



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE PREGRADO – CARRERA DE SOCIOLOGÍA

El capital social y su rol en el ingreso al mercado laboral de los recién egresados de la Universidad de Chile.

**UNA IDENTIFICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS, SU CAPACIDAD DE
CIERRE Y EL ANÁLISIS DE LOS PROCESOS REFLEXIVOS
INVOLUCRADOS.**

Memoria de Título para optar al Título Profesional de Sociólogo

Autor (a):

Sebastián Guillermo Pino González

Profesor (a) Guía:

Omar Aguilar Novoa

Santiago de Chile

30 de diciembre 2021

Agradecimientos

Dedicado a mis padres en especial, quienes con su inmenso amor y admirable vida, me han inspirado y me seguirán inspirando hasta el último de mis días.

Dedicado a mi abuela, a mi hermana y a su pareja, quienes sin su apoyo todo esto hubiese sido imposible.

Dedicado a mis amigos, familiares y ese infinito número de personas que me han acompañado, de alguna u otra manera, durante el transcurso de la carrera.

Agradecimientos a mi profesor guía, por sus siempre acertados comentarios.

Agradecimientos también a la Universidad de Chile, por enseñarme el valor de la educación pública y su importancia en la difusión del conocimiento crítico.

Índice

<i>Índice</i>	3
<i>Resumen:</i>	7
<i>Introducción</i>	8
<i>Problematización y objetivos</i>	10
Planteamiento del problema	10
Pregunta de investigación y objetivos	12
Pregunta de investigación.....	12
Objetivo general y objetivos específicos	12
<i>Antecedentes y fundamentación del problema de investigación</i>	13
Panorama general del capital social	13
Casos de estudio: Contexto anglosajón, latinoamericano y chileno	14
El caso canadiense y británico.....	15
El caso latinoamericano y chileno.	16
<i>Marco Conceptual</i>	18
Capital social: Delimitando el objeto central.	18
Cierre social: Mecanismo clave de exclusión	20
Habitus y Reflexividad: La complementariedad necesaria	22
1. Habitus:	22
2. Reflexividad:.....	24
3. Habitus y Reflexividad:	26
<i>Hipótesis</i>	30
<i>Marco metodológico: Lo necesario para descubrir</i>	32
1. Lo descriptivo del capital social	32
1.1. Determinación del tipo de estudio	32
1.2. Fuentes de información.....	32
1.3. Definición operacional de las variables dependiente e independientes	32
1.4. Universo y muestra	32
1.5. Técnico e instrumento de recolección de datos.....	33
1.6. Plan de análisis de datos	34
1.7. Determinación del tipo de estudio	36
2. Capital social: Cierre, habitus y reflexividad	36
2.1. Fuentes de información.....	36
2.2. Definición operacional de las variables dependiente (s) e independientes.	36
2.3. Universo y muestra	37
2.5. Técnica e instrumento de recolección de datos.....	38
2.6. Plan de análisis de los datos.....	39
<i>Análisis de datos</i>	42
Lo primero a observar: Descripción de las estrategias de capitalización social en estudiantes de la FACSO.	43

Estrategias de capitalización, cierre social, habitus y reflexividad: Un análisis de la experiencia de vida.....	56
Analizar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral.....	59
Conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral.....	66
Reflexividad y habitus: Elementos a considerar en la capitalización social.....	78
Conclusiones	93
Bibliografía	97
Anexo.....	105
Anexo 1: Marco Metodológico.....	105
Anexo 1.1.: Encuesta de caracterización de capital social (Egresados y recién titulados de FACSO).....	105
Anexo 1.2.: Pauta entrevista (Profesionales UCH)	109
Anexo 2: Análisis de datos.....	111
Anexo 2.1.: Descripción de las estrategias de capitalización social en estudiantes de la FACSO (1er objetivo específico).....	111
Anexo 2.2.: Estrategias de capitalización, cierre social, habitus y reflexividad: Un análisis de la experiencia de vida (2do, 3er y 4to objetivo específico).....	121

Índice de tablas

TABLA 1: Criterios de muestro no probabilístico por cuotas.....	33
TABLA 2: Puntajes posibles de las dimensiones.....	35
TABLA 3: Criterio muestra entrevistados/as.....	37
TABLA 4: Niveles de análisis hermenéutico de la entrevista.....	41
TABLA 5: Establecimiento escolar de egreso y experiencia de padres en la educación superior universitaria..	43
TABLA 6: Apoyo académico familiar y experiencia de padres en la educación superior universitaria.....	45
TABLA 7: Consejo familiar sobre el área laboral y la experiencia de padres en la educación superior universitaria.....	46
TABLA 8: Profesionales en el núcleo familiar y experiencia de padres en la educación superior universitaria.	47
TABLA 9: Amigos cercanos profesionales/estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso....	48
TABLA 10: Amigos del colegio que ingresaron a la universidad y establecimiento escolar de egreso.....	49
TABLA 11: Vías de obtención de experiencias laborales y el establecimiento de egreso.....	50
TABLA 12: Mecanismo de conocimiento del mercado laboral y establecimiento de egreso.....	51
TABLA 13: Criterios selección entrevistados.....	56
TABLA 14: Grupo 1 e integrantes de sus sub-grupos.....	57
TABLA 15: Grupo 2 e integrantes de sus sub-grupos.....	58
TABLA 16: Sección Caracterización (Encuesta).....	105
TABLA 17: Sección “Capital social heredado” (Encuesta).....	106
TABLA 18: Sección “Capital social personal” (Encuesta).....	107
TABLA 19: Sección “Capital social encarnado” (Encuesta).....	108
TABLA 20: Dimensiones y temáticas de la pauta (entrevistas).....	109
TABLA 21: Dimensiones y temáticas asociadas en la encuesta.....	111
TABLA 22: Consejos o apoyo académico familiar y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.....	112
TABLA 23: Consejo familiar sobre el área laboral y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.....	113

TABLA 24: Profesionales en el núcleo familiar y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.....	113
Tabla 25: Amigos cercanos profesionales/estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso....	114
TABLA 26: Amigos del colegio profesionales/estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso.....	116
TABLA 27: Mecanismos de conocimiento (mercado laboral) y establecimiento escolar de egreso.....	117
TABLA 28: Capital social heredado y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.....	118
TABLA 29: Capital social personal y establecimiento escolar de egreso.....	118
TABLA 30: Capital social encarnado y establecimiento escolar de egreso.....	119
TABLA 31: Capital social total y establecimiento escolar de egreso.....	120
TABLA 32: Capital social total y experiencia de padres en la educación superior universitaria.....	120

Resumen:

La utilización de redes o contactos para posicionarse en el mundo laboral no es un fenómeno nuevo; sin embargo, el uso de estrategias de capitalización social toma mayor notoriedad en la expansión de un campo universitario que asfixia el mercado profesional. La investigación siguiente trata de describir el carácter de estas estrategias en estudiantes en proceso de titulación, el cierre social que provocaría en el mercado laboral de los jóvenes y la posibilidad de relación entre reflexividad, habitus y estrategias por parte de los recientes egresados, cuestión que tendría cercanía con antecedentes familiares, tipo de educación escolar, conocimiento previo y posterior desenvolvimiento en la universidad, que determinaría las oportunidades del sujeto. Viendo los resultados, a través de la realización de una encuesta y de múltiples entrevistas autobiográficas, nos damos cuenta efectivamente de cómo la acumulación de capital social y las consecuentes prácticas desplegadas están asociadas al habitus que tenga el profesional; en esa lógica, la posibilidad de poseer un sentido práctico profesionalizado facilita la integración e interacción con los diversos actores, al igual que el desconocimiento de este mundo genera obstáculos que, en ocasiones, son necesarios de superar a través de caminos que exigen planificación consciente.

Palabras claves: Capital social, cierre social, habitus y reflexividad.

Introducción

En el contexto de un mercado profesional colapsado, por la evidente expansión de la educación superior, han ido adquiriendo notoriedad factores ajenos al mérito y que responden a determinadas estrategias o procesos de acumulación de contactos, los cuales permiten acceder a mejores oportunidades laborales.

La generación de estas prácticas, son directamente interpretables a través del término bourdesiano de capital social; asimismo, el comportamiento de este y sus estrategias correspondientes, tienen una vinculación razonable con conceptos como el cierre social, habitus y reflexividad. La elaboración de las estrategias de capitalización social, por ende, se ven influenciadas por los criterios excluyentes del campo del trabajo, las condiciones estructurales de la posición social del individuo, pero también por su capacidad de agencia, sus experiencias personales, las cuales terminan jugando un rol en la construcción o no de redes.

La idea de esta tesis, la cual será profundizada en mayor detalle en la problematización, es despejar la relación entre estos conceptos anteriormente señalados, conocer el real impacto que tienen las estrategias de capitalización social en el contexto del trabajo de los jóvenes profesionales y cómo se expresan estas dependiendo de sus entornos sociales e identidades personales.

Para la solución de aquel desafío, se toman como referencia egresados y titulados de la Universidad de Chile, debido a la variabilidad social de esta institución y también el reconocido rendimiento técnico de sus alumnos. Tal como se revisará en el marco metodológico, se buscará primero, a través de una encuesta, caracterizar algunas prácticas asociadas al capital social, tomando como referencia recientes egresados de la Facultad de Ciencias Sociales; posteriormente, vía entrevistas autobiográficas, se intentará identificar la dinámica entre los conceptos señalados, utilizando las experiencias de vida de profesionales de diversas carreras en esta casa de estudio.

La estructura del documento se regirá por una problematización, la cual justificará la elección del tema y también su correspondiente relevancia sociológica; posterior a aquello, se detallará la pregunta de investigación y los objetivos que nos servirán de guía en el desarrollo de la

tesis; seguido de lo anterior, se presentarán los antecedentes, mostrando casos de estudio, y el marco conceptual, definiendo y fundamentando los conceptos a utilizar; después se pasara a exponer la hipótesis y el marco metodológico, justificando la elección de los instrumentos y dando cuenta del tipo de análisis de los datos; ya entrando en lo que respecta al desarrollo como tal, el análisis de resultados se dividirá en dos grandes secciones: “La descripción de las estrategias de capitalización en estudiantes de FACSÓ” (primer objetivo específico) y “Las estrategias de capitalización, cierre social, habitus y reflexividad” (segundo, tercero y cuarto objetivo específico); para finalizar, la conclusión resumirá los principales hallazgos y obviamente dará respuesta a la hipótesis general planteada.

Buscamos aportar a la discusión y generar debate en torno a temáticas que están muy presentes en nuestra sociedad, que además nos proponen una visión crítica acerca de la expansión universitaria y del acceso a oportunidades laborales en algunas áreas que definitivamente están hechas para unos pocos.

Problematización y objetivos

Planteamiento del problema

El capital social y sus estrategias son cruciales en el campo laboral. La universalización de la educación superior ha visto de manera paralela la visibilización de este tipo de prácticas. Aquello, ha sido ampliamente revisado por las ciencias sociales, denotando la trascendencia de otras variables ajenas al mérito de los estudiantes (Rodríguez, 2014) y caracterizadas como un recurso altamente estratégico (Barozet, 2006).

La problematización acá apunta a la *identificación de la presencia o no de estrategias de capitalización social (redes, contactos, enlaces familiares, etc.) en el campo de los profesionales recién egresados de la Universidad de Chile, sus características, cuán determinantes son en su inserción en el mercado laboral y el impacto que tienen los procesos reflexivos de los jóvenes en estas prácticas*. La elección de profesionales jóvenes responde a encontrar antecedentes recientes acerca del paso por la educación media y superior; queriendo buscar también la maduración de amistades enlazadas a un futuro laboral. La Universidad de Chile como foco de información, se debe a la necesidad de acotar el trabajo y de asegurar profesionales que tengan las mismas habilidades técnicas, para evitar un posible sesgo en cuanto a herramientas de competencia, dando espacio al capital social como factor de diferenciación.

La relevancia de esta propuesta investigativa radica en la identificación de los mecanismos de funcionamiento que predominan en las redes sociales a la hora de desenvolverse en el mercado laboral, el impacto y su grado de influencia en la constitución de los mismos profesionales. La idea es poder observar cómo los agentes hacen uso de las diversas estrategias en pro de la búsqueda de oportunidades, y cuál es su variación dependiendo de las condiciones del sujeto. Lo que motiva este trabajo es el desarrollo y acumulación de este capital en el proceso educativo (académico y familiar); al mismo tiempo, al cultivo de relaciones familiares y al manejo del peso de la herencia social.

Buscamos el reconocimiento de estas estrategias, dando cuenta del rol que cumplen, de cómo se van constituyendo y explorando los agentes que han hecho uso de estas, de forma de conocer cómo funcionan sus mecanismos reflexivos y cómo responden a sus habitus.

Necesitamos observar los contactos acumulados en los procesos educativos, la injerencia de la herencia familiar en la búsqueda laboral y la influencia del ambiente en que se desarrolla la persona durante toda su vida. Sumado a la caracterización de las redes sociales que se tejen, se quiere dejar en claro cómo estas prácticas se vinculan con las formas de cierre social; por ejemplo, la ventaja del apellido, el ambiente educativo en el que crecieron o el origen socioeconómico, siendo el último una gran barrera que restringe procesos de movilidad (Núñez, 2004).

El uso del habitus como concepto, responde a la necesidad de categorizar la posición social de los estudiantes a analizar, sus campos de elección posibles y las herramientas a mano (económicas, sociales y culturales). Asimismo, la reflexividad se considera, ya que agrega el elemento individual a las decisiones tomadas durante la trayectoria escolar, universitaria y profesional, complementándose, desde nuestra propuesta teórica, con el sentido práctico del habitus. Se quiere analizar hasta qué punto las personas involucradas son conscientes acerca de las estrategias que manejan y lo que tienen a disposición. Los tipos de capital social identificados son tres: Lo otorgado por la herencia familiar, lo logrado por conexiones o contactos durante la vida del sujeto observado y el tipo de estrategias directas que se aplican enfocadas a ciertos objetivos (capital social heredado, personal y encarnado, respectivamente) (Denord, Hjellbrekke, Lebaron, & Le Roux, 2011). Este tipo de profundización responde a la necesidad de seguir explorando un mecanismo que se repite en todas las áreas profesionales y que determina la continuación de posiciones entre familias o grupos socioeconómicos.

Pregunta de investigación y objetivos

Pregunta de investigación

¿Cuáles son las estrategias de capitalización social de los estudiantes de la Universidad de Chile, su importancia en la inserción al mercado laboral y los procesos reflexivos involucrados en ellas?

Objetivo general y objetivos específicos

Objetivo general: Identificar las estrategias de capitalización social de los estudiantes de la Universidad de Chile, cuán determinante es en la inserción en el mercado laboral de los recién egresados y el impacto que tienen los procesos reflexivos de los jóvenes en estas prácticas.

- **Objetivo específico:** Describir las estrategias de capitalización social de los jóvenes.
- **Objetivo específico:** Analizar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral.
- **Objetivo específico:** Conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral.
- **Objetivo específico:** Explorar el modo en que se combinan hábitos y reflexividad en las estrategias de capitalización social por parte de los recién egresados.

Antecedentes y fundamentación del problema de investigación

Acá se procederá a una justificación general del objetivo, para después ir conectando con los diversos conceptos utilizados. Se tratará la relación entre capital social y cierre social, para posteriormente analizar la vinculación entre las estrategias de capitalización con la posición económica, cultural y social de los jóvenes, utilizando casos de estudio anglosajones, latinoamericanos y chilenos.

Panorama general del capital social

La universalización de la educación superior, sobre todo en países desarrollados, presenta obstáculos que han tenido que ser abordados por las ciencias sociales; por ejemplo, la inclusión de estudiantes de clase obrera en universidades de élite (Lehmann, 2012; Reay, Crozier, & Clayton, 2009) o el desafío de integrar grandes masas de jóvenes profesionales en Europa, ante la inestabilidad global (Matsaganis, Rabemiafara, & Ward, 2014). Siendo un buen antecedente la investigación llevada a cabo por González y Martínez, enmarcada en el fuerte golpe económico español, en donde las “consolidadas” relaciones en el mundo del trabajo, son vistas actualmente como inestables; los jóvenes universitarios que hace poco se integraban de manera fluida al campo del trabajo, en la actualidad se ven inmersos en complejas formas de transición de la vida activa (2016).

El éxito de acceder a un buen empleo, no sólo depende ahora de una formación educativa, sino que de las circunstancias y actitudes; así como el contexto laboral, social y económico que los rodea (Dumitriu, Timofti, & Dumitriu, 2014; Hager & Holland, 2006; Jurado de los Santos, Olmos Rueda, & Pérez Romero, 2015; Watts, 2006). En estas condiciones, Cristina González y Pilar Martínez construyen un estudio comparativo entre una universidad española y argentina, encontrando diferencias respecto a las expectativas juveniles en cada casa de estudio (2016). Aquí, se refuerza un particular discurso relativo al mayor valor que los estudiantes argentinos le ven a la posibilidad de realizar estudios universitarios, identificándolo como una oportunidad de promoción y desarrollo socioeconómico (Noriega & Montiel, 2014), un punto de contraste con la situación española (González & Martínez, 2016).

La clase, como factor de inserción en el mercado profesional, remarca desigualdades de origen, las cuales el mérito no es capaz de compensar; por ende, sigue siendo aún un predictor confiable (Lehmann, 2013) para describir las trayectorias de los estudiantes, quienes inmersos en una sociedad movida por la teoría del capital humano (Lehmann, 2012), son víctimas de una individualización de las decisiones fracasadas, identificándolas como una falta de habilidad para tomar riesgos estratégicos (Lehmann, 2009).

El capital social y sus estrategias se vinculan con mecanismos de cierre, reafirmando situaciones de desigualdad, las cuales tratan de persistentes barreras socioeconómicas y de una estructura de oportunidades que reproduce situaciones de exclusión (Espinoza, 2006). La red de relaciones que facilitan la información aparece como un recurso personal de innegable importancia (Ibáñez, 1999). Estas redes son expresiones de relaciones de poder cristalizadas, que en una sociedad pueden llegar a condicionar el logro estudiantil, donde aquellos peor equipados en términos de capitales son los que se inhiben más fácilmente (Rambla, 2012).

La exclusión social es un proceso multidimensional (Ruiz-Tagle, 2001) y se da en diferentes campos, uno de esos es la educación superior y su posterior situación profesional. Así, comprendemos de mecanismos de exclusión que ya funcionan dentro de la dinámica académica y laboral. Los contactos, las redes y los familiares, son elementos que funcionan como limitantes y que generan un entorno de difícil adaptación para los estudiantes “obreros” (Lee & Kramer, 2013).

Casos de estudio: Contexto anglosajón, latinoamericano y chileno

Presentar investigaciones internacionales, radica en la importancia de observar la problemática a nivel global. Si bien la valoración de las redes tiene sus matices culturales, la saturación de los campos profesionales es un tema que dicta de larga data en Europa y otras naciones económicamente afines, las cuales han logrado universalizar la educación desde hace décadas; siendo aún más evidente la importancia que tienen los contactos, cuando observamos sus mercados afectados por grandes crisis en los últimos tiempos. De igual manera, la utilización de conceptos como habitus, reflexividad o cierre social, apuntando a

la integración al mundo profesional, son escasos en América Latina; pudiendo encontrar mayor soporte investigativo en academias como la británica o canadiense.

El caso canadiense y británico

La inclusión de jóvenes de clase obrera en universidades y ambientes laborales de élite, evidencia procesos de desventaja de capital social, cultural y económico (Lehmann, 2009), los cuales generan procesos de transformación de habitus, confrontando sus orígenes con el nuevo campo al que entran y al cual no están acostumbrados (Lehmann, 2009, 2012, 2013; Lee & Kramer, 2013). Comprendiendo habitus como disposiciones moldeadas por nuestro medio social (Lehmann, 2013) y un complejo encuentro entre el pasado y el presente (Reay, Crozier, & Clayton, 2009).

Wolfgang Lehmann investiga longitudinalmente a estudiantes de clase obrera en una prestigiosa universidad de Canadá. Él parte cuestionando la idea de una verdadera democratización del saber y de las oportunidades de la sociedad actual; busca derribar el mito que con el sólo hecho de universalizar la educación para estratos menos favorecidos, se solucionan los problemas de desigualdad.

