenidos multimedia con sus pares, todos estos indicadores de los cambios que se dan en la percepción sobre los aprendizajes de vida desde la preparatoria hasta la universidad. En este artículo se puede discutir la forma como los estudiantes van desarrollando sus capitales culturales, simbólicos y sociales a través de actividades que tienen sentido por los hábitos de cada carrera según la universidad en que se cursa. La valoración de los estudiantes de preparatoria parece ser menos consciente de lo que se juegan al interactuar en el medio académico que los estudiantes de universidad.

1. 2. 3. Estudios sobre capital social relacionado con la universidad.

Valero y Valenzuela (2013) estudiaron el desarrollo del capital social dentro del campo de las redes sociales digitales a través de una etnografía virtual que incluyó entrevistas no estructuradas y observación participativa en espacios públicos dentro de Facebook y en espacios físicos como reuniones con fines de entretenimiento o deportivo. Los participantes fueron 21 estudiantes: 15 hombres y 6 mujeres de entre 22 y 25 años de la Licenciatura en Administración de Tecnologías de Información en una universidad privada, quienes tenían por lo menos cuatro años de conocerse y el investigador ya los conocía previamente.

El proceso de análisis formal surge a partir de un conjunto de observaciones descriptivas sobre todas las interacciones generales entre los participantes, para luego realizar un análisis de dominios que definiera las reglas generales del grupo de participantes, después realizaron una observación enfocada con preguntas estructuradas repetitivas sobre ciertas interacciones específicas, posteriormente llevaron a cabo un análisis taxonómico y usaron observación y entrevistas informales basadas en preguntas de contraste para realizar un análisis de diferencias entre categorías específicas e identificar patrones culturales. Los autores encontraron que las redes sociales digitales sí tienen una función en el desarrollo del capital social, ya que a través de actividades como mantener comunicación tanto pública como privada, incrementar las redes de contactos o compartir recursos informativos, desde actividades en común o planes a nivel académico o personal, gustos de cada usuario con respecto a la música, el cine, la literatura, los deportes, hasta datos personales e íntimos que forman parte del perfil propio de los usuarios, son acciones útiles para conectar a agentes con enlaces débiles y promover la identidad comunitaria, para transmitir comportamientos compartidos y principalmente para aumentar la confianza entre los agentes, ya que según los autores, los usuarios aceptan *solicitudes de amistad* de personas que ya conocen presencialmente en la mayoría de los casos, sin embargo no se considera que sea el medio principal para consolidar relaciones ya establecidas, sino como puente de comunicación entre agentes que se conocen poco.

En el caso de las relaciones ya establecidas o enlaces fuertes, se considera que las redes sociales digitales fungen como un medio complementario de enlace paralelo a las actividades presenciales y no como el motor indispensable de relaciones como noviazgos o amistades establecidas desde años atrás. Se puede considerar que los agentes trasladan reglas de juego de campos presenciales al campo digital, donde se perpetúan enlaces que, en su mayoría, corresponden con las posiciones individuales dentro de los campos, se colocan y se mimetizan formas de comunicación y conjuntos de significados compartidos que discriminan el tipo de agente con el que se llevan a cabo el mayor número de interacciones y se distancian aquellos que juegan posiciones distintas y muchas veces opuestas (Valero y Valenzuela, 2013).

Nava, Mercado y Demuner (2013) analizaron la percepción de egresados con respecto al grado de influencia que creen que tuvieron el capital social y la universidad en sus labores de emprendedurismo y beneficio social. Utilizaron entrevistas a profundidad con nueve participantes que cumplían con los siguientes criterios: ser dueños de una pequeña o mediana empresa, ser líderes que hayan innovado en el aprovechamiento de recursos para el desarrollo social, ser egresados universitarios y reportar satisfacción con sus actividades sociales. La mayoría de ellos afirmó la influencia de diferentes acciones de capital social como motor para realizar acciones de beneficio social, tales como establecer relaciones basadas en favores mutuos, conocimiento suficiente acerca del entorno y agentes que en él pueden gozar de más peso, mantener un mínimo de confianza en los tratos que se levantan con otros agentes, establecer lazos verticales que les permitan recibir beneficios de agentes con mayor capital y beneficiar por su parte a agentes más vulnerables, así como lazos horizontales que les permitan realizar alianzas con otros emprendedores. Todos los entrevistados coincidieron en el hecho de que existen ciertas reglas éticas no escritas que indispensablemente deben respetar para relacionarse con otros agentes independientemente de sus posiciones o del capital que poseen. Se considera que el valor principal del estudio recae en la captación de experiencias de agentes en una posición específica correspondiente a los

llamados actuales al emprendedurismo por parte de las instituciones, sin embargo, sería interesante comparar las experiencias de agentes en esta posición con las de otros grupos no identificados con el emprendedurismo con respecto a la utilidad del capital social sobre sus proyectos laborales.

Fengqiao y Dan (2015) trataron de determinar el impacto del capital social sobre las elecciones de inserción laboral, salario inicial y satisfacción laboral en jóvenes recién egresados. El método consistió en una revisión de trayectorias laborales de egresados, registradas por 34 colegios y universidades de Pekin. Cada instituto aplicó aproximadamente 1000 cuestionarios, de los cuales 21,220 fueron válidos. La variable independiente fue el capital cultural de los padres, que incluyó las dimensiones *educación del padre* y *ocupación del padre*. La variable dependiente fue el capital social bajo las dimensiones de *conexiones personales* y *conexiones familiares*. Los resultados indicaron que los estudiantes que provienen de familias con un panorama socioeconómico más precario cuentan con un capital social menor al de aquellos que provienen de familias mejor acomodadas, se identificó que el proceso de búsqueda de empleo o continuación de los estudios de posgrado tiene relación con el capital social familiar, donde los estudiantes que gozan de un mayor capital social familiar y personal tienden a escoger más la búsqueda de empleo.

También encontraron que la participación en un mayor número de grupos sociales se relaciona con una mayor seguridad personal para encontrar empleo, es decir, un mayor nivel de confianza. Identificaron que el capital social familiar tiene relación con el primer salario percibido, no así el capital social personal. La satisfacción laboral también tiene relación con el nivel de capital social familiar y personal. Cabe aclarar que todas las relaciones antes mencionadas son directamente proporcionales, es decir, que a mayor capital social familiar y/o personal o a mayor número de grupos sociales en los que se participa, mayor el salario inicial, mayor la seguridad de encontrar empleo, mayor la satisfacción con el mismo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Factores como la seguridad de encontrar empleo y la satisfacción laboral reciben influencia de significados comunitarios y subjetivos de cada campo laboral, ya que ambos son factores perceptivos aparentemente personales, pero fuertemente mediados por las dinámicas de juego de cada posición. La interacción con otros agentes cuyos capitales se perciben afines a los propios o incluso superiores facilitan al agente *la sensación de estar en su lugar*. La cuestión del salario atiende más a la influencia del campo y a la percepción de los dominantes para discriminar a los posibles futuros agentes que reproducirán las condiciones de dominio, por lo que condicionan sus trayectorias a base de beneficios y condiciones que los distinguen de otro agente cualquiera (Fengquiao y Dan, 2015).

Además de los estudios cuantitativos, que en su mayoría acuden al uso de cuestionario, Villar y Albertin (2010) realizaron entrevistas a profundidad con 33 estudiantes universitarios, además de ocho grupos focales con el propósito de analizar cómo se construyen los significados y se legitiman acciones relacionadas con las interacciones sociales universitarias, es decir, con el desenvolvimiento del capital social.

A partir de tales datos, se conformaron categorías con estilos de prácticas interactivas, las cuales fueron (a) un estilo socio afectivo, basado en el establecimiento de afinidades e interacciones con agentes de gustos y posiciones similares, precedidas por el cuidado mutuo, el compañerismo, el soporte, la proximidad, la reciprocidad y la comunicación. En este estilo los recursos y beneficios disponibles en una relación no son el fin último, sino un añadido a los factores emocionales y de pertenencia que envuelven a las relaciones sociales. (b) El estilo pragmático se caracteriza por el reconocimiento de los beneficios que se encuentran al alcance de los agentes gracias a sus relaciones con otros, tienen límites poco claros y se distinguen por acciones egocéntricas centradas en metas y expectativas sociales. Son tipos de relaciones menos intermediadas por las emociones y más por la planeación de objetivos ya sea personales o comunes, con la obtención de logros y recursos como propósito común. (c) El estilo

contextual-contingente, descrito como un estilo selectivo de los objetivos a trazar en cada interacción con cada agente, en el cual los afectos y el establecimiento de lazos son el propósito en algunos casos mientras que en otros se basta con la utilidad de las conexiones, a manera de fusión de los dos estilos anteriores. Éste se reconoce naturalmente por ser el estilo con mayor variabilidad de respuestas y con mayor valor otorgado a la conectividad (Villar y Albertin, 2010).

De este artículo destaca el ejercicio de la construcción de estilos interactivos, que también podrían ser entendidos como estilos de establecimiento de capital social, en el que resultaría de gran valor identificar el tipo de trayectoria que siguen los estudiantes más caracterizados por uno o por otro estilo, qué estilo es más eficaz en establecer relaciones tanto como en mantenerlas, cuántos de los entrevistados se orientan en cada estilo, entre otros datos de potencial importancia.

1. 2. 4. Estudios sobre el capital social después de la universidad.

Un estudio de caso realizado por Román y Smida (2009) cuestionó el rol del capital social del emprendedor en el proceso estratégico para la consolidación de una empresa de recién comienzo con base en nueve entrevistas a profundidad al propietario, a los empleados de la empresa y a la socia de la misma. La empresa en cuestión fue una editora de libros. Los autores recogieron experiencias como las siguientes: el gerente de la empresa reconoció haber establecido lazos importantes durante su etapa como estudiante universitario que le permitieron insertarse como director de publicaciones dentro de su misma universidad, donde permaneció ocho años y expandió sus relaciones profesionales y realizó trabajos independientes que le proveyeron de una red sólida de relaciones que sirvieron de soporte para originar una empresa que apenas comenzaría a generar ingresos. Observaron que las creencias y los comportamientos del gerente en relación al trabajo fueron adoptados por los empleados, según ellos mismos, así la empresa forjó una identidad organizacional que puede posicionarlos en nuevos mercados y consolidarlos en mercados base, beneficiando la obtención de capitales.

Mencionaron también que el nivel de capital social de la organización, es decir, del nombre y demás signos representativos a la empresa, impactaron positivamente en el capital social de los empleados, puesto que reportaron haber mantenido contacto con otras personas a partir del medio institucional y que además gracias a las capacitaciones recibidas y a las competencias adquiridas aumentaron sus capitales cultural y simbólico, de manera que se generó un bucle entre los capitales sociales personales y el capital social organizacional, influyendo el uno en el otro con el paso de las interacciones. Lejos de tratar de generalizar los resultados de un estudio de caso único, los autores detectan la trascendencia de actividades como la delegación de responsabilidades y la capacitación en nuevas labores a colaboradores neófitos como medios para transformar el capital social de un agente en el capital social de una organización, con todas las particularidades que representa un estudio de caso.

Alcaide (2013) realizó una tesis en la que analizó el tipo de capital social que caracteriza a los trabajadores de diferentes trayectorias laborales, categorizando e identificando las formas de capital social que son más frecuentes en cada tipo de trayectoria. El método utilizado fue un análisis de la Muestra Continua de Vidas Laborales para 2007, la Encuesta de Redes Personales de 2010 y la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo para 2008, el cual fue complementado con entrevistas seleccionadas. Las cinco trayectorias definidas fueron (a) trayectoria laboral continua y estable de oficio o profesionalizada, con altos salarios, seguridad contractual y dedicación completa, (b) trayectoria laboral continua ordenada y estable con baja promoción, con bajos niveles de estudio y salarios medios y alta seguridad contractual, (c) trayectoria laboral caótica de promoción baja, con contratación temporal y bajos salarios, (d) trayectoria laboral caótica e inestable, con baja categoría social y bajos salarios, y (e) trayectoria laboral errática de baja cualificación y promoción, baja categoría social y muy bajos salarios.

La autora observó que las trayectorias conformadas por trabajadores más cualificados, estables y con mejores condiciones laborales presentaban un mayor

equilibrio entre el capital social de relaciones duraderas y el capital social de puente. Destaca también la trayectoria (d) conformada principalmente por jóvenes con baja cualificación que están cambiando de empleo con relativa constancia aun cuando su participación en grupos sociales es mayor que en las trayectorias (b), (c) y (e), ya en ellos el capital social de puente es el más voluminoso, por lo que probablemente cambiaría la estabilidad de sus empleos si contaran con mayor capital social duradero. Las trayectorias (b), (c) y (e) se caracterizan por niveles bajos de participación en grupos y por contar con mayor capital social duradero, el cual tiende más a las relaciones con compañeros de trabajo y en menor medida con autoridades (Alcaide, 2013). El estudio revela la influencia de relaciones clave, menores en cantidad y mayores en significancia, sobre las condiciones laborales, favorecidas por los hábitos de empleadores y empleados que habilitan círculos causales entre la posesión de relaciones cercanas bien capitalizadas y condiciones de trabajo sólidas en términos económicos y sociales.

1. 3. Sustento empírico del concepto de expectativas profesionales

1. 3. 1. Estudios sobre las expectativas profesionales dentro del campo escolar.

Torio-López, Hernández-García y Peña Calvo (2007) estudiaron las expectativas escolares y laborales en relación al nivel de capital social familiar a través de un cuestionario de 62 ítems. Los tópicos "impresión sobre su curso y expectativas académicas", "expectativas laborales" y "conocimiento y expectativas de formación-empleos" fueron explorados en 2260 estudiantes de secundaria de entre 14 y 18 años. Encontraron que, de los encuestados, un 20% tenía padres con estudios universitarios superiores, un 23% eran hijos de padres con estudios máximos de bachillerato y un 50% contaban cuando mucho con secundaria terminada. Se les cuestionó sobre sus pronósticos personales en cuanto a término de sus estudios de secundaria, nivel de estudios máximo al que aspiraban y acciones alternativas en caso de fracasar en su intento por terminar la secundaria.

Los autores relacionaron las respuestas con el nivel de estudios de los padres, de manera que los estudiantes que creían que terminarían de estudiar la secundaria (92%) y los que esperaban estudiar hasta la universidad (54%) tenían padres con estudios universitarios. Mientras que entre los que creían que no terminarían la secundaria (6%) el mayor número tenían padres sin estudios (16%); del porcentaje de estudiantes con padres que habían terminado máximo la primaria (43%) la aspiración más común era alcanzar la secundaria, en el 30% de los casos. Destaca un dato peculiar: cuando se preguntó a los participantes qué harían si fracasaran en su intento por concluir los estudios de secundaria, un 72% indicó que seguiría estudiando, siendo ésta la respuesta más común sin importar el nivel de estudios de los padres, pero más frecuente cuanto mayores fueran los estudios de éstos.

En 2010, Hernández-Hernández y Fernández-Pérez recopilaron las expectativas de 105 estudiantes de psicología de entre 21 y 26 años acerca de su futuro laboral y de la calidad educativa de su carrera. Con base en un cuestionario de 36 preguntas hallaron que al inicio de la carrera un 29% priorizaba recibir una sólida formación profesional, un 28% adquirir conocimientos sobre el trabajo de la profesión en diferentes áreas, un 21% sólo deseaban obtener un título profesional, un 9% deseaban obtener reconocimiento por su profesión y un 6% conseguir un estatus profesional. Las áreas a las que los encuestados deseaban dedicarse dentro del campo psicológico fueron la educación (39%), el área clínica (34%), el área social (13%) y un 14% correspondía a las áreas forense, organizacional y otras.

En relación a las expectativas laborales, el 41% esperaba trabajar poniendo a prueba lo aprendido en la carrera, un 27% trabajar dentro de su propia profesión y mantener un negocio propio en paralelo, otro 14% pronosticaba desenvolverse en el ámbito del trabajo social y un 9% imaginaba trabajar en un escenario donde se pague poco, pero sea posible lograr satisfacciones personales, un 7% esperaba laborar en donde pudieran realizarse sin importar la relación con la profesión psicológica. Preguntaron por las actividades que se pensaba realizar una vez terminada la carrera, donde un tercio respondió que deseaba trabajar

en el campo correspondiente a su profesión, un 38% buscar una especialización dentro de la psicología, un 19% realizar estudios de posgrado y un 8% estudiar otra carrera. Los autores también cuestionaron por la dicotomía satisfacción/salario y suficiencia/insuficiencia de capacidad adquirida. El 87% mencionó que la satisfacción con sus empleos era más importante que el salario y el 71% consideraba que los estudios cursados resultaban suficientes para desempeñarse eficazmente como psicólogos.

1. 3. 2. Estudios sobre las expectativas de clase dentro del campo laboral.

Pastor, Peraita y Zaera (2013) analizaron la Encuesta de Condiciones de Vida y Participación de los Estudiantes Universitarios (ECoViPEU) en población española, aplicada a 45,167 estudiantes y que recogió datos sobre las expectativas laborales y de futuro, además de las motivaciones que los llevaron a cursar estudios universitarios. Midieron sus expectativas sobre el impacto positivo de la formación universitaria sobre la obtención de un trabajo a futuro con una escala del 1 al 5, la media correspondía a un 3.6 global. Las expectativas más comunes fueron: obtener un enriquecimiento personal después de la universidad, conseguir un trabajo que les resultara interesante y finalmente obtener buenos ingresos y lograr una posición social alta. Según el estudio, los estudiantes creen que tener vocación profesional tendrá más efecto sobre su futuro laboral que el uso de sus estudios.

El estudio de Pastor, Peraita y Zaera (2013) también permite matizar los resultados de distintos grupos, por ejemplo, los estudiantes de ciencias de la salud o de enseñanzas técnicas tienen las expectativas más positivas, mientras que los estudiantes de humanidades tienen las más bajas, excepto en cuanto a los alcances intelectuales y culturales que tendrán. No observaron diferencias significativas entre las expectativas laborales de hombres y mujeres, pero sí de expectativas de futuro, puesto que las mujeres consideran en mayor medida que sus estudios les servirán para obtener empleos interesantes, más conocimientos y mejores contribuciones para la sociedad, pero que sus ingresos económicos serán menores. Los autores afirmaron que la edad es un factor relacionado con las

expectativas en sentido inverso, es decir, que cuanto mayor sea la edad del estudiante, menos positivas son sus expectativas. Por último, encontraron que el nivel de estudios y el nivel de ingresos de los padres fueron un factor importante sobre las expectativas, donde a mayores ingresos y más avanzados estudios, más positivas son las expectativas tanto laborales como personales.

García-Garduño y Organista (2006) identificaron las expectativas de 400 estudiantes normalistas de primer ingreso en la Ciudad de México acerca de sus oportunidades para insertarse en alguna institución como docentes al término de sus estudios a través del Cuestionario de motivos de ingreso. La población se dividió en tres generaciones que tuvieron planes de estudio y condiciones contextuales distintas, entre las que destaca la promoción de la Escuela Normal al grado de licenciatura para las dos generaciones más jóvenes. Los resultados indicaron que una mayoría absoluta eligió los estudios de normalista por motivos personales, sin especificar más, entre el 5 y 12% tomaron dichos estudios por deseos explícitos de la familia. Entre el 79 y 87% no deseaba estudiar otra carrera y entre el 84 y 90% afirmaron que la carrera magisterial era su vocación. En cuanto a las expectativas, entre el 54 y 67% esperaban trabajar como maestros y continuar estudios relacionados con la educación, mientras que un porcentaje menor (entre 21 y 42%) consideraba trabajar y estudiar en un área no relacionada con la educación.

La mitad de los encuestados reportó tener algún familiar relacionado al magisterio, lo que resulta incongruente frente al número de estudiantes que reportó haber elegido la carrera sólo por influencia propia. A pesar de que el estudio no va más allá con respecto al uso de las expectativas como medio para acceder a otros datos, éstos resultan relevantes en el contexto en que se recaban. Según los autores, la generación donde un mayor número de estudiantes laboraba fuera de la profesión (42%) fue la más antigua, disminuyendo a un 31% y 21% en las siguientes generaciones, señal de que el factor de estatus social y de facilitador de condiciones laborales tiene un efecto en la aceptación de los estudiantes por su decisión de carrera. Sería interesante

también evaluar las posibles causas de que por lo menos un 21% haya considerado el ejercicio de labores ajenas a los estudios.



CAPITULO 2: Marco conceptual sobre capital social y expectativas profesionales

2. 1. Introducción

En este primer capítulo se realiza un acercamiento a la propuesta teórica de Pierre Bourdieu, en la cual se apoya la presente tesis. Se realiza una revisión a los antecedentes epistemológicos, entre los que destacan la filosofía dialéctica de Georg Wilhelm Friedrich Hegel y el materialismo de Karl Marx como precursores significativos del trabajo bourdieano, así como la forma en cómo estas filosofías sentaron los ejes sobre los que se moviliza su amplio campo explicativo.

Se abordan las generalidades de la Teoría de Campo de Bourdieu de manera que se facilite la adopción y reflexión de su lógica, destacando su naturaleza dialéctica que involucra la integración de elementos complementarios u opuestos en una sola unidad multidimensional como consecuencia. Se describen los conceptos principales de la concepción bourdieana, es decir, los conceptos de habitus, de campo y de capital, del cual se desprenden el capital económico, el capital cultural, el capital simbólico y el capital social, ya que, desde esta perspectiva, es la interacción de los diferentes elementos en juego dentro de cada campo y entre múltiples campos lo que permite llegar a la comprensión de los fenómenos psicosociales y no la descripción ordenada de eventos causa-efecto.

Enseguida se exploran los conceptos que representan las dos principales variables de este estudio: el capital social y las expectativas profesionales. Sobre el capital social se explica qué lugar ocupa en el marco explicativo de Bourdieu, la forma como se relaciona con otras variables a nivel micro y macro así como su importancia de estudio. En el caso de las expectativas profesionales se describe cómo concebimos su lugar en el corpus conceptual, qué influencia teórica carga consigo y qué relación tiene con el capital social. En ambos casos se revisan sus descripciones a detalle y sus implicaciones en sentido teórico y práctico, de cara a la definición del problema de este estudio. El capítulo concluye con la declaración del objetivo principal, así como los objetivos particulares del estudio en relación a la población blanco.

2. 2. Teoría del campo de Pierre Bourdieu

2. 2. 1. Bases epistemológicas.

Las aportaciones científicas que realizó Pierre Bourdieu cubren un amplio abanico de elementos estructurales, por lo que es posible acudir a él y a la escuela que le siguió en búsqueda de un marco conceptual capaz de contribuir tanto con herramientas epistemológicas, como teóricas o metodológicas, además en una diversidad de objetos de estudio que pocos científicos comparten. Bourdieu intentó categorizar su corpus teórico de la siguiente forma:

“Si tuviese que calificar mi trabajo en dos palabras (...) hablaría de constructivismo estructuralista o de estructuralismo constructivista. Por estructuralismo quiero decir que existen en el mundo social mismo (...) estructuras objetivas, independientes de la conciencia y de la voluntad de los agentes, que son capaces de orientar o coaccionar sus prácticas o sus representaciones. Por constructivismo, quiero decir que hay una génesis social de una parte de los esquemas de percepción, de pensamiento y de acción que son constitutivos de lo que llamo habitus, y por otro lado, de las estructuras sociales, en particular, de lo que llamo campos o grupos, sobre todo lo que se denomina normalmente clases sociales”. (Bourdieu, 1987, pp. 127-128)

La epistemología bourdieana es heredera de la dialéctica hegeliana y marxista, ambas posturas comprensivas de una realidad que lejos de ser unidimensional, se construye como resultado de varios elementos recíprocamente complementarios (Lafforgue y Sanguiliano, 2012). Por un lado, en la teoría de Bourdieu se rechaza el polo de la absoluta objetividad del dato, entre otros motivos, debido a la imposibilidad de la aproximación neutral del investigador al objeto:

“Totalmente ocupados en la búsqueda de una lógica ideal del descubrimiento, los metodólogos no pueden dirigirse en realidad sino a un investigador definido abstractamente por su actitud para

concretar estas normas de perfección, es decir a un investigador impecable, lo que equivale a decir imposible o estéril" (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008, pp. 25).

Bourdieu era muy incisivo al contemplar el lugar del investigador frente al objeto, afirmaba que cuando escuchamos a los sujetos, cuando registramos con todo detalle aquello que dicen, corremos el riesgo de poner nuestros prejuicios en el lugar del discurso del investigado, o incluso crear "una mezcla falsamente científica y objetiva de la sociología espontánea del –científico- y de la sociología espontánea de su objeto" (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008, pp. 35). La objetividad que abandera el positivismo, se ve influida por las interpretaciones que el investigador hace de la realidad, consciente o inconscientemente, con o sin intención.

Bourdieu también rechaza el extremo opuesto subjetivista: la subjetividad sin soporte empírico, el uso único de la intuición y el razonamiento sin la aportación de pruebas, la representación desde distintas tradiciones en ciencias sociales de la construcción de sentido, la percepción individual, la experiencia o la perspectiva del mundo como "lo realmente importante" (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008). Es consciente de que las ciencias sociales provienen de una tradición heredera de los métodos de las ciencias naturales y que dadas las dificultades y los tropiezos de su traslado a los métodos en ciencias sociales surgió una alternativa subjetivista, centrada por completo en la experiencia individual:

(...) Hayek infiere de inmediato que los hechos sociales se diferencian de los hechos de las ciencias físicas en tanto son creencias u opiniones individuales y, por consiguiente no deben ser definidos según lo que podríamos descubrir sobre ellos por los métodos objetivos de la ciencia sino según lo que piensa la persona que actúa. (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008, pp. 23-24).

En este sentido la crítica bourdieana es en ambas direcciones, acude a Bachelard para rechazar tanto la comprobación reduccionista como el convencionalismo ingenuo, ya que “el hecho científico se conquista, se construye, se comprueba” (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008), para proponer una visión integradora entre el hecho por sí mismo y el hecho percibido, una visión integradora de hechos producidos.

Se puede añadir que esta visión pugna por eliminar las vigilancias innecesarias tanto como las subjetividades irreflexivas, ya que ambas son consideradas como “verdades de principio mientras son principio de la investigación de verdades” (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008, pp. 17). El reto es alejarse de las praxis automatizadas y automatizadoras tanto del objetivismo como del subjetivismo, del modelo “de receta de cocina” que ataca tanto a los fieles metodólogos como a los férreos teóricos:

Frente a algunas investigaciones concebidas en función de las necesidades de la causa lógica o metodológica, no puede sino evocarse, con Abraham Kaplan, la conducta de un borracho que, habiendo perdido la llave de su casa, la busca sin embargo con obstinación, bajo la luz de un farol, ya que alega que allí se ve mejor (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2008 pp. 26)

2. 3. Conceptos básicos

2. 3. 1. Habitus.