Los logros educativos se han vuelto más comunes, perdiendo su valor (como cierre). Los profesionales han empezado a requerir mayores niveles de credencial, demandando mayor inversión; así, las jerarquías se pueden mantener porque las formas exclusivas de educación también transmiten formas exclusivas de capital (Lehmann, 2012). El paso de un ambiente sin muchas herramientas educativas a uno donde predomina la académica puede ser muy complejo, demostrándose la dificultad de moverse entre “mundos” y el “ajuste” de relaciones que hay que hacer (Lee & Kramer, 2013); cuando hablamos del encuentro de parte del habitus, con un campo que no le es familiar, hablamos de desasosiego, inseguridad y ambivalencia (Reay, 2005). Lehmann aborda diferentes estudiantes durante 4 años, mostrando la transformación de los puntos de vista de estos y cómo ellos mismos se dan cuenta de que su clase social les afecta a la hora de perfeccionarse en algún área, a pesar de tener rendimientos eximios; sobre esto, el investigador apunta a que la clase también afecta las oportunidades de obtener/acumular experiencias extra-credenciales en la universidad (2012).

La investigación “*The Panel on Fair Access to the Profession*”, señala que las redes sociales fuertes y la experiencia laboral relevante mejoran significativamente las posibilidades de un individuo de ganar ingreso a carreras profesionales, pero que estas redes y acceso a experiencias se daban de manera desigual (2009). Esta desigualdad se evidencia en el estudio de Reay, Crozier y Clayton, en donde los estudiantes obreros exitosos en el campo universitario de élite en el Reino Unido son identificados con un nivel sobrehumano de determinación (2009), debido a las múltiples barreras que han tenido que enfrentar. Según las observaciones de Lehmann, las desventajas del capital social pueden, en algunas ocasiones, trascender a los ya grandes problemas de ingresos (2009); la mayoría de los casos de su trabajo tratan sobre estudiantes que no tienen tiempo para desarrollar su carrera, ya sea por necesidad de ayudar a sus padres o para solventar sus propios gastos.

El caso latinoamericano y chileno.

Es innegable que los países latinos han experimentado una gran expansión de su aparato educativo en el siglo XX, donde los jóvenes han ido superando los niveles formativos en relación a sus cohortes anteriores (Reimers, 2006; Torche, 2010; Weller, 2006).

En esta línea, destaca la investigación llevada a cabo por Jürgen Weller, quien toma casos de estudio relevantes como Chile, Ecuador, El Salvador, Paraguay y Perú, realizando un análisis que apunta a los jóvenes en general. Se construyen diez tensiones claves, resaltando la contradicción que se vive entre un discurso meritocrático y una realidad del mercado del trabajo en que los contactos y las recomendaciones frecuentemente juegan un papel para acceder a empleos atractivos; siendo de suma importancia destacar las variables que se presentan, en donde las expectativas vocacionales, las ventajas económicas o la presión cultural tienen un rol protagónico en la constitución del mundo laboral juvenil (Weller, 2006).

En el caso de Chile, entre 1999 y 2015 los estudiantes en educación superior prácticamente se quintuplicaron hasta alcanzar 1.150.000 (PNUD, 2017). Se amplió el alcance a estratos más bajos de manera ostensible: Desde 1990 al 2015, aumentó 8 veces el ingreso del primer quintil (PNUD, 2017). Pese a esto, todavía hay una gran segregación escolar, universitaria y espacial, que tiende a homogeneizar los círculos sociales, lo que conlleva a una mayor densidad de la red (Barozet, 2006); misma densidad y exclusión que después reproduce prácticas de cierre.

En Chile, el relato meritocrático que generó un modelo que transformó el carácter público (Baño & Faletto, 1999), está extremadamente arraigado en el discurso grupal. Lo anterior, se evidencia en el estudio llevado a cabo por el PNUD¹ el 2017, en el cual los grupos de discusión generados destacan el “sacrificio personal” y la educación misma como una posibilidad de terminar con la vulnerabilidad (2017). Sin embargo, en la investigación de Rodríguez acerca del peso de la herencia social, se destaca que en ocasiones el grado de éxito laboral dependerá de factores ajenos al mérito de los estudiantes (2014). Esta problemática es abordada desde distintas perspectivas, donde se encuentran con múltiples hipótesis que mencionan que, a pesar del aumento generalizado de la escolaridad en el país, la segregación socioeconómica del sistema educacional imperante lo transforma en un vehículo de reproducción de la estructura social (Núñez & Miranda, 2011).

Hemos hecho una revisión que va desde casos relacionados al campo internacional, pasando por el latinoamericano y llegando al nacional. Aquello ha sido de mucha ayuda para comprender que, a nivel local y continental, todavía hay un espacio para la creencia en la promoción meritocrática, utilizando a la educación superior como arma principal. Sin embargo, conjunto a esta corriente ideológica muy presente en las generaciones de padres, se ha ido desarrollando un mundo laboral que está dejando en evidencia las diversas herramientas que tienen las clases sociales acomodadas para diferenciarse y superar el colapso del mercado profesional.

¹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Marco Conceptual

Los conceptos a revisar son capital social, cierre social, habitus y reflexividad. El primero es el punto de encuentro de los otros tres términos. Asimismo, la inclusión del cierre social radica en que este es un componente en el desenvolvimiento de estas estrategias de capitalización social, marcando también el carácter que tienen que tener para lograr su debido proceso excluyente en el campo profesional.

La elección del habitus y la reflexividad, responde a que son conceptos que nos parecen posibles de combinar y de posicionar como explicaciones coherentes ante el desarrollo de las estrategias de capitalización y la acumulación respectiva de capital social. Son factores claves que nos ayudarán a comprender el contexto de los sujetos y el cómo estos van construyendo sus prácticas, sean conscientes o no.

Capital social: Delimitando el objeto central.

El uso del concepto de capital social es crucial para el desarrollo de la investigación. Desde la concepción de Bourdieu, el capital es “*trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o incorporada*” (2001, pág. 131). Es una fuerza inherente a la dinámica interna del mundo y un factor constitutivo, tanto en las estructuras objetivas como en las subjetivas.

En la realidad social nos dividimos en distintos campos del quehacer, en los cuales se prioriza unos capitales más que otros, dando paso a la acumulación de estos para imponerse. Bourdieu valora lo relacional, rechazando la idea de la intersubjetividad entre agentes, estableciendo la verdad en las relaciones objetivas que existen independientemente de la voluntad individual (1995).

Se identifican el capital económico, el cultural y el social. El capital económico consiste en lo material y es directa e inmediatamente convertible en dinero; en cambio, el capital cultural, se transforma bajo ciertas condiciones de capital económico y resulta apropiado para la institucionalización, en la cual, por ejemplo, aparecen los títulos universitarios como una demostración de acumulación educativa (Bourdieu, 2001). El último y que nos produce mayor interés es el capital social, el cual se define de la siguiente manera:

- *El capital social está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos* (Bourdieu, 2001, pág. 148).

Comprendemos la estrategia de capitalización social como un uso constante del entorno, en pos de algún objetivo o de la mera reproducción de clase. Hay que entender que este es un capital de obligaciones y relaciones sociales (Bourdieu, 2001), en donde tiene que existir constantemente un “dar y recibir”, ya que simbólicamente se juegan ese tipo de códigos de confianza y lealtad. Al igual de lo que ocurre con el capital económico y cultural, el capital social se acumula y el volumen que posea un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones, como del mismo volumen de capital que posean las personas que conforman esa red. Esta red de capital social necesita para su reproducción el constante esfuerzo de relacionarse en forma de actos permanentes de intercambios, a través de los cuales se reafirma el reconocimiento mutuo (estrategias) (Bourdieu, 2001).

Hay que tener claro que el capital social no es totalmente independiente de los otros dos, pero tampoco se reduce a ellos (Bourdieu, 2001). Es un tercer factor de influencia en la acumulación; sin embargo, esta distinción es meramente teórica, debido a que visto en casos concretos es posible que uno encuentre los capitales interconectados, siendo difícil identificarlos íntegramente separados.

La percepción que tenemos acerca de las estrategias de capitalización social consiste en la efectividad de estas a la hora de funcionar como ventaja en la entrada al mercado laboral, por parte de los profesionales. A diferencia del capital humano, que representa una inversión en conocimientos y habilidades, el capital social implica una inversión en redes (García-Valdecasas, 2011). Asimismo, muchos estudios han indicado que la probabilidad de que alguien encuentre trabajo depende más del tamaño de sus conexiones, que de sus títulos académicos (Granovetter, 1973; 1995). Se ha sostenido que el capital social que se adquiere tiene un papel fundamental para las clases más altas a la hora de insertarse laboralmente, mientras que la educación pierde su papel de garante (Filmus, 2001).

Para Bourdieu, hay una importancia en las relaciones que se establecen en torno al sujeto desde temprana edad. El peso de la acumulación de capital por parte de los familiares más

cercanos, ocupan el rol principal en la constitución de las redes y contactos que la persona irá desarrollando. Respecto a lo anterior, siempre hay que tener en cuenta las características sociales que definen la situación de partida de los niños de las diferentes clases, para comprender las distintas probabilidades que tienen para ellos los diferentes destinos escolares (Bourdieu & Passeron, 1996). Así, la concepción que se ocupa del capital social consiste también en la relación en cuanto al lugar en la estructura que ocupan las personas.

Ya dentro de la lógica de los campos en los cuales pesa el capital social, entendemos a este como un recurso que puede ser acumulado, invertido, que puede perderse y reconvertirse en otras especies de capital (Capdevielle, 2012). Hay un sentido práctico que permite desenvolverse con naturalidad y ocupar con simplicidad los recursos sociales que posee el sujeto; provocando también, una sensación de extrañeza a alguien que no se mueve en este tipo de campos, que no tiene los recursos y que lo posiciona asimétricamente ante los que sí pueden manejar el “juego” y conocen sus reglas. Pero este conocimiento práctico es una <<*docta ignorancia*>> (Bourdieu, 1999), no siendo algo que constantemente esté en la cabeza de los agentes, es un acto dinámico y de sobrevivencia que carece de consciencia.

Aquí, pretendemos incorporar una visión reflexiva del agente en cuanto a sus decisiones, intentando observar el peso de sus antecedentes (*habitus*), pero al mismo tiempo, el reconocimiento de su capacidad de agencia, en donde pueden llegar a cuestionar sus propias dinámicas respecto a las estrategias de capitalización, posicionarse favorablemente ante estas o admitir su desventaja y comenzar su acumulación.

Cierre social: Mecanismo clave de exclusión

Este responde a la intención de tomar las estrategias de capitalización social como elementos que marcan diferencia entre los profesionales en el mercado laboral. La utilización del capital y su estrategia, en pos de una carrera universitaria, se da durante todo el proceso formativo; es ante aquello que buscamos definir este obstáculo que significa el establecimiento y desarrollo de redes sociales.

Entenderemos cierre social, como un proceso mediante el cual las colectividades sociales buscan ampliar sus recompensas, determinando el carácter del sistema distributivo (Weber, 1968). Según Weber, existe una propiedad eterna de la selección, donde solamente cambian los medios de lucha por esta entrada privilegiada (Duek & Inda, 2006); un ejemplo de estos

mecanismos hoy, son las estrategias de capitalización. Otro concepto a utilizar refiere al cierre social excluyente:

- *El rasgo específico del cierre social excluyente es la pretensión por parte de un grupo de asegurarse una posición privilegiada a expensas de otros grupos mediante un proceso de subordinación. Esto es, constituye una forma de acción colectiva que, intencionadamente o no, da lugar a la categoría social de los rechazados o extraños (Parkin, 1984, pág. 70).*

Esta práctica es propia de las estrategias sociales en la universidad o mercado profesional, en donde la competencia en el campo laboral a veces exige su utilización, debido a las ventajas que entrega. El establecimiento de áreas de socialización que son nuevas para universitarios de primera generación produce procesos excluyentes; todo esto debido a que la exclusión también se debe a una incapacidad de acceso a diferentes ámbitos de la vida social (Uribe-Echeverría, 1998).

Una tensión interesante es la constitución de mecanismos de cierre en el marco de una supuesta sociedad de libre mercado y “meritocrática”, en donde la utilización de estas estrategias invisibilizan las propiedades individuales del sujeto. Esto es importante, porque nos debemos el analizar el contexto sociocultural en que estas relaciones de poder se establecen; entendiendo que este sistema basado en la competencia ya es inherentemente excluyente (Duhart, 2006), por el sólo hecho de la presencia de ventajas comparativas asociadas a lo económico o cultural y que, con la incorporación de estrategias de capitalización social, evidencia las contradicciones del modelo. Parkin ya veía en el mundo profesional estrategias dirigidas a neutralizar los efectos de la competencia del mercado (1984), como lo es el capital social frente a la expansión de la educación superior. Es necesaria la aclaración, ya que cada contexto enmarca lo posible o no a la hora de desarrollar un sistema de exclusión y de cierre; se trata de un concepto relativo, que necesita la consideración de una sociedad en específico (García & Zayas, 2000).

La ventaja de los títulos ha ido mutando con la expansión de la educación superior, haciendo necesario asimilar las estrategias que se usan actualmente. Ya no basta con credenciales, sino que se busca tener experiencias extra-credenciales para fortalecer el ascenso profesional a través de las herramientas que otorga el capital económico o cultural (Lehmann, 2012). El

estar en la cúspide de la pirámide laboral conlleva tener atributos que se caracterizan por estar hechos para una élite: Experiencias extra-credenciales, redes de contacto bien posicionadas o buenos antecedentes familiares.

El cierre entiende la importancia del rol del trabajo y del proceso educativo en la constitución del estatus y posicionamiento. Entendiendo a las clases dominantes como las que poseen el capital productivo y el monopolio legal de los servicios profesionales (Enguita, 1999), comprendemos que su obtención de recursos se basa principalmente en el empleo de medios excluyentes (Parkin, 1984). Por ende, el capital social en las redes de educación superior y en el mercado laboral de los profesionales se expresa como esa vía alternativa, dando paso a un cierre que se comporta de distinta manera dependiendo de las condiciones y variando como medios para la reproducción de las clases (Parkin, 1984). Es clave comprender el por qué de la inclusión de este concepto, ya que se configura como una característica vital del comportamiento de las redes en el mercado laboral.

Habitus y Reflexividad: La complementariedad necesaria

1. Habitus:

El habitus son condicionamientos asociados a una clase en particular, siendo sistemas duraderos y transferibles, “*estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes*”, es decir, principios generadores, organizadores y de representaciones que no necesariamente suponen propósitos conscientes a ciertos fines; son objetivamente “regulares”, sin ser el producto de la obediencia a determinadas reglas y colectivamente orquestadas, a pesar de no ser producto de la acción generadora de un director (Bourdieu, 2007).

Es un conjunto de principios de percepción, de valoración y de actuación debidos a la inculcación generadas por el origen y las trayectorias sociales (Martínez, 2017). Este está implícito en nuestras interacciones e instituciones, lo cual determina cómo nos disponemos agencialmente (Lehmann, 2009). Para autores como Álvarez-Sousa, Bourdieu construyó la noción de habitus con el objetivo de representar las consecuencias de la experiencia vivida de los sujetos en sus posiciones sociales (1996). El concepto da la “doxa” o sentido común (Bourdieu, 1995), que permite reaccionar adecuadamente a infinitas situaciones posibles en

las cuales se ve inmerso el agente (Martínez, 2017). La tarea del habitus es poder explicar ciertas prácticas que transmiten formas de pensar que perduran y que tienen estrecha relación con el entorno estructural del sujeto, actuando desde temprana edad. El habitus permite describir aquel elemento que organiza las prácticas sociales como un conjunto de acciones correlacionadas con las posiciones dentro del campo social (Aedo-Henríquez, 2014). El gusto o la forma de hablar responden a disposiciones adquiridas a través del entorno y que tienen una historia.

El capital conforma las bases sociales de las prácticas, siendo el habitus el conjunto de disposiciones por las cuales los individuos reproducen esa estructura social; equivale a un mecanismo mediador estructura-práctica (Martínez, 2017). Las prácticas son las acciones de los individuos, cuyo sentido está dado por su relación con las otras prácticas, asociadas a distintas posiciones sociales (Martínez, 2017), a su posición dentro de la estructura. Producto de la historia el habitus origina prácticas, individuales y colectivas, por ende, historia; es el habitus el que asegura la presencia activa de las experiencias pasadas que, registradas en cada organismo bajo la forma de esquemas de percepción, de pensamientos y de acción, garantiza la conformidad de las prácticas y su constancia a través del tiempo (Bourdieu, 2007).

El habitus se sitúa, en el esquema mental de los sujetos, desde una posición “razonable” y de “sentido común”, variando de acuerdo con la posición y experiencias que contiene, e incluso, a los antecedentes históricos que arrastra; excluyendo “sin violencia, sin arte”, todas las “locuras” (Bourdieu, 2007)

De su uso empírico el habitus permite construir y aprehender de manera unitaria dimensiones de la práctica que a menudo se estudian en un orden disperso, ya sea por la propia ciencia, como la nupcialidad y la fertilidad (Bourdieu, 1995). La explicación sociológica debe hacerse estableciendo las relaciones adecuadas entre capital, habitus y campo; también debe hacerse leyendo en las prácticas, las posiciones sociales de los actores (Martínez, 2017).

Una de las problemáticas del habitus en su aplicación es su comportamiento en los procesos de movilidad social. Comprendemos de base que el habitus está abierto a la transformación, que no es inmutable y que tiene rasgos adaptativos (Lehmann, 2013; Reay, Crozier, & Clayton, 2009). Tener reflexividad sobre su propio habitus no implica libre posibilidad de escoger disposiciones, ya que sería desconocer la socialización anterior, la cual los ha llevado

a esa reflexividad (Aedo-Henríquez, 2014). La teoría del habitus siempre correlaciona las posiciones sociales, pudiendo generar una disyuntiva entre momentos reflexivos que, si bien no pecan de excesiva libertad de elección, si son procesos que pueden escapar de lo imaginable a través del análisis de la posición del sujeto. Ante la información recopilada, generalmente nos vemos inmersos en procesos de cambio de habitus que no encuentran asidero en la teoría bourdesiana, donde las personas que cambian de campos de socialización muchas veces conllevan ya procesos que distan de un comportamiento coherente con su trayectoria biográfica.

Uno de los campos que llama la atención en estos términos, son las transformaciones que conlleva el proceso universitario (Lehmann, 2012). Lehmann identifica la situación de estudiantes obreros en universidades de élite que, al progresar en su línea formativa, se ven atrapados entre un habitus viejo o dislocante y uno nuevo que es familiar y tranquilizador (Lehmann, 2013), pero no libre de problemática. De hecho, Lee y Kramer también se refieren a un habitus hendido, el cual produce una sensación de no pertenecer ni a un campo obrero, ni a uno de élite (Lee & Kramer , 2013). En ese sentido, la inclusión del concepto de reflexividad de Archer nos ayuda a complementar y tapar los espacios explicativos que nos deja Bourdieu en su propuesta.

2. Reflexividad:

Este concepto, acuñado por la socióloga Margaret Archer, forma parte clave en la discusión sobre la capacidad de elección que tendrían las personas en sus cursos de acción:

- *Reflexivity is the regular exercise of the mental ability, shared by all normal people, to consider themselves in relation to their (social) context and viceversa. Such deliberations are important since they form the basis upon which people determine their future courses of action -always fallibly and always under their own descriptions.* (Archer, 2007, p. 4)

El momento reflexivo se sostiene a través de una deliberación llevada a cabo por la conversación interna. Esa misma capacidad de autorreflexión distorsiona nuestras percepciones del mundo, nos lleva a sacar conclusiones inexactas sobre nosotros mismos y otras personas, y por lo tanto, nos impulsa a tomar malas decisiones muchas veces (Archer,

2007). Archer distingue en tres niveles el análisis, separando las circunstancias objetivas de las inquietudes personales (natural, social y práctica), terminando en un proceso deliberativo de un sujeto que calcula tomando en cuenta estas circunstancias objetivas anteriormente mencionadas (Archer, 2007). Para la autora, este momento es lo que nos convierte en “agentes activos”, personas que pueden ejercer cierta gobernanza en sus propias vidas (Archer, 2007). Cada sujeto activo busca desarrollar un concreto curso a través de un “proyecto”, queriendo mediante aquél solucionar su preocupación. En resumen, la búsqueda de proyectos en el dominio social, con frecuencia encuentra propiedades estructurales y las activa como poderes; existen dos fuerzas en el intento de práctica: la de los propios sujetos y las propiedades mencionadas (estructurales o culturales) (Archer, 2007).

La subjetividad personal filtra la manera en cómo los agentes responden a las mismas circunstancias del objetivo; aquello permite explicar la ausencia universal de idénticas respuestas en situaciones similares (Archer, 2010). La reflexividad media entre el sujeto y los poderes estructurales y culturales, dando un resultado impredecible (Archer, 2007). Para Archer hay cuatro categorías de personas (Porpora & Shumar, 2010):

- “Reflexivas comunicativas”: Personas que, por más deliberación interna, siempre preguntan a otros para sus decisiones
- “Reflexivas autónomas”: Gente que toma decisiones por sí mismas completamente, centrándose en asuntos instrumentales
- “Meta-reflexivas”: Confían exclusivamente en el diálogo interno, habitando un universo más moral y se preocupan por cuestiones éticas, a diferencia del instrumentalismo anterior.
- “Reflexivas fracturadas”: Quienes, en ese momento, tienen dificultades para reflexionar, ya sea con ellos o con otros

Todas estas conjeturas, vienen a resumir el concepto de reflexividad en casos empíricos (2003). La reflexividad es una herramienta que tenemos cada uno de nosotros para poder definir nuestros propios cursos de acción, aunque siempre en relación con nuestro contexto social. Para la misma Archer la propuesta de Bourdieu se respalda sobre un formalismo vacío sobre la subjetividad, de modo que las posiciones de las personas engendran disposiciones para reproducir sus posturas; hay un respaldo al “agente pasivo” (Archer, 2007). Bajo esa

crítica, se argumenta que la constitución mutua de agencia y estructura dificulta el análisis de su interacción, por lo que propone entender las dos como entidades autónomas, siendo esencial comprender que operan en distintos estadios del tiempo (Caetano, 2014). La reflexividad necesita una separación clara entre sujeto y objeto para que su interacción pueda ser analizada (Caetano, 2014) y, por lo mismo, para ella nunca debemos estar satisfechos con estas formas de teorización conflacionaria (el individualismo metodológico, el estructuralismo o una combinación de ambas), ya sea porque niegan a las personas libertad producto de su involucramiento en la sociedad, o porque dejan completa libertad frente al involucramiento social (Archer, 2009). Esa misma mediación entre estructura-agencia como fenómenos entremezclados en el mismo marco de tiempo, no incorpora realmente el papel desempeñado por la subjetividad, omitiendo el rol de la reflexividad (Archer, 2007).

Aquí hay algo que acotar, ya que por más que se piense profundamente en la heterogeneidad de la reflexividad (Archer, 2007) justificando grandes procesos de movilidad social, es inexcusable la misma existencia de mecanismos de reproducción de clases que no solamente conllevan ventajas económicas, sino formas de ver el mundo. La complementariedad de ambos términos permite explicar procesos simultáneos que se dan en el mercado de los profesionales recién egresados: personas que tienen que cambiar su comportamiento debido a las diferentes condiciones del entorno y personas a las cuales desde pequeños se les rodeo de prácticas similares a las que llevaran a cabo en el ámbito universitario o laboral. Es así, que buscamos intentar explicar como se conjugan y de qué manera, dependiendo de las condiciones propias del individuo.

3. Habitus y Reflexividad:

Así como la acción reflexiva no siempre está asociada a la morfogenética, la acción habitual tampoco a la reproducción del orden social (Decoteau, 2015). Mientras que Archer muestra el proceso filogenético formal de la relación individuo/sociedad, Bourdieu el resultado sustantivo de ese proceso en la constitución de agentes sociales (Aedo-Henríquez, 2014).

Archer no considera nunca la posibilidad de que las preocupaciones personales sean producto de contextos sociales (Atkinson, 2014), siendo inentendible el papel secundario que le entrega la socialización (Caetano, 2014); por ende, independiente de la motivación por impulsar un trabajo que conjugue los dos ámbitos, esto queda olvidado a la hora de plantear

la “conversación interna”. Asimismo, surge el problema de que por cada tipo de reflexividad emerge un tipo de proyecto, perdiendo relevancia las preocupaciones en el proceso de generación y des-sustancializando a los agentes (Aedo-Henríquez, 2014).

Por otro lado, se crítica a Bourdieu por su reduccionismo sociológico, ya que carece de una noción examinada de la naturaleza humana, produciendo una perspectiva de esta como infinitamente maleable (Sayer, 2010). En relación lo anterior, el problema sujeto-objeto, siempre se aplica desde una perspectiva pasiva del agente, no dando espacio a la reflexividad como mediadora entre los efectos del campo y la participación social en la vida de los individuos (Sayer, 2010); esto genera dificultades al abordar procesos de movilidad social, sobre todo cuando hablamos de habitus dislocado, en el cual el sujeto sufre un cambio abrupto de entorno. En ese sentido, se señala que Bourdieu es incapaz de explicar porqué los agentes sociales que comparten experiencias de clase, no siempre responden de la misma manera a condiciones sociales cambiantes (Mrozowicki, 2010). Sin embargo, contrario a la acusación de “conflacionismo central” que se le realiza, en su libro *“Meditaciones Pascalianas”* encontramos un esfuerzo por distinguir e interrelacionar lo subjetivo y lo objetivo en la práctica social (Sayer, 2010); lo otro tiene que ver con que, la concepción acerca del habitus como una disposición preconsciente al campo no es tan radical, y es que hay que comprenderlo como una pre-disposición que no deviene de un determinismo (Aedo-Henríquez, 2014).

Para abordar la propuesta de complementariedad hay que reconocer que, dependiendo de las condiciones, un mismo individuo puede ser altamente reflexivo con respecto a algunos aspectos de su conducta, pero fuertemente guiado al acondicionamiento social con respecto a otras (Elder-Vass, 2007). La reflexividad puede ser clave para comprender las diversas conductas sociales, pero no debe resultar en la minimización de la socialización como factor explicativo; por ejemplo, la activación de la reflexividad no puede considerarse como un proceso uniforme y transversal, ya que algunos entornos sociales estimulan más que otros la movilización de las mencionadas competencias reflexivas (Caetano, 2014).

Para incluir al habitus, tenemos que comprenderlo como un ethos (Elder-Vass, 2007), algo que no es reducible a la interiorización de la estructura social por individuos. Nos referimos a un conjunto de prácticas/creencias morales, que están influenciadas por experiencias

individuales en contextos sociales y culturales, pero no en la internalización determinista de la externalización (Mrozowicki, 2010). Adam Mrozowicki en su estudio acerca de los obreros en la Polonia post-socialista, busca conjugar reflexividad y habitus, en donde bajo condiciones de continuidad contextual (menor necesidad de adaptación) la reflexividad de la comunidad-centrada y su correspondiente ethos están más densamente interconectados, en cambio, la discontinuidad refiere a desarrollo de modos de reflexividad centrados en lo privado (2010). Sin embargo, aquí rechazamos los modos de reflexividad, ya que des-sustancializan los proyectos del sujeto. En contraste, rescatamos la concepción no determinista del habitus y la intención de identificar cambios en la reflexividad en momentos continuos o discontinuos del contexto que envuelve al individuo.

Lo que emerge entre un complemento correcto, para Aedo Henríquez, es la “*identidad personal*”, la cual da cuenta de sujetos socializados que aún deben enfrentar, reflexivamente, a la estructura social con su propia identidad, derivada de su propia historia con experiencia compartida e interrelacionada, sin atisbos de naturaleza humana pre-social (2014). Siguiendo la idea, las preocupaciones o disposiciones que forman la identidad de un individuo como un sistema de habitus, pueden entrar en complemento o contradicción en el proceso de diseño de proyectos para la generación de prácticas (Aedo-Henríquez, 2014); existiendo escenarios tensos o coherentes, siempre relativo al campo en el cual se posiciona el sujeto y su historia específica. Las formas subjetivas diversas que puede poseer un individuo, gracias a sus distintas experiencias, entrelazan el diálogo interno con las disposiciones sustantivas, refiriendo a un proyecto asentado en las posiciones sociales, elaborado y diseñado desde las formas subjetivas que importan y enfrentan los problemas de las estructuras, permitiendo entender el sentido de las prácticas (Aedo-Henríquez, 2014).

Se admite la posibilidad de tensión, que se traduce en un cambio de prácticas, no libre de conflicto y problemas. Siguiendo esa línea es que planteamos la exploración acerca de la combinación de habitus y reflexividad en escenarios como la inmersión en el mercado laboral de parte de recién egresados, ya que suponemos una diversidad de experiencias pasadas, que ayudan a construir el perfil que tiene el sujeto a la hora de enfrentar el campo y su respectiva estructura. Aquellos individuos que están favorablemente posicionados dentro de tales campos de lucha por el poder (redes familiares aventajadas o antecedentes asociados a determinados grupos) no encontrarían mayores obstáculos para sus respectivas

adquisiciones; en cambio, aquellos menos favorecidos posicionalmente tendrán que retar un status quo y a la doxa dominante que definitivamente les parece extraño (Pöllmann, 2014).

A la hora de abordar el rol de las estrategias de capitalización social en el desarrollo de la formación profesional, no es suficiente pedir el relato acerca de sus primeras experiencias con el trabajo o los ambientes últimos de relación; sino, es importante conocer la trayectoria universitaria, ya que es ahí en donde se producen dislocaciones de habitus y grandes procesos reflexivos. *Desde un plano metodológico, la forma correcta de estudiar estas identidades de los individuos está en estrecha vinculación con el estudio del sentido de sus prácticas* (Aedo-Henríquez, 2014).

Hipótesis

Hipótesis general: *Las estrategias de capitalización social, el impacto de estas en la inserción laboral en el mercado de los profesionales recién egresados y su tipo de reflexividad, están relacionadas al habitus de clase de los profesionales.*

- Específica 1: Las estrategias de capitalización social varían dependiendo del tipo de habitus que se tenga. Las personas que vengan de una educación de cierto rango socioeconómico y cultural alto obtendrán un sentido práctico que les permitirá moverse con mayor facilidad a través de la consecución y adaptación de la elaboración de estrategias. En cambio, las personas con un nivel más bajo contarán con un habitus que, a pesar de que pueda tener un carácter aspiracional, chocará en la constitución de estrategias enfocadas al éxito en el mercado laboral profesional (pudiendo provocar una fuerte dislocación de habitus, en caso de que el mundo de origen sea muy dispar a su situación actual).
- Específica 2: Las estrategias de capitalización social vienen tanto de procesos reflexivos como de un sentido práctico, ya que dependerán de las experiencias específicas de cada personaje. El carácter de los procesos reflexivos se ven influidos por los antecedentes socioeconómicos y culturales. En el caso de los “más acomodados”, la reflexividad siempre irá blindada por un sentido práctico que facilitará la consecución de las estrategias pudiendo provocar momentos reflexivos que decanten en la aceptación de esa forma de vida o en el rechazo de aquel trayecto “predispuesto”, o simplemente en la indiferencia acerca de las tácticas empleadas sin ningún proceso profundo de cuestionamiento. En el caso contrario, la reflexividad no se vería blindada por un sentido práctico que pueda sustituirla como elemento decisorio en la elaboración de estrategias. La reflexividad, en el caso de personas con bajo nivel socioeconómico o cultural, se harían presentes en todos los escenarios de elaboración de estrategias, ya que, en caso contrario, al no percatarse de la necesidad de estas produciría una ausencia total de esta herramienta (cuestión que, en las clases altas, puede cubrir un sentido práctico).
- Específica 3: El no uso y nulo conocimiento de las estrategias de capitalización social en este campo, se presentarían como barreras para la inserción en el mercado;

afectando en su mayoría a las personas que les cuesta desarrollar estas prácticas y que no tienen un habitus pertinente, es decir, a personas de clases medias bajas o bajas que no podrían construir el “perfil” necesario. Los individuos de un habitus de clase alta desarrollan estrategias que aseguran un cierre social para un cierto sector privilegiado del campo profesional, reproduciendo prácticas o trayectorias que fortalecen estos “requisitos de entrada”. Hay un proceso que entregaría ventajas a aquellos que tuvieron experiencias de socialización desde la niñez y que se criaron en aquel mundo, formando parte de un sentido práctico, construyendo así un mecanismo de cierre y exclusión. Sin embargo, existirían casos de jóvenes de clase o media baja, que logran cumplir con el desarrollo de estas estrategias, usurpan e ingresan a este sector de privilegio.

Marco metodológico: Lo necesario para descubrir

1. Lo descriptivo del capital social

1.1. Determinación del tipo de estudio

Nuestro primer objetivo específico buscaba *identificar el grado de ocurrencia de las distintas estrategias y volúmen de capital social en estudiantes egresados o recién titulados, y que ya hayan tenido experiencias laborales*. Si bien, lo ideal hubiese sido el establecimiento de una encuesta a todos los egresados, la aplicación habría implicado gastos y análisis que escapan de la investigación. No pretendíamos un estudio explicativo, ya que las conclusiones no serían consistentes con los profesionales que fueron entrevistados, porque aquellos procedían de diversas carreras de la universidad.

1.2. Fuentes de información

La fuente de información fueron los estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, que habían egresado o se encontraban recientemente titulados.

1.3. Definición operacional de las variables dependiente e independientes

No hay variables que puedan funcionar como elementos que infieran comportamientos de las estrategias de capitalización social. Sin embargo, existen variables de caracterización educacional que permitieron sacar conclusiones descriptivas:

- Nivel educativo de los padres: La experiencia de la madre o padre (escolar, técnica-profesional o universitaria).
- Establecimiento escolar de egreso: El tipo de establecimiento del cual egresaron los encuestados (particular, particular-subvencionado o público).

1.4. Universo y muestra

El universo fueron los egresados o recién titulados de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile.

Nuestro número total no es exacto, redondeando en los 700 estudiantes inmersos en esta etapa (segundo semestre 2019). Por ende, aplicamos un muestreo no probabilístico y más específicamente un muestreo por cuotas, el cuál se rigió por los siguientes criterios:

Tabla 1: Criterios de muestro no probabilístico por cuotas

Tipo de establecimiento	Hombre	Mujer	Total
Municipal	20	20	40
Particular-subvencionado	20	20	40
Particular	20	20	40
Total	60	60	120

Fuente: Elaboración propia

Se eligió el tipo de establecimiento, para poder obtener resultados diversos a la hora de describir las estrategias de capitalización.

1.5. Técnico e instrumento de recolección de datos

El instrumento de recolección fue una encuesta propia, que midió el constructo del capital social. En ese sentido, ocupamos la investigación “*Social Capital in the Field of Power; The Case of Norway*”, en donde se identifican tres tipos de capital social: El capital social heredado, como un estado que se puede analizar por los vínculos que tenga el círculo familiar con el sujeto que someteremos a revisión; el segundo, el capital social personal (objetivado), que son relaciones o redes que el sujeto va tejiendo o construye: y el último, el capital social encarnado, que es ya lo relativo a prácticas o disposiciones que indican una familiaridad con la lógica del campo (Denord, Hjellbrekke, Lebaron, & Le Roux, 2011).

La encuesta constaba de los mencionados ítems de caracterización (5), dando paso a la segunda parte con el capital social heredado (8), después la tercera etapa con el capital social personal (9) y, la última, con el capital social encarnado (8)².

² Anexo 1.1.: Encuesta de capital social (FACSO).

1.6. Plan de análisis de datos

1.6.1. Unidad de análisis del estudio

La unidad misma fueron los estudiantes en proceso de titulación o recién titulados de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, específicamente personas que estaban estudiando Sociología, Antropología, Trabajo Social, Educación y Psicología.

1.6.2. Análisis descriptivo

Debido a que es una variable latente, lo que se hizo fue una construcción de tres indicadores (un indicador por cada dimensión) que pesaron igual a la hora de calcular el grado de capital social que tiene determinado sujeto.

$$\text{Cap. Social: } (1/3)CSH + (1/3)CSP + (1/3)CSE$$

Cada subíndice pesó igual en cada dimensión. Las preguntas variaron desde simples respuestas dicotómicas hasta escalas likert, sin embargo, cada respuesta va en función de una cantidad o no de capital acumulado, por lo que fueron ordinales ya que indicarán un “mayor o menor” capital social. Los indicadores de cada dimensión se descomponen así:

1. Capital social heredado

- a. Relación familia-universidad (3): Apuntan a la relación de la familia con lo profesional.
- b. Relación política-cultural (2): Posibles relaciones familiares con partidos políticos o clubes sociales.
- c. Influencia trayectoria universitaria (3): Influencia o no de familiares en su trayectoria universitaria o posterior campo laboral.

2. Capital social personal

- a. Relación amistad-universidad (3): Relación del círculo cercano con lo profesional.
- b. Pertenencia o experiencia laboral-política (2): Experiencia política o académica del encuestado.
- c. Relación contactos profesionales (4): La red que ha tejido el estudiante en su trayectoria universitaria, enfocada al mundo laboral.

3. Capital social encarnado

- a. Colaboración pares (2): El posible apoyo de pares durante su trayectoria académica.

- b. Experiencias laborales (2): El medio por el cual se llegó a experiencias laborales o académicas.
- c. Conocimiento previo (4): Conocimiento antes de la experiencia universitaria y de la experiencia laboral.

Tabla 2: Puntajes posibles de las dimensiones

Constructo	Dimensión	Puntaje
Capital Social	Capital Social Heredado	V. mín: 7 V. máx: 18
	Capital Social Personal	V. mín: 9 V. máx: 27
	Capital Social Encarnado	V. mín: 5 V. máx: 20

Fuente: Elaboración propia

1.7. Determinación del tipo de estudio

El tipo de estudio desarrollado para responder a los últimos tres objetivos específicos fue explicativo. El porqué de esta categorización para nuestra investigación, apunta a que las variables señaladas performan la constitución de estrategias y volumen del capital social de los individuos entrevistados.

2. Capital social: Cierre, habitus y reflexividad

2.1. Fuentes de información

La fuente de información fueron profesionales jóvenes de la Universidad de Chile, definidos con la intención de no perder el contexto actual y no generar una brecha con los datos integrados en el primer objetivo específico.

2.2. Definición operacional de las variables dependiente (s) e independientes.

- *Variable dependiente (capital social)*: El capital social y las consecuentes estrategias de capitalización, son acá supeditadas a las experiencias de cierre social, sumado a la reflexividad y el habitus. Apuntamos al comportamiento, en función justamente de los mecanismos de cierre, de los procesos reflexivos y las condiciones sociales en cada sujeto. A través del análisis hermenéutico, seguimos la interacción de las variables independientes con la constitución de estas estrategias.
- *Variable independiente (cierre social)*: Las reglas del juego establecidas por los mecanismos de cierre social modifican las posibilidades que tienen las estrategias de capitalización social. Quisimos analizar cómo ciertas prácticas adheridas a un cierto carácter del capital social, podrían tener ventajas o desventajas frente al campo profesional. A través de cada experiencia, pudimos ir delineando lo necesario para integrarse a la dinámica laboral y cómo esto era visto por los mismos entrevistados.
- *Variable independiente (habitus/reflexividad)*: La inclusión operacionalmente de los conceptos de habitus y reflexividad, analíticamente al final del plan de revisión, se tomaron como elementos conjuntos; sin embargo, quisimos a través de la aplicación del instrumento identificar primeramente el habitus de cada entrevistado y

posteriormente, a través de su recorrido experiencial, remarcar ciertos procesos reflexivos en la vida. La idea de discontinuidad o continuidad contextuales nos dió claridad acerca de cómo se van comportando el habitus y la reflexividad, y su posterior influencia en la conformación de las estrategias de capitalización social.

2.3. Universo y muestra

La muestra consistió en entrevistas de 10 a 15 personas, las cuales se consiguieron con una intención teórica; es decir, se buscaron sujetos con características que permitieron someter a prueba nuestra hipótesis. Se establecieron 2 criterios de filtro:

1. Ocupación de los padres: Aquí nos basamos en la simple división entre padres profesionales y padres no-profesionales. Esto nos permitió identificar personas que tuvieran relación con el mundo universitario y que obtienen facilidades para entablar redes en su carrera laboral gracias a aquella ventaja; en diferencia a los que no.
2. Tipo de escuela del entrevistado: Los tipos de establecimientos a los cuales asistieron durante su etapa escolar: Municipal, particular-subvencionado y particular. Esta división también es clave, ya que nos dió pistas acerca de las redes de amigos que se mantienen durante el proceso universitario.

Tabla 3: Criterio muestra entrevistados/as. Establecimiento educacional del entrevistado/as y ocupación padres³

Educación de los padres	Colegio Municipal	Colegio Particular-Subvencionado	Colegio Particular
Padres Profesionales	PP-CM	PP-CPS	PP-CP
Padres No Profesionales	PNP-CM	PNP-CPS	PNP-CP

Fuente: Elaboración propia

Intentamos captar la diversidad de disciplinas que se imparten en el establecimiento de educación superior mencionado. Para ello se pensó en la Facultad de Ciencias Sociales, Facultad de Economía y Negocios, Facultad de Medicina, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas y la Facultad de Arquitectura y Urbanismo.