Entre los conceptos elaborados por Bourdieu, el habitus tiene un lugar especial, que al mismo tiempo es tan importante y crucial como cualquier otro. El habitus es “un sistema de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes” (Bourdieu, 2009a pp. 86), es decir, como principios pero también como productos. Principios y productos de prácticas y representaciones objetivas en tanto reflejo de un medio que acomoda ciertas condiciones y que no necesariamente es consciente al ejercicio del habitus (Bourdieu, 2009a). Destacan los elementos “estructuras

estructuradas" y "estructuras estructurantes" que serán explicados a partir de su epistemología.

Partiendo desde la lógica dialéctica entre objetivismo y subjetivismo, este modelo critica los abordajes mecanicistas dada su imposibilidad de explicar las diferencias particulares que se dan caso a caso (también nombradas transformaciones reguladas), igual que los abordajes hiperautonomistas, visiones de posibilidad absoluta, que atienden lo mínimo posible a las reglas y a la estructura que van *más* allá del individuo. De esta crítica nace una propuesta que tiene lugar en lo teórico y en lo metodológico, en lo individual y en lo colectivo. Es coherente entonces, que el concepto de habitus represente principio y producto, sin que ello simbolice una mera suma de conceptos. El habitus personifica la posición del agente como si éste fuera una figura dentro de un tablero de ajedrez, con un conjunto de reglas que obedecer y de las cuales no puede escapar si desea seguir formando parte del juego, y que también tiene completa libertad de moverse a lo largo de todo el tablero siempre que no rebase las limitantes que caracterizan a cada posición.

Bourdieu acude a un amplio número de dicotomías para ejemplificar la posición del habitus en su teoría. Lo menciona como formador de espontaneidades reguladas sin consciencia ni voluntad, como elemento inaudito pero inevitable de la dinámica social, como probabilidad objetiva a la vez que esperanza subjetiva. La representación del habitus se enfoca en las características personales que tiene cada agente en uno o varios espacios sociales sin reproducir necesaria o explícitamente las reglas generales y objetivas que correspondan, reproduciéndolas de manera tácita, activa pero discreta, a través de todas las disposiciones que ejerce cada agente según su posición, por lo general de manera inconsciente. Continuando la metáfora del juego de ajedrez, se puede inferir mucho sobre las reglas del juego si se observan los movimientos de que dispone el rey, el caballo o el peón, y se puede asegurar que mientras cada figura desempeñe aquello que le indiquen sus disposiciones, las reglas del juego seguirán vigentes.

Como se menciona anteriormente, el habitus representa una infinita capacidad de generación de alternativas dentro de un campo específico. Una vez interiorizadas ciertas reglas, los agentes se movilizan de manera que parece que fuesen independientes y autónomos, dentro de un conjunto de coordenadas socialmente construidas tanto en la inmediatez de cada agente como en las condiciones sociohistóricas, desempeñando diferentes agencias dentro de cada posición y dotados de ciertos elementos para poner a competir sus disposiciones unas con otras, tanto vertical como horizontalmente. Es por ello que dentro de cada posición se actúa con una ilusión de libertad, incluso de superposición a las condiciones, ilusión parcialmente realista en la medida que los agentes pueden elegir direcciones y formas de movilización para obtener, mantener o legitimar ciertos recursos, pero parcialmente ficticia puesto que las reglas sociales se caracterizan por cierta discreción que no le permite a la mayoría de los agentes tomar consciencia de las paredes simbólicas que los rodean y que limitan sus posibilidades de acción.

El habitus además le proporciona al agente una función de discriminación, de identificación de lo que no se es. El habitus está detrás del sentido común, de lo socialmente considerado como razonable pero que tiene distintos significados para cada posición y dentro de cada espacio social. Ante tal condición, los agentes identifican un conjunto de acciones y situaciones que corresponden *por sentido común* a sus posiciones y un conjunto más amplio de acciones y situaciones que no les corresponden. (Bourdieu, 2009)

2. 3. 2. Campo.

El concepto de campo es otra de las columnas de la Teoría del Campo, y como salta a la vista, es este concepto el que da nombre a la teoría misma. Un campo es aquél espacio en el que se desenvuelven las luchas entre capitales. Es un espacio social conformado por agentes dominantes y dominados, con sectores conservadores y vanguardistas, en el que conviven luchas subversivas y mecanismos de reproducción, cada uno con una forma particular que se

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

distingue de campo a campo pero que comparte ciertos ejes ordenadores (Bourdieu, 1987).

En 1976, Bourdieu ofreció una ponencia en la Escuela Normal Superior de Francia donde postuló algunas propiedades que caracterizan a un campo cualquiera. Un campo requiere de objetos en juego y agentes dispuestos a jugar, ya que no es sólo un espacio físico, sino un ambiente en el que distintos agentes se conjugan simbólicamente entre sí, unos imponiendo condiciones y reglas explícitas e implícitas, otros reforzando las condiciones que se les imponen o actuando a contracorriente tratando de establecer oposición a la imposición. Los que imponen condiciones suelen ser quienes monopolizan el capital que se juega en cada campo y que apuestan por prácticas conservadoras y ortodoxas, mientras que los que poseen menos capital, normalmente los más jóvenes o los recién llegados al campo, suelen ser quienes apuestan por prácticas subversivas y revolucionarias (Bourdieu, 2011).

Se puede constatar que los campos se encuentran activos y generan influencia cuando existe una huella histórica en sus productos. Cuando es difícil referirse a cierto producto dentro de un espacio sin acudir a la opinión de un experto, a otras obras en las que se basa aquella, a productos de otros campos, significa que el campo ha impreso una huella sobre el producto. Esto se refleja además en la labor profesional centrada en el mantenimiento de los productos, por ejemplo, los historiadores, los críticos de las distintas artes, los estadistas, los miembros de un museo, los profesores, entre otros, tienen la función involuntaria de velar porque ciertos aspectos de cada producto se reproduzcan y aumenten su valor.

A través de estas posiciones es como algunos productos aparecen para fortalecer los primeros hitos o para otorgar de significado (que se imprime en el habitus) a algunos subproductos que se transforman en referentes obligatorios para entender otros productos. En esta línea, Bourdieu apuesta por identificar ciertos elementos estructurales comunes a todos los campos, sin ignorar las diferencias entre ellos. La literatura, la política, los deportes, la ciencia, las

instituciones universitarias, todos poseen elementos en común: agentes dominantes y dominados luchando todos por un determinado tipo de capital, creencias comunes que se internalizan consciente o inconscientemente sobre las limitantes que corresponden a cada posición, estrategias de reproducción de los círculos dominantes que frenan uno u otro tipo de avance en los dominados, recursos capitales que motivan a todos los agentes a luchar entre ellos.

También es característico de un campo que ciertos productos sean legítimos o válidos por consecuencia de la legitimización de quienes poseen mayor capital. Los temas que se discuten en cada campo son aquellos que aluden a los capitales preponderantes, es decir, aquellos que los dominantes colocan en el aparador por el bien de su propia lucha por capital (Bourdieu, 2011). No está de más exponer que unos campos influyen y son influidos por otros, de manera que el capital que se juega en cada campo permanece en cuanto a la forma, pero no en cuanto a su significado o peso simbólico, ya que por ejemplo, el tráfico de influencias alguna vez se presentó –exitosamente- en el campo político o jurídico para favorecer a un abogado en una decisión legal, se llega a reproducir en campos como el deporte o la universidad, a través de formas coherentes con la lógica de campo (en el caso del deporte: pagar a un entrenador por jugar en un equipo; en el caso de la universidad: pagar a un funcionario para que un hijo sea aceptado dentro de la matrícula escolar sin importar sus resultados en las evaluaciones académicas).

2. 3. 4. Concepto de Capital.

El capital según Bourdieu es un conjunto de recursos de poder utilizables de los que dispone un agente (Dorling Kindersley Ltd., 2015). Este poder tiene sentido y significado dentro de un campo determinado, aunque es común que cierto capital adquirido en un campo como el universitario tenga impacto en otros campos como el laboral. El capital es individual pero frecuentemente se observan similitudes entre agentes que comparten posiciones. Puesto que el capital es un conjunto de recursos, éstos pueden categorizarse en capitales de distinta naturaleza, y cada agente posee cada tipo de capital en distintas cantidades.

Pensemos por ejemplo, en dos jóvenes: Rafa y Tony, ambos pertenecientes a un mismo campo, un espacio social donde ambos pertenecen a una misma clase, y además se conocen desde la infancia. Sus familias poseen capitales similares en el aspecto económico, van al mismo club, practican las mismas actividades, van a la misma escuela y comparten a la mayoría de sus conocidos. Pensemos entonces que las familias de Rafa y Tony provienen de distintas trayectorias para hacerse cada una de su propio capital económico, que la familia de Rafa ha heredado una gran empresa zapatera que fundó el bisabuelo hace ya varias décadas y ha sido la madre de Rafa quien se ha encargado de mantener esa empresa a flote. La familia de Tony en cambio, ha forjado directamente una gran distribuidora de carnes después de que su padre estudió Administración y Contabilidad, aprovechando además los conocimientos que ganó desde pequeño en el rancho ganadero de su abuelo. La familia de Tony le inculca a éste la necesidad de prepararse, de experimentar con sus manos el trabajo físico y de prepararse también intelectualmente, mientras que la familia de Rafa le permite a éste que disfrute plenamente de las mieles de su posición, siendo más bien laxos en la disciplina que le impusieron. Desde la perspectiva bourdieana, pensaríamos que esa mínima diferencia posicionaría a Tony en una ventaja por encima de Rafa, por enriquecer su capital cultural (el cual será explicado más adelante), mientras que Rafa simplemente podría heredar una empresa que no sabría manejar y encargarse de mantenerla más no de hacerla crecer ni expandirse.

Cabe destacar que los distintos capitales no son universalmente válidos. Es claro que si un conjunto de relaciones sociales dentro de una institución fueran de gran utilidad para lograr los objetivos que un agente se impusiera a sí mismo dentro de dicha institución, los mismos contactos no necesariamente serían de utilidad para lograr un objetivo en otras instituciones, sería necesario entonces que el agente dominara estrategias básicas para aumentar su capital de campo en campo, y que las pusiera en juego de manera prudente pero eficaz. A continuación, se describen las características de los tipos de capital significativos para Bourdieu.

2. 3. 4. 1. Concepto de Capital económico.

El concepto de capital económico es central en la teoría de Karl Marx, útil para explicar el control de los mercados con el paso de las generaciones, al igual que la permanencia del proletariado bajo la dominación, adaptándose a las condiciones impuestas por la burguesía (Marx, 2010). El capital económico se compone por el volumen monetario y las propiedades adquiridas (Dorling Kindersley Ltd., 2015), es decir, que incluye los medios de producción como las fábricas, las empresas, las propiedades legales, en general cualquier medio que represente una fuente de ingresos, al mismo tiempo que los bienes materiales como los automóviles, las joyas o los ingresos brutos por sí mismos (Lafforgue y Sanguilliano, 2012). Es común que instituciones públicas como el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI) (2017) midan el nivel de capital económico, recurso indispensable para identificar clases sociales, con base en factores como la ubicación del domicilio, la caracterización comunitaria de la colonia en que se habita, el hecho de contar con alumbrado público, piso pavimentado y acceso a servicios básicos como la electricidad o el agua o el número de cuartos dentro de una vivienda o el número de aparatos de lujo que se poseen en un hogar (automóviles, televisiones, reproductores de video, artículos de cocina, etc.).

Asimismo, la posición de Bourdieu con respecto al concepto de capital económico es muy similar a la de Marx (Gutiérrez, 2002), aunque conceptualmente no ocupe el centro explicativo, ya que Bourdieu se pregunta no sólo porqué las clases permanecen sino porqué cambian, enlazando este capital con otros que se encuentran en el mismo nivel de importancia ya que la mera posesión de capital económico no explica la posición dominante de un agente, inclusive se puede entender mejor la pérdida de dominio en una posición con base en la ausencia de relaciones sociales duraderas, confiables y bien posicionadas o un sólido cuerpo de conocimientos acerca del manejo del capital u otros saberes (Bourdieu, 1987).

2. 3. 4. 2. Concepto de Capital cultural.

El tomo enciclopédico *El Libro de la Sociología*, en su capítulo sobre la obra de Bourdieu menciona que: "el capital cultural de una persona es su capacidad para *jugar el juego de la cultura*: reconocer las referencias en los libros, películas y obras de teatro; saber cómo comportarse en determinadas situaciones (los modales y la conversación adecuada sobre la mesa); saber qué vestir, e incluso *saber a quién mirar por encima del hombro*" (Dorling Kindersley Ltd., 2015, pp. 78). Esta definición es simple y precisa: el capital cultural comprende los conocimientos que le permiten a un agente entrar a una conversación específica o ubicar los espacios públicos de mayor prestigio en relación a cada mercado, lo que funciona igual que el concepto de posición, o la forma como debe dirigirse a un agente con menor, igual o mayor capital, saber elegir la forma adecuada para buscar un recurso, identificar los límites de su relación con una autoridad así como la forma adecuada para intentar transgredir tales límites. Probablemente sea el tipo de capital que mejor ejemplifica el efecto que Bourdieu llama "sentirse en su lugar".

Lafforgue y Sanguiliano (2012) complementan esa idea sobre capital cultural incluyendo otros ejes que no se limitan a los conocimientos como tal, lo que los autores llaman *capital cultural como bien incorporado*, sino también el *capital cultural como bien cultural*, es decir la posesión material de bienes valorados como fuente de conocimiento o como símbolo de una posición social, como pinturas, esculturas, obras literarias, obras filosóficas y científicas, y otro gran número de obras de arte y referencias culturales y el *capital cultural como bien institucionalizado*, que representa el conocimiento legitimado por alguna institución (casi siempre) académica, por ejemplo: títulos universitarios, diplomas, credenciales, licencias y otros bienes académicos. Este tipo de capital distingue con mayor claridad las posiciones que el capital económico falla en distinguir por sí solo, como es el caso de la relación entre coordinadores y profesores o entre profesores y estudiantes, incluso entre estudiantes de diferentes universidades. Por ejemplo, dos estudiantes de la misma carrera, pero de diferentes semestres se distinguirán más mientras mayor sea su distancia en cuanto al avance en sus

estudios de carrera, lo que se evidenciará al momento en que se les realice una pregunta técnica a ambos tanto como en la forma de responder dicha pregunta. Otros dos estudiantes, ahora del mismo grupo y de la misma edad, se distinguirán más a los ojos de sus profesores y de otros compañeros de clase en tanto que uno de ellos sea capaz de discutir o demostrar conocimientos externos a su carrera o a demostrar que domina ciertos saberes de su profesión que se esperaría que se dominen en etapas más avanzadas. Si quisiéramos comparar ahora a dos estudiantes en su último semestre, pero de distintas carreras, ambos con los mejores promedios y con un gran dominio de sus corpus disciplinares, notaríamos una diferencia en sus capitales culturales relacionado con el contenido de sus saberes, probablemente notaríamos a lo largo de una conversación que sus carreras han impreso un sello en sus formas de hablar, de pararse y de vestir, en el tipo de vocabulario al que acuden, entre otros signos.

El capital cultural puede dividirse en sub-capitales, según sus diversas génesis sociales como es el caso del campo familiar o del campo escolar, campos específicos en los que cada agente adquiere un conjunto de herramientas cognitivas y sociales con las cuales le es posible jugar los juegos internos de cada campo, y que lo preparan para movilizarse en otros campos más complejos o más hostiles para el agente.

2. 3. 4. 3. Concepto de Capital social.

Este tipo de capital es de especial interés en el presente estudio, así que en esta sección se realiza una breve descripción del concepto, la cual será extendida en una sección posterior. El capital social según Bourdieu (1984) es un conjunto de recursos a los cuales se accede con base en una o más relaciones interpersonales, destacando las relaciones duraderas e institucionalizadas. Por un lado, estos recursos pueden ser materiales, cualquier tipo de producto monetario o financiero, bienes cuantificables y valubles en términos económicos, es decir, capital económico. Pueden ser conocimientos y saberes que se ganan gracias a una relación, conocimientos académicos y formales tanto como conocimientos informales, costumbres, sobre logística, formas de comportamiento o reglas en un

campo, incluso conocimientos relacionados con gustos y preferencias más significativos. Por último, incluye también otras relaciones interpersonales que son por sí mismo un recurso trascendente en la formación del capital global, ya que el mero contacto con una red puede ser la diferencia entre lograr o no un objetivo propuesto, como entrar a la universidad, ser contratado en una empresa u obtener un ascenso.

Otro componente del capital social es la cantidad y cualidad de las relaciones, ya que algunos agentes tienen la facilidad de extender sus redes, contando con un amplio número de contactos sin necesidad de que cada uno de estos le sea indispensable para lograr un objetivo, pero con cierta seguridad de que entre una gran red existan también agentes que cuenten con las herramientas que se persiguen, mientras que otros agentes se habitúan a relacionarse con agentes escasos pero significativos (con un alto capital simbólico), con el objetivo de depender de un menor número de agentes, pero con una dependencia mucho más concentrada en unos pocos más seguros y cercanos.

2. 3. 4. 4. Concepto de Capital simbólico.

Cuando se posee capital en forma de bienes materiales, de conocimientos y relaciones sociales, parecería ser lo suficiente para imaginar a un agente en las esferas más altas del poder, esto se debe a que como sociedad estamos acostumbrados a relacionar el siguiente tipo de capital con quienes gozan notablemente de otro tipo de capital, o en cierta medida de todos ellos.

El capital simbólico está en estrecha relación con los capitales económico, cultural y social, ya que se conforma con la percepción que se tiene de un agente por parte de otros acerca del volumen y el peso de tales capitales. Bourdieu (1985, pp. 28) lo definió de la siguiente forma: "el capital simbólico –otro nombre de distinción-, no es sino el capital (...) cuando es percibido por un agente dotado de categorías de percepción que provienen de la incorporación de la estructura de su distribución". Esto se interpreta como que el capital simbólico es aquello que se otorga de significado entre los agentes de un campo,

en especial de los elementos que funcionan como capital, en relación a los significados que la fuerza del campo impone.

Un conjunto de agentes no se relaciona en un campo por sus capitales económicos, culturales ni sociales, sino por sus capitales simbólicos, puesto que este es un lenguaje que une a los agentes con sus respectivas horizontalidades y verticalidades, es el hilo conductor entre los agentes que conduce, por ejemplo, a un grupo de empleados a obedecer las órdenes de su empleador, ya que aquellos aspiran a alcanzar la posición del empleador tanto como sus distintos tipos de capital, éstos saben que el empleador *tiene poder* para tomar decisiones sobre su situación laboral, y que entonces controla el flujo de capital que se podría percibir. Los empleados perciben la acumulación de recursos como una señal de poder y así es como el empleador, quien posee un buen número de recursos, adquiere poder sobre los empleados.

El capital simbólico es reputación, renombre, fama, imagen y se transmite por medio de prejuicios, de ideas socialmente compartidas acerca del conjunto de posesiones de cada agente, la marca del vestuario, el valor monetario de un reloj o una pieza de joyería, un automóvil, el conjunto de conocimientos que un agente tiene sobre una materia de difícil acceso popular, cierto tipo de relación con una autoridad, como un coordinador, un rector, un legislador, un gobernador, entre muchos otros.

2. 4. Capital social

Como se ha mencionado anteriormente, el capital social es un elemento de la teoría del campo (Bourdieu, Passeron y Chamboredon, 2008) que representa un conjunto de recursos a los que se accede en relación a una red más o menos duradera e institucionalizada de relaciones personales (Bourdieu, 1984). Al igual que los otros tipos de capital, el capital social es una pieza de un rompecabezas más amplio acerca de los recursos que son objeto de combate y de distinción entre agentes individuales y entre agentes colectivos.

Esta parte del recurso global requiere de interacción continua entre agentes, puesto que los capitales económico y cultural, en ciertas formas y en ciertos escenarios pueden incrementarse en solitario: un agente puede ganarse la lotería o ganar un premio en una máquina de apuestas de casino, por muy improbable que esto suene; también puede leer o informarse sobre un conjunto de conocimientos por sí mismo, aunque sea poco probable que la elección de esas fuentes se dé en completa ausencia de referentes sociales.

El crecimiento del capital social exige del agente su compromiso con una lógica de crecimiento de campo en particular, debe poner en juego conversaciones, discusiones, gestos, un cierto tipo de lenguaje, si lo que desea es ampliar su red de relaciones. Además de esto, es indispensable que dicha red siga bajo el cuidado de las mismas condiciones que se establecieron para su adquisición o incluso condiciones más exigentes, puesto que el capital social no se manifiesta en un objeto material que se posea en el sentido más literal del término sino en una representación socialmente compartida, lo cual permite su transmisión como una puesta a prueba sobre la interiorización de un campo (Bourdieu, 2011). Considerando la naturaleza de cada tipo de capital, es de esperarse que no en todos los campos se implique el mismo valor a todos los capitales.

Si bien el capital social siempre se remite a los recursos obtenibles como producto de ciertas relaciones, su manifestación es distinta en cada campo, ya que son distintos los recursos de valor. En el campo universitario, los recursos deseables pueden ser uno o varios contactos que conduzcan a un agente a obtener un empleo, a resolver una dificultad académica, entre otros. Puede ser también un producto material: un instrumento o artefacto necesario para desempeñar una labor académica, como un libro, un artículo científico, un instrumento quirúrgico, una cámara fotográfica, un equipo de dibujo, un software, entre otros. En los demás campos, el capital social se manifiesta en otros recursos: el ingreso a un círculo social, un ascenso, la obtención de un documento o una licencia, la adquisición de un lenguaje o de códigos particulares, incluso en

campos tan restrictivos como el penitenciario, el capital social es un elemento clave para acceder a permisos, a alimentos, para evitar castigos y hasta comodidades que ningún agente obtendría sin los contactos necesarios.

2. 4. 1. En relación al campo, el capital social es estructura.

Dentro de un mismo campo existen distintas posiciones adoptadas por los agentes que conforman al campo mismo. El tipo de posiciones disponibles dependen de cada campo, pero es posible identificar dos roles principales comunes a todo campo, que son el de dominante y el de dominado. En la especificidad ocurre que los dominantes adoptan posiciones muy diversas: directores, coordinadores, prefectos, profesores, son todas posiciones distintas de un mismo campo que comparten roles de dominancia en relación al estudiantado, quienes representan el rol de dominado. Lo mismo ocurre con este rol, pues también adquieren distintas posiciones dentro de un mismo campo, según las disposiciones del mismo.

En este sentido, Bourdieu propone que los agentes comunes en una posición comparten también un mismo capital social, lo que se observa en los recursos disponibles que tienen los profesores dada su posición. Dentro del campo escolar tienen a disposición acceso a material bibliográfico y otros recursos que no están disponibles para los estudiantes, sumado a la posibilidad de incrementar su capital social dentro y fuera del campo con base en el hecho solo de ser profesor. Por supuesto, cuentan con un recurso que podría ser más importante que los anteriores: la autoridad sobre el estudiantado para impartirles clase, marcarles objetivos, imponerles cierto tipo de comportamiento en cierto lugar y horario particulares, etc. La posición dentro de un campo enviste de poder manifestado en capital social y simbólico a todos los agentes que lo conforman.

Por otro lado, el capital social es estructura en la medida en que su valor se encuentra dado dentro de un campo. Ya hemos mencionado que el nivel de capital social de un agente o de una posición entera tiene lugar dentro de un campo, ahora explicaremos a detalle los motivos. Todos los agentes tienen la posibilidad de fluir de manera dinámica en distintos campos, por ejemplo, dentro

de un hogar los padres se desenvuelven en los campos de la ciudadanía, en el campo laboral, en pequeños campos lúdicos con sus amistades, con las cuales posiblemente compartan o hayan compartido otros campos. Los hijos se desenvuelven en el campo escolar, y a partir de cierta etapa de vida en el campo laboral, igual que en pequeños campos con sus amigos, casi siempre ligados a los campos escolar y familiar. Y claro, tanto padres como hijos se desenvuelven en el campo familiar, cada uno en distintas posiciones en sus diferentes campos, con distintos capitales según su posición. Un puesto de respeto en el trabajo puede ser de utilidad para ganar renombre en la colonia donde se vive, o puede no serlo, depende de las disposiciones de cada campo tanto como del manejo de los capitales de cada agente. Lo usual es que los agentes transformen sus capitales de manera que les sean útiles en otros campos, y que les permitan adquirir otros tipos de capital.

2. 4. 2. En relación al habitus, el capital social es construcción.

Recordemos que la propuesta bourdieana se enmarca dentro de la filosofía dialéctica, por lo que sus conceptos no se limitan a explicar los fenómenos sociales desde lo estructural, sino que se conjugan con lo constructorista y ofrecen una visión integral del comportamiento de las masas acerca de su dinámica social. Con respecto a ello, el capital social no escapa de la lógica dialéctica: su transformación y movilización depende en gran medida de la interpretación que los agentes tienen acerca de su realidad social y de su agencia dentro de cada campo.

En la sección anterior se mencionó que el capital social es común a todos los agentes de una posición en un campo, a lo cual es importante añadir: sus posibles transformaciones y el incremento o decremento del mismo depende de cada agente. Dos profesores dentro de una misma institución educativa pueden comenzar sus respectivas carreras recibiendo el respeto de sus estudiantes y sus autoridades en formas muy similares, pero si uno de ellos toma consciencia de la importancia de su capital social y entonces actúa de manera que consiga incrementarlo y aprovecha sus capitales económico, cultural y simbólico para

mantener su lugar dentro de la institución, mientras que el otro profesor no realiza ningún esfuerzo por incrementar y fortalecer sus redes, ni pone en juego sus recursos económicos ni sus conocimientos de manera que les saque ventaja, por desconocimiento o desprecio de estas estrategias de movilización, el escenario siguiente irá siendo mucho más favorable para el agente que tomó acciones con el fin de aumentar sus recursos ya ganados que para el que dejó que la inercia lo pusiera *en su lugar*.

Bourdieu era consciente de que las mejores oportunidades en prácticamente cualquier situación *le llegaban* a los ya beneficiados, pero que además éstos tenían una acentuada continuidad en su máximo aprovechamiento, mientras que los menos beneficiados suelen tomar decisiones que inconscientemente dan ventaja a los más beneficiados, como estudiar cierta carrera en cierta institución, leer ciertos libros, hablar de ciertos temas y con ciertas personas y demás acciones que no son las que toman los más beneficiados. Pero tampoco toman decisiones que combatan el control tomado por los dominantes, no estudian las carreras, ni leen los libros ni hablan de ciertos temas con ciertas personas que los preparen para luchar por el poder concentrado en las manos dominantes, sino que toman decisiones que los colocan en las posiciones de dominio, para las cuales ya estaban encaminados sin saberlo. En este sentido, Bourdieu le otorga peso explicativo de este suceso a las disposiciones de campo, pues menciona que la lógica de los campos está dispuesta hacia la permanencia de las posiciones de poder en su mismo lugar.

La apuesta de Bourdieu por el peso de la estructura sobre el mantenimiento del status quo fue visible sobretodo en sus primeras etapas. Lafforgue y Sanguiliano (2012) identificaron cinco grandes etapas en la carrera de Bourdieu: la formativa, la educativa, la teórica, la consolidación y la intervención pública. Obras como *El baile de los solteros* (2004), *La reproducción* (2005), *Los herederos* (2008), *El Oficio de Sociólogo* (2008) o *La distinción* (2016) fueron manifestación de una obra en proceso de consolidación, todas ellas más orientadas hacia una lógica estructuralista, donde eran pocas las esperanzas de cambio las que se le

ofrecían a sus lectores. En su etapa final, la llamada etapa de intervención pública, fue el Bourdieu viejo, enemistado con antiguos amigos y colegas, reconocido sobre todo por las masas estudiantiles con las que se manifestó codo a codo en 1968, convertido en una figura pública capaz de ocupar el lugar que habían dejado Sartre y Foucault, fue ese Bourdieu quien dio mayor peso a la función constructora en su obra sin abandonar sus raíces estructuralistas, momento en el cual le encontró sentido al acto de hablarle directamente a las masas. Lo hizo a través de entrevistas en medios masivos, de discursos públicos, y más que nada a través de sus libros, tales como *Sobre la televisión*, *La miseria del mundo* (1999) y otros tantos donde hizo notar su necesidad de concientizar a la población de la situación que les oprimía, pues él se había dado cuenta de que esa era la estrategia más importante que tenía disponible para combatir a los dominantes, para provocar un cambio social de trascendencia. En ese momento también dejó de utilizar un vocabulario elevado, que provocaba que sólo los intelectuales consiguieran comprenderlo, para llevar sus investigaciones y sus reflexiones a las más amplias poblaciones. Todo este escenario representa el cambio de perspectiva de Bourdieu donde los agentes son más capaces de combatir contra la adversidad estructural.

2. 4. 3. Dimensión familiar.

El capital social tiene ciertas particularidades dentro del campo familiar, debido a las disposiciones que en él se desenvuelven. El campo familiar es un espacio donde los agentes se encuentran ligados de maneras que no se observan en otros campos, pues los lazos sanguíneos imprimen una fuerte huella sobre las relaciones a través de formas de convivencia que difícilmente se repiten en otros espacios.

En el campo familiar se encuentran dos posiciones principales: los padres y los hijos, los padres suelen corresponder a las posiciones de dominancia mientras que los hijos ocupan la posición de dominados. Durante los primeros años de vida no es posible un confrontamiento entre dominantes y dominados, puesto que los hijos cuentan con muy pocas herramientas para confrontarse. Conforme los hijos

crecen, va en aumento su capital global, comienzan a tener sus propios conocimientos y sus propios contactos, hasta que consiguen percibir sus propios ingresos, lo que va dándole cierta horizontalidad a la relación entre ambas posiciones. A pesar de lo cual, ciertos espacios culturales perpetúan la distancia entre las posiciones entre padres e hijos bajo la máscara de los valores y las tradiciones. Sin embargo, esta lucha no es el único matiz de la relación entre padres e hijos, puesto que en la mayoría de los casos los padres desean que sus hijos alcancen la independencia a determinada edad, por lo que en su posición de dominancia se encuentran en posibilidad de dotar a los hijos de capital y de reglas de juego que conforman el habitus. Por lo general, los padres esperan que los hijos escalen lo más posible en otros campos, como el escolar y el laboral, lo cual tiene una enorme influencia en los jóvenes.

2. 4. 4. Dimensión escolar.

Por su parte, el campo escolar tiene similitudes y diferencias con respecto al campo familiar y a otros tantos campos. En este caso, las posiciones de dominante están ubicadas en los profesores, coordinadores, directores, prefectos, decanos, rectores, entre otros, mientras que los estudiantes representan al grupo de los dominados.

Con el paso de los años, algunos estudiantes habrán adquirido un habitus sobre el comportamiento dentro del campo y habrán aumentado su capital, particularmente de tipo cultural, para poco a poco hacerse notar dentro del campo y crear y fortalecer redes con sus amigos y con sus profesores, hasta llegar a la etapa universitaria donde se pondrán en juego relaciones más horizontales con sus profesores y se distinguirán más que nunca los estudiantes que han adquirido más *educación* y que han internalizado mejor las reglas de juego de los campos en los que se ha desenvuelto (Bourdieu, 2005). En esta etapa algunos estudiantes ya dan luz de que en el campo laboral jugarán posiciones de dominio correspondientes a la educación que han recibido y se comenzarán a reclamar inconscientemente un capital simbólico dentro de sus carreras, dentro de sus facultades o departamentos.

La principal diferencia con respecto al campo familiar es que en este caso muchos profesores no desean que sus estudiantes los superen, en algunos existe una sensación de futura competencia, una necesidad por permanecer como dominantes ante agentes que posiblemente ya les superen en conocimientos, en recursos económicos, en relaciones o en reputación. Bourdieu fue sumamente crítico ante la postura oculta del sistema educativo, donde se expone la intención de proporcionar herramientas a todos los alumnos por igual, donde se hace gala de la narrativa de la equidad y la igualdad de oportunidades, pero en lo que se observa de manera directa dentro de los salones de clase, no todos los estudiantes se encuentran en las mismas circunstancias para lograr los objetivos que los profesores imponen, lo que permite la distinción de los que heredarán las posiciones de dominio de aquellos que se irán condenando lentamente a las posiciones de los dominados, hasta conseguir que cada posición se oriente “libremente” a las profesiones que más comulgan con una posición o con otra.

2. 5. Expectativas Profesionales

2. 5. 1. Conceptos de expectativas.

Las expectativas son una variable comúnmente estudiada en la psicología, sobre todo desde las perspectivas cognitivistas. La Real Academia de la Lengua Española (2017) indica que el término expectativa proviene del latín *expectātum* que significa *mirado o visto*. Sus posibles acepciones incluyen: “(a) *esperanza de realizar o conseguir algo*. (b) *posibilidad razonable de que algo suceda*. (c) *posibilidad de conseguir un derecho, una herencia, un empleo u otra cosa, al ocurrir un suceso que se prevé*”. En todos los casos, el factor común es que se trata de un suceso que está por suceder en el futuro, aunque no se clarifica del todo si se trata de una idea, de una creencia o de un pronóstico del que goza una persona.

Dentro de la psicología cognitiva existen diversos ejemplos del uso del concepto de expectativas, por ejemplo, en 2001 Mora-Ríos y Nátera utilizaron la variable de expectativas como una causal del consumo de drogas y otros problemas relacionados, donde definieron a las expectativas como “la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

anticipación de una relación sistemática entre eventos u objetos en una situación futura" (pp. 90), y para aterrizar la variable sobre el consumo de alcohol, consideraron que las expectativas son un conjunto de creencias individuales acerca de los efectos que esperan observar después de un evento de consumo, las cuales permiten vincular la experiencia vivida con cierta sustancia con las decisiones ejecutadas por los usuarios derivadas o relacionadas con la misma sustancia. Las autoras delimitaron que el género, la raza y la cultura solían ser un diferenciador de expectativas individuales, además establecieron que ante un evento desconocido o impersonal las expectativas se elaborarían desde un estado basal difuso que iba cambiando con la edad, la experiencia con el evento y las disposiciones familiares, sociales y culturales.

Manassero y Vázquez (1995) buscaron una relación entre las atribuciones causales y las expectativas en estudiantes de bachillerato. Ellos identificaron dos tipos de estudios de expectativas en la tradición cognitiva de los estudios psicológicos. En primer lugar, los estudios donde las expectativas se consideran un valor absoluto, producto de un historial de reforzamiento tanto como de ciertos programas de reforzamiento sobre respuestas correctas, los cuales anteceden el aumento de las expectativas positivas localizadas sobre un evento particular. En segundo lugar, los estudios donde las expectativas son consideradas un proceso cambiante de creencias, las cuales tienen un efecto sobre las aspiraciones previas a un evento específico, pero consecuentes a otros eventos similares. En ninguno de los casos se describen los componentes de las expectativas, sino su presunta funcionalidad en exclusivo.

Sucedo incluso en otros casos (García-Garduño y Organista, 2006; Montauti y Gutiérrez, 2014; Valle, et. al., 2015) que el concepto de expectativas se presenta como una variable suficientemente determinante dentro del estudio, pero no se define en el cuerpo del trabajo, resaltando así la frecuencia con que se da por entendido lo que las expectativas significan y representan. En estos casos, otros conceptos como motivación, trayectoria laboral u otros más reciben otro trato por parte de los autores, de manera que éstos sí son presentados y descritos con

detalle, mientras que el concepto de expectativas incluso es referido dos o tres veces en todo un documento dedicado a su estudio. Es por estos antecedentes que resulta trascendental la configuración del concepto de expectativas, la cual se presentará en congruencia al marco conceptual que ya hemos presentado.

2. 5. 2. Expectativas insertas en la visión del habitus.

Es necesario partir de un punto en el que tanto la semiótica como la psicología cognitiva se pronuncian acertadamente: las expectativas son un fenómeno totalmente orientado a sucesos futuros, no pasados ni presentes, ya que en tales casos podría haber otra nomenclatura para otro tipo de pensamiento que genere resultados psicológicos y sociales. Parece que más allá de esto, hace falta dar un giro de tuerca al concepto con el fin de complementarlo, evitando crear un concepto tan abierto como el que ofrecen los lingüistas, ni tan cerrado como el que ofrecen Mora-Ríos y Nátera (2001). Nuestra propuesta apunta a una valoración de las expectativas como una creencia ubicada en campos y en posiciones particulares acerca de eventos futuros, compartida por los agentes que las conforman, asimilada a través de todos los habitus de manera inconsciente, pasada de voz en voz por los agentes desde las posiciones dominantes hasta las dominadas. Pieza de la estructura estructurante, la expectativa juega el papel de *poner a cada quien en su lugar* al momento en que cada uno discrimina las alternativas a futuro disponibles.

Sucede desde la infancia cuando los padres moldean inconscientemente el futuro de los hijos: “tú no tienes el talento para esa profesión”, “siempre he soñado con un hijo que se dedique a lo que yo no pude”, “mi hijo va a ser un abogado igual que su padre” son frases comúnmente escuchadas en los primeros años de vida, de manera que poco a poco los hijos son colocados *en su lugar*, sea que éste se ubique por una trayectoria similar o diferente a la de los padres. Bourdieu lo evidencia de la siguiente forma:

“Necesidad incorporada, convertida en disposición generadora de prácticas sensatas y de percepciones capaces de dar sentido a las prácticas así engendradas, el habitus, en tanto que

disposición general y transportable, realiza una aplicación sistemática y universal, entendida más allá de los límites de lo que ha sido directamente adquirido, de la necesidad inherente a las condiciones de aprendizaje: es lo que hace que el conjunto de las prácticas de un agente (o del conjunto de agentes que son producto de condiciones semejantes) sean a la vez sistemáticas, porque son producto de la aplicación de idénticos esquemas (o mutuamente convertibles), y sistemáticamente distintas de las prácticas constitutivas de otro estilo de vida" (Bourdieu, 2016 pp. 170).

En las mismas palabras de Bourdieu, el habitus es disposición general y transportable, motor de una sistematicidad agéntica y posicional que se traslapa al tipo de expectativas que se emiten para cada situación, es una creencia, sí individual pero también comunitaria de que ciertos sucesos van a

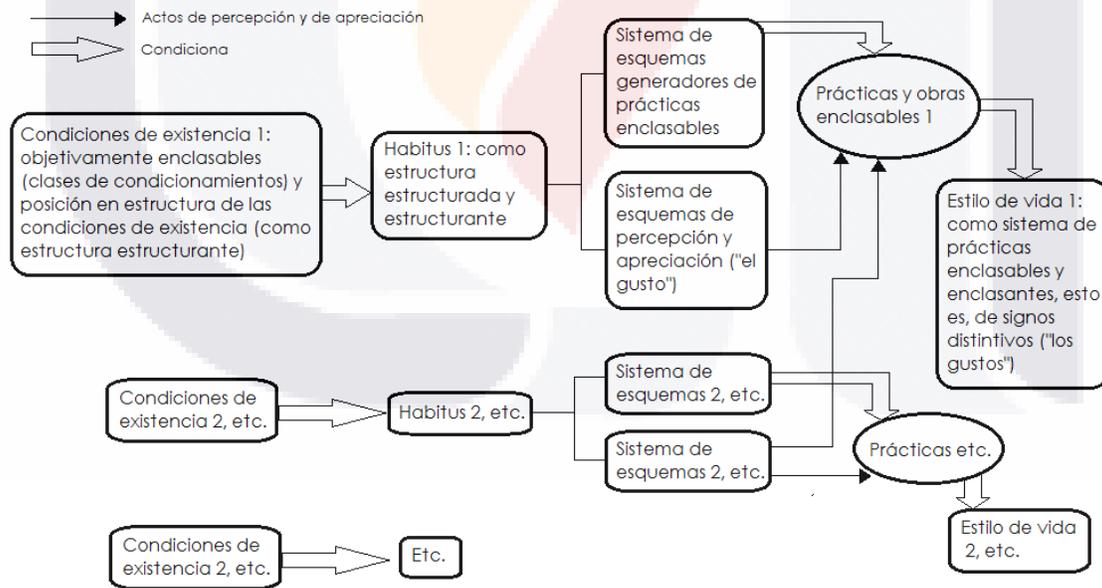


Figura 1: Esquema de conversión de condiciones de existencia a estilos de vida particulares por Bourdieu, 2016, La distinción, pp. 171.

acontecer en cierta forma y en cierto orden, además (y probablemente esto sea aún más importante) qué sucesos no van a presentarse (por el motivo que sea) y así, construir las trayectorias de los agentes y de las posiciones antes de que sucedan con base en la selección de posibilidades ante cada condición.

En la Figura 1 se observa el proceso que Bourdieu (2016) propone para explicar la conversión de ciertas condiciones comunitarias de existencia, así como las posiciones que se juegan dentro de determinado campo, en el habitus que funciona como producto y productor de complejas y elaboradas formas de pensamiento, de formas de comportamiento y de formas de percepción (todas ellas trascendentales para la formación de expectativas), de donde se originan ciertas prácticas y obras particulares que construyen estilos de vida aún más particulares que se presentan en la ilusión de libertad y autonomía que le permite a todo el sistema seguir funcionando. Este proceso se caracteriza en todos sus elementos por ser un conjunto de fenómenos inconscientes (involuntarios), además de ser enclasables, es decir, objeto de condicionamiento.

Con estos elementos definimos las expectativas como aquellas creencias que son producto de esquemas perceptivos y de prácticas que tienen lugar y sentido en determinadas condiciones de existencia y que forman parte del habitus de posiciones particulares y que como explica Bourdieu en la siguiente cita, tienen grandes similitudes entre agentes de una misma posición:

“Las prácticas de un mismo agente y, más ampliamente, las prácticas de todos los agentes de una misma clase, deben la afinidad de estilo que hace de cada una de ellas una metáfora de cualquiera de las demás, al hecho de que son producto de unas transferencias de un campo a otro de los mismos esquemas de acción: paradigma familiar de este operador analógico que es el habitus” (Bourdieu, 2016 pp. 172).

En condición de un conjunto de esquemas de acción, esquemas imperativos y discretos de formas de comportamiento y de pensamiento, se producen expectativas que se ubican en cada agente produciendo cierta ilusión de

individualidad, las cuales serán evaluadas en el presente estudio enfocándonos completamente en aquellas creencias aparentemente personales pero imperceptiblemente comunes a una posición acerca del futuro laboral de los estudiantes universitarios, las cuales abarcarán, por ejemplo, la inserción laboral, la estabilidad de sus empleos y del sistema económico y laboral, la satisfacción con las condiciones del ejercicio profesional, así como los medios a través de los cuales consideran que llevarán a cabo tales expectativas.

2. 6. Problema

En el primer capítulo se han explorado variados estudios con poblaciones similares entre sí, aunque más allá de esto, las variables focales, la forma de abordarlas y las perspectivas desde donde se analizan son más divergentes. Se observa que los estudios sobre capital social son más frecuentes, mientras que los estudios sobre expectativas se aproximan menos a las poblaciones universitarias. Por un lado, son varios los estudios que apoyan la influencia del capital social familiar sobre el capital social universitario, o en los que se considere que los recursos de los padres se heredan a los hijos tanto en las dimensiones económica, cultural y social como simbólica. Los estudios también coinciden en la influencia del capital cultural traducido en notas académicas sobre el capital social y viceversa, a manera de bucle donde no está claro que un tipo de capital sea antecedente unívoco de otro, sino que la presencia de uno puede ser útil para la adquisición e incremento de los demás. También coinciden en que el capital social con el que sale el estudiante de la universidad o que posee durante los últimos semestres tiene efectos sobre la inserción laboral y sobre el desempeño de los egresados una vez que comienzan a trabajar.

En cuanto a los estudios sobre expectativas también se observan diferencias entre generaciones, entre condiciones de estudio y entre carreras. El hecho de que los jóvenes recién insertos en la universidad tengan expectativas mucho más positivas que los que están a punto de egresar habla de cómo al adentrarse más profundamente en sus carreras van conociendo mejor las condiciones reales en las que se ubica el ejercicio profesional que les deviene. En general, parece que

las expectativas descritas por los estudios citados son positivas, más al inicio de la carrera, probablemente más realistas en el cierre de la misma. De lo visto en los estudios visitados, destaca la poca relación que la literatura ha establecido entre el capital social y las expectativas profesionales, principalmente en la población universitaria.

La perspectiva bourdieana nos ofrece entonces un marco conceptual que no se limita a relacionar dos o más variables en un sentido causa-efecto, no es esa su aspiración. La Teoría de Campo, gracias a su base en la epistemología dialéctica, da paso a la interrelación de variables a través de las nociones de campo y de habitus, conceptos que complementan y contextualizan el dato y potencializan su posible generalización en otras poblaciones.

2. 7. Objetivo

Identificar la relación entre el capital social y las expectativas sobre el futuro profesional en estudiantes universitarios de la Universidad Autónoma de Aguascalientes a través de un cuestionario.

2. 7. 1. Objetivos particulares.

Identificar los recursos y las redes de relaciones (capital social) obtenidos por los estudiantes universitarios.

Identificar las expectativas de inserción laboral de los estudiantes universitarios

Identificar la relación de variables sociodemográficas (edad, sexo, estado civil, situación laboral, promedio acumulado aproximado, ingreso esperado, clase social percibida) con el capital social y las expectativas profesionales

Analizar la relación entre el capital social y las expectativas profesionales en el contexto en el que se identifica como reflejo de las nociones de campo y de habitus.

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3. 1. Introducción

Ningún proyecto de tesis tiene sentido sin un método que indique su proceso de generación y análisis de los datos. En este tercer capítulo se exponen las características del método elegido, desde la forma de elección de los participantes, la construcción de un instrumento, los pasos seguidos para su aplicación y el planteamiento de una forma de análisis.

En primera instancia se explica la forma de elección de las carreras que participaron, así como las características generales de tales carreras. En seguida se explica la forma como se construyó el instrumento: un cuestionario autoaplicable derivado de la revisión literaria abordada en los capítulos anteriores. Se continúa con el procedimiento seguido a partir de la finalización del cuestionario para su aplicación, así como las dificultades ahí encontradas, para terminar con la construcción del análisis basada en las variables estudiadas y la forma como se obtuvieron los datos.

3. 2. Participantes

Con el propósito de gestionar de mejor manera los recursos disponibles, se eligió aplicar el cuestionario dentro de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, específicamente en el campus central debido a que es el campus con más carreras (por tanto, más estudiantes) y con más heterogeneidad en cuanto a la naturaleza de las mismas, ya que es el único campus que concentra carreras de siete centros académicos distintos.

Se seleccionaron 23 carreras, un 42.59% de la oferta académica. Fueron elegidas una carrera del Centro de Ciencias Agropecuarias, dos del Centro de Ciencias de las Artes y la Cultura, cinco del Centro de Ciencias Básicas, cuatro del Centro de Ciencias del Diseño y la Construcción, tres del Centro de Ciencias Económico Administrativas, tres del Centro de Ciencias de la Salud y cinco del Centro de Ciencias Sociales y Humanidades. Con respecto al criterio del perfil de capital social, fueron 11 las carreras de bajo perfil seleccionadas y 12 las de alto

perfil. En la tabla 3.1 se enlistan las 23 carreras seleccionadas para la muestra, divididas por su número de semestres, su número de generaciones por año y su perfil de capital social.

En cada carrera se aplicó el cuestionario a los primeros y últimos semestres disponibles, de manera que en carreras como Sociología se buscaron un grupo de segundo semestre y uno de séptimo, mientras que en Comunicación organizacional se buscaron un grupo de primer semestre y uno de décimo, debido a que la primera es una carrera de ocho semestres con una generación por año mientras que la segunda es de diez semestres con dos generaciones por año.

Tabla 3.1: Carreras seleccionadas como muestra

	Una generación por año	Dos generaciones por año
Ocho semestres	<i>Artes escénicas</i> <i>Optometría</i> <i>Sociología</i> Asesoría psicopedagógica Economía Cultura física y deporte	<i>Nutrición</i> Relaciones industriales
Nueve semestres	<i>Biología</i> <i>Ing. sistemas computacionales</i> Comercio internacional Ciencias políticas	<i>Químico farmacéutico biológico</i> Diseño de modas
Diez semestres	<i>Estudios del arte y gestión cultural</i> Ing. Industrial estadístico Comunicación organizacional	<i>Médico veterinario zotécnico</i> <i>Ing. civil</i> Arquitectura Derecho

Nota: Las carreras en cursivas son identificadas como de bajo perfil en capital social y las carreras en negritas son identificadas como de alto perfil en capital social.

3. 3. Material

3. 3. 1. Cuestionario.

Se eligió la opción de desarrollar un cuestionario de manera específica para este estudio ya que a través de este medio accederíamos a una amplia variedad de datos dentro de la universidad. Esta alternativa abrió la posibilidad a obtener información sobre jóvenes universitarios de ambos sexos, de edades desde los 17 hasta los 30 años, de carreras con diferente duración, con diferente número de alumnos y con diferentes contextos académicos, con promedios bajos, regulares y altos, con y sin experiencia laboral, entre otros criterios.

Así, es de predecirse que un cuestionario no arroje datos particulares de los agentes como lo haría una entrevista o un ejercicio de observación, pero tampoco significa que no sea posible el acceso a las subjetividades de los universitarios, sobretodo en cuanto a sus expectativas sobre el futuro. Además, la identificación de los criterios que definen el perfil de cada participante nos informa sobre disposiciones estructurales reflejadas en los hábitos de cada carrera y en el campo en general.

El instrumento está conformado por 43 preguntas: 15 en formato de escala, 17 de opción múltiple, 2 preguntas abiertas, 1 con descriptores libres y 8 sobre datos de identificación.

3. 3. 1. 1. Medición de variables.

3. 3. 1. 1. 1. Capital social.

En este cuestionario se midió el capital social de manera cuantitativa, sumando los puntajes que se le otorgaron a cada pregunta. El cuestionario contiene 25 preguntas relacionadas con la medición del capital social, 15 se miden de forma escalar y 10 de forma nominal. Las preguntas escalares se construyeron con el objetivo de medir el capital social en los campos escolar (preguntas 1 a 6) y familiar (preguntas 7 a 10 y 21 a 25). Estas preguntas se derivaron de la revisión de literatura del capítulo 1 de la siguiente forma: se definió que era deseable preguntar por las actividades que se realizan en torno al campo universitario con

otros pares, como lo visto en Haz- Gómez (2015) y Valero y Valenzuela (2013), mientras que el enfoque familiar del capital social se derivó de los estudios de Casillas, Chain y Jacomé (2007) y Jimenez, Piña y Zambrano (2011). Las preguntas de corte nominal exploraron el capital social global en relación a necesidades típicas de los estudiantes universitarios, en una lógica similar a la de Fengquiao y Dan (2015).

Las preguntas de medición escalar cuentan con dos medidas, con 10 preguntas que se miden del 1 al 6 y cinco que se miden del 1 al 4. Se emparejaron las escalas con el propósito de facilitar la comparación de mediciones entre cada escala, se asignaron divisores exactos de 30 como valores para ambas escalas, con la fórmula $(x-1)6$ en la primera escala y $(x-1)10$ en la segunda escala. Las 10 preguntas nominales son listados de contactos a los que el agente acude cuando necesita cierto apoyo, teniendo siete posibles opciones. Los agentes respondieron de manera afirmativa o negativa en cuanto a la recepción del apoyo de cada tipo de contacto, de manera que por cada pregunta podían obtener hasta siete puntos que representaban siete opciones de contactos. De igual forma, se usó una fórmula $(x-1)5$ para emparejar los valores de cada pregunta y asignar un valor máximo de 30. La suma de los puntajes de las 25 preguntas da un total de 750 puntos.

3. 3. 1. 1. 2. Expectativas profesionales positivas.

La construcción de la variable de expectativas profesionales positivas se realizó con base en los estudios de Hernández-Hernández y Fernández-Pérez (2010) y Torio-López, Hernández-García y Peña Calvo (2007), enfocados en el estudio de los conocimientos y expectativas de formación-empleos en relación a las creencias sobre el futuro, ambos a través del uso de cuestionarios.

En cuanto a la forma de medición, se utilizaron tres preguntas para todos los casos: una pregunta de opción múltiple, una con descriptores libres y una pregunta abierta. También en este caso se buscó emparejar los puntajes con divisores de 30, de manera que en la pregunta de opción múltiple se otorgó un 30 para las respuestas positivas, un 15 para las neutras y un 0 para las negativas. En la

pregunta con descriptores libres se solicitaron cinco términos que *le vinieran a la mente* a los agentes en relación a su futuro laboral, las cuales recibieron un valor dependiendo de si correspondían a una categoría positiva, neutra o negativa. Los descriptores que hacían alusión a la obtención del empleo, a valores que relacionaban con su óptimo desempeño a futuro, adjetivos sobre la inserción y ejecución exitosa de las labores, fueron valorados con un 6. Los descriptores que aludían a aspectos de logística, descriptores sobre situación económica sin un valor implícito, localización de posibles empleos o puestos incluyendo el autoempleo, la continuación de los estudios sin aludir al posgrado, recibieron un valor de 3. Descriptores alusivos a valores y sentimientos negativos, el fracaso como posibilidad a futuro o consecuencia y la dificultad o adversidad para la realización de logros fueron estimados con un 0. La pregunta abierta recibió un tratamiento similar ya que se le otorgó un 30 a aquellos términos y frases alusivas al éxito en la obtención y desenvolvimiento dentro del empleo o autoempleo, así como conceptos y posibles escenarios optimistas sobre sí mismo y su entorno; un 15 a los descriptores y frases relacionadas con la continuación de los estudios, al alcance de logros con dificultades, a la indefinición en torno al futuro al que se aspira; y un 0 a los conceptos y frases relacionados con el fracaso, las emociones negativas y las dificultades experimentadas sin derivar en escenarios positivos. La suma de los puntajes de las tres preguntas corresponde al valor de 90.