³ Bastaba para que solamente que un padre o madre sea profesional, para entrar en la categoría de “*Padres profesionales*”. En el caso de experiencias universitarias incompletas, también se integraron a la categoría.

2.5. Técnica e instrumento de recolección de datos

El instrumento de recolección de datos fueron las entrevistas biográficas semi-dirigidas. Esta técnica ha sido utilizada en varias investigaciones que apuntan a la identificación del habitus (Vester, 2003; Burke, 2011; Burke, 2015). Las ventajas de su uso se fundamentan en que la información obtenida a través de un relato de la historia de vida permite mecanismos para explorar las sutilezas de la reflexividad incrustadas en la biografía (Wimalasena & Marks, 2019) y, al mismo tiempo, las cualidades etnográficas de esta narrativa también brinda al investigador una oportunidad para buscar repetición de acciones que dejan en evidencia al habitus del entrevistado (Burke, 2015). La obtención de diversos relatos de vida contribuye a acumular testimonios que describen micro-cosmos sociales y la lógica del paso de uno a otro (Jiménez, 2012).

Fue semi-dirigida, ya que se necesitó recoger la experiencia de los sujetos en campos claves para la constitución de la persona y que son esenciales para el análisis posterior, como la familia, el círculo escolar y universitario; aquello nos ayuda a conocer la identidad personal y también su realidad socio-histórica. Las biografías, en ese sentido, permiten conocer cómo las personas median subjetivamente la influencia social (Wimalasena & Marks, 2019), pudiendo marcar cómo el volúmen y estrategias de capital social pesan al momento de enfrentarse a un campo laboral con reglas y cierres determinados.

En las definiciones de la pauta de entrevista, se presentaban cuatro dimensiones sobre las cuales giró la conversación⁴:

- Orígenes de vida-familiares y reflexiones entorno: Aquí se buscaba identificar el contexto familiar, los primeros años del entrevistado y la existencia de impulsos o consejos dirigidos al desarrollo académico y cultural.
- Educación escolar, ambiente y reflexión acerca de sus pares: Aquí se buscaba identificar el tipo de dinámica de sus respectivos establecimientos, la relación con sus pares, la situación actual de sus amigos más cercanos, el nivel de contacto o confianza con ellos y la reflexión de los protagonistas con aquella etapa académica-social.

⁴ Anexo 1.2.: Pauta de Entrevistas (4 dimensiones).

- Educación universitaria, trayectoria social-académica y su reflexión ante estos procesos: Aquí se buscaba identificar el proceso de integración a la educación superior, el tipo de entorno en el que se desarrolló durante la carrera, lo valioso que consideraba los contextos o redes en aquella época, la relación con los pares, la situación actual de ellos, el nivel de confianza en ciertos contextos, las diferencias entre sus amigos del colegio y los de la universidad. Era importante acá conocer los grados de reflexividad durante su trayectoria y los inicios laborales del profesional.
- Mercado laboral, experiencias y análisis: Aquí se buscaba identificar y conocer las experiencias laborales del profesional, las habilidades necesarias para desarrollarse en su área de trabajo, qué tan importante son las redes y los contactos en su campo. También se quería saber la posición en la que creían que se encontraban respecto a sus pares, la reflexión de ellos sobre su carrera académica, las dinámicas incorporadas en el trayecto y el cuestionamiento respectivo del peso de sus antecedentes familiares o experiencias sociales.

2.6. Plan de análisis de los datos

2.6.1. Unidad de análisis

La unidad mínima considerada fueron los individuos profesionales titulados de la Universidad de Chile.

2.6.2. Análisis descriptivo

El análisis que se utilizó fue el hermenéutico, ya que como acto de interpretación nos ayuda a traspasar las fronteras contenidas en la física de la palabra, para captar el sentido de estas (Cárcamo, 2005). Los operadores de la práctica lógica se combinan a través de elementos cognitivos, estructurados, generativos y limitantes/habilitantes (Willhelm-Schäfer, 2009). Por lo que una entrevista biográfica en torno al rol del capital social es complementaria con una hermenéutica, que tiene que incorporar inevitablemente la dimensión temporal y el reconocimiento histórico de la experiencia (Cárcamo, 2005).

El análisis se dividió en tres niveles, los cuales representaban la estrategia como tal, la estrategia hermenéutica y la especificidad de cada categoría del segundo nivel, pero ya relacionada a conceptos y objetivos pertinentes a nuestro trabajo.

1. En el primer nivel, extrajimos tres categorías de comparación: La comparación dentro de una entrevista individual, que sirve para estudiar lo que se ha dicho e ir etiquetando cada frase dentro de conceptos pertinentes; la comparación entre entrevistas dentro del mismo grupo, que responde a un análisis de fragmentos de los testimonios y su posterior agrupación considerando ciertos criterios; y finalmente, la comparación de entrevistas de distintos grupos, respecto a la experiencia de un fenómeno específico (Boeijie, 2002).
2. En el segundo nivel nos encontramos con 9 pasos que serán detallados en la tabla y que vienen de Manuel Baeza, quien los propone para definir una praxis hermenéutica en el quehacer investigativo social (Baeza, 2002).
3. El tercer nivel se relacionaba con lo esperable del proceso de análisis, ya que, si bien cada paso del nivel 2 se le asignaba un determinado esperable, la intención era identificar 4 ejes esenciales para el desarrollo de la investigación:
 - La identificación del habitus y la dinámica de las estrategias de capitalización social.
 - La identificación de la reflexividad en lo relativo a su acumulación de capital social.
 - La identificación del rol que tiene el capital social en la competencia al ingresar al mercado laboral.
 - La necesidad de identificar la posibilidad de discontinuidad contextual del sujeto en cuanto al nuevo campo o no.

Tabla 4: Niveles de análisis hermenéutico de la entrevista.

Nivel 1 (Boeijie, 2002)	Nivel 2 (Baeza, 2002)	Nivel 3
Comparación dentro de una entrevista individual	<i>Lograr un conocimiento acabado del contexto en el cual es producido el discurso sometido a análisis</i>	Identificación habitus y entorno social
	<i>Considerar la frase como unidad de análisis en el campo</i>	La frase representa una posición y una disposición ante el campo determinado
	<i>Trabajar analíticamente apoyándose en la malla temática y sus codificaciones respectivas</i>	Relacionado con los conceptos de reflexividad, habitus y cierre social
	<i>Establecer un primer nivel de síntesis en el análisis de contenido, separando entrevistas entre grupos de trayectorias coherentes</i>	Principalmente ocupando al habitus como criterios de separación de grupos.
Comparación entre entrevistas del mismo grupo	<i>Trabajar analíticamente por temas, desde la perspectiva del entrevistado. Encontrando diferencias entre grupos</i>	Aquí la diferencia la marcan la perspectiva del cierre social y los comportamientos reflexivos.
	<i>Establecer un segundo nivel de análisis de contenido</i>	Se dejan clara las diferencias intra-grupos.
Comparación de entrevistas de distintos grupos	<i>Revisar el análisis en sentido inverso, Comenzando desde la perspectiva del entrevistado, identificando grupos diferentes</i>	Retrospectiva del análisis, pero otorgando posición dentro de un determinado
	<i>Establecer conclusiones según estrategia de análisis de contenido escogida (vertical/horizontal)</i>	Sacar conclusiones por grupos, dejan en claro la especificidad de cada entrevista y el análisis macro

Fuente: Elaboración propia

Análisis de datos

Para efectos de la solución a las hipótesis planteadas, se dividirá el informe de resultados en los 4 objetivos específicos.

Lo primero será describir las estrategias de capitalización social de los jóvenes, que refiere a la aplicación de una encuesta que nos permita vislumbrar la dinámica de las estrategias y acumulación de capital social en el campo universitario. Seguido de esto, se procederá a analizar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral, tratando de reflejar el peso de las estrategias en los mercados laborales y específicamente en las experiencias primeras de recientes egresados; ya después se buscará conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral, haciendo aquí diferenciaciones por habitus y antecedentes de clase, apoyados por un análisis hermenéutico; finalmente, se querrá explorar el modo en que se combinan habitus y reflexividad en las estrategias de capitalización social por parte de los recién egresados, utilizando las mismas diferenciaciones aplicadas en el anterior objetivo, con el mismo tipo de análisis y buscando encontrar estas discontinuidades o continuidades contextuales, siempre vinculadas a las estrategias y acumulación de capital social en pos del desempeño profesional futuro.

Lo primero a observar: Descripción de las estrategias de capitalización social en estudiantes de la FACSO.

La encuesta de capital social aplicada en la FACSO, se realizó entre mayo y junio del 2021. La muestra consistió en una construcción no probabilística en base a casos de jóvenes que hayan contado con experiencias laborales y estén en proceso de titulación o recién titulados. Las respuestas obtenidas fueron 72, cuestión que se aleja de lo esperado (120), pero que respeta la distribución requerida y que se propuso como criterio (representación de establecimientos escolares de egreso). Otro punto a rescatar es el equilibrio en cuanto al sexo de la muestra, teniendo un 52,8% de encuestados masculinos y un 47,2% femenino.

Tabla 5: Establecimiento escolar de egreso y experiencia de padres en la educación superior universitaria.

Establecimiento escolar de egreso	Sin experiencia	Con experiencia	Total
Municipal	18	10	28
	25%	13,9%	38,9%
Particular-Subvencionado	8	17	25
	11,1%	23,6%	34,7%
Particular	0	19	19
	0%	26,4%	26,4%
Total	26	46	72
	36,1%	63,9%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

La tabla contiene las dos variables de control a utilizar, que consisten en el establecimiento escolar de egreso y la experiencia de los padres en la educación superior universitaria. Al igual que en las entrevistas, vamos a clasificar como “Con experiencia” cuando el padre o la madre hayan tenido estudios universitarios completos o incompletos; utilizándose la respuesta “Sin experiencia” cuando ninguno de los padres haya obtenido formación universitaria. La lógica de esto es que cualquier vivencia vinculada a este espacio académico puede tomarse como un punto de referencia en el proceso formativo del estudiante.

Mirando los datos, se puede hablar de una representatividad aceptable al referirse a la variable del establecimiento escolar de egreso, tomando en cuenta la distribución de las matrículas

estudiantiles en la Universidad de Chile el año 2020 (CNED, 2021)⁵; dejando en claro que existe sub-representación de las personas que vienen de colegios particulares y sobre-representación de los que asistieron a municipales, aunque sigue siendo una repartición que permite describir a la población encuestada en función de los objetivos planteados. Lo que más llama la atención en este cruce de información, es el que todos los padres de los estudiantes de colegios particulares tienen experiencia universitaria.

La estructura consistirá en separaciones analíticas, en base a temáticas que resultaron interesantes, las cuales se distribuyen en los tres apartados. Tal como se definió, el capital social heredado refiere a la vinculación del círculo familiar con la universidad; el capital social personal, apunta a la vinculación con ciertos círculos sociales, desde su vida escolar hasta la universitaria; y por último, el capital social encarnado, trata sobre prácticas o vías de obtención de información, por parte del encuestado, estando más relacionadas al quehacer del estudiante en este espacio⁶.

Ayudas y apoyos familiares

Uno de los resultados más llamativos en el análisis de la encuesta aplicada, fue la relación entre la experiencia de los padres y la posibilidad de contar con consejos o apoyos que permitieran un mejor desenvolvimiento en la universidad y en el ingreso al mercado laboral.

Tal como se planteó teóricamente, existen ventajas vinculadas a capitales que dotan al sujeto de herramientas que permiten diferenciarse en determinados campos. Es así como, al revisar las últimas dos preguntas de la sección de capital social heredado (apoyo académico y consejos laborales de familiares), encontramos evidencias que permitirían afirmar que los antecedentes familiares del profesional influyen en su trayectoria.

⁵ Municipal 26,9%, Particular-subvencionado 39,7% y Particular 32,4%.

⁶ Revisar anexo 2.1.1., para observar las preguntas asociadas en cada apartado.

Tabla 6: Apoyo académico familiar y experiencia de padres en la educación superior (universitaria)

Consejo o apoyo académico familiar	Sin experiencia	Con experiencia
No recibieron apoyo (% en relación a la experiencia o no de los padres)	92,3%	65,2%
Sí recibieron apoyo (% en relación a la experiencia o no de los padres)	7,7%	34,8%
Total de respuestas (% en relación a la experiencia o no de los padres)	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Usando como variable de control la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, podemos observar que solamente el 7,7% de las familias con padres sin experiencia han apoyado a sus hijos. En cambio, entre los padres con experiencia universitaria ese porcentaje llega a un 34,8%. Sin embargo, la mayoría de los estudiantes con padres con experiencia en educación superior no recibió consejos⁷. Es decir, si bien hay una clara diferencia respecto a los profesionales que recibieron apoyos (pocos jóvenes con padres sin experiencia), no es una proporción que permita concluir un comportamiento definido de las familias con antecedentes en la educación superior.

Estas prácticas contribuyen a fortalecer la trayectoria del estudiante; parece lógico asumir que exista una relación entre padres profesionales y un apoyo académico vinculado a la carrera. A pesar de aquello, no se observa como una dinámica extendida en la mayoría de los casos. Vale considerar que estos resultados son necesarios para aclarar ciertos aspectos que, a priori, se dan por sentado y que al revisar los datos no se expresan así.

⁷ Revisa anexo 2.1.2., para observar todos los datos de la variable.

Tabla 7: Consejo familiar sobre el área laboral y la experiencia de padres en la educación superior (universitaria)

Consejo familiar sobre el área laboral	Sin experiencia	Con experiencia
No recibió consejo (% en relación a la experiencia o no de los padres)	96,2%	56,5%
Sí recibió consejo (% en relación a la experiencia o no de los padres)	3,8%	43,5%
Total (% en relación a la experiencia o no de los padres)	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Usando como variable de control la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, podemos observar que el 43,5 % de los jóvenes de padres con experiencia en la universidad han recibido consejos familiares sobre su área laboral, a diferencia del escaso 3,8% de los jóvenes de padres sin experiencia. Al igual que en la pregunta anterior, resulta claro que al no tener padres con experiencia es mucho más difícil contar con consejos familiares; a pesar de esto, tampoco termina siendo mayoría si revisamos sólo a los profesionales con padres experimentados (56,5% no recibió consejos). Parece lógico asumir una vinculación inicial entre los padres con educación superior y la posibilidad de recibir apoyos directos para desenvolverse en el mercado laboral, mas no como parte de una práctica transversal que permita hablar de reproducción de ventajas de una clase⁸.

Los datos indican que los jóvenes con mayor capital social reciben más consejos de parte de familiares. Independiente de que estas prácticas sean pensadas por la familia, el estudiante o el simple producto de las dinámicas cotidianas, son hechos que marcan una ventaja en el desarrollo formativo del joven. Este tipo ventajas ocurren al mismo tiempo y se conjugan, otorgando oportunidades en términos de información y experiencia, que le facilitan al estudiante superar obstáculos. Asimismo, se demuestra que son escasas las situaciones en donde las familias poco profesionalizadas pueden entregar herramientas para el desarrollo en el mercado laboral.

⁸ Revisar anexo 2.1.3., para observar todos los datos de la variable.

Círculos sociales

Otro punto que resaltó es la relación entre tener padres con experiencia universitaria o, en su defecto, venir de un colegio particular, y la posibilidad de tener un mayor círculo profesional. Los resultados confirman la importancia que tienen los contactos asociados a la universidad para tener un mejor desenvolvimiento. Es así como, al revisar las tres preguntas siguientes (profesionales núcleo familiar, amigos cercanos y amigos del colegio universitarios), encontramos datos que permiten explorar la vinculación entre tener un círculo social profesionalizado y las variables de control ya presentadas.

Tabla 8: Profesionales en el núcleo familiar y experiencia de padres en la educación superior (universitaria)

Profesionales en el núcleo familiar	Sin experiencia	Con experiencia
Ningún profesional (% en relación a la experiencia o no de los padres)	57,7%	4,3%
Entre 1 o 2 profesionales (% en relación a la experiencia o no de los padres)	34,6%	45,7%
Más de 2 profesionales (% en relación a la experiencia o no de los padres)	7,7%	50%
Total (% en relación a la experiencia o no de los padres)	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Usando como variable de control la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, podemos observar que un 50% de los jóvenes con padres con experiencia tienen más de dos familiares profesionales o estudiantes universitarios. Obviamente, por una cuestión lógica, la gente con padres experimentados tendrá entre 1 o 2 familiares con paso por la educación superior, pero aquello no significa que existan más integrantes con vivencias relacionadas a estos espacios educativos. Sin embargo, con estos porcentajes se corrobora que, en la mayoría de los casos la gente que tiene padre o madre profesional también tiene tíos o primos que han pasado por la universidad. Es decir, la presencia de capital cultural o social en un cierto círculo se extiende a cercanos y forma parte de una dinámica familiar más amplia.

A pesar de tener un 76,4% de los encuestados con uno o más profesionales en su núcleo familiar, es importante resaltar diferencias que se observan en la variable independiente⁹.

⁹ Revisar anexo 2.1.4., para observar todos los datos de la variable.

Nos podríamos quedar con esa mayoría que tiene una o más personas vinculadas al mundo universitario, pero dejaríamos pasar que el 57,7% de los que tienen padres sin experiencia, no tienen a nadie como referente familiar. Nuevamente, pero al revés de lo expresado en el párrafo anterior, los profesionales que tienen padres sin experiencia universitaria, en una proporción importante tampoco tienen conexión alguna con la educación superior.

Tabla 9: Amigos cercanos profesionales (ni del colegio o universidad) o estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso.

Amigos cercanos profesionales o estudiantes universitarios	Municipal	Particular-Subvencionado	Particular
Ningún profesional (% en relación al establecimiento de egreso)	10,7%	8%	5,3%
Menos de la mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	25%	16%	5,3%
La mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	21,4%	28%	5,3%
Más de la mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	32,1%	40%	36,8%
Todos profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	10,7%	8%	47,3%
Total (% en relación al establecimiento de egreso)	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Usando como variable de control el establecimiento de egreso de los encuestados, podemos observar que un 84,2% de los jóvenes que egresaron de colegios particulares tiene más de la mitad o todos sus cercanos con experiencia en la educación superior; cuestión que es diametralmente distinta si nos fijamos en los egresados de colegios particulares-subvencionados y municipales donde dicho porcentaje es inferior al 50% (48% y 42,8%, respectivamente).

Las proporciones refuerzan aspectos vistos en los estudios revisados. Un gran número de jóvenes que vienen de círculos profesionalizados, como son los establecimientos particulares, construyen redes con pares que terminan teniendo trayectorias laborales similares, que también tienen padres que vivieron la experiencia. Quedando claro que la reproducción de ciertas dinámicas, se sostienen a través de espacios familiares y relaciones externas que, si

bien pueden variar, generalmente son realidades parecidas y que ofrecen proyecciones que apuntan a un determinado nivel de capital¹⁰.

Tabla 10: Amigos del colegio que ingresaron a la universidad y establecimiento escolar de egreso

Amigos del colegio profesionales o estudiantes universitarios.	Municipal	Particular-Subvencionado	Particular
Ningún profesional (% en relación al establecimiento de egreso)	3,6%	0%	0%
Menos de la mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	21,4%	8%	0%
La mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	14,3%	12%	0%
Más de la mitad profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	42,9%	68%	42,1%
Todos profesionales (% en relación al establecimiento de egreso)	17,8%	12%	57,9%
Total (% en relación al establecimiento de egreso)	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Usando como variable de control el establecimiento de egreso de los encuestados, podemos observar que todos los jóvenes que egresaron de colegios particulares tienen más de la mitad o todos sus compañeros de colegio con experiencia en la universidad; cuestión que difiere si nos fijamos en los egresados de colegios particulares-subvencionados y municipales (80% y 60,8%, respectivamente)¹¹.

Estos números son mucho más claros que la anterior variable. Entre los egresados de colegios particulares hay nula dispersión, reafirmando la idea de que en estos establecimientos gran parte llega a la universidad. En ese ámbito, estos espacios cumplen su función, que corresponde con facilitar un camino que terminará en el mercado profesional; elementos que reproducen estilos de vida y trayectos formativos que son fiel reflejo muchas veces de historias familiares que responden a generaciones.

¹⁰ Revisar anexo 2.1.5., para observar todos los datos de la variable.

¹¹ Revisar anexo 2.1.6., para observar todos los datos de la variable.