3. 3. 1. 2. Jueceo y piloteo.

El cuestionario fue creado de manera expofesa para el estudio, con base en los resultados proporcionados por la literatura reportada en los capítulos 1 y 2. Se realizó un proceso de jueceo en el cual se envió el cuestionario a tres expertos, los cuales realizaron sugerencias de cambios en cuanto a formato, contenidos, extensión y diseño del instrumento. Los expertos que proporcionaron su ayuda tienen conocimientos en cuestiones metodológicas, teóricas y prácticas, respectivamente. Se realizaron la mayor parte de las modificaciones sugeridas, cuidando la factibilidad y la pertinencia con base en los objetivos del proyecto. Posteriormente, se realizó un piloteo con dos grupos de estudiantes, siendo el

primero un grupo de 14 estudiantes de la Maestría en Investigación en Psicología de entre 23 y 34 años y el segundo un grupo de la Licenciatura en Psicología de entre 18 y 23 años de 40 integrantes. La aplicación del cuestionario a estos dos grupos permitió detectar fallos en gramática y ortografía, ambigüedades en el texto y dificultades al resolver el instrumento, lo que provocó modificaciones particulares, además de determinar el tiempo aproximado que requería su aplicación (de 10 a 15 minutos).

Para la obtención del consentimiento informado se comenzó por solicitar el permiso correspondiente a la institución, firmado por el tutor y la jefa de departamento, dirigido a cada decano. En cuanto a la comunicación con los agentes que participaron, cada copia del cuestionario entregada a los agentes incluyó un consentimiento informado donde se describe cada parte del mismo, de la misma forma como se informa acerca del carácter voluntario, anónimo y confidencial del mismo.

3. 3. 1. 3. Secciones del cuestionario.

Sección 1: ¿Con qué frecuencia realizas las siguientes actividades? Seis preguntas en escala del 1 al 6, donde se cuestiona sobre la frecuencia con que el participante reporta realizar actividades escolares y extraescolares con otros pares: estudiar fuera del horario de clases, asistir a fiestas, asistir a un viaje de estudios, practicar actividades de ocio, practicar un deporte o asistir a conferencias, talleres, simposios, congresos o exposiciones. La variable que se consulta aquí es el capital social centrado en la escuela.

Sección 2: ¿Con qué frecuencia recibes ayuda de tus padres (o tutores), hermano o pareja en las siguientes situaciones? Cuatro preguntas en escala del 1 al 6, donde se cuestiona sobre la frecuencia con que el participante dice recibir ayuda por parte de sus familiares para ciertos logros como obtener un material necesario para realizar una actividad académica, acceder a un contacto, estudiar para un examen o realizar un proyecto. Estas preguntas exploran el capital social centrado en la familia en relación a las actividades universitarias.

Sección 3: En las siguientes circunstancias ¿A quiénes sueles acudir para obtener ayuda? Diez preguntas de opción múltiple con posibilidad de selección de más de una respuesta, donde se cuestiona sobre los contactos de apoyo a los que el participante dice acudir en múltiples escenarios: estudiar para un examen, recibir ayuda en un proyecto, recibir un consejo sobre un problema con un compañero y con una autoridad, buscar y encontrar empleo, recibir una referencia, recibir un préstamo, recibir asesoría financiera, recibir un consejo sobre una decisión importante a tomar y recibir un consejo sobre cómo comportarse en situaciones desconocidas. Las opciones de respuesta corresponden a las siguientes categorías: (a) familia nuclear (padres, hermanos, pareja), (b) amigos, (c) compañeros de escuela o del trabajo, (d) profesores, (e) conocidos, (f) otros y (g) nadie. Se esperó que los participantes distinguieran con criterios subjetivos cada una de las categorías anteriores. Esta sección se orienta al capital social global y su relación con múltiples contactos.

Sección 4: ¿Con qué frecuencia has recibido ayuda de tus padres u otros familiares cercanos durante tus estudios universitarios en las siguientes situaciones? Cinco preguntas en escala del 1 al 4 donde se cuestiona sobre la frecuencia con la que el participante dice haber recibido ayuda en situaciones propias de la vida universitaria por parte de algún familiar. Pagar una mensualidad en los últimos seis meses, recibir una guía para obtener algún recurso, recibir ayuda para acceder a bibliografía, ayudar a conectar al participante con un agente dentro de la universidad y recibir un consejo sobre la solución de un problema. La cuarta sección en relación con la segunda recoge datos sobre el capital social familiar.

Sección 5: Marca una X en la opción que consideres más adecuada. Diez preguntas, de las cuales cuatro son de opción múltiple y única respuesta, tres de opción múltiple con posibilidad de seleccionar más de una respuesta, dos preguntas abiertas y una con descriptores libres. Las preguntas de opción múltiple y única respuesta cuestionan sobre la situación laboral al momento, la expectativa sobre encontrar empleo relacionado con los estudios (de donde se desprende la primera pregunta abierta, que cuestiona por el motivo de respuesta

a la pregunta anterior), el tiempo que pasará para encontrar empleo y la expectativa de ingreso. Las preguntas de opción múltiple con posibilidad de seleccionar más de una respuesta, cuestionan sobre la forma de obtención del último empleo, la forma de obtención de empleo que el participante considera más adecuada y el medio por el cual se espera obtener empleo futuro. Las preguntas abiertas cuestionan por qué cree que obtendrá o no empleo relacionado con la carrera y cómo se imagina la vida laboral en un plazo de cinco años. La pregunta con descriptores libres cuestiona por las cinco primeras palabras que *le vengan a la mente* al pensar en su futuro laboral.

Sección 6: Datos acerca de ti. Ocho preguntas sobre datos particulares del participante: su edad, sexo, promedio acumulado hasta el momento en que se realizó la encuesta, estado civil, municipio en el que se habita, clase social en la que se ubica el participante, colonia y un espacio para escribir un correo electrónico en caso de desear recibir los resultados de la investigación.

3. 4. Procedimiento

Una vez lograda la versión final del instrumento, se solicitó un permiso a la institución para acudir a las aulas, así como la información correspondiente a la localización de los grupos de interés, después de lo cual se realizó la aplicación con la muestra final, contando con el apoyo de 25 estudiantes de pregrado que acudieron a las aulas donde se esperaba encontrar a los participantes. Los aplicadores tuvieron la instrucción de acudir a las aulas en los horarios sugeridos por la institución, y una vez se encontró a los participantes se les repartió un cuestionario individual y se mencionaron los elementos clave del consentimiento informado. Se le pidió a los aplicadores procurar que hubiera un mínimo de diez participantes en las aulas, mencionar el motivo de la aplicación y el tiempo aproximado.

Como es de esperarse, no todos los grupos fueron ubicados en el momento de la aplicación, particularmente los grupos de últimos semestres, probablemente debido a que la mayoría de las carreras acude menos tiempo a las aulas en los semestres finales, involucrándose más en la realización de prácticas profesionales,

servicio social y demás actividades académicas y extraacadémicas, por lo que se realizó un segundo momento de captación de datos con el propósito de ubicar a los grupos faltantes, a pesar de lo cual no fue posible ubicar al total de las 23 carreras. En el siguiente capítulo se describen los grupos que sí participaron en el proyecto. El vaciado de los datos se realizó por medio de la plataforma Lime Survey con el apoyo de 11 aplicadores. Derivado del proceso de vaciado de datos, se calculó el porcentaje de error de los aplicadores, obteniendo una tasa de error menor a 1 por cada cuestionario aplicado en una muestra del 5%. Se continuó con el tratamiento de la información por medio de Windows Excel donde se realizaron adecuaciones a las respuestas con el fin de permitir la medición entre las variables, para así calcular las relaciones entre las variables por medio de SPSS versión 22.

3. 5. Análisis

Con base en los objetivos del proyecto se establecieron los diferentes niveles de análisis para los distintos tipos de variables. Para poder caracterizar a la población se realizaron mediciones de frecuencias y medidas típicas de dispersión como media, mediana, moda, varianza y desviación estándar con respecto a las variables de carrera, semestre, edad, sexo, estado civil, promedio acumulado aproximado, situación laboral, ingreso esperado y clase social percibida. Según fuera el caso, se realizaron gráficas de barras para las variables de corte ordinal y gráficas de pastel para las variables de corte nominal.

Se midió la correlación entre las variables capital social y expectativas profesionales positivas a través del coeficiente de correlación de Pearson. Se realizó el mismo cálculo para identificar la relación entre capital social, expectativas profesionales positivas y la edad de los agentes. Asimismo, se realizaron comparaciones de medias con t de Student para muestras independientes, comparando los resultados de primeros y últimos semestres, de carreras con bajo y alto perfil de capital social, de hombres y mujeres, de grupos con promedio mayor o menor a 8 y de grupos que se perciben como parte de

una clase social baja, media baja o media con los que se perciben como parte de una clase media alta o alta.

Se realizó el cálculo de ANOVA con un factor para medir la relación entre capital social y expectativas profesionales en variables sociodemográficas con tres o más dimensiones, es decir, el estado civil, la situación laboral, el ingreso esperado y la clase social percibida.



CAPÍTULO 4: RESULTADOS

4. 1. Introducción

En este cuarto capítulo se presentan los resultados obtenidos a través del Cuestionario sobre capital social en estudiantes universitarios, cuyos datos fueron recogidos en la Universidad Autónoma de Aguascalientes campus central entre mayo y septiembre de 2017. Se utilizó el software SPSS versión 22 para el cálculo de los estadísticos que se presentan a continuación. El eje central de todos los datos obtenidos es la relación entre el capital social y las expectativas profesionales positivas por sí misma así como en alusión a distintas variables sociodemográficas.

Se presentan medidas de dispersión y gráficos de barras y de pastel para presentar las características de la muestra en relación a carreras y semestres que cursan, edad, sexo, estado civil, promedio acumulado aproximado, situación laboral, ingreso esperado y clase social percibida. Se correlacionan los puntajes totales entre capital social y expectativas profesionales, y éstas últimas con la variable de edad. Se presentan comparaciones de medias con variables dicotómicas y ANOVA con un factor.

Las frecuencias, correlaciones y comparaciones aquí mencionadas se establecieron con el propósito de identificar lo mejor posible a los grupos con mayor y menor capital social y con expectativas profesionales más y menos positivas, y así plantear un escenario hipotético sobre la adquisición y mantenimiento del capital social en el campo universitario. Dicho planteamiento se ubica en el siguiente capítulo, donde se establece un diálogo entre los datos del presente proyecto, los elementos teórico-metodológicos bourdieanos y la literatura referida en el capítulo 1.

4. 2. Caracterización de la población

Se aplicaron 571 cuestionarios en 20 carreras. A continuación, se caracteriza la población según distintos criterios.

4. 2. 1. Carrera.

Tabla 4.1: Frecuencias y porcentajes de alumnos participantes en la muestra con respecto a su carrera

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Arquitectura	13	2.3
Asesoría psicopedagógica	19	3.3
Biología	33	5.8
Ciencias políticas	12	2.1
Comercio internacional	40	7.0
Comunicación organizacional	76	13.3
Cultura física y deporte	21	3.7
Derecho	60	10.5
Diseño de modas	40	7.0
Economía	49	8.6
Ing. Bioquímico	11	1.9
Ing. Civil	61	10.7
Ing. industrial estadístico	22	3.9
Ing. sistemas computacionales	21	3.7
Nutrición	25	4.4
Químico farmacéutico biólogo	26	4.6
Optometría	5	.9
Relaciones industriales	24	4.2
Sociología	8	1.4
Urbanismo	5	.9
Total	571	100.0

La lista corresponde al total de carreras que consiguieron ser ubicadas para la aplicación del instrumento. La muestra original incluía L. en Artes escénicas, Estudios del arte y L. en Médico veterinario zootécnico.

Las carreras con mayor número de casos fueron Comunicación organizacional (76), Ing. civil (61) y Derecho (60), mientras que Sociología (8), Optometría (5) y Urbanismo (5) fueron las carreras con menos casos, la media global fue de 28,55. Además de no encontrar a todas las carreras seleccionadas, hubo carreras en las

que no fue posible encontrar un grupo de primeros y últimos semestres, sino sólo uno de ambos. Arquitectura, Asesoría psicopedagógica, Comercio internacional, Nutrición, Optometría, Relaciones Industriales, Sociología y Urbanismo fueron carreras en las que sólo se obtuvieron datos de los primeros semestres; Ciencias políticas e Ing. bioquímico sólo arrojaron datos de los últimos semestres, mientras que en las carreras restantes sí se aplicó el cuestionario a ambas muestras. En la figura 4.1 se observa la proporción de las carreras con respecto al número de participantes.

4. 2. 2. Semestre.

Se obtuvieron 305 casos de primer semestre y 123 de segundo, sumando 428 casos (75%), mientras que de séptimo fueron 14 casos, de octavo 17, de noveno 66 y décimo semestre 46, por lo que se consiguió encuestar a 143 estudiantes de los últimos semestres (25%). Esto se debe por un lado a la disminución paulatina de estudiantes de una generación en una carrera cualquiera, sea por el retraso en la aprobación de algunas materias o por el abandono de los estudios. Por otro lado, la falta de éxito localizando a los grupos de últimos semestres puede guardar relación con la naturaleza práctica de las materias de los últimos semestres en la mayoría de las carreras, mucho más orientadas a las actividades de los estudiantes en escenarios más próximos a lo laboral, por lo que acuden menos tiempo a las aulas, y en menor medida, a errores en la información de localización que la institución ofreció, según lo reportaron algunos aplicadores. La figura 4.1 permite observar la proporción de los participantes de cada semestre con respecto al resto de los semestres de la muestra.

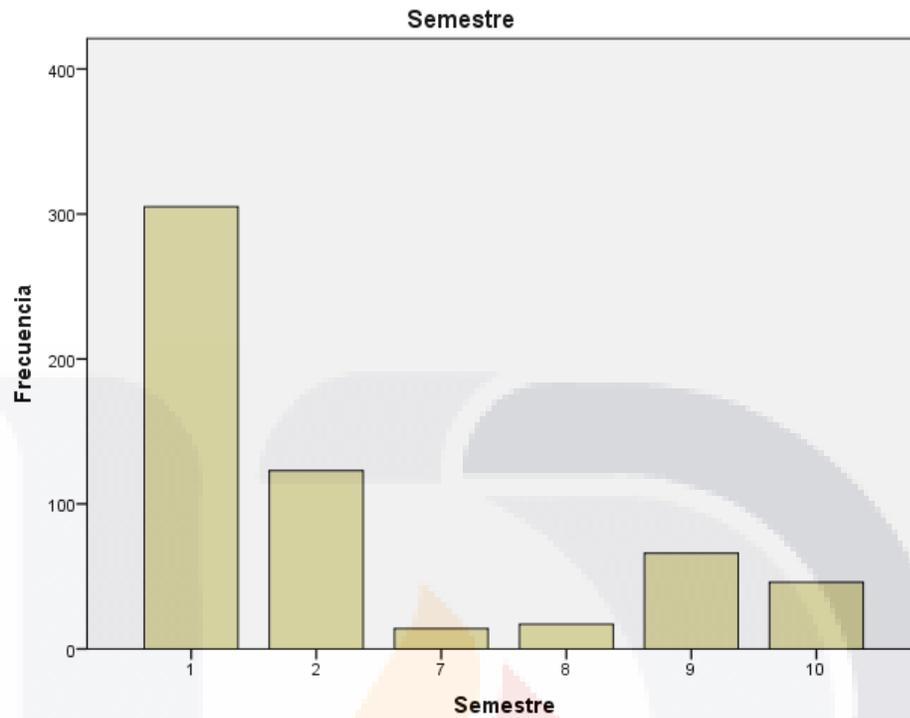


Figura 4.1: Proporción de estudiantes que participaron en la muestra por cada semestre

Tabla 4. 2: Edades de la muestra agrupadas por rangos

Rangos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
17-19	324	56.8	61.0
20-22	152	26.6	27.2
23-25	68	12.0	12.2
26-28	3	0.6	0.6
29 o más	4	0.8	0.8
Total	558	97.7	100
No contestó	13	2.3	

4. 2. 3. Edad.

La edad mínima reportada por los participantes fue de 17 años, la máxima de 63. Se reportan dos casos de 26 años, uno de 27, uno de 29, uno de 30 y uno de 32. La suma de los participantes de 26 años o más alcanza el 1.4% de la muestra. La moda de edad es de 19 años y el rango de 18-19 años representa el 53.6%. La media de edad es de 26.4, que baja a 23.7 si eliminamos el dato extraño de 63 años. La edad tiene relación con los semestres más comunes en la muestra,

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

puesto que los estudiantes de primero y segundo semestre tienen, por lo general, entre 17 y 19 años. En la tabla 4.2 se encuentran las frecuencias y porcentajes de cada grupo de edad.

4. 2. 4. Sexo.

El 55.3% de los participantes reportó pertenecer al sexo femenino (316), el 41% al sexo masculino (234) y un 3,7% no contestó (19). Las carreras de Ciencias políticas, Cultura física y deporte, Economía, Ing. bioquímico, Ing, civil, Ing. industrial estadístico, Ing. en sistemas computacionales y Urbanismo fueron las únicas donde el número de hombres superó el número de mujeres, mientras que carreras como Comunicación organizacional, Diseño de modas y Relaciones industriales presentaron un número muy superior de participantes de sexo femenino.

4. 2. 5. Estado civil.

533 participantes reportaron ser solteros (93,3%), 10 dijeron ser casados (1.8%), 8 reportaron encontrarse en unión libre (1.4%), dos mencionaron ser viudos (0.4%) y 12 no contestaron (2.1%). Llama la atención que ningún participante reportó ser divorciado, una de las opciones que se incluían en el cuestionario. Sumando al grupo de casados/unión libre/viudos, se encontró que, de los 20 participantes, 12 se encontraban en los primeros semestres y ocho en noveno y décimo. No se encontró que ninguna carrera tuviera un número significativo de casos en alguna de las situaciones civiles distintas a la soltería.

4. 2. 6. Promedio acumulado.

Los participantes reportaron su promedio acumulado aproximado a modo de pregunta abierta, es decir, con decimales exactos. El propósito fue obtener un dato que recogiera el acumulado de los últimos semestres según la exactitud que el participante proporcionara, aunque en los estudiantes de primero y segundo semestre implicó dar cuenta de un número mucho menor de semestres y materias, motivo por el cual se enfatizó el carácter aproximado del dato. La media fue de 8.2, la mediana de 8.6 y la moda de 9.0 con una DE de 1.90 y un 3.61 de varianza. A pesar de contar con los datos exactos, se optó por mostrar los

promedios acumulados por rangos de cinco décimas a partir del 6.1, dado que los promedios cerrados tuvieron frecuencias mucho más altas que el resto de los decimales, es decir, que lo más frecuente fue encontrar como resultados 7.0, 8.0, 8.5, 9.0 que, por ejemplo, 8.1, 9.3. Como se observa en la tabla 4.3 una vez agrupados los datos la frecuencia más alta se ubica entre el 8.6 y el 9.0.

Tabla 4.3 Promedio acumulado agrupado por rangos

Rangos	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje válido
0 - 6.0	2	0.4	0.4
6.1 - 6.5	1	0.2	0.2
6.6 - 7.0	15	2.7	3.0
7.1 - 7.5	10	1.8	2.0
7.6 - 8.0	90	16.7	19.1
8.1 - 8.5	87	15.3	17.4
8.6 - 9.0	175	31.1	35.1
9.1 - 9.5	70	12.5	14
9.6 - 10	33	6.0	6.6
Total	498	86.7	100
Perdidos	73	13.3	

4. 2. 7. Situación laboral.

Los participantes reportaron su situación laboral con base en cinco opciones fijas: 133 mencionaron nunca haber trabajado (23.3%), 198 dijeron haber tenido trabajo ajeno a su profesión (34.7%), mientras que 40 indicaron haber trabajado en algo propio a su relación (7.0%). Las opciones que indican haber tenido trabajo en el pasado representan el 41.7% de la muestra. De entre los estudiantes que expresaron contar con trabajo actual, 106 mencionaron contar con trabajo ajeno a su carrera (18.6%) y 75 señalaron contar con trabajo relacionado a su profesión (13.1%). Los participantes que no contestaron fueron 18, un 3.2%. La figura 4.3 muestra las proporciones de cada grupo con respecto al total de la muestra.

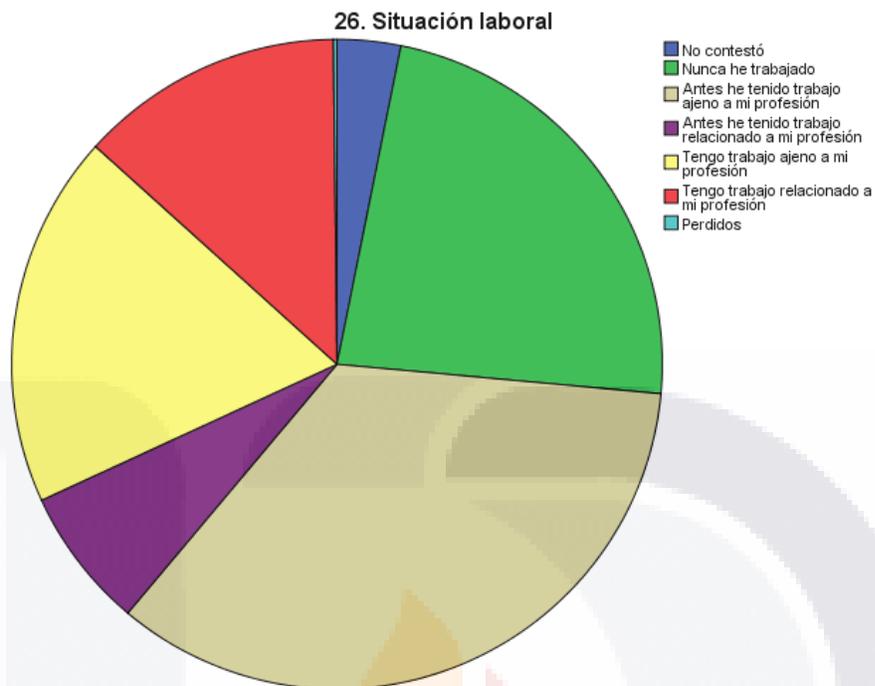


Figura 4. 2. Proporción de los estudiantes que participaron en la muestra según su situación laboral

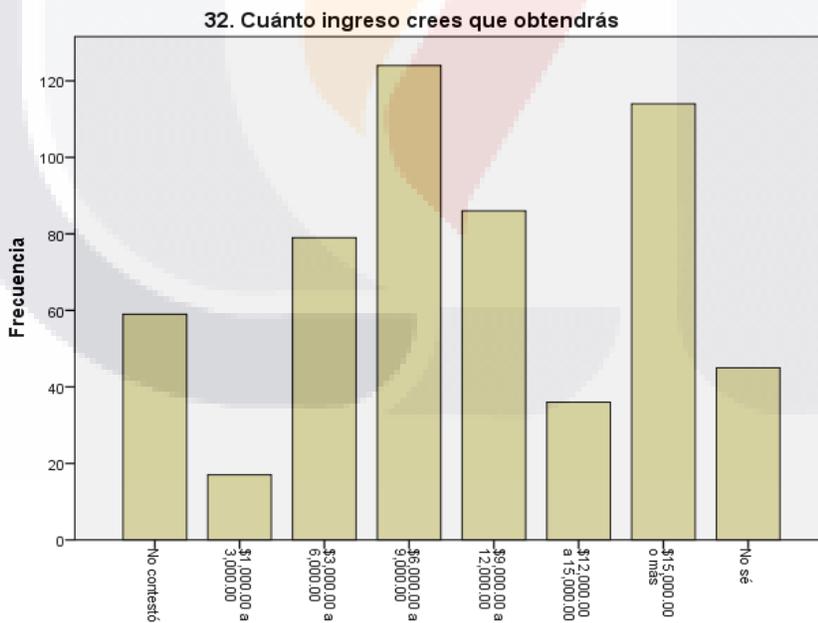


Figura 4. 3. Proporción de los estudiantes que participaron en la muestra según el ingreso que esperan obtener al momento de la inserción laboral

4. 2. 8. Ingreso esperado.

Se cuestionó por el ingreso mensual esperado al momento del egreso a través de una pregunta de opción múltiple por rangos. 17 esperan ganar entre \$1,000.00 y \$3,000.00 (3.0%) y 79 esperan ganar de \$3,000.00 a \$6,000.00 (13.8%). 124 agentes esperan ganar de \$6,000.00 a \$9,000.00 (21.7%) y 86 de \$9,000.00 a \$12,000.00 (15.1%). 36 dijeron que ganarían entre \$12,000.00 y \$15,000.00 (6.3%) y 114 eligieron la opción \$15,000.00 o más (20.0%). 45 dijeron no saber cuánto esperan ganar (7.9%) y 70 no contestaron (12.2%)

4. 2. 9. Clase social percibida.

Se cuestionó a los estudiantes por la clase social en la que percibían encontrarse por medio de una pregunta con opción múltiple. Los valores de media, mediana y moda se ubican en la clase media, que fue seleccionada en 371 ocasiones (65.0%). 7 estudiantes se ubicaron en la clase social baja (1.2%), 58 en la media baja (10.2%), 115 en la clase media alta (20.1%) y 2 en la clase social alta (0.4%), mientras que 13 estudiantes no contestaron la pregunta (2.3%). Destaca el hecho de que, probablemente a los ojos de quienes respondieron, prácticamente toda la población se identificó con algún estrato de la clase media, ya que un 95.3% se considera como parte de la clase media, con una percepción de mayor o menor comodidad o facilidad para sustentar sus necesidades, lo cual es congruente para una universidad pública con colegiaturas que se pueden considerar altas para el rubro de las universidades públicas.

4. 3. Frecuencias de respuesta

Varias de las preguntas que exploraron capital social permitieron obtener proporciones sobre la participación de los contactos de los participantes como apoyo en múltiples tareas. A continuación, se presentan los porcentajes obtenidos.