Vías de obtención de experiencias

Algo presente en el apartado del capital social encarnado y que muestra resultados interesantes, es la relación entre las vías de obtención de experiencias y el establecimiento de egreso. La frecuencia del uso de vías sociales u otras al momento de recibir experiencias estudiantiles o laborales, presenta acá datos descriptivos llamativos.

Conjugando lo planteado con lo desarrollado durante el marco teórico y los antecedentes, es pertinente revisar estos datos, siempre mirando lo construido acerca del capital social. Los contactos tienen estrecha vinculación con lo que se busca en las dos preguntas a analizar (vías de obtención de experiencias laborales y de conocimiento acerca del mercado laboral), ya que expresan cómo la calidad de las relaciones sociales permitiría obtener información importante para avanzar en la trayectoria profesional.

Tabla 11: Vías de obtención de experiencias laborales y el establecimiento de egreso.

Vías de obtención de experiencias laborales		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Otras Vías	N	9	3	4	16
	%	12,5%	4,2%	5,6%	22,2%
Vías Sociales Directas	N	19	22	15	56
	%	26,4%	30,6%	20,8%	77,8%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,9%	34,7%	26,4%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

La primera pregunta tiene que ver con la vía de obtención de las experiencias laborales del encuestado¹². Usando como variable de control el establecimiento de egreso de los encuestados, se observa que una mayoría (77,8%), independiente del colegio de origen, ha

¹² Acotación metodológica: Originalmente la variable consistía en opciones con respuesta múltiple: “Canales de la universidad”, “Profesor”, “Amigos/as o compañeros/as de colegio/universidad”, “Familiar”, “Búsqueda propia” y “Otros”. Pero para efectos del análisis, se aglutinaron las opciones en “Otras Vías” (Canales de la universidad, Otros y Búsqueda propia) y en “Vías sociales directas” (Profesor, Amigos/as o compañeros/as de colegio/universidad y Familiar). En el ingreso a la segunda respuesta, cuando algunas de las vías declaradas eran “Profesor”, “Familiar” o “Amigos/as o compañeros/as de colegio/universidad”, aunque fuesen minoría, se asumían como utilización de “Vías sociales directas” (capital social).

utilizado vías sociales directas para obtener las primeras oportunidades laborales. Esto marca que a diferencia de que lo se podría esperar de un mercado que sigue principios meritocráticos, cuando se consulta por la vía de información para los trabajos, predominan canales que están vinculados a amigos, familiares o profesores, más que a concursos públicos; por lo visto estas prácticas no responden al tipo de establecimiento desde el cual se egresó (pensando en círculos que contribuyeran a la inserción en el mercado), pudiendo deberse más bien a estrategias aplicadas dentro de la dinámica universitaria. De hecho, especificando en las opciones con mayor frecuencia, independiente de los encuestados en particular, las respuestas que más se repiten están vinculadas a la obtención a través de “Amigos/as o compañeros/as de colegio/universidad” (31) y “Profesor” (29).

Tabla 12: Mecanismo de conocimiento del mercado laboral y establecimiento de egreso.

Mecanismos de conocimiento (mercado laboral)	Municipal	Particular-Subvencionado	Particular
No Responde (% en relación al establecimiento de egreso)	7,1%	4%	10,5%
Otras Vías (% en relación al establecimiento de egreso)	17,9%	4%	10,5%
Vías Sociales Directas (% en relación al establecimiento de egreso)	75%	92%	78,9%
Total (% en relación al establecimiento de egreso)	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

La última variable de esta sub-sección, que refiere a los mecanismos de conocimiento del mercado laboral, tiene relación con una consulta que se hace previamente y que tiene que ver con el nivel de conocimiento de los encuestados acerca del mercado laboral. Es así que los que respondieron saber “Poco”, “Suficiente” o “Mucho”, procedieron a contestar cómo habían conseguido aquella información.

La pregunta presentada, al igual que la anterior, consistía en opciones múltiples: “Experiencia de profesores”, “Experiencia de amigos”, “Experiencia de familiares” y “Experiencia propia”. De la misma manera, se agruparon las respuestas en “Vías sociales directas” y “Otras vías”. El criterio utilizado en la recodificación a la primera respuesta se fijó cuando en algunas de las vías declaradas aparecían las opciones “Experiencia de familiares”, “Experiencia de profesores” y “Experiencia de amigos”, aunque fuese minoría o se

mencionara una vez, se asume como utilización de vías relacionadas al capital social; asimismo, cuando la respuesta era solamente “Experiencia propia” se recodificaba como “Otras vías”.

Usando como variable de control el establecimiento escolar de egreso de los encuestados, podemos observar que la mayoría ocupó vías sociales directas para la obtención de conocimiento acerca del mercado laboral¹³. Las vías sociales predominan, pero tampoco se muestra gran diferencia por colegio de egreso, corroborando algo que ya se demostró en las otras dos variables de esta sub-sección; las formas de abordar esas oportunidades de información no tienen mayor vinculación con los círculos escolares, sino con estrategias que ocurren dentro de la dinámica universitaria.

Puntajes capitales

La encuesta se divide en capital social heredado, personal y encarnado; cada pregunta y, por ende, cada uno de los tres apartados, tiene puntajes mínimos y máximos posibles, construyéndose un índice aditivo simple a partir de las preguntas respectivas. El uso y aplicación de estos puntajes, permite acercarse a los factores que están más presentes en las dinámicas estudiantiles y a las primeras experiencias laborales.

Como se puede apreciar en el anexo¹⁴, el capital social heredado establece el siguiente rango posible de puntajes: 7-18. Para transformar esta escala en una variable que permita llevar a cabo un buen análisis descriptivo, se estableció como parámetro el separarlas entre capital social heredado bajo (puntajes de 7 a 12) y capital social heredado alto (puntajes de 13 a 18).

Hay una clara mayoría de encuestados con bajo capital heredado (73,6%). Usando como variable de control la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, llama la atención que todos los que contaban con un nivel alto tenían justamente padres que habían pasado por la universidad. Si bien este porcentaje no es suficiente como para asegurar que transversalmente los profesionales que tienen padres con experiencia también tienen altas probabilidades de tener un alto nivel de capital social heredado, los números permiten

¹³ Revisar anexo 2.1.7., para observar todos los datos de la variable.

¹⁴ Anexo 2.1.8.

vislumbrar que existe un nicho (los jóvenes con padres experimentados) pequeño, que aprovecha sus antecedentes sociales o tiene la calidad de contactos para sacar beneficios.

Como se puede apreciar en la tabla expuesta en el anexo¹⁵, el capital social personal, establece el siguiente rango posible de puntajes: 9-27. Para transformar esta escala en una variable que permita llevar a cabo un buen análisis descriptivo, se estableció como parámetro el separarlas entre capital social personal bajo (puntajes de 9 a 18) y capital social personal alto (puntajes de 19-27).

Aquí hay una mayoría con capital social personal alto (58,3%). Usando como variable de control el establecimiento de egreso, podemos resaltar que gran parte de los egresados de colegios particulares tienen un alto nivel de capital social personal (89,5%); además, solamente en el caso de los profesionales que estudiaron en establecimientos municipales tenemos una mayoría que tiene bajos niveles de capital social personal (60,7%).

Como se puede apreciar en la tabla expuesta en el anexo¹⁶, el capital social encarnado, establece el siguiente rango posible: 5-20. Para transformar esta escala en una variable que permita llevar a cabo un buen análisis descriptivo, se estableció como parámetro el separarlas entre capital social encarnado bajo (puntajes de 5 a 12) y capital social encarnado alto (puntajes de 13 a 20).

Aquí, hay una gran mayoría con capital social encarnado alto (79,2%). Usando como variable de control el establecimiento de egreso, podemos resaltar que tanto en los colegios municipales (75%), particulares-subsuencionados (88%) o particulares (73,7%), encontramos mayoría con altos niveles. Puede que se deba también al carácter de la muestra (no probabilística), pero no se logran identificar mayores diferencias por venir de un determinado establecimiento. Lo anterior, marca el peso que empiezan a tener las estrategias mismas (en el espacio universitario), en desmedro de los antecedentes sociales o familiares.

El capital social total representa el nivel a modo general (heredado, personal y encarnado). Acá los rangos posibles son 7-22. Para transformar esta escala en una variable que permita

¹⁵ Anexo 2.1.9.

¹⁶ Anexo 2.1.10.

llevar un buen análisis descriptivo, se estableció como parámetro el separarlas entre capital social total bajo (puntajes de 7 a 14) y capital social total alto (puntajes de 15 a 22)¹⁷.

Aquí hay una mayoría con capital social total alto (55,6%). Usando como variables de control tanto la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, como el establecimiento de egreso, hay resultados que es necesario hacer notar. En cuanto a la vinculación entre el nivel de capital y el establecimiento de egreso, podemos apuntar que sólo en el caso de los egresados de colegios municipales, encontramos una mayoría que tiene bajos niveles de capital social total (60,7%). Por otro lado, revisando la vinculación entre el nivel de capital y la experiencia de los padres en la educación superior universitaria, podemos observar que la mayoría de los jóvenes que tienen padres experimentados tienen altos niveles de capital social total (71,7%); en ese sentido, hay una incipiente relación entre tener bajo capital y tener padres sin experiencia, así como tener alto capital y padres experimentados.

Cierre

En apoyos y ayudas familiares, encontramos en las dos variables una incipiente relación con la variable de control (experiencia de padres en la universidad); cuando hablamos de obtener apoyo académico o consejos acerca del mercado, los jóvenes que más aparecen vinculados a estos beneficios son personas que tienen padres con experiencia en este espacio educativo. Sin embargo, no es una práctica tan extendida, sino que corresponde a un nicho, pudiendo deberse a que no todas las experiencias profesionales son similares o que simplemente es una opción personal de los estudiantes el no utilizar las posibilidades que se le presentan al tener padres con trayectoria universitaria.

Respecto a los círculos sociales, en las tres variables encontramos una relación con la variable de control (establecimiento de egreso), sobre todo cuando hablamos de egresados de colegios particulares. Los cercanos a estos estudiantes, siguen trayectorias de vida similares. Estos espacios de desarrollo son claros, básicamente porque es difícil para alguien que tuvo una educación privada encontrar pares que no hayan seguido esta vía académica, relacionándose siempre con círculos sociales muy marcados.

¹⁷ Anexos 2.1.11. y 2.1.12.

En vías de obtención de experiencias, no encontramos una relación definida con la variable de control (establecimiento de egreso). Si bien siempre se utilizó en su mayoría vías sociales directas para obtener conocimiento o experiencias, nunca estas estuvieron supeditadas al tipo de establecimiento desde el cual se egresaba. Esto se puede deber a que la posibilidad de información u oportunidades en estas áreas ya están más vinculadas a las estrategias llevadas a cabo por el sujeto, que por los antecedentes educativos.

Los puntajes de los capitales vienen a complementar lo concluido. El capital social heredado es un reflejo de lo expresado en cuanto a los apoyos y consejos familiares, ya que nuevamente se marca ese nicho de jóvenes con padres experimentados que, en este caso, tienen niveles altos de capital social (sin constituir una mayoría). Lo mismo ocurre para el capital social personal, el cual en gran parte se constituye de preguntas relativas a los círculos sociales, ya que la gran mayoría de los egresados de establecimientos particulares tiene altos niveles de capital social; generando el efecto inverso en los que vienen de colegios municipales, ya que presentan bajos niveles y por consiguiente círculos débiles. Por último, el capital social encarnado, al igual que la sub-sección que rescata dos de sus preguntas (vías de obtención de experiencias), no presenta niveles de puntajes sensibles a la variable de control (establecimiento de egreso).

Hay dos aspectos a resaltar. Lo primero, es el hecho de que hay ciertas prácticas que no son, a priori, tan utilizadas por parte de los jóvenes que poseen un capital social y cultural superior a la media. Lo segundo, es el rol que podrían empezar a ocupar las estrategias de capitalización en las primeras experiencias laborales, en desmedro, sorpresivamente, de antecedentes sociales y educativos. Obviamente, por el carácter del análisis, solamente se puede hablar de aproximaciones, las cuales tendrán que ser corroboradas por los relatos de vida.

Estrategias de capitalización, cierre social, habitus y reflexividad: Un análisis de la experiencia de vida.

Las próximas secciones corresponden al desarrollo de los últimos tres objetivos específicos. La resolución de estos tópicos se llevó a cabo gracias a la realización de entrevistas a profesionales jóvenes de la Universidad de Chile. Los criterios de elección eran dos: La ocupación de los padres y el tipo de establecimiento educacional al que asistió.

Tabla 13: Criterios selección entrevistados. Establecimiento educacional del entrevistado y el nivel educativo de los padres.

Educación de los padres	Colegio Municipal	Colegio Particular-Subvencionado	Colegio Particular
Padres Profesionales	Esteban Oriel	Santiago Luciano	Paula Héctor
Padres No Profesionales	Rodrigo Andrea Matías	Francisca	Carla Piero

Fuente: Elaboración propia

Las entrevistas se dieron en el período abril-junio del año 2021. Como se puede observar en el consentimiento informado¹⁸, las condiciones de confidencialidad se respetaron, omitiendo pasajes de la conversación que refieren a nombres específicos y experiencias personales que no son atingentes para el desarrollo de la tesis.

El primer objetivo apunta a *analizar la utilidad que tienen las estrategias de capitalización social para la inserción laboral*; para efectos de esta sección se pide una visión más transversal de las vivencias de los entrevistados en sus distintos campos de desempeño profesional. Cuestión diferente se plantea en la elaboración del segundo objetivo, el cual consiste en *conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral*, exigiendo una separación entre distintos habitus y situaciones de clase de los participantes. El último objetivo, que corresponde a *explorar el modelo en que se combinan habitus y reflexividad en las estrategias de capitalización social por parte de los recién egresados*, necesita las mismas condiciones del segundo señalado. En

¹⁸ Anexo 2.2.

ese sentido, para desarrollar estos dos puntos se pide distinguir el historial socioeconómico, las trayectorias y el peso de los capitales de cada joven.

Como criterio de división se separa a los entrevistados en 2 grupos, ocupando habitus y posesión de capital social, económico y cultural como condiciones de pertenencia a uno u otro sector. La introducción de estas variables responde a que es coherente poner en la balanza las condiciones materiales, el círculo social frecuentado y el mundo cultural del joven. Esto no significa que las trayectorias entre el grupo que será “menos favorecido” (1) y el “más favorecido” (2) sean extremadamente dispares, sino que contienen elementos que a nuestro juicio permiten hacer una distinción. Esta aclaración es necesaria, ya que ninguna entrevista ofreció una realidad profundamente desapegada de la media; las razones de aquello pueden deberse a la selección de participantes o al perfil que mayoritariamente se expresa en la Universidad de Chile, que refiere a jóvenes con una mayor “sensibilidad social” y, de parte de los privilegiados, un perfil difícil de captar.

La separación apunta a los tipos de realidades y condiciones de los entrevistados; la historia familiar y el círculo social, como componentes del habitus, son criterios importantes a la hora de llevar a cabo esta división. El grupo 1 corresponde a jóvenes que vienen de familias con menos recursos y con un bagaje social escasamente vinculado a la educación superior. El grupo 2 trata de personas que han tenido mayores facilidades materiales, un contexto continuo y coherente hacia el mundo profesional. La separación se produce de igual manera dentro de los grupos, sobre todo en el primero, el que tiende a ser muy diverso.

Tabla 14: Grupo 1 e integrantes de sus sub-grupos.

Sub-grupo	Integrantes, Información y Justificación
A	Rodrigo (Ingeniero Civil Industrial- Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas): Es primera generación de profesionales, tiene una familia con nulo contacto profesional y con círculos reducidos de capital cultural, siendo el colegio la única vía de inducción a dinámicas académicas. La situación económica se reconoce como de clase media baja o baja. Marca una separación entre él y sus pares universitarios, catalogados como más privilegiados.
B	Andrea (Geógrafa- Facultad de Arquitectura y Urbanismo) / Carla (Socióloga- Facultad de Ciencias Sociales): Familias con habitus poco profesionalizados, pero con algunas conexiones (hermanos y abuelos/compañeros de colegio, respectivamente). Hay un choque de realidades y se identifica a compañeros de mayor capital. La situación económica se reconoce como de clase

	media baja o baja; sin embargo, tenían círculos escolares que aportaron al desarrollo social y cultural.
C	Santiago (Sociólogo- Facultad de Ciencias Sociales) / Luciano (Sociólogo- Facultad de Ciencias Sociales) / Francisca (Licenciada en Ciencias – Facultad de Ciencias): Poseen un círculo profesional que incluye padres o hermanos. Los tres son de establecimientos particulares-subvencionados, marcando distancia con el sector alto. La situación económica se reconoce como de clase media o media baja, a excepción de Francisca, quien pertenece aquí por el caudal de experiencia de sus hermanos, más que por la situación material. Existe un bajo capital cultural de origen, pero con gran adaptación individual; existe un capital social variable, con cercanos vinculados a la universidad y otros que no.
D	Piero (Ingeniero Comercial – Facultad de Economía y Negocios) / Matías (Abogado – Facultad de Derecho): Poseen amplios círculos profesionales vinculados a la escuela, familia y amigos. La diferencia acá es la integración universitaria, la cual se da de manera natural y sin la identificación de los “privilegiados”. La situación económica se reconoce como de clase media o media alta. Existe un relevante capital cultural, además de la integración en establecimientos educacionales de reconocimiento (San Ignacio Alonso Ovalle e Instituto Nacional, respectivamente); espacios de desarrollo que permitieron lazos que cruzaron caminos en la educación superior.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15: Grupo 2 e integrantes de sus sub-grupos.

Sub- grupo	Integrantes, Información y Justificación
A	Esteban (Ingeniero Civil Industrial- Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas) / Oriel (Ingeniero Civil Estructural- Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas): Sus padres son profesionales. Su inducción al mundo universitario no es un proceso traumático, logrando redes de confianza de manera inmediata, debido a que compartieron con muchos excompañeros de colegio (Instituto Nacional); además de no expresar distancias frente a los grupos de “privilegio”. La situación económica, a pesar de contar con orígenes humildes, se reconoce como de clase media. Existe un capital cultural importante, especialmente gracias a sus padres; asimismo, su capital social se caracteriza por un conocimiento temprano de la educación superior.
B	Paula (Terapeuta Ocupacional- Facultad de Medicina) / Héctor (Ingeniero Civil Mecánico- Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas): Poseen círculos profesionales y crecieron en espacios vinculados a estos campos laborales. Su inducción a la universidad es amena, logrando entablar buenas relaciones y teniendo un correlato con las trayectorias de sus ex compañeros de colegio. La situación económica se reconoce como de clase media alta o media. Existe un capital cultural importante desde el seno familiar y una formación escolar

que contiene una preparación hacia el mundo profesional; el capital social se desenvuelve en círculos que frecuentan espacios de educación superior.
--

Fuente: Elaboración propia.

Analizar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral.

La educación superior ha estado sujeta a un período de constante expansión, de diversidad social, y la Universidad de Chile no ha estado ajena a estos cambios. En comparación a la Pontificia Universidad Católica, los porcentajes de ingresos desde la educación municipal y particular-subsuencionada, tomando como referencia el 2020, son superiores (Municipal UCH: 26,9% y PUC: 12,2%; Particular-Subsuencionado UCH: 39,7% y PUC: 28,3%)(CNED, 2021). En ese sentido, la distribución existente genera una mayor visibilidad de factores sociales al momento de hablar de ingreso al mundo profesional, elementos que parecen ser evidentes y funcionan como cierres efectivos para oportunidades. La sección presente trata de confirmar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral, encontrando aspectos vinculados a círculos sociales, agrupaciones políticas/culturales, recomendaciones y desempeño profesional.

Círculos Sociales

Hay una activación, por parte de pares o de ellos mismos, de círculos cercanos profesionalizados al momento de tener experiencias laborales. Esta acumulación muchas veces no es planificada, pero marca una distancia evidente con compañeros que no tienen estas redes. Respecto a lo anterior, el testimonio de Rodrigo retrata las desventajas que se generan en etapas tempranas.