En la tabla 4.4 se observan las frecuencias con que los participantes realizan diversas actividades comunes del campo universitario en compañía de amigos y compañeros de la universidad. En todas las preguntas se observa la respuesta 1,

correspondiente a *Rara vez* como la más común, además de que la suma de los porcentajes de las respuestas 1, 2 y 3 entre un 62.4% (pregunta 2) y un 85.2% (pregunta 3). *Asistir a fiestas o convivencias con compañeros de la universidad* sería la actividad los participantes realizan con mayor frecuencia.

Tabla 4. 4. Frecuencias de realización de actividades en compañía de compañeros universitarios

	Frecuencias					
	1	2	3	4	5	6
1. Estudiar con compañeros de la universidad fuera del horario de clases	27.0	25.9	21.2	16.3	7.2	2.5
2. Asistir a fiestas o convivencias con compañeros de la universidad	21.7	20.0	20.7	17.3	13.5	6.8
3. Organizar o asistir a un viaje de estudios con compañeros de la universidad	54.6	18.7	11.9	6.5	5.4	2.8
4. Practicar alguna actividad de ocio con algún compañero de la universidad (ir al cine, jugar videojuegos, etc.)	22.9	20.5	21.5	16.3	9.6	9.1
5. Practicar algún deporte con algún compañero de la universidad	57.4	14.9	7.4	6.3	5.1	8.9
6. Acudir a alguna actividad extra-curricular acompañado de algún compañero de la universidad (conferencias, talleres, simposios, congresos, exposiciones, etc.)	33.1	22.9	18.6	13.3	6.8	5.3

Nota: las columnas del 1 al 6 representan las opciones de una escala de frecuencia donde 1 significa *Rara vez* y 6 significa *Casi siempre*, por ende, los números 2, 3, 4 y 5 representan cada uno una mayor frecuencia de cada pregunta.

En la tabla 4.5 se observan cuatro actividades comunes del estudiante universitario y las frecuencias con las que según los participantes reciben ayuda por parte de un familiar cercano como sus padres, hermanos o pareja, con la misma forma de medición (escala de percepción de intensidad) que las preguntas de la tabla 4.4. En este caso destaca el apoyo de familiares con respecto a la obtención de instrumentos que el estudiante universitario requiere para la realización de sus labores escolares o sus prácticas profesionales, ya que un 43.6% reporta recibir esa clase de apoyos *casi siempre*, mientras que un 74.3% se ubicó en las opciones 4, 5 o 6, considerando por lo menos como un frecuente el recibimiento de ese apoyo. Por otro lado, actividades académicas como *estudiar para un examen o realizar un proyecto para alguna clase* tuvieron como respuesta más común el 1, *rara vez*, con casi una de cuatro respuestas, mientras que las respuestas 2 a 6 recibieron desde un 10.0% hasta un 18.9%. Caso aparte fue lo que resultó en la pregunta *acceder a un contacto que necesitas en la universidad* donde apenas hubo un 4.2% de diferencia entre las respuestas más y menos común.

Tabla 4.5. Frecuencia de recepción de ayuda de familiares, hermanos o pareja para realizar actividades relacionadas con la universidad (primera sección)

	Frecuencias					
	1	2	3	4	5	6
7. Obtener un instrumento o artefacto que necesitas en la universidad	9.8	7.2	7.5	10.7	21.0	43.6
8. Acceder a un contacto que necesitas en la universidad	18.4	14.2	15.6	16.1	18.2	17.5
9. Estudiar para un examen	27.7	12.4	14.2	16.3	13.8	15.6
10. Realizar un proyecto para alguna clase	23.6	10.0	13.0	18.4	16.1	18.9

Nota: las columnas del 1 al 6 representan las opciones de una escala de frecuencia donde 1 significa *Rara vez* y 6 significa *Casi siempre*, por ende los números 2, 3, 4 y 5 representan cada uno una mayor frecuencia de cada pregunta.

En la pregunta *En las siguientes circunstancias ¿a quienes sueles acudir para obtener ayuda?* se hicieron cuestionamientos particulares sobre diez situaciones a las que el estudiante universitario suele enfrentarse.

La categoría elegida en más ocasiones fue familia, en todas ocasiones por, cuando menos, la mitad de los participantes. *Recibir un consejo sobre un problema con una autoridad, buscar y encontrar un empleo, recibir una referencia laboral, obtener un préstamo monetario, asesorarme en temas financieros o fiscales, recibir un consejo para tomar una decisión importante y recibir un consejo de cómo comportarme en situaciones nuevas para mi* fueron las actividades en las que los participantes comentan acudir mayormente al apoyo familiar. Acerca de *recibir un consejo sobre un problema con un compañero*, la familia fue la segunda opción más escogida, apenas por debajo del 50% de los casos. En las actividades *obtener ayuda para un proyecto y estudiar para un examen que considero difícil* la familia fue elegida por aproximadamente un tercio y un quinto de los participantes, respectivamente, concluyendo así que la familia se posicionó como el contacto al que el estudiante universitario acude con mayor frecuencia para diversas actividades propias del rol de estudiante.

Destacan también los resultados de la categoría de profesores, elegidos por mínimo uno de cinco participantes en las actividades *estudiar para un examen que considero difícil, obtener ayuda para un proyecto, recibir un consejo sobre un problema con una autoridad, recibir una referencia laboral y asesorarme en temas financieros o fiscales*, mientras que en *buscar y encontrar un empleo* apenas se seleccionó esta categoría por un 14.4%.

Los compañeros universitarios (no considerados amigos) son, según los participantes, los primeros contactos a acudir en actividades como *estudiar para un examen que considero difícil y obtener ayuda para un proyecto*, mientras que en actividades como *recibir un consejo sobre un problema con un compañero, buscar y encontrar empleo y recibir una referencia laboral* fueron elegidos por lo menos en uno de cinco casos.

También llama la atención la categoría *nadie*, que en teoría excluye el resto de las respuestas. Un 18.7% dice no acudir a nadie para obtener un préstamo de dinero, un 11.9% dice no recibir apoyo en temas económicos y un 11% dice estudiar solo para un examen que considere difícil, así como buscar y encontrar un empleo.

Tabla 4.6. Proporciones de apoyo de contactos en múltiples actividades por porcentajes

Pregunta	Proporciones de asistencia de contactos por porcentajes							
	Fam	Ami	Com	Pro	Con	Otr	Nad	N/C
11. Estudiar para un examen que considero difícil	18.4	39.8	57.6	26.6	6.5	2.8	11.0	0.4
12. Obtener ayuda para un proyecto	31.2	46.1	55.9	30.3	6.7	1.8	4.4	0.4
13. Recibir un consejo sobre un problema con una autoridad	65.8	40.6	18.6	28.2	4.7	1.2	4.4	0.5
14. Recibir un consejo sobre un problema con un compañero	47.6	59.2	20.1	11.7	3.7	1.1	8.2	0.4
15. Buscar y encontrar un empleo	58.8	50.1	27.5	14.4	28.2	1.1	11.0	0.4
16. Recibir una referencia laboral	53.4	37.3	26.1	22.8	23.8	1.8	7.2	0.5
17. Obtener un préstamo monetario	74.1	22.4	4.6	1.4	3.9	1.2	18.7	0.4
18. Asesorarme en temas financieros o fiscales	68.1	50.4	8.1	23.3	11.4	2.5	11.9	0.5
19. Recibir un consejo para tomar una decisión importante	86.3	16.6	6.8	8.6	3.2	1.8	6.1	0.4
20. Recibir un consejo de cómo comportarme en situaciones nuevas para mi	75.0	52.9	10.0	7.0	3.9	0.5	10.2	0.4

Nota: los porcentajes por fila no suman un entero ya que cada categoría se considera una subpregunta.

En la tabla 4.7 se observan las frecuencias con las que los participantes reciben ayuda en diversas situaciones típicas del estudiante universitario, pero en este caso es exclusivo de los padres o amigos. A diferencia de las tablas 4.4 y 4.5 esta escala subjetiva de intensidad se mide por medio de 4 niveles, donde 1 corresponde a la menor frecuencia posible y 4 a la máxima.

Según los resultados, es bastante común que los contactos más íntimos de los participantes les apoyen en actividades como *pagar una inscripción o mensualidad en los últimos seis meses* y *ofrecer un consejo sobre cómo resolver un problema*, mientras que la mayoría (casi ocho de cada diez) no contó con cuenta con contactos que conocieran a alguien dentro de la universidad que les ayudara a entrar o a resolver un problema. Las actividades *ofrecer una guía sobre cómo conseguir un recurso* y *ofrecer bibliografía o guiarte en un tema académico* obtuvieron respuestas más heterogéneas y dispersas.

Tabla 4.7. Frecuencia de recepción de ayuda de padres o amigos para realizar actividades relacionadas con la universidad (segunda sección)

	Frecuencias			
	1	2	3	4
21. Pagar una inscripción o mensualidad en los últimos seis meses	7.7	5.8	10.2	76.2
22. Ofrecer una guía sobre cómo conseguir un recurso necesario	18.7	24.3	31.3	25.2
23. Ofrecer bibliografía o guiarte en un tema académico	28.5	29.2	29.1	12.8
24. Conocían a alguien dentro de la universidad que te ayudó a entrar o a resolver un problema	58.3	20.0	12.6	8.8
25. Ofrecer un consejo sobre cómo resolver un problema	14.2	16.1	33.5	36.1

Tabla 4.8. Porcentaje de respuestas positivas por opción

Pregunta	Porcentajes							
	F/A	C/P	CP	SS/PP	AE	BTU	Per	N/C
27. ¿A través de qué medio conseguiste tu último empleo?	47.5	5.4	20.1	4.9	1.2	0.5	3.2	21.7
28. ¿Cuál consideras que es el medio más adecuado para obtener un empleo?	35.2	15.9	68.5	32.2	13.1	17.7	14.2	1.8
33. ¿Por qué medio esperas obtener empleo?	25.9	20.5	63.4	38.4	11.9	18.0	8.9	10.9

Nota: (F/A = Familia o amigos, C/P = Compañeros o profesores, CP = Cuenta propia, SS/PP = Servicio social o Prácticas profesionales, AE = Agencia de empleos, BTU = Bolsa de trabajo universitaria, Per = Periódico, N/C = No contestó)

Por último, la tabla 4.8 contiene los porcentajes de respuesta positiva para cada categoría con respecto a obtención de empleo. Según los resultados, un 47.5% neto de los participantes dice haber obtenido su último empleo con ayuda de un familiar o amigo, y un 20.1% por cuenta propia. Llama la atención que las categorías *compañeros o profesores, servicio social o prácticas profesionales, agencia de empleos, bolsa de trabajo universitaria y periódico* suman tan sólo un 15.2% de las respuestas.

Según consideran los participantes, el método ideal de obtención de empleo es por cuenta propia, aunque también las categorías *familia o amigos y servicio social o prácticas profesionales* fueron elegidas cerca de un tercio de las ocasiones, por lo que es posible que un sector de los participantes considerara obtener empleo por cuenta propia al tiempo que buscaran colocarse en los espacios donde realizaron sus primeras prácticas en el campo profesional o con apoyo de un contacto muy cercano. Situación muy parecida ocurre con la esperanza de obtención de empleo para sí mismo, donde el servicio social y las prácticas profesionales fueron elegidas en mayor proporción.

4. 4. Correlaciones

Como parte del objetivo central del estudio se calculó la correlación entre el puntaje total de capital social y el de expectativas profesionales positivas. Se identificó que la media global del puntaje de capital social es de 275.53 con una desviación de 89,88. Mientras que el puntaje de expectativas profesionales positivas fue de 71,20 con una desviación de 15,60. El coeficiente de correlación entre ambas variables es de 0.089 donde $p = 0.036$, lo que representa que la correlación entre ambas variables es positiva y baja, además de ser significativa estadísticamente.

Tabla 4. 9. Coeficiente de correlación de Pearson entre puntaje total de capital social y puntaje total de expectativas profesionales positivas

		Puntaje capital social	Puntaje expectativas
Puntaje capital social	Correlación de Pearson	1	.089*
	Sig. (bilateral)		.036
	Suma de cuadrados y productos cruzados	4564902.862	69753.506
	Covarianza	8079.474	125.456
	N	566	557
Puntaje expectativas	Correlación de Pearson	.089*	1
	Sig. (bilateral)	.036	
	Suma de cuadrados y productos cruzados	69753.506	136286.599
	Covarianza	125.456	243.369
	N	557	561

Se calculó la relación entre capital social, expectativas profesionales positivas y la variable de edad. Cabe mencionar que en este caso se determinó comparar las edades naturales, es decir, sin agrupar, con las otras dos variables. El coeficiente de correlación entre capital social y edad es de 0.024 donde $p = 0.584$, mientras que el coeficiente de correlación entre expectativas profesionales positivas y edad es de -0.068 donde $p = 0.113$, por lo que en ambos casos se presenta una correlación baja, muy cercana al cero, y poco significativa. Se observa que la

correlación entre capital social y edad es positiva mientras que la correlación entre expectativas profesionales positivas y la edad es negativa.

Tabla 4. 10. Coeficiente de correlación de Pearson entre puntaje total de capital social, puntaje total de expectativas profesionales positivas y edades naturales

		Puntaje capital social	Puntaje expectativas	Edad
Puntaje capital social	Correlación de Pearson	1	.089*	.024
	Sig. (bilateral)		.036	.584
	N	561	557	543
Puntaje expectativas	Correlación de Pearson	.089*	1	-.068
	Sig. (bilateral)	.036		.113
	N	557	566	546
Edad	Correlación de Pearson	.024	-.068	1
	Sig. (bilateral)	.584	.113	
	N	543	546	551

4. 5. Comparación de medias

4. 5. 1. Muestras independientes.

4. 5. 1. 1. Semestre.

Tabla 4. 11. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre primeros y últimos semestres

	Semestre	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Puntaje capital social	>= 4	142	261.67	88.421	7.420
	< 4	424	281.51	89.926	4.367
Puntaje expectativas	>= 4	140	72.21	15.754	1.331
	< 4	421	70.87	15.553	.758

Se realizó una comparación de medias en muestras independientes entre los primeros dos semestres y los últimos cuatro de la muestra, donde la media en cuanto a capital social de los primeros semestres fue de 281.51 mientras que la de los últimos fue de 261,67. Aquí la prueba de Levene arrojó una significancia de

0.883 y la prueba T presentó una significancia bilateral de 0.023, es decir, que no se puede descartar la hipótesis nula pero se considera que la diferencia de medias es estadísticamente significativa.

En cuanto a la comparación de medias de expectativas profesionales positivas entre primeros y últimos semestres, la media de los primeros semestres es de 70.87 y la de los últimos semestres es de 72,71. La prueba de Levene presentó una significancia de 0.834 y la prueba T mostró una significancia bilateral de .379, por lo que no se puede descartar la igualdad de varianzas ni se puede considerar estadísticamente la diferencia entre las medias de ambas muestras. En las tablas 4.11 y 4.12 se presentan los datos correspondientes al resto de medidas consultadas.

Tabla 4. 12. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre primeros y últimos semestres

	Prueba de Levene		Prueba T para la igualdad de medias						
	F	Sig.	T	gl	Sig. Bilateral	Dif. de medias	Error típ. de la dif.	95% Interv. Conf. para la dif.	
								Inf.	Sup.
P. cap. social	S ² =		-2.285	564	.023	-19.843	8.683	-36.89	-2.78
	S ² / =	.022	.883	-2.305	245.772	.022	-19.843	8.610	-36.80
P. exp. prof.	S ² =		.880	559	.379	1.340	1.522	-1.65	4.33
	S ² / =	.044	.834	.875	235.514	.383	1.340	1.532	-1.67

4. 5. 1. 2. Sexo.

En la comparación de medias entre la muestra femenina y la masculina sobre el puntaje de capital social se encontró que el grupo de mujeres obtuvo una media de 278.85, mientras que los hombres consiguieron un 274.16, la prueba de Levene tuvo una significancia de 0.789 y la prueba T alcanzó una significancia bilateral de 0.548, de forma que la diferencia entre medias no resultó estadísticamente significativa ni se pudo descartar la hipótesis nula.

Tabla 4. 13. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre mujeres y hombres.

	Sexo	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Puntaje capital social	Femenino	315	278.85	91.081	5.132
	Masculino	231	274.16	88.946	5.852
Puntaje expectativas	Femenino	309	71.50	15.718	.894
	Masculino	232	71.47	14.781	.970

Tabla 4.14. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre mujeres y hombres.

	Prueba de Levene		Prueba T para la igualdad de medias							
	F	Sig.	T	Gl	Sig. Bilateral	Dif. de medias	Error típ. de la dif.	95% Interv. Conf. para la dif.		
								Inf.	Sup.	
P. cap. social	S ² =	.072	.789	.601	544	.548	4.694	7.812	-	20.03
	/=								.603	502.206
P. exp. prof.	S ² =	.060	.807	.026	539	.979	.035	1.331	-2.58	2.650
	/=								.027	512.617

Las expectativas profesionales positivas en relación a la variable de sexo mostraron los siguientes resultados. La media obtenida por la muestra femenina fue de 71.50, a la vez que la de la muestra masculina fue de 71.47, donde la prueba de Levene presentó una significación de 0.807 y la prueba T tuvo una significación bilateral de 0.979, indicando así el mismo resultado de la variable de capital social, la diferencia entre las medias no es estadísticamente significativa ni se puede descartar la igualdad de las varianzas.

4. 5. 1. 3. Promedio acumulado.

Para la comparación de las medias entre estas poblaciones se dividió a los estudiantes que reportaron un promedio acumulado menor a 8.0 de los que tenían un promedio mayor al mismo puntaje. De esta forma, la media de capital social para el grupo con un promedio menor a 8.0 fue de 267.89, mientras que la media del grupo con promedio igual o mayor a 8.0 fue de 280.21, con un valor de significación en la prueba de Levene de 0.040, y un 0.171 en la prueba T para significación bilateral. En este caso se puede interpretar que la hipótesis nula se descarta, es decir, que existe una diferencia entre el capital social de los estudiantes dependiendo de su promedio acumulado aproximado, aunque la diferencia entre las medias no sea estadísticamente significativa.

Tabla 4. 15. Comparación de medias en las puntuaciones globales de capital social y expectativas profesionales positivas entre estudiantes con un promedio acumulado aproximado menor a 8.0 y mayor a 8.0

	Promedio acumulado	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Puntaje capital social	>= 5	352	280.21	86.770	4.625
	< 5	142	267.89	98.654	8.279
Puntaje expectativas	>= 5	350	73.05	13.383	.715
	< 5	140	69.43	17.569	1.485

En relación a las expectativas profesionales positivas según el promedio acumulado aproximado, se encontró que los estudiantes con promedio igual o mayor a 8.0 tenían una media en expectativas de 73.05, a la vez que los

estudiantes con promedio menor a 8.0 alcanzaron una media d 69.43, donde la prueba de Levene resultó en una significancia de 0.00, con una significancia bilateral de 0.014 en la prueba T, es decir, que la diferencia entre las medias es estadísticamente significativa y se puede descartar la hipótesis nula.

Tabla 4. 16. Prueba T para la igualdad de medias en cuanto a capital social y expectativas profesionales positivas entre estudiantes con un promedio acumulado aproximado menor a 8.0 y mayor a 8.0

	Prueba de Levene		Prueba T para la igualdad de medias							
	F	Sig.	T	Gl	Sig. Bilateral	Dif. de medias	Error típ. de la dif.	95% Interv. Conf. para la dif.		
								Inf.	Sup.	
P. cap. Social	S ² =	4.24	.040	1.372	492	.171	12.326	8.981	-5.31	29.97
	S ² /=			1.300	233.59	.195	12.326	9.483	-6.35	31.00
P. exp. prof.	S ² =	15.80	.000	2.461	488	.014	3.617	1.470	.729	6.50
	S ² /=			2.195	206.58	.029	3.617	1.648	.368	6.86

4. 5. 2. ANOVA con un factor.

4. 5. 2. 1. Estado civil.

Los factores analizados en cuanto al estado civil fueron "soltero", "casado", "unión libre" y "viudo", de manera que se pretendió identificar si alguno de éstos factores obtuvo una diferencia de media significativa en la medición de capital social y expectativas profesionales positivas. Los datos arrojaron un 0.969 en la prueba de Levene, por lo que se acepta la homogeneidad de los datos, una significancia en capital social de 0.024 y una significancia en expectativas profesionales positivas de 0.023, por lo que se puede afirmar que por lo menos uno

de los factores de estado civil presenta una diferencia estadísticamente significativa en su media global.

Tabla 4. 17. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de estado civil

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Puntaje capital social	Inter-grupos	103853.339	5	20770.668	2.607	.024
	Intra-grupos	4461049.523	560	7966.160		
	Total	4564902.862	565			
Puntaje expect.	Inter-grupos	3167.321	5	633.464	2.641	.023
	Intra-grupos	133119.278	555	239.855		
	Total	136286.599	560			

4. 5. 2. 2. Situación laboral.

Los factores que incluyó la medición de situación laboral fueron “nunca he trabajado”, “he tenido trabajo ajeno a mi profesión”, “he tenido trabajo relacionado a mi profesión”, “tengo trabajo ajeno a mi profesión”, “tengo trabajo relacionado a mi profesión”. En este caso, la prueba de Levene presentó un 0.220 para el puntaje de capital social y un 0.000 para el de expectativas profesionales positivas, de manera que se consideran homogéneos los datos en relación a capital social, y heterogéneos los datos de expectativas profesionales.

Tabla 4. 18. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de situación laboral

		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Puntaje capital social	Inter-grupos	103853.339	5	20770.668	2.607	.024
	Intra-grupos	4461049.523	560	7966.160		
	Total	4564902.862	565			
Puntaje expect.	Inter-grupos	3167.321	5	633.464	2.641	.023
	Intra-grupos	133119.278	555	239.855		
	Total	136286.599	560			

En la prueba de ANOVA se encontró que la significancia de capital social fue de 0.024, mientras que la de expectativas profesionales positivas fue de 0.023, es decir, que en ambos casos se puede confirmar la diferencia de medias de alguno

de los factores, es decir, que puede existir alguna relación entre la situación laboral y el volumen en capital social y lo positivo de las expectativas profesionales.

4. 5. 2. 3. Ingreso esperado.

El ingreso esperado tiene los factores “\$1,000.00 a \$3,000.00”, “\$3,000.00 a \$6,000.00”, “\$6,000.00 a \$9,000.00”, “\$9,000.00 a \$12,000.00”, “\$12,000.00 a \$15,000.00”, “\$15,000.00 o más”. Se realizó la prueba de Levene donde se obtuvo un 0.136 para capital social y un 0.194 para expectativas profesionales, por lo que se considera la hipótesis nula, es decir, la homogeneidad de las varianzas.

La prueba de ANOVA arrojó la significancia del ingreso esperado sobre el capital social y las expectativas profesionales, donde para el capital social se obtuvo un 0.259 y para las expectativas profesionales positivas se obtuvo un 0.219, por lo que no se puede distinguir la diferencia de medias entre las poblaciones como estadísticamente significativa, es decir, no se puede afirmar alguna relación entre el volumen esperado de los ingresos y el volumen del capital social o la positividad de las expectativas profesionales.

Tabla 4. 19. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de ingreso esperado

		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Puntaje capital social	Inter-grupos	129242.795	13	9941.753	1.223	.259
	Intra-grupos	3901126.422	480	8127.347		
	Total	4030369.217	493			
Puntaje expect.	Inter-grupos	3614.903	13	278.069	1.284	.219
	Intra-grupos	103107.023	476	216.611		
	Total	106721.927	489			

4. 5. 2. 4. Clase social percibida.

Para la clase social percibida se determinaron los factores “clase baja”, clase media baja”, “clase media”, “clase media alta” y “clase alta”. La prueba de Levene determinó la homogeneidad de las varianzas tanto para capital social

como para expectativas profesionales, ya que la significancia de la primera variable fue de 0.291 y la de la segunda variable fue de 0.437.

En cuanto a la prueba de ANOVA, para el capital social la significancia fue de 0.010, a la vez que para las expectativas profesionales se obtuvo una significancia de 0.794, por lo que se puede confirmar la diferencia de medias en el volumen de capital social en relación a la clase social percibida, mientras que no se puede confirmar alguna relación entre la clase social percibida y las expectativas profesionales positivas.

Tabla 4. 20. Prueba de ANOVA de un factor para capital social y expectativas profesionales con el factor de clase social percibida

		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Puntaje capital social	Inter-grupos	103970.758	4	25992.690	3.374	.010
	Intra-grupos	4182577.161	543	7702.720		
	Total	4286547.920	547			
Puntaje expect.	Inter-grupos	383.110	4	95.777	.421	.794
	Intra-grupos	122848.292	540	227.497		
	Total	123231.402	544			

CAPÍTULO 5: DISCUSIONES

5. 1. Introducción

En este capítulo final se presentan las discusiones que se realizaron en torno al estudio que ha sido caracterizado durante el resto de la obra. Se ha partido de la valoración de la función del método en este proyecto, discriminando así su campo de posibilidades resultante de su naturaleza principalmente cuantitativa, donde se reflexionó sobre los alcances obtenidos en términos de comparaciones entre grupos, de correlación entre variables y de obtención de datos a nivel macro con el propósito de adquirir una visión general del campo y las interacciones que en él se presentan.

Se discute acerca de algunos resultados particulares que destacan por encima de otros, como la poca correlación entre capital social y expectativas profesionales, la no diferenciación de medias entre grupos de hombres y mujeres, la obtención de valores más altos en el puntaje de capital social en los estudiantes de primeros semestres por encima de los de últimos semestres, la no diferencia en lo positivo de las expectativas entre los estudiantes de primeros semestres y los de los últimos, la clase social percibida como factor en el volumen del capital social y lo positivo de las expectativas profesionales, la no diferencia de medias de puntajes entre grupos con promedios académicos aproximados con mayor o menor volumen. En cada caso se evalúan las posibles causas de que la aplicación arrojará esos resultados, algunos de los cuales se ubican a contracorriente de lo observado en distintos estudios. Se discuten los resultados en relación a lo observado en la literatura especializada (pendiente).

Se dilucida sobre las posibilidades de investigación que abre un estudio como este, de cara a la profundización, contradicción o confirmación de nuestros datos. Se considera que estudios observacionales en situaciones naturales, así como el uso de entrevistas a profundidad individuales o grupos focales podrían enriquecer de manera muy particular a la comprensión del desarrollo de este tipo de interacciones en el marco de una teoría como la de

Bourdieu: capaz de captar elementos sustanciales como del campo y de los distintos *habitus*.

5. 2. Objetivos particulares

5. 2. 1. Identificar los recursos y las redes de relaciones obtenidos por los estudiantes universitarios.