- *Ya en la U y en la misma pega, impacta igual, o sea, te dai cuenta que las redes pesan 80% (...). Mi primera práctica fue en una empresa bien penca y otros como, los papás, los tíos o el que sea los ponía en empresas muy bacanes, hasta con sueldos bacanes y ya; y ahí te dai cuenta al tiro de cómo pesan las redes. (Rodrigo, ingeniero civil industrial)*

El extracto viene de alguien que no tenía una red vinculada al ámbito de la ingeniería, ni mucho menos con experiencias en la Universidad de Chile. Al ser primera generación de

profesionales en su familia y no contar con contactos en empresas u organizaciones, Rodrigo se encuentra con estas vivencias que re-definen su panorama preconcebido acerca del mercado laboral. Estos hechos generan diferencias de currículum, ya que el tipo de empleo varía e incluso el consecuente retorno económico, provocando inferioridad de condiciones exclusivamente debido a antecedentes familiares y la activación de aquel capital social heredado. La clase social sigue siendo aún un predictor confiable (Lehmann, 2012), en donde el marco familiar de desarrollo del joven sostiene la inducción al mundo profesional y contribuye a una “continuidad contextual”. Aquello sigue siendo un reflejo de la realidad nacional, en donde hay aún un importante peso de los apellidos que se relacionan a posiciones de riqueza y larga tradición, con gran presencia en profesiones prestigiosas (PNUD, 2017; Clark, 2014).

Agrupaciones Políticas/Culturales

El formar parte de agrupaciones políticas o académicas, son actos identificados como estrategias efectivas para tejer redes y obtener información valiosa. La posibilidad de compartir con estudiantes mayores, organizaciones consolidadas o compañeros con recorrido laboral, son componentes extras que contribuyen a conseguir datos claves o contactos para la obtención de algún puesto de trabajo. Desde el plano político, tenemos la experiencia de Luciano, quien relata cómo integrar estos grupos otorgaba beneficios si se aprovechaba correctamente.

- *Yo sabía que ese rol estaba asociado a generar contactos y como que ya lo había visto un poco, y lo que no me agradaba, porque veía que gente se metía a ciertos colectivos sólo, no por una pretensión política, sino por una pretensión de tener más contactos como a futuro, que igual está bien, no juzgo nada cualquier pretensión que están en esa esfera, pero el tema es que yo justo en quinto, como cuando estaba haciendo la tesis, dejé de militar; entonces, perdí todos esos contactos, entonces ahí me vi un poco como sólo, como básicamente: “Chuta, no me preocupé de hacer redes”. (Luciano, sociólogo)*

Luciano sabía que muchos compañeros utilizaban los colectivos como una herramienta para ampliar su círculo y con pretensiones profesionales; evidenciado aquello, es claro que estos grupos son campos fértiles para el desarrollo de estrategias de capitalización social dirigidas

a oportunidades laborales o fortalecimiento de redes, entregando facilidades en la posterior inserción al mercado. A diferencia de lo observable en el testimonio de Rodrigo, lo que se manifiesta acá consiste en prácticas que encuentran su origen en la experiencia universitaria, lo cual significa conscientes esfuerzos para su obtención. Esto nunca lo consideró Luciano en su período de militancia, más por decisión personal; pero tuvo su cuota de arrepentimiento futura, ya que después, según relata, contó con dificultades al momento de conseguir sus primeros trabajos, atribuyendo culpa a su escaso capital social. Luciano no entró con mucha información o contactos a sociología, por lo que la adjudicación de sus primeros empleos fue un proceso frustrante. Esta situación responde a un escenario presente con mayor frecuencia en estratos bajos; y es que la falta de personas a quienes recurrir en temas laborales reflejan una segmentación de capital social (PNUD, 2017).

Atendiendo la participación en grupos de estudio o investigación, Carla cuenta cómo el ingreso a un espacio de estas características en su facultad fue un factor para su conocimiento de la carrera e interiorización de experiencias, que finalmente le sirvieron para ir descubriendo la dinámica del mercado que integraría a futuro.

- *Fue muy clave estos grupos extra, como extra curriculares de la carrera, donde pude ir cachando un poco que hacen los sociólogos o cómo hacer las cosas mejor, como el GEIT, en donde había gente de primer hasta último año de la U y en el magíster. Entonces yo veía a los viejos y los viejos te contaban como era más o menos la cosa, y eso yo creo que fue muy, muy clave para mi inserción laboral. (Carla, socióloga)*

Para efectos del objetivo específico, lo importante acá es la obtención, por parte de ella, de experiencias y de información clave para su posterior inserción laboral. El tener contacto con pares que estaban entrando al mercado o que llevaban tiempo desempeñándose en el, da ventajas respecto a compañeros que, ya sea por interés o no, no tuvieron aquella oportunidad de interacción. Vinculado a esto, queda claro que la red de relaciones que facilita la información aparece como un recurso personal de innegable importancia (Ibáñez, 1999); aquello es reconocido por Carla, quien asegura que durante su estadía en la carrera conoció a muchas personas que ya llevaban tiempo en el campo, siendo un plus a su entrada a lo profesional.

Recogiendo los recientes testimonios, se entiende que el pertenecer a estas agrupaciones otorga la posibilidad de ventajas, las cuales son reconocidas por una parte de los que integran estos espacios. Es por lo mismo, que existen personas que recorren estos caminos con una estrategia definida y vinculada al desarrollo laboral; aunque tampoco hay que dejar de lado la presencia de jóvenes que se incorporan con otro tipo de intereses, que varían desde convicciones políticas o académicas desinteresadas, a metas que escapan del campo profesional (carrera política, interés en organizaciones, etc.).

Recomendaciones

Las recomendaciones, relacionadas a la constitución de redes y acumulación de capital, juegan un rol en las diversas entrevistas revisadas. Lo importante es observar cómo se reproducen estas estrategias y cómo son altamente valoradas por las organizaciones, empresas o docentes, siendo elementos que juegan a favor en la competencia.

La reproducción de estas dinámicas no forman parte de un caso aislado en los testimonios, hay más de uno en donde los entrevistados han admitido haber recomendado amigos para determinadas ocupaciones. El extracto a presentar es una muestra de cómo funciona la lógica de las contrataciones en ciertos nichos profesionales. Lo siguiente, corresponde al testimonio de Oriel, quien trabaja en una oficina particular.

- *Bueno, yo te voy a dar una infidencia , las últimas dos personas que han contratado en la empresa, que son ingenieros estructurales, de hecho los últimos tres, han sido contacto mío, porque yo los he recomendado. Por ejemplo, uno de ellos, íbamos en el mismo nivel cuando íbamos en el Nacional y después también estudió ingeniería civil estructural, y cuando yo llevaba 6 meses en la empresa, estaban buscando a alguien y yo lo recomendé. (Oriel, ingeniero civil estructural)*

Estas son dinámicas arraigadas en muchos espacios y positivas para las personas que poseen una red de contactos amplia. La puesta en marcha de esta práctica, por parte de Oriel, encuentra correlato con su experiencia de intercambio en Francia, la cual fue un punto de quiebre al visibilizar la importancia de los lazos profesionales, generando intenciones durante su vuelta a la universidad que habían sido ignoradas antes.

Las redes sociales tejidas durante el colegio o en la educación superior, constantemente se hacen notar en los relatos. El mundo de las buenas referencias sostiene las trayectorias de

varios de nuestros entrevistados, marcando tendencia, no específicamente respecto al tipo de estrategias utilizadas o no por estas personas, sino por las condiciones propias que imponen los campos laborales mencionados; es decir, muchas oportunidades de trabajo se dan de forma más fácil para los que tienen conocidos dentro de la empresa/organización, relacionándose siempre desde el empleador con el concepto de “confianza” en lo que puede entregar ese profesional. Ejemplo sería el testimonio de Santiago, quien responde cuánto pesan las redes en las selecciones laborales al recibir tantas postulaciones:

- *Entonces, es difícil seleccionar dentro de eso cachai, y un pituto o un conocimiento de la persona es mucho más fuerte, como un criterio mucho más fuerte para seleccionar, al menos a una segunda instancia, porque quizás después en la entrevista se ven otras cosas, etc. (Santiago, sociólogo)*

Acá se refleja la contradicción entre un discurso meritocrático y una realidad del trabajo en que los contactos y las recomendaciones, frecuentemente juegan un rol para acceder a empleos atractivos (Weller, 2006). El análisis nos exige detenernos en las incongruencias entre ese discurso y prácticas que distan de aquel enunciado “ético”; en otras palabras, los entrevistados, a pesar de mostrarse contrarios a los mecanismos de redes, se benefician de estos y los reproducen. Lo que se pone en entredicho, no es la idoneidad del profesional o no al cargo, sino cómo las propias prácticas de los empleadores promueven mecanismos de elección que se oponen a principios de igualdad de condiciones en el mercado.

Desempeño Profesional

Las estrategias de capitalización no solo contribuyen al ingreso a ciertos nichos laborales, sino que también son una ventaja en el desempeño mismo de las funciones profesionales. El tener una red extendida, que pueda ayudar a hacer frente a desafíos cotidianos del trabajo, otorga un punto a favor a la acumulación de capital social y los nexos producidos por ello. En el relato de Luciano se refleja bien cómo en diversas ocasiones se ha podido apoyar en pares, que permitieron sortear dificultades en el plano laboral:

- *Cosas super básicas como es el manejo con el Excel o hacer una tabla dinámica, que quizás no son cosas que te enseñan en la U y los cabros si te lo enseñan..., no sé po', repasar R (...). Como ese tipo de cosas sirven caleta los pares, como los amigos de mi U formaron parte de ese mismo nexo. (Luciano, sociólogo)*

Estos nexos dan la posibilidad de construir una carrera e ir perfeccionando habilidades acordes a las demandas del campo laboral. Los contactos que van surgiendo, significan posibles apoyos profesionales; interacciones que pueden venir de un acto que carece de toda consciencia o de movimientos calculados que apuntan a un objetivo; independiente de aquello, siempre el desarrollo del capital social implica una inversión en redes sociales (García-Valdecasas, 2011). Inversión que se puede transformar en información o también en soportes al momento de solucionar dificultades propias del desempeño profesional. Todas estas vías, producto de estrategias de capitalización social, otorgan ventajas al ingresar al mercado laboral, en donde el habitus de cada uno limita o no al momento de desarrollar estas prácticas.

Lo fuerte que pueden llegar a ser las redes sociales, sorprenden al inicio a muchos entrevistados. Al igual que lo planteado en el marco teórico, las dinámicas nuevas para ciertas personas pueden resultar chocantes y derivar en “quiebres” de habitus, generando disociación en aquel espacio. Este es el caso de Matías, quien tuvo su primera experiencia en un estudio jurídico, donde se dio cuenta de lo cerrado que podía ser este nicho profesional.

- *En el mundo así del estudio, pesan mucho los contactos, así como: “Yo conozco a este”, y siempre se llaman por nombre y apellido: “No, yo conozco a este tanto, tanto que conoce a este y a este, que lo otro y trabajan acá”. Como que el mundo es mucho más chico de lo que uno piensa, cachai, y eso es heavy, igual me impactó, yo no esperaba que fuera así tan pequeño el mundo, o sea, para nada. (Matías, abogado)*

El desconocimiento previo del funcionamiento del lugar de trabajo se puede interpretar como una condición de desventaja inicial; en el caso de Matías, posteriormente se retirará del estudio jurídico, argumentando que no tenía las redes suficientes como para seguir avanzando en aquel campo laboral. Para hacer carrera ahí es imperativo, según aclara, tener contactos y clientes que permitan la construcción de un perfil para ser candidato a socio en el estudio (puesto más alto). Su sorpresa inicial se condice con una historia personal que hasta hace poco, nada tenía de relación con el derecho, ni mucho menos con lo descrito. En instituciones privadas, el conocer gente y tener vínculos de confianza en distintos sectores del campo, se aprecia como buen síntoma para llevar a cabo una trayectoria ascendente y con estabilidad.

Cierre

Durante la revisión de este objetivo, se reconocen espacios desde donde es posible surgir a través de estrategias de capitalización, independientemente de los orígenes (camino más difícil); por ejemplo, aparece el caso de Carla, quien fue construyendo sus redes en el andar de la carrera y así pudo acceder al campo investigativo. Pero también escenarios opuestos, como el entregado por Matías, quien se encuentra en espacios que escapan de acciones determinadas y que responden más bien a un capital social heredado que funciona como requisito indispensable.

Los círculos sociales familiares, son variables a considerar al revisar las trayectorias profesionales. La ocupación de los padres o tíos, algunas veces permiten oportunidades de trabajo seguras, sumado a perspectivas de futuro más auspiciosas. Estas exterioridades positivas, vinculadas al capital social heredado, marcan diferencia con otros pares; beneficios que no sólo contribuyen laboralmente, sino que también tienen un rol durante la universidad y que otorgan herramientas que perduran en el tiempo.

La participación en agrupaciones académicas o políticas ha demostrado ser efectivas para obtener información y conexiones, las cuales entregan posibilidades de desempeño profesional. Los réditos son visibles, existiendo personas que entran exclusivamente con el fin de conseguir estos objetivos. Este tipo de prácticas vienen a ser propias de las dinámicas universitarias y se generan en sus propios lugares físicos.

Las recomendaciones, relacionadas a las “buenas referencias”, son reconocidas en diversos campos profesionales. Los empleadores privilegian muchas veces estas vías para conseguir profesionales, generando condiciones de ventaja para los jóvenes que poseen redes amplias y experiencia extendida. Esta potencial estrategia de capitalización es esencial en varias de las personas entrevistadas; provocando también, la contradicción con el criterio de selección en “igualdad de condiciones”.

Por último, los revisados beneficios que puede entregar el uso de estrategias enfocadas al desempeño laboral. La construcción y existencia de nexos estables contribuyen a sortear dificultades y expandir conocimientos específicos; como ejemplo está Luciano, quien ve cómo se pueden aprovechar las redes para solucionar obstáculos técnicos. El hecho de tener contactos dentro del rubro, otorga beneficios en la evolución de una carrera.

Conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral.

En este objetivo específico, se tratará de conocer la relación entre las estrategias de capitalización y las condiciones de cierre social existentes. En ese sentido, el análisis se separó en diferencias de partida, dinámicas del mundo universitario y del mundo laboral, ya que, dependiendo de la etapa temporal, se fueron destacando diversos factores en las entrevistas.

Diferencias de partida

Este sub-apartado trata sobre la dinámica entre las estrategias de capitalización social y el cierre social, buscando experiencias vinculadas a las condiciones de inicio que permitieron ir formando al estudiante en su trayectoria profesional. Los testimonios, como se explicó, se vincularán con la separación de grupos y la identificación de sus diferencias

Los espacios de instrucción privados forman un sentido práctico para la vida universitaria, generando estrategias incorporadas acordes al campo y que suelen ser esquivas para las personas que vienen de ambientes educativos con escaso capital social. Lo anterior es una ventaja implícita de cierre, ya que los espacios de socialización de los colegios de élite provocan procesos excluyentes para los jóvenes con herramientas insuficientes.

El establecimiento escolar juega un rol en la vida académica futura del joven, ayudando a sobrellevar, en repetidas ocasiones, obstáculos vinculados al desempeño. Los conocimientos potencian diferencias que, en algunos casos, ya son muy amplias; provocando cierres en los primeros años universitarios, derivando en adversidades que muchas veces no pueden ser superadas por los estudiantes (renuncias o crisis). Aquí Luciano (G1), se refiere a su experiencia en bachillerato:

- *Me di cuenta de lo malo que era biología en mi colegio, y me di cuenta de mis pares, que eran cabros de 18 años..., yo tenía 20 en ese entonces, me di cuenta de todo el bagaje y conocimiento que traían de antes, cachai. Como que venía gente del Manuel de Salas, venía gente del Santiago College, de varios colegios privados y ahí si me*

di cuenta de cómo la diferencia entre la educación media y me costó hartó. (Luciano, sociólogo- G1).

Es interesante que Luciano (G1), no solamente señala como aventajados a los compañeros que venían de establecimientos particulares, sino que al mismo tiempo a pares de liceos emblemáticos. A pesar de tener 2 años de trayectoria en espacios universitarios (música en la UCH y sociología en la UAH), igualmente terminó teniendo que superar dificultades que para muchos de sus compañeros no significaban desafío, justamente debido a que venían con una fuerte base escolar.

Estas variables no son controladas por los jóvenes, ya que se relacionan a su situación de clase y habitus familiar. Sin embargo, estos son cierres sociales que influyen en la experiencia universitaria, en donde muchas veces los niveles de sobre-determinación que tienen que poseer los desaventajados para igualar la “cancha académica”, son desgastantes. Esta inclusión de jóvenes no acostumbrados a ambientes profesionales de élite, evidencia procesos de desigualdad de capital social, cultural y económico (Lehmann, 2009).

En la obtención de objetivos laborales, entran a jugar factores como el establecimiento escolar de origen o el círculo previo a la universidad, los cuales se despegan de lo académico y responden a conexiones determinadas. El colegio deriva en redes sociales, que posteriormente, contribuyen a inserciones al mercado profesional:

- *A ver, en cuanto al colegio, si uno se pone así muy frío, claro, si alguien entra al Verbo o Santiago College tiene una enorme ventaja, que tiene una red de contactos potentísima si es que se quiere aspirar a esos lugares, siendo realista, yo jamás hubiera entrado a esos colegios; o sea, eso sería una suerte de ventaja que ellos tienen, pero tampoco es una cuestión que depende de mí.* (Matías, abogado-G1).

Los jóvenes de estos establecimientos no sólo poseen un buen ritmo académico, sino que también un importante volumen de capital social. Aquí, Matías (G1) se refiere a la dinámica laboral de los estudios jurídicos, en donde las redes son fundamentales para los egresados de estos espacios de élite. A diferencia de lo vinculado a la excelencia académica, los cuales no se referían solamente a colegios particulares, cuando hablamos de contactos resaltan establecimientos como el Verbo Divino o Santiago College. Aquí hay un proceso de exclusión más amplio, que deriva en un cierre que privilegia a un grupo reducido.

Entrar en un espacio socialmente cómodo, es un plus que suele profundizarse a través de los años y beneficiar la carrera laboral. Las familias con posiciones superiores, tienden a reproducir las prácticas e impulsan la presencia de sus hijos en los espacios educativos a los que ellos asistieron. Lo que para algunos puede estar incluido en un sentido práctico, para otros significa aprendizaje de técnicas o formatos académicos desconocidos hasta ese momento.

Dinámicas mundo universitario

La segunda parte del desarrollo de este objetivo detalla la experiencia universitaria, las diferencias sociales y los factores que contribuyen a una mayor acumulación de capital social. Estas variables se transforman en función de las condiciones de cierre que exija el mundo académico y laboral; aunque es claro también que, durante el trayecto en este espacio, ciertas diferencias de base afectan la preparación profesional y su posterior inserción, por lo que es importante tener esto último en cuenta.

DIFERENCIAS DE CLASE

Cuando apuntamos a desigualdades de clase, no solamente tomamos en cuenta aspectos materiales que pudieran marcar una distancia difícil de superar, sino que también nos referimos a experiencias y círculos sociales que, estando latentes desde temprana edad, encuentran mayor capacidad de expresión en estos ambientes académicos. Este es el caso de Carla (G1), quien se dio cuenta de las desventajas que tenía en comparación a otros compañeros y al mismo tiempo cómo ella podía subsanar aquella desigualdad evidente, que justamente jugaba un rol en el desenvolvimiento durante la carrera.

- *Entonces, como relacionarte con esos grupos, no solo te iba a asegurar tener buenas notas en la universidad, sino que tener la última noticia o la última copucha, o la última cosa que te hacía estar estable en la U. Como que no era coincidencia que muchos de ellos tenían papás sociólogos o sabían cosas relacionadas a la carrera, que yo no las iba a poder saber si no era por ellos, cachai..., como que no había otra opción. Como que el capital social jugó un rol y juega un rol super importante, sobre todo en carreras como sociología o de las ciencias sociales. (Carla, socióloga-G1)*

Estos grupos, se constituyen por círculos familiares vinculados a la educación superior. Para Carla, su única conexión “académica” eran sus abuelos, teniendo que relacionarse con estos

pares, ya que, en caso contrario, no podría haber obtenido la calidad de experiencias que le permitieron desenvolverse con facilidad posteriormente. El cierre acá tiene un componente de habitus asociado, debido a que el saber cómo se comporta el mercado laboral, el estar al tanto de lo que ocurre dentro del mundo académico o el tener información previa de ciertas etapas de la carrera, confluyen en beneficios que muchas veces son inalcanzables para estudiantes con vidas previas alejadas de la educación superior. Inalcanzables a menos que exista una intención de entrar a estos círculos y formar parte de los espacios de socialización, pudiendo obtener a través de diversas estrategias las ventajas requeridas que permitan “emparejar la cancha”.