Uno de los objetivos del presente estudio fue caracterizar las redes interpersonales de los participantes, lograr identificar qué tipo de contactos son más frecuentes o si se cuenta con un mayor número de los mismos en relación a múltiples situaciones cotidianas del estudiante universitario. Para ello se contó con 25 preguntas relacionadas con tres rubros principales: capital social centrado en pares, capital social familiar y capital social global centrado en necesidades y actividades de importancia para el universitario.

5. 2. 1. 1. Capital social centrado en pares.

Este rubro del capital social se vio reflejado en los reactivos 1 a 6 a través de una escala numérica. La pregunta común a todo el ejercicio se centra en la frecuencia con la que el participante realiza seis actividades en compañía de otros contactos. Las seis actividades tienen relación directa con el campo universitario: estudiar con compañeros de la universidad fuera del horario de clases, asistir a fiestas o convivencias con compañeros de la universidad, organizar o asistir a un viaje de estudios con compañeros de la universidad, practicar alguna actividad de ocio con algún compañero de la universidad (ir al cine, jugar videojuegos, etc.), practicar algún deporte con algún compañero de la universidad, acudir a alguna actividad extra-curricular acompañado de algún compañero de la universidad (conferencias, talleres, simposios, congresos, exposiciones, etc.). El resultado fue similar para las seis preguntas, pues en todas ellas la respuesta más común fue el 1, es decir, *rara vez*.

En el caso de la práctica deportiva y la asistencia a viajes de estudios más de la mitad se identificó con esa respuesta, de manera que menos del 20% se identificó con alguna respuesta que reflejara una frecuencia mayor en estas

actividades. Se observó que la actividad que más se realiza en compañía de contactos pares de la universidad fue asistir a fiestas o convivencias. Esto nos indica que ninguna de las actividades propuestas en el cuestionario son frecuentes en la cotidianidad de los participantes, lo cual no necesariamente indica que estas actividades no sean comunes para ellos, sino solamente que no son actividades en las que el universitario incremente o mantenga sus redes.

Ruvalcaba-Coyaso, Maza, García-Macías (2013) identificaron el proceso de inserción, permanencia y separación en el empleo de un grupo de profesionistas que laboraban en una universidad pública en el centro de México. Según los autores, un 67.88% de los participantes habían logrado su inserción laboral gracias a un contacto, del cual un tercio (22.98%) habían sido compañeros o profesores. El dato es congruente con lo que se observa en nuestros resultados, ya que, al parecer, los compañeros universitarios son un contacto de consideración, pero con poco impacto a nivel estadístico. Aquí se abordó la presencia de los compañeros de carrera en diversas actividades comunes del agente universitario, mientras que Ruvalcaba-Coyaso, et. al. (2013) discuten sobre actividades propias del egresado universitario, por cierto, en una población similar a la del presente estudio, por lo que se considera que la configuración del campo universitario abre paso a relaciones entre pares que son funcionales para cumplir objetivos en común sin ser íntimas, se puede suponer también que a partir de la relación con pares en general se derivan relaciones de amistad en particular y ese tipo de contactos tiene una función aparte. Es posible que los hábitos de cada agente, al ser más próximos deriven en relaciones más íntimas, y al distinguirse (a través de los tipos de capital), deriven en relaciones con objetivos y expectativas en común expresadas desde puntos de vista y en condiciones divergentes, y, por ende, menos próximas.

En otra sección del cuestionario se abordaron actividades dentro de la universidad que pueden involucrar pares como amigos y compañeros, sin embargo, como se verá un poco más adelante, tampoco son actividades en las que prime la presencia de dichos pares.

5. 2. 1. 2. Capital social familiar.

El capital social centrado en el campo familiar fue explorado a través de los reactivos 7 a 10 y 21 a 25, donde el primer conjunto se midió a través de una escala del 1 al 6 y el segundo en una escala del 1 al 4. Se cuestionó por la frecuencia con que los participantes reciben ayuda de sus padres, hermanos o pareja en diversas actividades como obtener un instrumento o artefacto necesario para realizar una actividad en la universidad, acceder a un contacto dentro de la universidad, estudiar para un examen y realizar un proyecto para una clase.

La actividad más frecuentada por contactos familiares fue el apoyo en la obtención de instrumentos útiles, ya que un 43.6% mencionaron recibir este apoyo "casi siempre", y un 75.3% eligieron las opciones 4, 5 o 6, dato congruente con lo dicho por González-Anaya y Carrillo-Torres (2016), quienes realizaron encuestas a psicólogos egresados encontrando que el 72% de los participantes habían recibido ayuda económica total o parcial por parte de sus padres para solventar sus estudios.

Sobre el acceso a contactos dentro del campo universitario el 48.2% eligió las opciones 1, 2 o 3 y el 51.8% optó por las opciones 4, 5 o 6, donde cada valor fue elegido mínimo por un 14% de los participantes y máximo por un 19%. En este caso, Jiménez (2011) y Román y Smida (2010) afirman la influencia de la familia en la consolidación de una identidad laboral, la cual puede expresarse a través de la integración o herencia de empresas familiares, de la iniciativa personal por construir la empresa propia o por la integración a empresas no familiares ya constituidas. La distribución equitativa del apoyo familiar para acceder a nuevos contactos puede ser un antecedente que explique la relación que sigue teniendo el egresado con su familia, por lo menos al inicio de su carrera profesional (González-Anaya y Carrillo-Torres, 2016).

Sobre el apoyo para estudiar para un examen y realizar un proyecto 54.2% eligió las primeras tres opciones y el 45.8% las tres opciones 4, 5 y 6, con un pico en la opción 1 del 27.7%. Para realizar un proyecto académico el 46.6% eligió las

opciones de menor frecuencia, siendo el 1 la opción más elegida con un 23.6% de las respuestas, y un 53.4% que eligieron las opciones de mayor frecuencia.

González-Anaya y Carrillo-Torres (2016) indican que el nivel máximo de estudios de los padres en los estudiantes universitarios es la primaria, seguido del bachillerato, antecedente que dificulta el apoyo académico de los padres hacia sus hijos en términos de conocimientos y técnicas de estudios de grado, volviendo así más probable que el apoyo de los padres se exprese en mayor medida en términos económicos.

En las preguntas 21 a 25 se preguntó por la frecuencia con la que los participantes recibían ayuda de padres o amigos en las siguientes situaciones: pagar una inscripción o mensualidad recientemente, ofrecer una guía para obtener un recurso, ofrecer bibliografía o guía sobre un tema académico, conocer a alguien dentro de la universidad que ayudara con el ingreso o la solución de un problema y ofrecer un consejo sobre cómo resolver un problema. Sobre el apoyo económico, el 76.2% mencionó recibir ayuda "casi siempre", donde un 7.7% mencionó "rara vez" recibir este tipo de ayuda. Como se mencionó antes, el apoyo de padres a sus hijos en términos económicos es lo más común, de manera similar a lo dicho por González-Anaya y Carrillo-Torres (2016).

Con respecto a la obtención de recursos en general un 31.3% refirió recibir ayuda frecuentemente, un 25.2% casi siempre, un 24.3% algunas veces y 18.7% casi nunca.

Sobre el apoyo académico se observó algo similar al conjunto de preguntas previo donde cada opción de respuesta fue elegida por poco menos de un tercio de los agentes, excepto por la opción "casi siempre", elegida por un 12.8% de los participantes. González-Anaya y Carrillo-Torres (2016) afirman que el problema mayormente reportado en la formación académica de los psicólogos es la falta de material psicométrico o bibliográfico, dato que se relaciona con el nivel académico de los padres derivando en una considerable dificultad para la obtención de material que facilite la formación de los estudiantes. Si la universidad y los contactos más cercanos se encuentran fuera de condición para

otorgar a los estudiantes la información y formación que necesitan, entonces sus posibilidades de movilizar su habitus hacia formas más elaboradas de progresión social se verán disminuidas.

La pregunta que reflejó la menor frecuencia en el apoyo familiar fue sobre el contacto con nuevos agentes dentro de la universidad a través de los padres o amigos, ya que un 58.3% mencionó casi nunca recibir esta ayuda, un 20% algunas veces, 12.6% frecuentemente y apenas 8.8% casi siempre. Esta pregunta en específico se enfoca en el ingreso a la universidad o en el manejo de problemas dentro de ella, motivo por el cual las frecuencias no empatan con lo observado en la pregunta 8 (acceder a un contacto que necesitas dentro de la universidad). Consideramos dos vertientes para analizar estos resultados. Por un lado, la naturaleza de la pregunta apunta hacia una situación relacionada no sólo con el apoyo de otros contactos sino con la imagen del logro personal. En la cultura mexicana es poco deseable afirmar que un logro personal como la inserción a la escuela es producto del apoyo familiar y no del esfuerzo o de las habilidades individuales, por lo que resulta lógico que la mayoría de los participantes negaran haber recibido esa clase de apoyo. Desde otra perspectiva, el reconocimiento de contactos significativos en espacios públicos y privados es una característica más propia de la posición de dominante, que aprovecha el recurso del contacto útil para reproducir las condiciones de vida que ha acuñado, por lo que no es normativo que la mayoría de los participantes tengan conocidos de confianza en puestos clave, ni dentro ni fuera del campo universitario.

Casi el 70% de los participantes mencionó recibir consejos de padres o amigos para resolver un problema frecuentemente o casi siempre. Y apenas un 14.2% mencionó casi nunca recibir ese tipo de ayuda. Este rubro representa la influencia de los contactos más íntimos sobre los universitarios de forma general, dando cuenta de una búsqueda de la experiencia ajena y de las opiniones para la resolución de situaciones personales, es decir, de una tendencia segmentada a relacionarse de forma interpersonal. Naturalmente, es distinto el apoyo de un contacto para recibir un consejo con el apoyo económico o con el acceso a recursos académicos, y aunque la búsqueda de consejos, y por ende, de códigos

de comportamiento, es un tipo de capital cultural, se debe distinguir de otras formas de capital que juegan un papel más trascendental en la búsqueda de dominio.

5. 2. 1. 3. Capital social global y actividades cotidianas del universitario.

Las preguntas 11 a 20 tuvieron un formato de opción múltiple con posibilidad de elegir múltiples respuestas, donde las preguntas se enfocaron en actividades cotidianas del universitario relacionadas con las áreas académica, económica, transición al área laboral y apoyo social. Las posibles respuestas representan los tipos de contactos más comunes a los que acude un universitario en caso de necesitarlo: familia, amigos, compañeros de la carrera, profesores, conocidos en general y otros. De esta forma, se buscó identificar el tipo de contactos más frecuentes en relación a la necesidad del estudiante.

Dos reactivos se enfocaron en cuestiones académicas con resultados similares: estudiar para un examen que considero difícil y obtener ayuda para un proyecto. En ambos casos más de la mitad de los participantes refirieron a sus compañeros como contacto frecuente. En un 39.8% y 46.1% de los casos se refieren a amigos y en un 26.6% y 30.3% a profesores. En el caso del apoyo con proyectos también destacó la familia como contacto frecuente, elegido por el 31.2% de los participantes. Estos datos concuerdan con lo observado por Mazzoni e Iannone (2014) y Valero y Valenzuela (2013), donde los compañeros de la universidad van volviéndose más íntimos con las experiencias en común, a través de vivencias personales y comunicación por redes sociales, además de que el avance en la carrera va modificando las condiciones de la comunicación digital, centrándose más en la búsqueda de información bibliográfica y la organización con propósitos académicos, mientras que en la preparatoria y los primeros semestres de la universidad se utilizan casi exclusivamente con fines de filiación. Con respecto al apoyo por parte de los docentes, Gallardo y Reyes (2010) indican que los estudiantes universitarios perciben como deseables ciertas características actitudinales y simbólicas, las cuales dan paso al acercamiento en la relación docente-alumno y a la búsqueda de apoyo en actividades académicas.

Sólo hubo un reactivo donde los amigos fueron el contacto más frecuente: recibir un consejo sobre un problema con un compañero, en el 59.2% de los casos. Un 47.6% mencionó a la familia y 20.1% a compañeros. La recepción de consejos es parte del apoyo social que según Feldman, et. al. (2008) es principalmente producto de la interacción con familiares, y en segundo lugar de amigos. Según los autores, el apoyo social es crucial en el estado del estrés relacionado con actividades académicas y la autopercepción de salud mental. Se puede considerar que, específicamente, los conflictos con compañeros y otros pares más íntimos requieren de una confianza distinta a la que se requiere para resolver un problema con una autoridad.

En los siete reactivos restantes la familia fue el contacto más frecuentemente elegido, desde un 53.4% hasta un 86.3% de los casos. Tres de esos reactivos se relacionan con el apoyo social: sobre recibir un consejo sobre un problema con una autoridad un 40.6% mencionó a los amigos y 28.2% a los profesores. Sobre recibir un consejo para tomar una decisión importante sólo la familia acumuló un porcentaje mayor al 20%. Sobre recibir un consejo de cómo comportarse en situaciones nuevas para mí, el 52.9% de los participantes eligieron a los amigos como contactos de consideración. Como se mencionó en el párrafo anterior, Feldman, et. al. (2008) nos afirman cómo la familia y los amigos influyen en el bienestar de los estudiantes en cuanto a su salud y en la calidad de su desempeño académico, influencia que puede explicarse a través de datos como los que nuestro estudio presenta.

Dos reactivos más cuestionan por la transición al ámbito laboral: Buscar y encontrar un empleo donde los amigos son elegidos por el 50.1%, los conocidos por el 28.2% y los compañeros 27.5%; Sobre la recepción de referencias laborales, el 37.3% acude a los amigos, 26.1% a los compañeros, 23.8% a conocidos y 22.8% a profesores. Este último reactivo resultó con cinco tipos de contactos elegidos por lo menos en un 20% de las ocasiones, fue el único caso en donde fueron frecuentados cinco tipos de contactos. En consonancia con nuestros datos, Fengqiao y Dan (2015) afirman que el número de contactos familiares tiene relación con la confianza en la búsqueda de empleo y la satisfacción con el

resultado, lo que hace sentido con el hecho de que los contactos más íntimos (englobando familia y amigos) generen condiciones de confianza y por ende sean los más frecuentemente consultados, sin embargo, también aparecen contactos de menor cercanía como conocidos y compañeros, que probablemente sean segundas o terceras alternativas a las opciones ya consultadas. En esa cuestión, Ruvalcaba-Coyaso, et. al. (2013) presentaron datos similares, ya que, según ellos, los familiares y amigos representan los contactos más utilizados en la inserción laboral, seguidos de los compañeros de carrera y profesores (sector que no fue mencionado por un conjunto significativamente numeroso entre nuestros participantes). Sobre la búsqueda de referencias laborales, llama la atención que los universitarios acudan a varios tipos de contactos, cosa que bien puede deberse al tipo de empleo al que los universitarios aspiran y a las respectivas exigencias de cada tipo, bien puede responder a una falta de claridad colectiva con respecto a la construcción de referencias laborales (y/o de curriculum vitae), donde cada agente interprete de distinta forma los objetivos de la adquisición de referencias, ya que las distintas posiciones dentro de un campo evalúan desde diversas perspectivas las exigencias que el campo impone sobre su posición.

Finalmente, dos reactivos se enfocaron en el apoyo económico, donde un 22.4% reportaron recibir apoyo de amigos. En cuanto al asesoramiento en temas financieros o fiscales, los amigos aparecieron en el 50.4% de los casos y en un 23.3% los compañeros. Al igual que en la sección anterior (Capital social familiar), los datos de González-Anaya y Carrillo-Torres (2016) concuerdan con el preponderante apoyo económico de los padres y en segundo lugar de los amigos en la etapa universitaria. Llama la atención la mención de los compañeros para el asesoramiento en temas financieros o fiscales, que puede interpretarse como una valoración de los problemas económicos como un asunto menos íntimo o que no requiere un elevado nivel de confianza, o como un reconocimiento de capital cultural relacionado con la administración del dinero en los pares o incluso en los familiares de éstos.

5. 2. 2. Identificar las expectativas de inserción laboral en los estudiantes universitarios.

La medición de las expectativas profesionales se realizó a través de cinco reactivos, los cuales se enfocaron en la creencia de que encontrarán empleo relacionado con su carrera, el tiempo que creen que tardarán en encontrar empleo después del egreso, el rango de sueldo que esperan obtener, los términos que vienen a su mente al pensar en su futuro laboral y las creencias que tienen sobre su futuro laboral a cinco años.

Un 87.2% afirma que encontrarán un empleo relacionado a su carrera, un 1.6% considera que no lo encontrarán y un 11.2% eligió la respuesta "no sé". Estudios como el de García-Garduño y Organista (2006) y Pastor, Peraita y Zaera (2013) afirman resultados similares, ya que el primero encontró que en diferentes grupos de estudiantes normalistas, entre un 54 y 67% esperan trabajar en un área relacionada con la educación, mientras que entre el 21 y 42% creen que encontrarán empleo no relacionado con su carrera; mientras que el segundo realizó una revisión de un cuestionario aplicado a más de 45mil estudiantes españoles, donde la media de expectativa en la obtención de empleo es de 3.6 en una escala del 1 al 5. Los estudios citados muestran valores de confianza en la obtención de empleo relacionado con la carrera menores al de nuestro estudio, lo cual posiblemente se explique con base en las diferencias de edades de los grupos. El estudio de García-Garduño y Organista (2006) indica que los grupos con expectativas más negativas son los más avanzados en sus estudios y de mayor edad, y como se observa en nuestros datos, un 56.8% de los participantes tienen 19 años o menos, mientras que apenas un 13.4% tiene 23 años o más. Es factible que ese volumen en las expectativas positivas en la población de este estudio tenga relación con esa mayoría de participantes de menor edad.

Sobre la expectativa de tiempo entre el egreso y la inserción a un empleo, un 1.3% afirma que tomará más de 18 meses, un 4.6% entre 12 y 18 meses, un 35.7% entre 6 y 12 meses, un 44.5% menos de 6 meses y 13.9% dice ya contar con empleo. No se encontró otro estudio donde se analizara la expectativa de

entrada al campo laboral después del egreso, sin embargo Ruvalcaba-Coyaso, et. al. (2013) recogieron datos sobre la duración de los empleos en egresados de diferentes edades, donde encontraron que un 81.65% cambia de empleo entre el primer y décimo año. De los participantes que tenían un año de egresados, un 42% se encontraba en su primer empleo, 31% en el segundo, 19% en el tercero y 6% en el cuarto, mientras que los egresados que tenían dos años en el campo laboral, un 24% aún estaba en su primer empleo, 35% ya pasaba por el segundo y un 40% se encontraba en su tercer o cuarto empleo. Si bien estos datos describen la estabilidad y duración en el empleo, guardan cierta relación con la expectativa de entrada al primer empleo, coincidentemente un 80.2% de nuestros participantes se ven obteniendo empleo en un año o menos. Posiblemente, las expectativas de los estudiantes universitarios tengan un respaldo de campo, que sean conscientes de cómo otros egresados atravesaron sus primeros años como profesionistas y a partir de ello esperen una trayectoria similar.

En cuanto al ingreso que esperan obtener de manera mensual, el 30.9% afirmó no saber qué respuesta elegir, el 3.0% dice que espera ganar de 1,000 a 3,000 pesos, un 14.1% espera ganar de 3,000 a 6,000 pesos, un 22% de 6,000 a 9,000 pesos, un 15.6% de 9,000 a 12,000 pesos, un 6.4% de 12,000 a 15,000 pesos y un 7.9% espera ganar 15,000 pesos o más.

Se decidió calcular los porcentajes de respuesta considerando sólo a los participantes que eligieron un valor, eliminando la opción "no sé". Habiendo recalculado los datos, se encontró que un 4.4% espera ganar de 1,000 a 3,000 pesos, un 20.5% de 3,000 a 6,000, un 31.9% de 6,000 a 9,000 pesos, un 22.5% de 9,000 a 12,000, un 9.3% de 12,000 a 15,000 pesos y un 11.4% espera ganar 15,000 pesos o más. Según INEGI (2014) en Aguascalientes la media de ingresos anuales es de 97,700 pesos, es decir, 8,141 pesos mensuales, mientras que la media nacional asciende a los 114,300 pesos por año, 9,525 por mes. El rango salarial más elegido coincide con el promedio mensual estatal, posiblemente como reflejo del conocimiento que los estudiantes tienen del campo laboral a través de las experiencias de familiares y otros contactos cercanos.

En cuanto a las expectativas sobre el futuro laboral, las sumatorias de los puntajes se dividen en cinco rangos: un 1.7% obtuvo entre 1 y 6 puntos, un 5.3% de 7 a 12 puntos, un 18.9% de 13 a 18 puntos, un 41.4% obtuvo entre 19 y 24 puntos y un 27.2% alcanzó entre 25 y 30 puntos. Un 4.2% no contestó esa pregunta y la media global fue de 21 puntos.

Con respecto a las expectativas a cinco años, un 13.1% expresó expectativas negativas, un 25.4% expresó expectativas neutrales y el 61.5% restante expresó expectativas positivas.

5. 2. 3. Identificar la relación de variables sociodemográficas con el capital social y las expectativas profesionales.

5. 2. 3. 1. Semestre.

Para comparar los resultados de los participantes con respecto al avance de sus estudios de pregrado se agruparon a los estudiantes de primero y segundo semestre como un mismo grupo de reciente ingreso, y a los de séptimo, octavo, noveno y décimo como un grupo de próximo egreso. Esto debido a la duración de cada carrera, así como su disponibilidad, ya que en la UAA todas las carreras pueden durar ocho, nueve o diez semestres, de igual manera que algunas carreras cuentan con un solo grupo cada año, mientras que otras cuentan con dos, haciendo así que incluso algunas carreras durante un semestre del año tengan una generación de séptimo semestre y que sea ésta la más longeva disponible.

De esta manera, las medias obtenidas por cada grupo se determinaron de la siguiente manera: el grupo de reciente ingreso alcanzó un puntaje de 281.51 en capital social, mientras que el grupo de próximo egreso llegó a los 261.67 puntos, cada uno con una desviación típica de 89.92 y 88.42 respectivamente. En cuanto a las expectativas profesionales, los de recién ingreso alcanzaron una media de 70.87 y los de próximo egreso de 72.21 puntos, con una desviación respectiva de 15.55 y 15.75 puntos. La comparación de medias en capital social y valoración positiva en las expectativas profesionales arrojó lo siguiente: la prueba de significancia de Levene para capital social alcanzó un 0.883 con una significancia

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

bilateral de 0.023, mientras que para las expectativas profesionales la prueba de Levene arrojó un 0.834 y un 0.379 para la significancia bilateral. De los datos mencionados se puede interpretar que en ambos casos no se puede descartar la hipótesis nula, más la diferencia de medias resulta significativa en el caso del capital social solamente. Es decir, que en efecto hay indicios de que el número de contactos sea mayor en los grupos de recién ingreso que en los de próximo egreso.

Haz-Gómez (2015) encontró que eran los últimos semestres y no los primeros los que contaban con un mayor capital social, producto de la acumulación de capital cultural que se da con el avance de los estudios. Desde su óptica, los conocimientos, habilidades y aptitudes adquiridas, los nuevos contactos generados, las modificaciones que se dan en el habitus son base para el aumento del capital social, que se manifiesta a lo largo del avance de la carrera.

Nuestro estudio no logró coincidir con éste en tal conclusión, motivo por el cual vale la pena señalar ciertas circunstancias. Ambos estudios hemos aplicado un cuestionario para la captura de datos sobre el capital social, instrumento que además es el más frecuente para la medición de esta variable. Haz-Gómez construyó la medición de capital social con el apoyo de 4 componentes: el capital social de origen, la inversión en capital cultural y humano, las condiciones sociales de juventud y el contexto comunitario. En ese renglón, nuestra forma de construir esa variable fue poniendo el énfasis en el capital social familiar, el capital social con pares y la diversidad de contactos en múltiples escenarios del universitario, encontrando puntos en común de manera general en todos los componentes excepto el contexto comunitario, que es precisamente el factor que pudo definir el rumbo que tomaron los respectivos resultados.

El contexto de la Universidad Autónoma de Aguascalientes es el de una universidad pública de alto costo en comparación al resto del país, sobrepasando los 1,000 pesos mensuales (50 dls.), con más de 20,000 integrantes y 45 años desde su apertura, siendo así la más longeva del estado. La UAA cuenta con una población estudiantil homogénea en perfiles profesionales, mas no tanto

en clases sociales, donde domina fuertemente la clase media, las marchas estudiantiles y los conflictos sindicales son muy poco frecuentes y las organizaciones estudiantiles gozan de poco protagonismo, autonomía y poder de decisión. También es la universidad con mayor reputación global a nivel estatal, pues se considera que la mayoría de sus carreras se encuentran en el nivel más alto que se oferta en el estado. Este escenario podría considerarse a la par como un contexto de conformismo y de confianza, pues parecería que sus profesores y estudiantes están convencidos del alto nivel académico del que gozan y de que su inserción al campo laboral se dará en condiciones favorables o incluso sencillas, como parece reflejarse en algunos de los resultados.

A nivel individual, es posible que el número de contactos disminuya de los primeros a los últimos semestres como un efecto de cuello de botella, donde los primeros semestres se caracterizan por la interacción con un amplio número de compañeros de carrera de los que conocemos poco o nada y que comparten actividades como la realización de los primeros proyectos y la convivencia social fuera del contexto educativo, y con el avance de los estudios se va realizando una discriminación donde se vaya optando por los compañeros con los que se han obtenido experiencias satisfactorias tanto en el ámbito académico como en el extra-académico. Nuestra hipótesis sería que, en un campo relativamente cómodo para el desempeño de los estudios del joven de clase media, parece lógico que los estudiantes se desmarquen poco de las actividades académicas por algún motivo social o económico, y así se limiten a llevar un proceso de adquisición del habitus de carrera limitado a pequeños círculos de intereses afines que además vayan decreciendo con el paso del tiempo y las vivencias. Ese mismo desmarque distancia al estudiante de encontrar nuevos contactos en otros círculos ajenos al de sus compañeros y amigos de carrera, atrasando el encuentro con contactos significativos hasta el momento del servicio social y las prácticas profesionales, que en la UAA se realizan hasta los semestres finales.

5. 2. 3. 2. Sexo.

Con respecto a la comparación de las variables principales del estudio en relación al sexo, se encontró que la media de puntaje en capital social fue de 278.85 para las mujeres y de 274.16 para los hombres, con una significancia de 0.789 y un 0.548 en la prueba T. En el renglón de las expectativas profesionales las mujeres obtuvieron una media de 71.50 y los hombres un 71.47, con una significancia de 0.807 y un 0.979 en la prueba T, es decir, que en ambos casos se debe considerar como factible la hipótesis nula y la diferencia poco significativa entre los grupos. Contrastemos con los resultados de Archuleta y Perry (2016), quienes concluyeron que las mujeres mexicanas inmigrantes tenían un proceso más complejo de inserción en la cultura estadounidense en comparación a los hombres. En escenarios como la paternidad, los hombres recibían un apoyo social mayor al de las mujeres, mientras que éstas se veían aisladas o simplemente solas no sólo en la maternidad sino en el simple ejercicio de su matrimonio. Desde nuestra óptica es necesario valorar de una manera crítica la igualdad de condiciones para ambos sexos reflejada en nuestros resultados.

Es importante considerar que la dimensión de capital social medida en este estudio es la frecuencia de contactos basada en la categoría social de los mismos, no así la forma de acceso a ellos, ni el total de recursos disponibles o potenciales, ni el significado subjetivo o su posición de campo, que como dimensiones del mismo fenómeno podrían revelar diferencias en los resultados entre hombres y mujeres. En cuanto a frecuencia las y los estudiantes podrían tener aproximadamente el mismo número de contactos útiles en diferentes tareas de la vida universitaria, sin embargo, esto no necesariamente refleja igualdad de condiciones en otros campos, como la familia o el trabajo.

La Teoría de Campo nos indica que los recursos a los que accede un agente están ligados a las disposiciones de campo y la forma de manifestarlas a través del habitus, y en este caso el mismo Bourdieu (2009b) reflejó la forma como el hombre domina ciertos campos académicos y relega a la mujer a otros, dato que sí coincide con nuestros resultados al describir la distribución de hombres y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

mujeres por carrera, siendo que los hombres dominan carreras de ciencias básicas, algunas del área de salud y la mayoría en el área de la ingeniería, mientras que las mujeres dominan las carreras de Humanidades, de Diseño y de Artes. En proporción a las poblaciones que Bourdieu y Passeron (2005, 2008) analizaron, las proporciones han cambiado, en la nuestra hay más mujeres en carreras que exigen conocimientos de matemáticas o un mayor desempeño físico, y más hombres en carreras que exigen una lógica artística o humanista, pero es claro que las configuraciones de campo no marcan prohibiciones, sino tendencias colectivamente adoptadas.

5. 2. 3. 3. Promedio acumulado.

En el caso del promedio acumulado solicitamos a los participantes el dato aproximado esperando que respuestas con decimales, y no rangos o redondeos. El resultado fue una mayoría de respuestas que se limitaban a ofrecer el dato redondeado a trunco a los decimales cero o cinco (como 8.0, 8.5 o 9.0), mientras que cerca de un cuarto de la muestra proporcionó decimales no cerrados (7.3, 8.4 o 9.1). Bajo esa condición, se optó por agrupar los resultados por rangos y por cohortes, de manera que optamos por dividir a los promedios mayores o iguales a 8.0 de los menores, de manera que la media en capital social para los promedios menores a 8.0 fue de 267.89 y de 280.21 para los promedios iguales o superiores a 8.0, con una significación de 0.040 y un 0.171 en la prueba de Levene, mientras que en los puntajes de expectativas profesionales la media de los promedios menores a 8.0 fue de 69.43 y de 73.05 en los promedios mayores, con una significancia de 0.00 y un 0.014 en la prueba de Levene, en ambos casos se puede descartar la hipótesis nula y declarar que existe relación entre el promedio obtenido en la universidad y la frecuencia de capital social y las expectativas profesionales positivas.

Casillas, Chain y Jacomé (2007) identificaron una relación entre el promedio obtenido en la universidad y el origen social, encontrando que ciertos factores relacionados con los padres como su grado máximo de estudios, su ocupación y nivel socioeconómico guardaban relación con el desempeño

académico de los estudiantes, su índice de reprobación, entre otros factores. En este caso los resultados son coincidentes y permiten afirmar principios básicos de la Teoría de Campo, en este caso: la relación entre los diferentes tipos de capital, y el origen social como punto de partida del habitus y de un conjunto de decisiones y acciones congruentes con esa marca de clase. No parece casual que nuestros resultados sobre clase social y capital social también coincidan con la literatura consultada, y en resultados como el de Casillas, Chain y Jacomé (2007) donde ambas variables están presentes y muestran resultados similares, se apunta hacia un modelo de generación de los capitales a partir de las condiciones de origen de vida, donde el agente tiene acceso potencial a cierto conjunto de conocimientos, intereses y contactos según el tipo de clase en la que el agente se ve insertado.

5. 2. 3. 4. Estado civil.

En el renglón del estado civil y su posible relación con el capital social y las expectativas profesionales positivas, los datos lograron una homogeneidad de 0.969, con una significancia de 0.024 para el capital social y un 0.023 para las expectativas profesionales positivas. Estos datos nos indican que por lo menos uno de los estados civiles cuenta con un nivel de capital social y expectativas profesionales positivas significativamente superior al de los demás. En este caso es importante aclarar que la muestra contó con un 93.3% de solteros y un 6.6% de participantes que se distribuyen de manera típica entre las demás opciones de respuesta. Esta distribución de los participantes solteros sesga el resultado de comparación entre los estados civiles, de manera que estos aparecen sobre-representados en la muestra, por lo que no consideramos que nuestros resultados al respecto puedan ser concluyentes.

Es posible, sin embargo, realizar una comparación con otros resultados revisados en la literatura, como es el caso de Archuleta y Perry (2016), quienes encontraron que los hombres y mujeres inmigrantes que se establecieron en Estados Unidos contaban con un número de contactos significativamente menor cuando eran casados, cosa que se mostró más pronunciada entre las mujeres. A

los hombres se les dificultaba más el proceso de adaptación a una nueva cultura y las mujeres quedaban más aisladas cuando atravesaban por esos cambios teniendo esposo o hijos. Según lo dicho, las y los migrantes experimentan un trato social particular al estar casados a la vez que tienen menos tiempo para socializar durante los primeros años de su matrimonio o en dado caso, hasta los 4 o 5 años de edad de sus primeros hijos, limitando sus contactos potenciales a aquellos de los que se goza antes del matrimonio o la paternidad, los cuales además disminuyen en frecuencia con el avance del tiempo. Para muchas personas casarse y tener hijos también son eventos que forman parte de un plan de vida, por lo que la vivencia de estos fenómenos en simultáneo a la vida universitaria impacta también las expectativas que se tienen sobre el propio futuro laboral. Esta variable requerirá de un segundo estudio que le abarque también con el fin de detectar con mayor precisión la relación entre el estado civil de los universitarios con variables como las elegidas para ser el centro de esta investigación.

5. 2. 3. 5. Situación laboral.

En el rubro de la situación laboral de los estudiantes se optó porque estos eligieran entre una de cinco opciones: haber tenido empleo no relacionado con la carrera, haber tenido empleo relacionado con la carrera (en ambos casos refiere a empleos pasados), empleo actual ajeno a la carrera, empleo actual relacionado con la carrera y desempleo total. 23.3% de los participantes nunca ha trabajado, 53.3% tiene o ha tenido empleo no relacionado con su carrera y 20.1% tiene o ha tenido empleo relacionado con su profesión. En este caso se calculó la homogeneidad de las condiciones laborales de los participantes, obteniendo un 0.220 y un 0.00 con respecto al capital social y las expectativas profesionales positivas respectivamente. La significancia que arrojó el ANOVA fue de 0.024 para el capital social y de 0.023 para las expectativas, de manera que los grupos sí se distribuyeron de manera homogénea y se encontró que por lo menos un grupo obtuvo resultados distinguibles y significativos en las dos variables de interés.

Alcaide (2016) se propuso identificar el tipo de capital social que más se presentaba en trabajadores según su trayectoria laboral. Para realizar esto, se propuso dividir el capital social en dos categorías: un capital duradero y un capital de puente, es decir, los contactos que constante o permanentemente tienen relación con el trabajador y los contactos cuya función es permitir la entrada a un nuevo sector de un campo, a nuevos contactos y demás recursos posibles. Además de esto, Alcaide (2016) construyó las trayectorias de sus participantes con base en su estabilidad en un mismo trabajo, su salario y la naturaleza formal o informal de su empleo. Con base en lo anterior, concluyó que los trabajadores con mayor continuidad y estabilidad en sus trabajos, salario más alto y seguridad en su contrato tenían un mayor equilibrio entre ambos tipos de capital, mientras que los trabajadores de baja preparación técnica o académica y con poca estabilidad en sus empleos tenían pocos contactos duraderos y un mayor número de contactos de puente, lo que les facilitaba a rotar con mayor facilidad por múltiples empleos, y no contar con contactos más permanentes como usualmente se obtienen en los estudios de bachillerato y universidad.

Frente a estos datos, se puede discutir la influencia de la trayectoria laboral de los universitarios de cara a la inserción laboral al egresar, posiblemente como un detonante de ciertas características con las que se cuenta desde el origen familiar. Se puede considerar que el tipo de empleo al que el universitario comienza a habituarse tiene un impacto en el desarrollo de nuevas redes de contactos y en el desenvolvimiento de las redes que ya se poseen. La óptica *bourdieana* apuntaría a trayectorias cercanas a la carrera estudiada, con más beneficios en cuestión de sueldos, de formalidad y de estabilidad en los empleos para los estudiantes con mayor capital social tanto duradero como de puente, y a trayectorias más erráticas y disminuidas en algún rubro (probablemente la estabilidad del empleo) para los estudiantes con menor capital social en general y menos contactos duraderos en particular.

Con respecto a las expectativas profesionales, el factor de la experiencia laboral, es decir, del acercamiento a las condiciones reales del ejercicio profesional en cada campo, Bourdieu (2016) nos indicaría que dicha experiencia

está en concordancia con el habitus de cada posición, que más allá de un cambio de expectativas provocado por los estudios universitarios o el contacto con el campo laboral, en la mayoría de los casos se observaría una "autoconfirmación" de las expectativas con las cuales cada agente se siente identificado, más esto no quiere decir que se dé una conformación por las potencialidades alcanzadas.

5. 2. 3. 6. Ingreso esperado.

Con respecto al ingreso esperado al momento de la inserción laboral, se optó por ofrecer a los participantes varias opciones de rangos basados en estadísticos sobre los sueldos más comunes en el estado, agrupándolos en seis rangos. Los datos se distribuyeron de manera homogénea que ya la prueba de Levene arrojó un 0.136 para el capital social y un 0.194 para las expectativas profesionales positivas. Se observó que la significancia de la diferencia entre grupos fue de 0.259 para el capital social y de 0.219 para las expectativas profesionales positivas, de manera que no fue posible identificar que por lo menos uno de los grupos tuviera un resultado significativamente distinto en las dos variables centrales del estudio.

Estos son resultados interesantes si se considera que la esperanza o la meta de obtener un sueldo en particular puede considerarse un tipo de expectativa, y por ende no nos es posible afirmar que los participantes que esperan ganar "x" sueldo sean los que cuenten con más o menos contactos, ni que tengan expectativas más optimistas o pesimistas sobre su futuro ejercicio profesional. Al respecto, Fengquiao y Dan (2015) hallaron que los estudiantes recién egresados de la universidad con un mayor capital social familiar percibían un sueldo mayor y que mostraban una satisfacción laboral más positiva. Asimismo, encontraron que la confianza de encontrar empleo estaba ligada al habitus de cada agente y por ende, a su posición en los campos en los que está inserto. Al buscar una relación entre nuestros resultados y los de Fengquiao y Dan, podríamos considerar que la expectativa de unos ingresos mayores o menores no influye en los sueldos reales a los que se accede una vez llegado el egreso y el ingreso al trabajo formal, pero sí

los contactos que se tienen disponibles, y en términos de Alcaide (2016): el tipo de contactos. Hace falta corroborar esto en otros estudios, ya que las expectativas tanto del ingreso como de la satisfacción, el logro laboral, son parte de una red de creencias personales contextualizadas, donde diversos cambios en las condiciones de estudio, como el acceso a más recursos de conocimiento, puede abrirles nuevas puertas a estudiantes perjudicados por el dominio del status quo.

5. 2. 3. 7. Clase social percibida.

Las variables de capital social y expectativas profesionales positivas se compararon en relación a la clase social percibida de los participantes a través de un ANOVA de un factor, encontrando que el capital social obtuvo una homogeneidad de 0.291 y una significancia de 0.010, mientras que en expectativas profesionales la población obtuvo un 0.437 de homogeneidad y un 0.794 de significancia. Esto se puede interpretar como el indicio de que el capital social se reporta con frecuencias distintas según la clase social en la que los participantes consideran estar, más no así en el caso de las expectativas. Para este dato corresponde comparar con lo obtenido por Casillas, Chain y Jacomé (2007). Los autores clasificaron una población escolar con base en la escolaridad y ocupación de los padres, su nivel socioeconómico, el promedio académico, el índice de reprobación de materias, el desempeño en los exámenes de admisión a la universidad y el tiempo entre el fin del bachillerato y el inicio de la universidad.

Esos fenómenos permitieron generar cinco categorías que abarcaran el perfil académico y social de los participantes, para así poderlos comparar con respecto a varios logros, como la eficacia terminal, la aprobación de todas las materias, entre otros, encontrando que eran los grupos más favorecidos los que mejor se desempeñaban en cada rubro. Los hijos de padres con estudios de grado y buen historial académico tenían mayores probabilidades de terminar su carrera o de obtener mejores calificaciones, aunque el factor de mayor distinción eran los antecedentes académicos más que los familiares, es decir, que aparentemente los contactos familiares eran un factor importante pero menos

presente que haber logrado ya un buen promedio y un bajo número de materias reprobadas en etapas de estudio previas. El punto de encuentro más claro entre nuestro estudio y el de Casillas, Chain y Jacomé (2007) está en la distinción a través de la clase social. Nuestro estudio también propuso cinco categorías de clases sociales en las cuales los participantes elegían en qué nivel consideraban estar, es decir, se obtuvo el dato de clase social percibida, sin haber recabado otros datos para contrastar o confirmar esa situación, por lo que una comparación directa de variables resulta incompleta, más no infructuosa.

La clase social percibida es un dato que habla del habitus presente en los participantes, el cómo ellos responden ante una categorización impuesta por un cuestionario, probablemente entendiendo los escalafones sociales de una manera similar, tal vez con más o con menos niveles. Parece pues, que las categorías que se encuentran insertas en los campos socioeconómicos en México corresponden con una visión genérica de los mismos campos desde la perspectiva del estudiante universitario. ¿Significa esto que la clase social a la que los estudiantes perciben pertenecer es la misma a la que en efecto pertenecen? No, más sí es un indicio de cómo se plantan frente a esa cuestión de manera personal, de cómo se categorizan a ellos mismos y cómo responden a las disposiciones de cada campo.

Se discute entonces, que el favorecimiento en términos globales con respecto al origen social impacta las condiciones del estudiante en la universidad, sea con respecto al abanico de contactos de confianza, sea con respecto al promedio y demás criterios de logro académicos. Su forma de percibirse como parte de un mercado socioeconómico también influye en la manera de comportarse, de orientar sus aspiraciones y las trayectorias a seguir para conquistarlas.

5. 3. Objetivo general

Toca el turno de discutir las implicaciones de los resultados que responden al objetivo general de este estudio: la correlación entre el capital social y las expectativas profesionales positivas. Recordaremos aquí que estas variables

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

fueron construidas con 25 preguntas de opción múltiple y 3 preguntas abiertas respectivamente. La relación entre las variables fue de $r = 0.089$ con una significancia de 0.036 lo que representa que la relación entre las variables apunta a ser baja o nula.

Por su parte, Haz Gómez (2015) afirma la relación directamente proporcional que se da en los padres entre el grado de estudios y el grado de elaboración y en las estrategias de transmisión de valores y creencias elementales sobre el comportamiento social centrada en la marca de clase, relación que es signo del funcionamiento del habitus en las relaciones de padres e hijos, de cómo las disposiciones estructurales están en los roles que juega cada estudiante como herencia de aprendizaje involuntaria.

En este caso, se observó una variación en la frecuencia de contactos útiles en múltiples escenarios, es decir, un capital social distinto entre la población encuestada, más el común denominador de las expectativas profesionales fue constante y alto, es decir, la mayoría de los participantes reportaron expectativas positivas. Esto puede deberse a que, a pesar de que los diferentes grupos de estudiantes puedan recibir una visión distinta sobre el mundo, específicamente el mundo profesional, la norma sea el optimismo con respecto al futuro, desde perspectivas distintas. En congruencia con lo enunciado por Bourdieu (2016), dependiendo de la clase social, el habitus educa en diferentes formas del optimismo. Un optimismo sin bases empíricas, mismo que encarna un hijo que llega a la universidad cuando sus padres no pudieron hacerlo, esperanzado en la mejora de la calidad de vida familiar gracias al hijo profesionista que algún día escalará en las posiciones sociales y crecerá económicamente, puesto que, si ya ha logrado escalar por encima de sus padres por lo menos en el grado académico, ¿cómo no va a ganar más dinero, a tener más reconocimiento, sencillamente a llegar más lejos?, Mientras, se observa también un optimismo más respaldado por el estado actual de las familias mejor ubicadas, son los estudiantes que esperan un futuro prometedor porque sus modelos de autoridad en familia se encuentran en condiciones favorecidas, y por tanto es creíble esperar y aspirar a un futuro profesional competitivo, y todo esto

independientemente de los contactos de los que se goce, de las relaciones interpersonales que se tengan disponibles para los fines profesionales que el estudiante tenga.



CAPITULO VI: CONCLUSIONES

El presente estudio estableció objetivos generales y particulares que se buscó cumplir a través de un cuestionario aplicado a estudiantes universitarios. El objetivo general fue identificar la relación entre el capital social y las expectativas profesionales que tienen los estudiantes universitarios, para lo cual se establecieron tres objetivos particulares: identificar las características del capital social con el que los estudiantes cuentan en relación a sus necesidades como universitarios, identificar las características de sus expectativas con respecto al futuro profesional, e identificar la relación del capital social y las expectativas profesionales con respecto a variables sociodemográficas como el semestre cursado y edad, el sexo, el promedio en la universidad, el estado civil, la situación laboral, el ingreso que esperan obtener en el campo laboral y la clase social percibida.

6. 1. Caracterización del capital social de la muestra

Las características del capital social que encontramos en nuestros datos apuntan hacia redes principalmente sostenidas en la familia. Según lo observado, los estudiantes universitarios acuden a sus familiares en búsqueda de apoyo económico, través de la obtención de instrumentos o artefactos relacionados con su carrera y el pago de una inscripción o mensualidad; en búsqueda de apoyo social, a través de la consulta personal con respecto a conflictos con autoridades y pares, la recepción de consejos para toma de decisiones clave o para saber cómo comportarse en escenarios nuevos para el estudiante, así como asesoría en temas financieros o fiscales; y como apoyo laboral, para la búsqueda de referencias laborales y de empleo. En las necesidades académicas del estudiante, es más común que acudan a sus familiares en búsqueda de apoyo para proyectos que para exámenes.

Los amigos son un tipo de contacto significativo para los participantes, ubicado en ciertas necesidades particulares, ya que según lo hallado en este estudio, los participantes acuden también a sus amigos en búsqueda de apoyo económico, en caso de buscar un préstamo. Académicamente, los amigos

también son un contacto común para localizar bibliografía especializada, para estudiar para un examen o realizar un proyecto. En términos de apoyo social, los amigos aparecen como contactos que proporcionan consejos sobre problemas en general y sobre conflictos con autoridades y otros pares, o como guía de comportamiento en situaciones nuevas. También en el ámbito laboral los amigos son frecuentemente consultados para la búsqueda de empleo y de referencias laborales.

Los compañeros de carrera son un contacto con menor presencia que los familiares y amigos, pero al que también acuden los universitarios en ciertas circunstancias. Para ese tipo de contacto se dedicó una sección con la intención de identificar la presencia de los compañeros de carrera en actividades universitarias no obligatorias y actividades de ocio, sin embargo, se encontró que la mayoría de los universitarios no realizan (o realizan en poca medida) ese tipo de actividades con los compañeros de carrera. Este contacto en cambio es el más común para actividades académicas, en particular estudiar para un examen o realizar un proyecto. Estos también son elegidos en menor medida para otras necesidades, como la recepción de consejos sobre problemas con pares, la búsqueda de empleo y de referencias laborales y la búsqueda de asesoría financiera o fiscal.

Los profesores resultaron ser un tipo de contacto al que los universitarios sólo acuden en necesidades académicas y en menor medida laborales. Actividades como estudiar para un examen, buscar ayuda para un proyecto, buscar un consejo para resolver un conflicto con una autoridad y obtener referencias laborales fueron las únicas necesidades en las que los profesores fueron elegidos como un contacto significativo, y en ningún caso fueron el contacto más frecuentemente elegido por los participantes. Destaca también que los participantes reportaron buscar ayuda de sus profesores para obtener una referencia laboral, pero no para la búsqueda de empleo.

Finalmente, los conocidos, entendidos como aquellos contactos no íntimos, que no ocupan una de las posiciones de campo antes mencionadas, pero son

útiles en la realización de logros, únicamente fueron elegidos de manera significativa en la cobertura de necesidades laborales: buscar empleo y referencias laborales. Al ser este un tipo de contacto menos íntimo y con menor contacto que el resto de los contactos, se esperaba que fuera elegido en situaciones que exigieran el mínimo de confianza, derivando así en los resultados obtenidos. Se abren cuestionamientos en relación al proceso de conexión entre agentes, ¿Cómo se configuran esas relaciones? ¿qué papel juegan los respectivos habitus y capitales? ¿a qué tipo de empleos acceden los estudiantes gracias a contactos poco íntimos que juegan posiciones dominantes en cierto campo? Consideramos que alguna metodología cualitativa, por ejemplo, la entrevista, sería útil para construir respuestas a esos cuestionamientos.

6. 2. Caracterización de las expectativas profesionales de la muestra

Prácticamente 9 de cada 10 participantes afirmaron que esperan obtener empleo relacionado con su carrera, la idea de la inserción laboral en términos favorables es adoptada por una gran mayoría de los estudiantes, y sería interesante analizar el impacto de la universidad como campo en estos resultados, ¿habrá alguna relación entre el optimismo de los estudiantes sobre su futuro laboral y los discursos públicos de las universidades en torno al movimiento emprendedor y la vanguardia educativa?, nuestros datos indican una baja relación entre las expectativas y el número de contactos que poseen sus redes, por lo que una hipótesis factible sería la influencia del campo sobre las expectativas de los estudiantes. La internalización y construcción de un discurso colectivo de éxito parecería estar relacionado con el estatus de calidad y reputación de la universidad o con una filosofía de autorrealización basada en el esfuerzo individual.

Las expectativas sobre el tiempo necesario para consolidar la inserción laboral tienen relación con la realidad que se vive en el estado, ya que el 80% de los participantes esperan tardar menos de un año en obtener empleo y entre el 20% restante, la mayoría dijo ya contar con empleo. Mientras que en la realidad, es común que al año de egresado no se haya obtenido uno, sino hasta cuatro

empleos. Surgen cuestiones en torno a las experiencias de los agentes al trasladarse de empleos informales no relacionados con sus carreras hacia empleos (se espera) formales, con exigencias particulares para los profesionistas, o sobre la experiencia de la no inserción a empleos que tienen qué ver con la carrera que estudiaron, y por supuesto, la experiencia del desempleo y su relación con las expectativas surgidas a lo largo de los estudios de grado.

Las expectativas en relación al ingreso esperado indican que 3 de cada 10 participantes no saben qué sueldo esperar, mientras que entre los participantes que eligieron un rango de ingresos, las expectativas se distribuyeron alrededor de los 6,000 a 9,000 pesos, donde se ubica el promedio salarial estatal. Parecería que los participantes ajustan sus expectativas salariales a las condiciones que ofrece el campo laboral en el estado, por lo que en un buen número de casos se podría predecir cierta satisfacción en cuanto a los salarios iniciales por parte de los estudiantes. Una cuestión interesante recae en la diferencia entre la expectativa salarial y el sueldo real, enfocándose en la experiencia de obtener un sueldo mayor o menor de lo esperado, además de una situación que representa una desafortunada realidad en nuestro país: los egresados (y trabajadores en general) que se ven inclinados a ejercer más de un empleo para alcanzar los ingresos mínimos necesarios para sus objetivos personales y familiares.

Poco menos del 70% elige términos optimistas para describir su futuro laboral, apenas un 7% expresa sus expectativas en términos pesimistas, mientras que en cuanto al futuro a cinco años las expectativas apenas y disminuyen, ya que poco más del 60% describe de manera positiva sus futuros logros profesionales. Y más allá del contraste entre expectativas y realidad que se mencionó en los párrafos anteriores, en esta cuestión llama la atención en cuanto a la trayectoria efectiva de aquellos estudiantes que esperaban un futuro positivo, ¿cómo podría ser esa trayectoria? ¿qué sucesos inesperados se encontrarían en su desarrollo profesional? y si éstos los perciben como facilitadores u obstáculos del mismo, además de una posible relación entre capital social y expectativas que pudiera darse a partir del inicio de la trayectoria

profesional, si es que los cambios en la vida de los agentes modifican esa relación o si permanecen como dos variables independientes la una de la otra.

6. 3. Caracterización del capital social y las expectativas profesionales con respecto a distintas variables sociodemográficas

Realizando un perfil con las características de los participantes con mayor capital social, se encontró que los estudiantes de primeros semestres, con promedio igual o mayor a 8.0, que reportaron tener un trabajo relacionado con su carrera, solteros y que se perciben como parte de la clase social media o media alta. Por su parte, el perfil de participantes con expectativas profesionales más positivas sería el de los estudiantes con promedio igual o mayor a 8.0, soltero y ya laborando en el área profesional de su carrera. Según lo observado, el semestre en el que se encuentran los estudiantes o la clase social percibida no tienen una incidencia en lo positivo o negativo de las expectativas profesionales, mientras que el sexo y el ingreso esperado no parecen distinguirse en relación al capital social ni a las expectativas profesionales.

Comparando estos resultados con la literatura consultada, este estudio respalda que el promedio académico y la experiencia laboral significativa tengan una relación con el volumen del capital o con lo positivo de las expectativas. Respalda también que las clases sociales más altas (aunque en este caso se habla de clase social percibida) cuenten con una mayor variedad de contactos y que probablemente estos sean algunos de los más representativos de sus respectivos campos, aunque contradice que los agentes de clases sociales más altas gocen de expectativas más positivas, que se según nuestros datos esas expectativas son similares entre clases sociales percibidas, además de positivas. Otros contrastes con la literatura que se realizan desde este estudio indican que los estudiantes de semestres más altos no son los de mayor capital social, sino los de recién ingreso, por lo que sería interesante realizar un análisis transversal de cada uno de los semestres en múltiples carreras, o un análisis longitudinal de un mismo grupo a lo largo de toda su carrera. Por otra parte, un aporte que surge de nuestros datos es el estado civil como variable, que no encontramos en otros

estudios pero que amerita un criterio de selección más enfocado, ya que la N de nuestra muestra no gozó de la suficiente heterogeneidad para realizar un análisis en forma.