Las diferencias de habitus no solamente otorgan elementos que generan un cierre a alcanzar por parte de diversos estudiantes, sino que también las condiciones materiales que pueden afectar estándares mínimos para sobrellevar una carrera. La falta de dinero o problemas familiares asociados a entornos vulnerables, provocan procesos excluyentes. De hecho, tomando un testimonio de la otra vereda (G2), encontramos un relato que ejemplifica lo expresado:

- *Me sentía más favorecido en ese sentido, o como lo que te dije que mis viejos nunca me hicieron trabajar por dinero, estas como auxiliares o ayudantías en la U, como que en verdad hice algunas por entretenimiento y porque me gustaba la materia, mientras que en verdad tenía amigos que tenían que tomar mínimo dos o tres auxiliares como para poder seguir, onda, como para poder seguir pagando entrecomillas. (Héctor, ingeniero civil mecánico-G2).*

Acá los procesos de exclusión no responden directamente a estrategias, pero son efectos colaterales que obstaculizan el trayecto. El campo universitario, para su correcto desarrollo, también exige estabilidad financiera, emocional y social. Tal como se señala en el testimonio de Héctor (G2), el tener dificultades por factores exógenos, son ejemplos que demuestran que los cierres sociales no devienen únicamente de estrategias de capitalización, sino que también de antecedentes que escapan de la agencia transformadora del sujeto.

MUNDO ACADÉMICO

Este punto refiere al rol de la academia en los espacios de integración profesional, en donde existen lógicas de interacción que refuerzan la necesidad de determinadas prácticas para

conseguir determinados objetivos; el campo plantea dinámicas condicionantes para alcanzar ciertas metas. El acceso a oportunidades investigativas, pueden verse influenciadas por las estrategias a utilizar y lo dispuesto que se está o no a hacer sacrificios.

En ese sentido, estas prácticas aparecían constantemente en el cotidiano de los estudiantes, pudiendo ser aplicadas por cercanos o por ellos mismos. Acá, Santiago (G1) describe el modus operandi para ingresar a estas áreas académicas.

- *Si uno quiere hacer una carrera académica, uno sabe lo que tiene que hacer, no tan claramente, pero uno igual de a poco va entendiendo que es acercarte a un profe, ser ayudante, estar todo el tiempo..., cachai (...). En general la gente se esfuerza y le hace pegas de mierda a los profes y está todo el día ahí.* (Santiago, sociólogo-G1)

Fuera de lo concreto a realizar (acercarse, formar parte de los cursos o demostrar disposición plena), es importante observar cómo la entrada a este mundo lleva consigo estrategias que aumentan las posibilidades de alcanzar los objetivos, dejando de lado el habitus y rescatando ese entendimiento progresivo que se desarrolla con la interacción en la universidad.

El cierre social producido por estas estrategias responde a que los estudiantes que tejen relación previa con estos docentes claves, tienen más posibilidades de conseguir estos puestos de trabajo o experiencias investigativas. Se reproduce un espacio que exige determinadas prácticas, siendo muy difícil integrarse posterior a la etapa universitaria o durante los primeros años laborales. Este proceso de exclusión representa claras ventajas y desventajas. Es así, que esta dinámica se refuerza por las prácticas de los mismos académicos, quienes legitiman estas condiciones de integración y generan cierres que, si bien no tienen que ver mucho con criterios de clase, sí cuestiona la meritocracia en los espacios de educación superior:

- *El que quiere eso, en la Chile están las herramientas, cachai. Tu tení que estudiar, que te vaya bien en ese ramo, acercarte al profe y ser su ayudante; después si hay otro ramo que te interesa, lo mismo, sacar ese ramo, acercarse al profe, bla, bla.* (Matías, abogado-G1)

La cantidad de variables que entran cuando analizamos qué obstáculos se presentan en las trayectorias universitarias y laborales, son incontables. Una de las abordadas fue el rol que

juegan las estrategias de capitalización y la disposición docente en la obtención de experiencias laborales investigativas. Es claro que durante el transcurso de una carrera existirán personas que demuestren diferentes grados de interés en diferentes áreas de aquella profesión, por lo que la elección de estudiantes para determinados proyectos parece ser coherente; sin embargo, aquello no debiese afectar la posibilidad posterior de integración en ese nicho para otros compañeros de aquel joven que tuvo la experiencia antes, pero si lo hace.

Los testimonios expuestos vienen de jóvenes del grupo 1, que vendrían siendo los de capital social, cultural y económico más bajos. Aquello se debe a que la consciencia acerca de estas situaciones o la importancia de este tipo de estrategias para la obtención de estos objetivos, está mucho más presente en las trayectorias de ellos, siendo menos trascendentes y no suficientes de resaltar para los del grupo 2.

Dinámicas y condiciones del mercado laboral

En esta revisión, se rescatará la vinculación entre las estrategias de capitalización social desplegadas y el consecuente desempeño en el espacio de trabajo, poniendo atención en cómo esta dinámica genera cierres y procesos excluyentes. Se pondrá foco en el juego de las redes y relaciones entre pares que producen elementos a considerar para describir un correcto desarrollo laboral; y también, se mostrarán las diferencias de base, que a pesar de la existencia de un proceso universitario de por medio, no pierden su capacidad de contribuir al cierre social.

DINÁMICAS PROPIAS DEL TRABAJO

Aquí se analizará cómo las estrategias de capitalización y ciertas prácticas se han adherido al trabajo; situación que en variadas ocasiones se generan desde la universidad y que encuentran beneficiosos frutos al momento de entrar al campo laboral.

Las oportunidades vinculadas a estudios o proyectos investigativos exigen determinadas prácticas por parte de los estudiantes, que son reproducidas por el mismo mundo docente. Al momento de hablar de desempeño laboral, no podemos dejar de lado la influencia de este tipo de redes, que empiezan a funcionar antes de los egresos. Bajo esa lógica, Piero (G1) viene a corroborar lo visto en la trayectoria en educación superior, pero que en este caso se expresa en el mercado del trabajo formal:

- *Hay un concurso abierto, pero claramente hay gente que entra por recomendación de un profe, en donde fuiste ayudante tres años de ese profe y después cuando buscan gente, a pesar de que hay un concurso externo de cierta manera, por transparencia interna, siempre entra mucha gente de ese grupo de amigos, de ese gallo que ya entró al trabajo.* (Piero, ingeniero comercial-G1)

Los beneficios de los círculos sociales se traspasan al mercado laboral. Desde la vinculación con académicos que ayudan a profundizar experiencias investigativas o los contactos generados en la universidad que entregan réditos, observamos que la aplicación de estrategias de socialización se complementa con prácticas previas.

Aquí existe un cierre social, con áreas profesionales que poseen criterios de ingreso excluyentes. Los círculos bien posicionados o las prácticas académicas correctas entregan ventajas que se multiplican y que marcan una distancia con aquellos que no logran tener este tipo de redes o que, por decisión personal, no realizaron los pasos requeridos para la correspondiente obtención de objetivos laborales. La acción dirigida a la dedicación en investigación conlleva saltos exponenciales ventajosos para el profesional apuntado, ya que establece un cierre excluyente. Un reflejo es la realización de los concursos externos y públicos, en donde varios ya vendrían con ventajas.

Estas estrategias de ingreso, también se terminan traduciendo en recomendaciones, que amplían las oportunidades laborales. Obviamente estas prácticas vienen acompañadas de un buen desempeño; sin embargo, es claro que esto afecta aspiraciones meritocráticas en diversos espacios de trabajo. En referencia a esto, Carla (G1) explica cómo funcionan las lógicas de interacción en los campos laborales investigativos, al momento de abrir postulaciones a cargos:

- *Como de que tu equipo te valora, y eso cuando tu equipo te valora, después te recomiendan para otras pegas; de hecho, como el mundo del campo social, en el campo académico es super interesante por lo mismo, porque uno no ingresa porque te hagan una entrevista de trabajo, cachai, uno ingresa al campo de verdad académico porque te llaman, porque alguien te recomendó.* (Carla, socióloga-G1)

El conocimiento previo del profesional, por parte del empleador, juegan un rol al momento de otorgar oportunidades laborales. El llevar a cabo estas estrategias y su consecuente éxito

en la aplicación, produce un círculo virtuoso para el protagonista, pero sincrónicamente otra barrera para los pares que no lograron o nunca quisieron funcionar bajo las condiciones que proponía el campo.

Cabe notar que los testimonios presentados refieren a personas del grupo 1. El por qué de aquello radica que en el grupo 2, no se pudo identificar con claridad las observaciones al campo y la dinámica profesional. Esto no significa la nula existencia o consciencia acerca de este tipo de situaciones para ellos, sino que a la posición de ventaja desde la cual se enfrentan a estas condiciones, en donde generalmente se demoran un poco más en manifestar esta reflexividad. Lo anterior, puede ocurrir al finalizar la carrera o después del egreso, debido a que eran hechos que se veían naturales o no influían en su camino académico.

Como se apunta acerca de los profesionales del grupo 2, puede que no se haya hecho algo habitual o no tan importante durante su estadía universitaria, pero sí o sí la trascendencia de los contactos se presenta al avanzar en la trayectoria laboral.

- *Yo creo a uno quizás no sé, mira no me di cuenta en algún caso particular en mis internados o en mis prácticas, pero yo acá trabajando ya llevando un año me comencé a dar cuenta de cómo se maquina y cómo funciona todo, que es heavy a mi parecer. (Paula, terapeuta ocupacional-G2).*

Reafirmamos que, en la mayoría del grupo 2, la consciencia acerca del funcionamiento de ciertas estrategias se hacen claras finalizando la universidad o posterior a ella. Aunque tarde o temprano terminan develándose, por lo que es incontestable la existencia de prácticas que son reproducidas por el campo y sus actores, pero que también sostienen a estos mismos; vale decir, que al igual que el principio del habitus, estructura y es estructurado. Las ofertas se reducen al conocimiento o no de aquel círculo, experiencias pasadas en el mismo espacio, etc., contraviniendo el principio de igualdad en un campo de trabajo “competitivo”.

DIFERENCIAS SOCIALES EN EL ESPACIO LABORAL

Las ventajas en el campo del trabajo muchas veces vienen de factores inherentes, como la clase social o la formación educativa. Estas variables que escapan del control pueden ser reproducidas como un criterio esencial al momento de distribuir en los mercados laborales. En otras palabras, tanto el empleador como el empleado que cuentan con este tipo de

características, se benefician de las reglas y pueden elegir no cambiarlas o seguir reproduciendo aquellos criterios, utilizándolos en sus espacios.

En ese sentido, al revisar las entrevistas, nos encontramos con que el apellido, el aspecto físico y el lugar de residencia de los profesionales son factores importantes de exclusión y cierre para determinados nichos laborales; no solamente para obtener empleo, sino también respecto al trato y a las condiciones. El testimonio de Rodrigo (G1), representa un escenario que se repite en muchos contextos profesionales:

- *Mira, para las prácticas y los sueldos de las pegas, yo encuentro que pesa harto así como el apellido, como que no, no sé, si te ven rubio o alto, suena como super discriminador o estereotipado, pero así es la cuestión. Si te ven así con plata te pagan mejor (...). En cambio, si te ven así como de orígenes piolas o más humilde, tratan de pagarte lo menos posible.* (Rodrigo, ingeniero civil industrial-G1).

Tal como se destacó anteriormente, la prevalencia del peso de los apellidos en grandes puestos y en diversas áreas, sigue siendo muy marcada (PNUD, 2017), influyendo en la obtención de oportunidades y en cómo te ven en el espacio laboral; atentando nuevamente contra todo principio meritocrático. Llama la atención, al mismo tiempo, que estas desigualdades son inalcanzables, a diferencia de las dinámicas docentes o la interacción en el empleo, las cuales pueden ser conseguidas a través de estrategias determinadas. A pesar de la excelencia académica o del esfuerzo, muchos jóvenes tienen que convivir con pares que, por el sólo hecho de poseer ciertos antecedentes socioeconómicos o tener rasgos específicos, ya corren con ventaja para acceder espacios de trabajo cotizados.

Vinculado a las diferencias sociales, aparecen componentes como el capital cultural del círculo, el establecimiento educacional o las redes tejidas a través de los años. Si revisamos las respuestas del grupo 2, hay beneficios que han sostenido trayectorias, independiente de que estén conscientes o no de aquello:

- *Si, si igual en el fondo como uno se va moviendo como en ciertas burbujas del colegio, la universidad y el trabajo, y esas burbujas son muy parecidas a uno, o sea, por lo menos yo tiendo a generalizar que todo ese mundo es como el círculo que rodea...(…). Algunas pocas veces he salido como de esta burbuja y me he dado*

cuenta que en el fondo los conocimientos que tengo o las habilidades que tengo son mucho más escasas de lo que pensé. (Esteban, ingeniero civil industrial-G2)

Independiente del grado de reflexión, es evidente que los beneficios expuestos no forman parte de algo excepcional para él, ya que está inserto en su sentido práctico. A diferencia de las experiencias del grupo 1, acá vemos la poca necesidad de una estrategia planificada, debido a que no hay obstáculos tangibles a primera vista.

Para revisar correctamente la presencia de momentos de cierre en los espacios laborales se tiene que realizar un análisis que contenga los antecedentes familiares y la condición social de los sujetos de estudio. Muchas de las ventajas que propone el campo como fundamentales para generar diferencias de oportunidades de pares, tienen un correlato con las estrategias de capitalización o condiciones inherentes; por ejemplo, el éxito de la academia se debe muchas veces a la interacción previa con docentes en la universidad y la obtención de un trabajo se debe en variadas ocasiones a los criterios utilizados por el empleador para la selección final, como el apellido o el establecimiento educacional de egreso.

Cierre

En las diferencias de partida, los espacios educativos previos proyectan procesos de exclusión; herramientas sociales que producen cierre, marcando desigualdades que son reconocidas con distancia por parte de los entrevistados del grupo 1. Estos círculos escolares, influyen en los mercados laborales, apareciendo como ventajas inalcanzables.

En las dinámicas del mundo universitario, el habitus vinculado a lo profesional entrega beneficios, como contactos y conocimientos del campo, que permiten un mejor desenvolvimiento, excluyendo a quienes no tienen acceso. Estas posibilidades tienen que ser alcanzadas mediante estrategias, por gran parte de los que no poseen estos antecedentes, principalmente personas del grupo 1. También, hay que tener presente que lo material (económico) afecta estándares mínimos para llevar a cabo los estudios, produciendo un cierre. El rol de la academia, al mismo tiempo, surge en los relatos respecto a la educación superior; las lógicas de interacción refuerzan determinadas prácticas, para conseguir determinados objetivos, con estrategias legitimadas por los mismos docentes. Lo anterior, no depende del habitus, sino de un entendimiento progresivo de la relación con el campo universitario.

En las dinámicas y condiciones del mercado laboral, la obtención de objetivos obedece a estrategias desplegadas en espacios universitarios o también a estrategias ocurridas ya íntegramente en el campo del trabajo. Estos beneficios para los protagonistas de estas prácticas son escasamente puestos en reflexión por parte del grupo 2 durante la universidad, siendo más claros al tener sus primeras experiencias laborales. En algunos espacios, el apellido o el aspecto físico siguen influyendo, siendo legitimado por los empleadores y provocando cierres que escapan del alcance de las estrategias vistas.

Analizando la hipótesis planteada respecto al concepto de cierre social y su comportamiento en función de los tipos de habitus, se puede aseverar que lo esperado cumple parcialmente:

1. Se planteó que el nulo conocimiento de las estrategias, se presentarían como barreras de inserción al mercado y que afectaría a personas sin un habitus pertinente y que les cuesta desarrollar estas prácticas. Analizando los resultados, se corrobora lo mencionado al revisar los relatos del grupo 1, destacando que para llegar a ciertos nichos laborales tienen que emprender estrategias que generen contactos y oportunidades; mientras que en el grupo 2, si bien ocurre la elaboración de planes de acción, no son fundamentales en sus experiencias, ya que sus círculos están constituidos previamente (familiares, amigos, etc.), teniendo un “flujo natural” a lo profesional.
2. Se planteó que los jóvenes de habitus de clase alta, vinculados a la educación superior, desarrollaban estrategias que aseguraban un cierre para un sector privilegiado y reproducían prácticas para fortalecer estos “requisitos de entrada”. Aquello no ocurre totalmente, debido a que si bien había dinámicas fáciles de alcanzar para los que venían de ambientes profesionalizados, no eran imposibles para los de orígenes más humildes; sin embargo, habían condiciones inherentes (físicas, familiares, etc.) que generaban exclusión a ciertas áreas de trabajo, pero no eran cuestiones que pudiesen ser alcanzadas por gente del grupo 1, ya que son características de clase alejadas del campo de acción.
3. Se planteó que hay un proceso que entregaría ventajas a aquellos que tuvieron experiencias de socialización y que se criaron en aquel mundo profesional, formando un sentido práctico que deriva en un cierre natural. Esto tiene mucho de cierto, sobre todo cuando gente del grupo 2 hace referencia a su familia y período escolar,

reconociendo ventajas socioeconómicas y culturales que les han permitido sortear diversas dificultades; por otro lado, cuando uno se concentra en los primeros subgrupos del grupo 1, se topa con jóvenes con círculos previos sin mucha relación universitaria, en donde relatan obstáculos que complicaron su carrera y posterior inserción laboral.

4. Se planteó que existen jóvenes de hábitos de clases medias bajas o bajas, que logran cumplir con el desarrollo de las estrategias, usurpando e ingresando a estos sectores de privilegio. Esto es parcial, ya que hay nichos laborales cerrados que responden a condiciones inherentes; pero también hay espacios permeables si se llevan a cabo ciertas estrategias, como por ejemplo la práctica asociada a las recomendaciones o los pasos a seguir en el mundo académico.

Tal como plantea Weber, existe una propiedad eterna de selección que cambia constantemente sus medios de lucha (Duek & Inda, 2006), no siendo una excepción el mercado laboral profesional. Algo contradictorio si tenemos en cuenta que nos encontramos en una sociedad que valora la meritocracia como principio, en donde supuestamente los procesos de exclusión no deberían ser reproducidos en la mayoría de los espacios, sobre todo cuando hablamos de las mismas casas de estudio. Respecto a lo anterior, Parkin ya veía en este campo la existencia de estrategias dirigidas a neutralizar los efectos de la competencia del mercado (1984); cuestión que se hace aún más evidente en los distintos relatos de los entrevistados en esta investigación. Los cierres existen, exigiendo muchas veces determinadas prácticas para los que vienen de otros espacios de desarrollo educacional y también negando directamente el ingreso a nichos específicos, solamente por los orígenes o determinado estatus socioeconómico.

Reflexividad y habitus: Elementos a considerar en la capitalización social.

Habitus: El círculo y la integración como soportes claves.

La separación por grupos se rigió por tipo de habitus, el entorno que rodeaba a los entrevistados. Bajo esa lógica, se ocupó como condicionantes el tamaño del círculo profesional de la persona y el grado de integración que alcanzó en los espacios universitarios.

Si tomamos casos extremos de los grupos, encontramos testimonios que reflejan disparidad. Sin embargo, a medida que uno va avanzando en los sub-grupos se encuentra con experiencias que no varían mucho. Es por eso que como factor de diferenciación se agregaron aspectos que tienen su impacto y marcan trayectorias disímiles.

La primera variable apuntada es el círculo social de cada profesional, que constituye un punto de apoyo para el desarrollo laboral. Por ejemplo, Matías (G1) y Oriel (G2) que, a pesar de haberse educado en el mismo establecimiento, marcan distancias: resulta que los padres de Matías no tenían experiencia en la educación universitaria, por ende, el ingreso de él a la carrera de derecho fue sin mucha información; situación distinta para Oriel, quien tenía a su padre que era ingeniero, logrando una comunicación más fluida respecto a lo profesional.

La segunda variable es la integración en los espacios universitarios. Por ejemplo, Luciano (G1) y Héctor (G2). A pesar de tener los dos padres con experiencia en la universidad, son posibles de separar observando cómo fueron sus procesos de ambientación y qué tan ajenos se sintieron en los primeros semestres de la carrera. En ese sentido, para Luciano siempre hubo fronteras claras entre él y otros compañeros que venían de contextos más profesionalizados (nunca siendo limitantes por completo); situación diametralmente opuesta para Héctor, quien no encontró grandes diferencias entre sus pares universitarios y sus antiguos compañeros de colegio, dejando de lado esa identificación de un “otro”.

HABITUS: CÍRCULOS SOCIALES.

Se procederá a identificar a nivel general el carácter del círculo de los grupos 1 y 2, para después señalar diferencias que vienen a explicar los sub-grupos. Fijamos los círculos sociales como elementos a tomar en cuenta para construir los habitus y perfiles de los entrevistados.