6. 4. Relación entre capital social y expectativas profesionales: construcción general

El objetivo general de este estudio fue la identificación de la relación entre el capital social y las expectativas profesionales, donde el capital social se midió por frecuencias de contactos en múltiples tareas típicas del estudiante universitario, mientras que las expectativas se valoraron en términos dicotómicos positividad-negatividad. Los resultados indicaron que no hay una clara relación entre los contactos que poseen los estudiantes y lo que esperan sobre su futuro laboral, ya que en términos globales el capital social tiene relación con la clase social percibida, el promedio obtenido a lo largo de la carrera y la situación laboral, mientras que las expectativas resultan ser positivas casi sin distinguir sexo, semestre cursado o clase social percibida. Esos contactos que tienen los estudiantes más frecuentemente son sus familiares y amigos, es decir, relaciones más íntimas y confiables y que no necesariamente se ubican en posiciones privilegiadas en la sociedad. Más allá de esos contactos primarios, casi una cuarta parte de los estudiantes acuden a sus compañeros de carrera, profesores y otros conocidos para resolver alguna tarea, siendo éstos contactos menos íntimos pero que probablemente posean algún tipo de capital (económico, cultural, simbólico o social) que los beneficie y les ayude a incrementar sus propios capitales, desde el campo universitario y potencialmente en el campo laboral.

La no relación entre las variables principales de este estudio apunta hacia el planteamiento de algunas cuestiones. Primero, el capital social no es homogéneo entre la muestra, parece ser distinto en relación a múltiples factores y parece estar más caracterizado por los contactos más confiables e íntimos, mientras que las expectativas parecen ser más positivas tanto para hombres como para mujeres, para estudiantes novatos como para los avanzados, para estudiantes que consideran ubicarse en una clase social más alta o más baja,

para quienes esperan ganar menos del promedio o más del promedio. Es importante destacar que la medición de las expectativas englobó un gran número de respuestas libres de los estudiantes en apenas 3 categorías, lo cual impide ver la multiplicidad de opciones de respuesta ofrecidas por los participantes, pero también es cierto que entre ese universo de respuestas hay grandes tendencias a expresarse en términos similares. La visualización del futuro en torno a lo económico y al logro laboral tanto en empleos ya establecidos como por la vía emprendedora son mayoritarias, un gran número de respuestas reflejan axiomas socialmente deseables sobre el desempeño o la actitud en el trabajo y otro tanto enfoca en la mención de la profesión como indicador del deseo del ejercicio de la profesión. Conscientes de esas particularidades, afirmamos la tendencia hacia la positividad en las expectativas de la mayoría de los participantes, por lo que aparecen cuestionamientos: ¿cómo son las condiciones de campo que facilitan esas expectativas? ¿qué particularidades tienen esas expectativas en relación al habitus? ¿cómo se desarrollan los cambios en las expectativas en torno a la inserción laboral, considerando sus diferencias entre las muestras sin empleo, con empleo no relacionado y con empleo relacionado? ¿qué otros factores cognitivos podrían tener relación con el capital social? ¿qué relación habrá entre las expectativas profesionales y otros capitales, sea el económico, el cultural o el simbólico?

Un estudio más abierto a los puntos de vista de los agentes tal como ellos lo expresarían permitiría apostar por profundidad, a pesar de lo cual la forma de responder ante un cuestionario cerrado nos dice mucho sobre las valoraciones que los participantes realizan sobre sus propios contactos, sobre el rol que juegan éstos en su formación académica y en su trayectoria profesional. Ciertamente es que, coincidiendo tanto con estudios más generalizadores como centrados en lo subjetivo, hemos encontrado que la familia es el conjunto de contactos que más relación tiene con las actividades de los estudiantes, según lo elegido por ellos mismos. Los amigos, compañeros y profesores son también contactos de importancia, pero en menor medida que la familia, o por lo menos para un menor número de actividades y más orientados a los pendientes escolares que a los

afectivos y económicos. Ejemplos como éstos hacen notar el valor de las respuestas que reportan los participantes, que aun sin tener absoluta libertad en su formulación, consigue reflejar parte de la realidad que viven a nivel individual. El hecho de que actividades como estudiar para un examen o realizar un proyecto tengan, según los participantes, poca relación con la familia, habla por un lado de la pertinencia del apoyo de los pares, tanto a los que se les considera íntimos como a los que no, ya que son éstos quienes rodean a cada agente y que juntos conforman un campo y un habitus. Por otro lado, refleja la situación escolar de los padres, donde aquellos con estudios de grado o superior permanecen como minoría estadística, imposibilitándoles como agentes capaces de compartir un conjunto de saberes útiles para los universitarios.

6. 5. Alcances y limitaciones

Aquí parece conveniente retomar los conceptos de los que hemos partido para entender el capital social y las expectativas profesionales con el propósito de develar su función en el cuestionario. Se adoptó una postura bourdieana desde la cual pudiéramos entender ambos conceptos como parte de un entramado de variables que interactúan entre sí, más como una interdependencia que como una unidireccionalidad. De esta forma, comprendimos el capital social como un conjunto de recursos a los que se accede en relación a una red más o menos duradera e institucionalizada de relaciones personales (Bourdieu, 1984), mientras que por expectativas valoramos a aquellas creencias producto de esquemas perceptivos y de prácticas que tienen lugar y sentido en determinadas condiciones de existencia y que forman parte del habitus de posiciones particulares. Esta conceptualización permitió construir generalizaciones a partir de los datos con respecto a las diferentes muestras, con lo cual se construyó una visión global del capital social, de las expectativas profesionales y de su relación entre los estudiantes, datos a partir de los cuales es posible construir otras líneas de investigación como la identificación del desarrollo de ambas variables y sus diferencias entre grupos por variables sociodemográficas, su impacto en la trayectoria laboral y posibles intervenciones que permitan frenar la desigualdad de condiciones de estudio y de ejercicio profesional.

La elección del método de cuestionario se realizó con el fin de obtener relaciones generales entre las variables involucradas, de identificar si la frecuencia en el capital social usualmente venía acompañada de un conjunto de expectativas positivas sobre el futuro laboral (o acaso, al contrario), así en términos generales para toda la población encuestada como para cada clasificación permitida por los datos buscados y obtenidos. Se pretendió identificar la frecuencia del capital social y la caracterización de las expectativas según los participantes fueran hombres o mujeres, recién ingresados o casi egresados, según tuvieran un promedio mayor o menor, según fueran solteros o no, según hubieran trabajado o no, según se percibieran a sí mismos con respecto a su clase social. Consideramos que un cuestionario como el que creamos era la mejor opción para llegar a esos propósitos a sabiendas de que éste recogería un amplio abanico de respuestas en los agentes universitarios, disminuyendo la oportunidad de explorar interpretaciones y experiencias subjetivas a cambio de la consulta de un número mayor de datos.

Como derivado de lo anterior, los participantes reflejaron en el cuestionario un esbozo de sus redes de interacción y de lo que esperan sobre su futuro en el campo laboral. Preguntas como ¿qué tipo de contactos son más frecuentes para realizar una u otra tarea en el estudiante universitario?, ¿qué tareas propias del estudiante universitario se realizan con un apoyo mayor por parte de ciertos contactos?, ¿qué tipo de contactos son menos presentes en el universitario?, ¿qué esperan los universitarios con respecto al principio de sus carreras profesionales?, ¿qué aspectos globales tienen la mayor atención de los universitarios de cara a su futuro profesional? Son preguntas que pudieron encontrar respuesta como resultado del cuestionario aplicado.

Si bien, el punto anterior lo consideramos un alcance, de él se desprende una limitación: la búsqueda de particularidades en la población, tales como experiencias, subjetividades, antecedentes, condiciones de vida que faciliten la comprensión de este tipo de fenómenos. A través de cuestionarios abiertos, entrevistas, etnografías u otros métodos sería posible identificar historias y configuraciones de los agentes que den lugar a una construcción distinta de los

fenómenos sociales desde una dimensión individual capaz de reflejar disposiciones de campo.

Acerca de las posibilidades de respuesta que se ofrecieron a los participantes, es claro que en primera instancia se hubieran encontrado respuestas en otra coyuntura de haber contado con preguntas abiertas, o si se les hubiera cuestionado a través de una entrevista semiestructurada. La opción del cuestionario con un mayor número de preguntas cerradas complementadas con preguntas abiertas respondió a la necesidad de contar con una medición simple que permitiera comparar datos entre múltiples variables sin dejar de explorar aspectos individuales en las respuestas de los agentes.

La naturaleza del instrumento permitió comparar a nivel cuantitativo el impacto del capital social y las expectativas profesionales sobre distintas variables y determinar si es por medio de las diferencias entre categorías presentes en el cuerpo estudiantil que podemos acercarnos a la comprensión del desarrollo del comportamiento social y cognitivo de los estudiantes. Es así como se llegó a diversas conclusiones, como que la clase social que los participantes perciben tener tiene relación con su volumen en capital social más no así en la cualidad de sus expectativas, que estas variables no parecen cambiar en torno al género, que durante los primeros semestres se tendría un mayor capital social que en los últimos. Son relaciones como estas las que buscamos como punto de partida para una comprensión *de afuera hacia adentro* acerca del fenómeno de los contactos y de las creencias a futuro como elemento influyente e influido de la interacción social universitaria, y que creemos, sin duda abre paso a estudios con mayor ocupación por los aspectos subjetivos más medulares, partiendo desde lo aquí descrito e interpretado.

También se destaca el valor del objetivo principal del estudio como meta final: el análisis de la correlación entre capital social y expectativas profesionales como nodo entre los estudios que ya tan por sentada dan la influencia de la universidad sobre ambas variables mencionadas, mas no así la posible relación entre éstas. El cuestionario ha permitido desde la cuantificación de frecuencias, la relación

entre grupos de respuestas y el cálculo de correlaciones, elucidar sobre el posible impacto de las variables entre sí y de éstas con respecto a las características tipográficas de la población, relaciones que serán discutidas en los siguientes párrafos.

6. 6. Reflexión final

Recordaremos aquí la nota de prensa mencionada en la introducción. Han pasado cuatro años desde que los estudiantes del Instituto Politécnico Nacional se fueron a paro tratando de frenar las crecientes condiciones de desigualdad que estaban comenzando a implantarse en la institución, cuatro años desde esas semanas en las que, marcha tras marcha, los estudiantes mexicanos se unieron prácticamente a nivel nacional para apoyar a quienes dialogaban con el Estado en la Ciudad de México. Para ellos era claro que las condiciones familiares por las que atraviesan cientos de universitarios de manera casi heroica influyen en las condiciones académicas que el estudiante es capaz de devolver.

A la luz de esta investigación, parece también claro que los estudiantes con menos poder económico y cultural son también estudiantes desprovistos de contactos que faciliten su crecimiento personal. Si aquellos estudiantes contaran con las mismas condiciones que la muestra estudiada en este proyecto, pensaríamos en universitarios limitados a obtener apoyo de parte de sus contactos más íntimos: familiares y amigos, pero llenos de optimismo para encarar el futuro que les deviene. ¿hay alternativas para frenar esa desigualdad que afecta a millones de jóvenes en el país? Las hay. La organización de los estudiantes a través de agrupaciones con fines académicos y extra-académicos abre espacio a diálogos que de otra forma no podrían presentarse, contacta agentes en posiciones similares que ahora accederán a nuevos recursos, los cuales potencialmente se traducirán en contactos confiables para el ejercicio profesional. Los universitarios podrían tener en sus mismos campos a los agentes que les permitirán fortalecer sus capitales individuales y convertirlos en grupales, y éstos son los mismos universitarios y un gran número de profesores y conocidos conscientes de la enorme desigualdad que el país urge de resolver.

Referencias

Alcaide, V. (2013). *El capital social y las trayectorias laborales. Las redes personales como mecanismos y recursos para la inserción y la trayectoria laboral*. (Tesis doctoral). Universitat Autònoma de Barcelona, España.

Archuleta, A. & Perry, A. (2016): Family capital: Examining social capital, family commitment, and acculturation among college-enrolled Mexican-American men and women in the Southwestern United States. *Journal of Family Social Work*, 1-23.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital, en Szeman, I. & Kaposy, T. (ed), *Cultural theory: an anthology*. United Kingdom: Wiley-Blackwell, 81-92.

Bourdieu, P. (1987). *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa.

Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica

Bourdieu, P. (2009a). *El sentido práctico*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Bourdieu, P. (2009b). *Homo academicus*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Bourdieu, P. (2011). *Cuestiones de Sociología*. Madrid: Akal.

Bourdieu, P. (2016). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.

Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (2005). *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. México: Fontamara.

Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (2008). *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. México: Siglo XXI.

Bourdieu, P., Passeron, J. C. & Chamboredon, J. C. (2008). *El Oficio de Sociólogo. Presupuestos epistemológicos*. México: Siglo XXI.

Casillas, M., Chain, R. & Jacomé, N. (2007). Origen social de los estudiantes y trayectorias estudiantiles en la universidad veracruzana. *Revista de la Educación Superior*, 36(2) 7-29.

Demócratas deliberados. (30 de octubre de 2014). Desigualdad y eficiencia en las universidades #TodosSomosPolitecnico. *Animal político* Recuperado de: <https://www.animalpolitico.com/blogueros-democratas-deliberados/2014/10/30/desigualdad-y-eficiencia-en-las-universidades-todossomopolitecnico/>

Dorling Kindersley. (2015). *El libro de la Sociología*. México: Dorling Kindersley.

Feldman, L., Goncalves, L., Chacón-Puignau, G., Zaragoza, O., Bagés, N. & De Pablo, J. (2008). Relaciones entre estrés académico, apoyo social, salud mental y rendimiento académico en estudiantes universitarios venezolanos. *Universitas Psychologica*, 7(3) 739-751.

Fengqiao, Y. & Dan, M. (2015). The Impact of Social Capital on the Employment of College Graduates. *Chinese Education & Society*, 48(1) 59-75.

Gallardo, G. & Reyes, P. (2010). Relación profesor-alumnos en la universidad. *Calidad en la educación*, 32(1) 78-108.

García-Garduño, J. M. & Organista, J. (2006). Motivación y expectativa para ingresar a la carrera de profesor de educación primaria: un estudio de tres generaciones de estudiantes normalistas mexicanos de primer ingreso. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 8(2) 1-17.

González-Anaya, A. G. y Carrillo-Torres, P. A. (2016). Inserción laboral de los psicólogos egresados del Centro de Los Altos. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 6(12).

Gutiérrez, A. (2002). *Las prácticas sociales: una introducción a Pierre Bourdieu*. Buenos Aires: Tierradenadie.

Haz-Gómez, F. (2015). *El capital social y la universidad: estudio sobre la influencia de la universidad en la construcción del capital social de los jóvenes*. (Tesis doctoral). Universidade da Coruña, España.

Hernández-Hernández, G. & Fernández-Pérez, J. (2010). Expectativas profesionales: un estudio de caso. *Revista Mexicana de Orientación Educativa*, 7(19) 18-27.

INEGI (2014). *Censos económicos 2014. Resumen de los resultados definitivos*. Recuperado de:
http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/proyectos/ce/2014/doc/frrdf_ce2014.pdf

INEGI (2017). *Clasificación de entidades federativas*. Recuperado de:
<http://sc.inegi.gob.mx/niveles/index.jsp>

Jiménez y Piña Zambrano (2011). Capital social en empresas familiares. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(54) 255-273.

Lafforgue, M. y Sanguiliano, H. (2012). *Bourdieu para principiantes*. Buenos Aires: Era Naciente.

Manassero, M. & Vázquez, A. (1995). La atribución causal como determinante de las expectativas. *Psicothema*, 7(2) 361-376.

Marx, K. (2010). *El capital: antología*. Madrid: Alianza.

Mazzoni, E. & Iannone, M. (2014). From high school to university: Impact of social networking sites on social capital in the transitions of emerging adults. *British Journal of Educational Technology*, 45(2) 303-315.

Montauti, E. & Gutiérrez, M. (2014). Estudiantes Universitarios avanzados: vicisitudes de su vida académica y Expectativas sobre su futura inserción profesional. VI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXI Jornadas de Investigación Décimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Mora-Ríos, J. & Natera, G. (2001). Expectativas, consumo de alcohol y problemas asociados en estudiantes universitarios de la ciudad de México. *Salud Pública de México*, 43(2) 89-96.

Nava, R., Mercado, P. & Demuner, M. (2013). La construcción del capital social en el emprendedor social universitario: experiencias para las OSC. *Administración y Organizaciones*, 16(31) 281-305.

Pastor, J., Peraita, C. & Zaera, i. (2013). Expectativas laborales y de futuro de los universitarios españoles, XXII Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación. Coruña, Julio de 2013

Real Academia de la Lengua Española (2017). *Expectativa*. Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=HI1X80V>

Roman, R. & Smida, A. (2009). El rol del capital social del emprendedor en la expansión exitosa de una start-up. El caso de Hipertexto LTDA.- "La librería de la U". *Estudios gerenciales*, 25(113) 15-36.

Ruvalcaba-Coyaso, F., Maza, O. & García-Macías, A. (2013). Inserción, estancia y separación: resultados de la trayectoria laboral de un grupo de profesionistas. *Uaricha Revista de Psicología*, 10(21) 78-96.

Torio-López, S., Hernández-García, J. & Peña-Calvo, J. V. (2007). Capital social familiar y expectativas académico-formativas y laborales en el alumnado de educación secundaria obligatoria. *Revista de Educación*, 343(2) 559-586.

Universidad Autónoma de Aguascalientes (2017). Ciclo escolar 2017-2018. Recuperado de: <http://www.uaa.mx/direcciones/dgdp/catalogo/>

Valerio, G. & Valenzuela, R. (2013). Desarrollo del capital social de los estudiantes universitarios a través de las redes sociales en línea. *Intangible Capital*, 9(4) 971-990.

Valle, A., Regueiro, B., Rodríguez, S., Piñeiro, I., Freire, C., Ferradás, M. & Suárez, N. (2015). Perfiles motivacionales como combinación de expectativas

de autoeficacia y metas académicas en estudiantes universitarios. *European Journal of Education and Psychology*, 8(1) 1-8.

Villar, E. & Albertin, P. (2010). "It is who knows you". The positions of university students regarding intentional investment in social capital. *Studies in Higher Education*, 35(2) 137-154.



Anexos



Carrera

Semestre

Participante

(Deja este espacio en blanco)

CUESTIONARIO SOBRE CAPITAL SOCIAL EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

El presente cuestionario forma parte de un estudio sobre estudiantes universitarios.

En la primera parte encontrarás preguntas sobre las actividades que realizas con tus compañeros universitarios.

En la segunda parte te preguntaremos sobre el apoyo que recibes de parte de tus redes personales.

En la tercera parte las cuestiones tratan sobre tu situación laboral y tus expectativas profesionales.

Por último, te preguntaremos algunas cuestiones sobre ti y tu familia.

No hay respuestas correctas ni erróneas, ya que nos interesa tu opinión sobre todos estos temas. Tu participación es completamente voluntaria y todos los datos serán tratados de manera anónima y confidencial.

Responsable
Francisco Javier Ruvalcaba Coyaso
Departamento de Psicología
Universidad Autónoma de Aguascalientes

ogos1109@gmail.com
4499070415

Instrucción: A continuación, encontrarás distintas situaciones, cada una con una línea a un lado. Dibuja un círculo alrededor del número que represente mejor lo que haces:

¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZAS LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES?

	<i>Rara vez</i>					<i>Casi siempre</i>
	1	2	3	4	5	6
1 Estudiar con compañeros de la universidad fuera del horario de clases	←—————→					
2 Asistir a fiestas o convivencias con compañeros de la universidad	←—————→					
3 Organizar o asistir a un viaje de estudios con compañeros de la universidad	←—————→					
4 Practicar alguna actividad de ocio con algún compañero de la universidad (ir al cine, jugar videojuegos, etc.)	←—————→					
5 Practicar algún deporte con algún compañero de la universidad	←—————→					
6 Acudir a alguna actividad extra-curricular acompañado de algún compañero de la universidad (conferencias, talleres, simposios, congresos, exposiciones, etc.)	←—————→					

¿CON QUÉ FRECUENCIA RECIBES AYUDA DE TUS PADRES (O TUTORES), HERMANOS O PAREJA EN LAS SIGUIENTES SITUACIONES?

	<i>Rara vez</i>					<i>Casi siempre</i>
	1	2	3	4	5	6
7 Obtener un instrumento o artefacto que necesitas en la universidad	←—————→					
8 Acceder a un contacto que necesitas en la universidad	←—————→					
9 Estudiar para un examen	←—————→					
10 Realizar un proyecto para alguna clase	←—————→					

Instrucción: Marca una X en la(s) opción(es) que consideres más adecuada(s)

EN LAS SIGUIENTES CIRCUNSTANCIAS ¿A QUIENES SUELES ACUDIR PARA OBTENER AYUDA?

11. Estudiar para un examen que considero difícil

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

12. Obtener ayuda para un proyecto

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

13. Recibir un consejo sobre un problema con una autoridad

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

14. Recibir un consejo sobre un problema con un compañero

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

15. Buscar y encontrar un empleo

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

16. Recibir una referencia laboral

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

17. Obtener un préstamo monetario

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

18. Asesorarme en temas financieros o fiscales

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

19. Recibir un consejo para tomar una decisión importante

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

20. Recibir un consejo de cómo comportarme en situaciones nuevas para mi

- Familia nuclear (padres, hermanos, pareja)
- Amigos
- Compañeros de escuela o del trabajo
- Profesores
- Conocidos
- Otros: (Menciona quién) _____
- Nadie

Marca con una X la opción más adecuada.

¿Con qué frecuencia has recibido ayuda de parte de tus padres u otros familiares cercanos (hermanos, tíos o abuelos) durante tus estudios universitarios respecto a los sig. escenarios?

- | | | | | | |
|----|--|-----------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| 21 | Pagar una inscripción o mensualidad en los últimos seis meses | <input type="radio"/> Nunca | <input type="radio"/> Poco frecuente | <input type="radio"/> Muy frecuente | <input type="radio"/> Siempre |
| 22 | Ofrecer una guía sobre cómo conseguir un recurso necesario | <input type="radio"/> Nunca | <input type="radio"/> Poco frecuente | <input type="radio"/> Muy frecuente | <input type="radio"/> Siempre |
| 23 | Ofrecer bibliografía o guiarte en un tema académico | <input type="radio"/> Nunca | <input type="radio"/> Poco frecuente | <input type="radio"/> Muy frecuente | <input type="radio"/> Siempre |
| 24 | Conocían a alguien dentro de la universidad que te ayudó a entrar o a resolver un problema | <input type="radio"/> Nunca | <input type="radio"/> Poco frecuente | <input type="radio"/> Muy frecuente | <input type="radio"/> Siempre |
| 25 | Ofrecer un consejo sobre cómo resolver un problema | <input type="radio"/> Nunca | <input type="radio"/> Poco frecuente | <input type="radio"/> Muy frecuente | <input type="radio"/> Siempre |

Instrucción: Marca una X en la(s) opción(es) que consideres más adecuada(s).

26. Situación laboral

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> Nunca he trabajado (<i>pasa a la pregunta 28</i>) | <input type="radio"/> Tengo trabajo ajeno a mi profesión |
| <input type="radio"/> Antes he tenido trabajo ajeno a mi profesión | <input type="radio"/> Tengo trabajo relacionado a mi profesión |
| <input type="radio"/> Antes he tenido trabajo relacionado a mi profesión | |

27. ¿A través de qué medio conseguiste tu último empleo?

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Por un familiar o amigo | <input type="radio"/> A través de una agencia de empleos |
| <input type="radio"/> Por un compañero o un profesor | <input type="radio"/> A través de la bolsa de trabajo universitaria |
| <input type="radio"/> Por cuenta propia | <input type="radio"/> Busqué en periódico u otros medios escritos |
| <input type="radio"/> Realicé mi servicio social o mis prácticas profesionales ahí | <input type="radio"/> Por otro medio (menciona cuál):
_____ |

28. ¿Cuál consideras que es el medio más adecuado para obtener un empleo?

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> Por un familiar o amigo que labora en la empresa | <input type="radio"/> A través de una agencia de empleos |
| <input type="radio"/> Por un compañero de estudios o un profesor | <input type="radio"/> A través de la bolsa de trabajo universitaria |
| <input type="radio"/> Por cuenta propia (solicitar entrevista, entregar mi curriculum vitae) | <input type="radio"/> Búsqueda por periódico u otros medios escritos |
| <input type="radio"/> Realizar mi servicio social o mis prácticas profesionales ahí | <input type="radio"/> Por otro medio (menciona cuál):
_____ |

29. ¿Crees que encontrarás un empleo relacionado a tu carrera?

- Sí No No sé

30. ¿Porqué?

31. A partir de que egreses de la universidad ¿en cuánto tiempo crees que encontrarás empleo?

- Ya cuento con empleo (*pasa a la pregunta 34*) Entre 12 y 18 meses
 Menos de 6 meses Más de 18 meses
 Entre 6 y 12 meses

32. ¿Cuánto ingreso crees que obtendrás? (mensualmente)

- \$ 1,000.00 a 3,000.00 \$ 12,000.00 a 15,000.00
 \$ 3,000.00 a 6,000.00 \$ 15,000.00 o más
 \$ 6,000.00 a 9,000.00 No sé
 \$ 9,000.00 a 12,000.00

33. ¿Por qué medio esperas obtener empleo?

- Por un familiar o amigo que labore en la empresa A través de una agencia de empleos
 Por un compañero de estudios o un profesor A través de la bolsa de trabajo universitaria
 Por cuenta propia Búsqueda por periódico u otros medios escritos
 Por haber realizado servicio social o prácticas profesionales ahí Por otro medio (menciona cuál):

34. Escribe las primeras cinco palabras que pasen por tu mente al pensar en tu futuro laboral:

35. ¿Cómo te imaginas que será tu vida laboral en los próximos cinco años?

Pasa a la siguiente página

Datos acerca de ti

Instrucciones: marca una X en la opción elegida

36. Edad: _____

37. Sexo: M F

38. Promedio acumulado aprox: _____

39. Estado civil

- Soltero(a)
- Casado(a)
- Divorciado(a)
- Unión Libre
- Viudo(a)

40. Municipio en que vivo

- Aguascalientes
- Asientos
- Calvillo
- Cosío
- El Llano
- Jesús María
- Pabellón de Arteaga
- Rincón de Romos
- San José de Gracia
- San Francisco de los Romo
- Tepezalá
- Otro: _____

41. ¿En qué clase social consideras que te ubicas?

- Baja
- Media baja
- Media
- Media alta
- Alta

42. Colonia: _____

43. Si quieres recibir resultados sobre esta investigación, anota el correo electrónico que utilices con mayor frecuencia:

¡Gracias por tu valiosa participación!