Siempre la referencia inicial será la familia, conociendo si hay una historia universitaria detrás o si ellos han logrado romper el “molde” y entrar a este campo educativo. Así, en parte importante del grupo 1, nos encontramos con padres que no han ingresado a la universidad, provocando desventajas frente a compañeros que sí tienen padres con experiencias profesionales, como los jóvenes del grupo 2, que construyen un sentido práctico hacia estos espacios. Ejemplo explícito son los testimonios de Andrea (G1) y Esteban (G2), quienes incluso vienen de establecimientos educacionales parecidos (municipales):

- *Mi generación como de primos y primas somos la primera generación universitaria de la familia, cachai. Entonces, la verdad es que no mucho, mi hermano, el que sigue, tiene 6 años más que yo y el entró a estudiar psicología en la Chile, también esa era como mi referencia universitaria. (Andrea, geógrafa-G1)*
- *Entonces siempre tuve esa perspectiva de acompañar, y en general más que como cosas fuera de la casa, era como que el apoyo académico era dentro de la misma, Que mis dos papás fueran profesores de historia, igual ayudaba harto a enseñarme y aprender cosas, no se. (Esteban, ingeniero civil industrial-G2).*

Aquí hay un habitus de partida diferente y un sentido práctico que se predispone como distinto. De hecho, posteriormente, la integración a espacios universitarios de ellos son historias muy distantes. A pesar de Andrea (G1) mostrar un buen rendimiento académico, relata desventajas e identifica claramente un sector opuesto de compañeros de instituciones privadas; cuestión no expresada por Esteban (G2), quien de hecho cuenta las facilidades que tuvo para ambientarse. Es más, en el objetivo específico anterior, Esteban reconoce haberse movido a través de burbujas.

Otro aspecto a considerar cuando se trata de círculos sociales presentes en la etapa formativa, son específicamente los compañeros de colegio y las familias que los rodean. Aquello también fue parte de los criterios para llevar a cabo la división, logrando apuntar habitus que

se construyen diferente. En este caso los relatos de Luciano (G1) y Paula (G2), el primero de particular-subvencionado y la segunda de particular, vienen a explicitar los matices presentes.

- *Pero sí, había gente que estaba becada, había gente que igual le costaba un poco como el tema de los ingresos, yo creo que..., igual es hablar como de clase media no sé si apaña en estos momentos, pero era como de trabajadores calificados.* (Luciano, sociólogo-G1).
- *En general, colegio particular, la verdad es que la mayoría de mis compañeros tenía papás profesionales y si no eran profesionales, todos trabajaban, como que en muy pocos casos vi cesantías en mis compañeros o problemas económicos, creo que no era la tónica de mi curso, al menos...".* (Paula, terapeuta ocupacional-G2).

Estas realidades, también se expresan posteriormente en las situaciones laborales. Mientras Luciano (G1) tuvo un proceso de búsqueda frustrante debido a su reducido capital social, Paula (G2) encontró en sus círculos puntos de apoyo que influyeron en una inducción natural al mercado del trabajo.

Lo que permitió diferenciar dentro de los mismos grupos, fue la amplitud de contactos cercanos vinculados a lo profesional. Hay que dejar en claro que este criterio forma parte de otros factores que contribuyen a realizar la división mencionada; siendo así probable que en algunos casos no exista mayor distinción, ya que los sub-grupos se separarían por otros criterios.

- Grupo 1: El sub-grupo A (Rodrigo), se conforma por profesionales que no tienen familiares con experiencias universitarias y que previamente tenían nulo contacto con cercanos que se desempeñaran en espacios de educación superior; el sub-grupo B (Carla y Andrea), tiene un núcleo familiar poco profesionalizado, pero tienen redes que permiten conocer la vivencia, a pesar de no contar con las condiciones materiales; el sub-grupo C (Francisca, Luciano y Santiago), tiene mayor cantidad de familiares con experiencias universitarias, además de algunos contactos externos; por último, en el sub-grupo D (Matías y Piero) se encuentran condiciones similares al anterior, con el matiz de que aquí hay más vivencias vinculadas a círculos escolares y familiares profesionalizados. Las diferencias entre el C y el D, tal como se advirtió, se marcan

en mayor medida en otros aspectos que no tienen relación con los círculos sociales profesionales.

- Grupo 2: Las diferencias entre el sub-grupo A (Esteban y Oriol) y el B (Paula y Héctor), radica en la presencia de pares escolares con familias vinculadas a la educación superior. A pesar del A contar con padres profesionales, no cuentan con un número importante de compañeros de colegio con la misma suerte; algo que sí ocurre en el B, con situaciones económicas estables y una fuerte presencia de lo universitario.

HABITUS: INTEGRACIÓN UNIVERSIDAD

El choque de realidades puede generar sensaciones de exclusión, lo cual afecta la estadía en la universidad. La identificación de un “otro” social, puede ser algo relevante para unos o sin trascendencia para otros. Como se ha podido observar, hay ciertos aspectos sociales importantes para los profesionales del grupo 1, que no resultan remarcables para los del 2; esto no amerita un juicio de valor, ya que los factores a considerar por cualquier persona se ordenan en función de las experiencias y del grado de perturbación que pueden tener estos elementos en sus vidas (positivo o negativo). A diferencia del grupo 2, quienes entraron a espacios de interacción cómodos, en los relatos del grupo 1 se hace presente el reconocimiento de ciertos círculos sociales privilegiados.

- *Hay de todo, hay gente que vive en Vitacura, Las Condes, hay gente que vivía hacia Maipú y es como bastante diferente; pero sí, en la U ves más gente de mejores recursos o que vive en el sector oriente y que tienden a hacer clousters entre ellos, y uno con los que son más similar a uno. (Piero, ingeniero comercial-G1)*
- *Por lo menos los primeros dos años o año y medio por lo menos, fue muy similar a la dinámica que había del colegio a la universidad, porque entraba harta gente del Instituto Nacional a ingeniería, primer año, entonces como que yo siempre he visto, al menos el primer semestre sí o sí fue una extensión del colegio. (Esteban, ingeniero civil industrial-G2)*

En el testimonio del grupo 1, a pesar de pertenecer a un sub-grupo con pocos problemas de integración, está presente ese reconocimiento de “otros” que tienden a interactuar entre ellos, generando una división entre círculos con habitus similares. Por otro lado, el del grupo 2, corresponde a alguien que viene de un colegio como el Instituto Nacional, pero que muestra

un alto nivel de adaptación al entorno, complementado por el alto número de ex compañeros que entraron con él. Puede que Esteban (G2) identifique a estudiantes de sectores altos, si es que se le pregunta directamente por ellos; sin embargo, al ser consultado por su proceso de integración termina no siendo primordial. En el caso de Piero (G1), es capaz de definir claramente cómo los jóvenes tienden a vincularse por criterios sociales o de hábitos particulares.

Es un escenario distinto si revisamos jóvenes que se alejan de la “media” de experiencias; por ejemplo, Rodrigo (G1) y Héctor (G2), a pesar de tener situaciones laborales auspiciosas, tienen historias universitarias completamente antagónicas. Se diferencian en el grado de integración y la consecuente comodidad en el espacio profesional:

- *Oh no, super ajeno, no, toda mi estadía en Beaucheff me sentí como fuera de lugar. O sea, las diferencias socioeconómicas eran demasiado impactantes cuando yo entré...(...). Ahí cachabai a tus compañeros por la sección de Facebook y veía las fotos, y como que todos vacaciones en Europa, en Asia y en Estados Unidos. (Rodrigo, ingeniero civil industrial-G1)*
- *En la amistad era igual, pero en cuanto al tipo de conversación era distinto con mis compañeros de la universidad, nos reíamos de chistes más ñoños o con más matemáticas metidas, pero la parte de acompañarse de ser como de soporte, en verdad son como lo mismo (...). (Héctor, ingeniero civil mecánico-G2)*

Acá las distancias son evidentes y el grado de integración sólo viene a confirmar diferencias ya marcadas. Rodrigo (G1) viene de un colegio municipal, tiene escaso capital social familiar y nulas experiencias cercanas a la educación superior; en cambio Héctor (G2), egresa de un colegio particular, tiene padres profesionales y un círculo escolar muy vinculado a la educación superior.

Específicamente acá, lo que pudo marcar distancia dentro de los mismos grupos, fue el nivel de adaptación en los espacios universitarios y el grado de interacción que tuvieron con sus mismos compañeros de carrera. La integración a estas áreas, al igual que los círculos sociales, son parte de las tantas variables que permiten ir definiendo el hábito de cada entrevistado:

- Grupo 1: El sub-grupo A (Rodrigo), se conforma por un profesional que sintió las diferencias los primeros años de universidad, siendo socialmente muy ajena para él;

en el sub-grupo B (Carla y Andrea), siguen latentes las diferencias con un espacio muy ajeno aún, pero existe una mayor interacción con sus pares y una vinculación que traspasa lo académico; en el sub-grupo C (Francisca, Luciano y Santiago), si bien todavía hay un reconocimiento de esta élite, con un grado de incomodidad, no se expresa una sensación de desarraigo tan grande como en el A y el B, con niveles de interacción que ya permiten conformar círculos de confianza; finalmente, en el sub-grupo D (Piero y Matías), existe una identificación de esa élite, pero a diferencia del C, no hay incomodidad y hay un nivel aceptable de integración.

- Grupo 2: Aquí se buscan disparidades que traten más bien del alto grado que tengan sus interacciones en todo el espacio social de la carrera. En ese sentido, el principal punto de distinción entre el sub-grupo A (Esteban y Oriel) y el B (Paula y Héctor), es que el segundo presenta mayor capacidad de integración, sin mediar clases sociales; es decir, en el sub-grupo B, a diferencia del A, si bien hay una ambientación sin dificultades, existe una tendencia a relacionarse a nichos en particular (Institutos en este caso), privilegiando aquellos círculos por sobre toda la diversidad de pares.

Reflexividad: La planificación como elemento a observar.

En esta subsección, se identificará la presencia de la reflexividad en los entrevistados, poniendo énfasis en el rol que tiene en la elaboración de estrategias de capitalización social, fortalecimiento de redes y en objetivos vinculados a oportunidades profesionales. Para este análisis se utilizará nuevamente la división en dos grupos; por ende, cada conclusión va a ser leída y determinada por el tipo de hábitos desde el cual se expresa. Es imperioso someter la información a un examen general, que tenga siempre en cuenta lo expuesto como un resultado de grupo.

A diferencia de los análisis anteriores, no se ordenará en función de categorías que se hayan identificado durante la revisión de los relatos, sino que se tratará el rol reflexivo en el grupo 1 y el grupo 2, por separado, para después pasar a un cierre en conjunto que nos permita entender de manera integral lo que significa la reflexividad en el quehacer de los jóvenes.

GRUPO 1: LA PLANIFICACIÓN Y SUS CONTACTOS, SON FUNDAMENTALES.

Si queremos adentrarnos en el peso del capital social en el trabajo y los grados de reflexividad involucrados, hay que retroceder a la universidad, ya que es ahí desde donde se originan los primeros contactos y oportunidades laborales. Revisando los testimonios, observamos cómo algunos beneficios académicos se empezaron a dar por acciones planificadas desde los mismos estudiantes, contando con plena consciencia y buscando posibilidades de desarrollo. El primer aspecto a tomar en cuenta al hablar de redes en estos espacios tiene que ver con el rol que juegan los docentes en la construcción de este tipo de interacciones, estableciendo pautas y legitimando estrategias de capitalización social; lo segundo, hace referencia a los contactos que se pueden ir tejiendo en la universidad, los cuales son necesarios y que generalmente se presentan como un desafío para los jóvenes que no vienen de ambientes escolares de élite.

A través de Andrea, tenemos una noción acerca de cómo funciona la relación profesor-alumno, cómo las prácticas se hacen evidentes durante el período universitario y de qué manera aquello puede transformarse en una estrategia definida, la cual entrega beneficios claros:

- *Si te acercabas a un profe lo más probable que pudieras trabajar en investigación y si po'..., si querí seguir ese camino, que no era el mío digamos, si quizás podías agarrar algún puesto de investigación o asistente de investigación, quizás podías y, si se daba, como que tenías más opciones de tener becas si te ponías a trabajar con un profe o una profe; en ese aspecto sí, digamos, en ese tipo de rubro, como desde la investigación o de la educación, o empezabas a hacer ayudantías. Yo estuve un rato en ese mundo, pero estuve poco rato, porque yo tenía una expectativa económica que no se rellenaba en ese lugar. (Andrea, geógrafa-G1).*

Este relato viene a realzar las particularidades que engloba la experiencia personal de cada sujeto y cómo estas influyen en la toma de decisiones; es decir, si bien hay un aspecto estructural innegable, existen vivencias que pueden significar puntos de quiebre que impulsan procesos reflexivos y cambian trayectorias. La planificación que mostrarán profesionales como Carla o Luciano, son hechos identificados por todo el grupo 1, pero que son sometidos a evaluación, y dependiendo de los objetivos personales, se toman como

camino probables (por ejemplo, Andrea terminó alejándose de la investigación). Las identidades personales también influyen en la construcción de estrategias.

Los docentes suelen constituir puntos de soporte al momento de ingresar al mercado laboral. En ese sentido, muchas de estas vinculaciones son planificadas desde sus inicios; pero también, se pueden ver como beneficiosas ya casi al final de la carrera. Este es el caso de Luciano, quien recién al ingresar al campo profesional recurrió al contacto docente que tenía, ya que se dio cuenta del escaso capital social que poseía:

- *Como que yo le mandé mails a este profesor, correos...igual yo tengo buena relación con él y todo, fue mi profe guía de la tesis y toda la cuestión, pero me la busqué por ese lado, porque sabía que no tenía o no tengo un familiar que tenga una consultora, cachai, como por ese lado, o familiares académicos, como si lo tenían otros compañeros.* (Luciano, sociólogo-G1).

Luciano sabe las desventajas que tiene frente a otros compañeros de sociología, en cuanto a las redes y antecedentes familiares. Su única vía de enlace posible era su profesor guía, al que recurrió para encontrar oportunidades. Consciente de sus pocas alternativas, encamina su estrategia a potenciar su vinculación con este contacto docente, quien ya era de confianza. A diferencia de una planificación inicial, acá el objetivo no se genera desde la necesidad de relacionarse con el profesor, sino que aprovechar la red de un contacto ya hecho; es decir, el docente, al ingresar Luciano al mercado laboral, se convierte en un punto potencial para impulsar la trayectoria inicial. Hay que dejar en claro que estas prácticas son comunes, no siendo un hecho aislado.

Si es que nos avocamos al grupo 1, un punto que es susceptible a las estrategias de capitalización, son los mismos círculos sociales que se pueden construir en la universidad. Este elemento tiende a ser natural para las personas que se encuentran en ese espacio, pero se plantea como algo a conseguir en jóvenes que vienen de contextos no vinculados a lo profesional; el ingresar a un ambiente ajeno y tener que establecer redes como “inversiones” a futuro, se presenta como un gran obstáculo a superar. En el caso de Carla, los círculos “privilegiados” se veían como grupos a alcanzar, debido a que entregaban información clave, roce académico y futuras oportunidades; por ende, estos nexos no se podían escapar si es que se quería obtener ventajas para el desarrollo profesional:

- *Entonces como relacionarte con esos grupos, no solo te iba a asegurar tener buenas notas en la universidad, sino que tener la última noticia o la última copucha o la última cosa que te hacía estar estable en la U.* (Carla, socióloga-G1).

El lograr aquella conexión, permitía asegurar alternativas de crecimiento a través de la carrera. Para ella eso estaba claro desde el principio, por lo que conscientemente, a través de estrategias de capitalización, se vincula a compañeros con capitales culturales y sociales altos, buscando información y estabilidad. El conocer la dinámica y funcionamiento de los espacios universitarios, terminaron entregando ventajas claras a Carla; pero aquello no fue parte de un proceso “natural”, ni mucho menos de un sentido práctico acostumbrado a moverse en estos ambientes sociales. Su habitus, no pertenecía a los círculos que marcaban la pauta en las carreras de la universidad, por lo que fue imperioso levantar conscientemente estrategias, que permitieran acceder a redes, oportunidades y campos de desempeño.

Es así como la importancia de tejer contactos toma su real peso al ingresar al mercado laboral, en donde se expresan los frutos trabajados desde antes y se plantean también formas de interacción, que para los que no están acostumbrados a estas prácticas, resulta un desafío que requiere de reflexividad y acciones directas. Aquí, surgen relaciones que permiten posicionarse en una estructura determinada; todo esto se refleja en el testimonio de Rodrigo:

- *Entonces, la parte social es como establecer muy bien las relaciones con las contrapartes, sobre todo saber pedir favores y saber también estar dispuesto a ese trade-off.* (Rodrigo, ingeniero civil industrial-G1).

Lo descrito nos hace recordar al acto del don, el cual, como acto social total, consiste en un dar y recibir que contiene un significado moral y espiritual (Mauss, 2009). Una de las cosas que aprendió Rodrigo acerca de esta dinámica del trabajo, fue tener que acostumbrarse a pedir favores y estar dispuesto a devolverlos. Estas prácticas marcan la pauta en estos espacios y son estrategias óptimas para fortalecer lazos. Él lo tiene claro y lo lleva a cabo, es una práctica de capitalización social que puede incluso establecerse como obligatoria para sobrevivir en estos contextos. Lo que llama la atención, es que para Rodrigo termina siendo una acción que se realiza conscientemente, ya que es una característica esencial en su ambiente (elemento de entrada).

Si bien se cumple un estándar definido para el grupo, existen ciertas diferencias que vale la pena destacar. El carácter del proceso reflexivo de las estrategias de capitalización es distinto en el sub-grupo A y el D. De hecho, si observamos el testimonio de este último, encontramos distancias al referirse a los contactos:

- *Siempre evite usar el mal llamado “pituto” o un contacto, yo siempre busqué pega que quedara por mí, finalmente, que no fuera algo que alguien trabajara ahí y me llevara. Claramente si tiene un plus conocer gente de ambos lados, de administración y economía, donde se están desempeñando, qué es lo que están haciendo... (...). Como en ese sentido, valoro como el tener contacto con gente.* (Piero, ingeniero comercial-G1).

Analizando el relato, no significa que aquí no existan estrategias de capitalización en sus prácticas, sino que hay un rechazo a los beneficios que podría entregar el contacto con las redes profesionales. En el caso de Rodrigo, hay un grado de sinceridad, admitiendo superficialidad al momento de desenvolverse socialmente en estos espacios de interacción. Puede que tanto Piero como Carla, por ejemplo, hayan incluido en la universidad estrategias de capitalización que deriven en acumulación de capital social; sin embargo, la diferencia entre ellos es que el primero rechaza explícitamente los réditos laborales y la otra no, pudiendo deberse a condiciones propias de cada uno, en donde, tal vez, Piero nunca ha dependido de las redes, mientras que Carla entró a un campo en el cual el fortalecimiento de los nexos es fundamental para avanzar. El hecho, ya tomando como referencia lo que convoca, es que los objetivos de Carla, Luciano o Rodrigo, dada su situación, requieren grados de reflexividad y planificación altos, que permitan estar constantemente tomando decisiones; algo no tan presente en Piero, ya que lo que busca es capaz de ser absorbido por su propio sentido práctico.

GRUPO 2: TODO FLUYE, NADA PESA.

Una de las características del grupo 2, es que la consciencia de las estrategias de capitalización recién se da a conocer al final de la universidad o ya entrando al mundo laboral. Para la mayoría del grupo, los nexos y las redes nunca se valoraron como puntos de entrada a oportunidades, ya que nunca estuvieron en una situación de adversidad o exclusión. Posteriormente, existe reflexividad en cuanto a la constitución de ciertas estrategias en pos de determinados objetivos; sin embargo, estas respondían a experiencias individuales que

destacaban la importancia del capital social, más que una necesidad impuesta por la desventaja social.

Esteban y Oriel (después de su intercambio), ambos del sub-grupo A, aprendieron a valorar los contactos con el paso del tiempo. Más que como una experiencia que nazca de situaciones de desventaja, donde se hayan sentido con la imperiosa necesidad de “escalar”, la consciencia acerca de las estrategias vino de vivencias particulares, que los sometieron a una reflexividad que derivó en una posición respecto al rol que podrían jugar las redes.

- *Yo lo veía en términos de la universidad misma; como ok, voy a tener amigos, son más capos, los profes y estar presente en clases y levantar la mano y hacer que el profe te cache, como yo lo veía como una utilidad dentro de la universidad; pero recién me estoy dando cuenta un poco que esa utilidad se pudo haber extrapolado un poco al trabajo. (Esteban, ingeniero civil industrial-G2)*
- *Después cuando volví a Chile, como que ahí dije: “Ya, es el momento de ponerme las pilas”, y con los profes con los que yo me quería acercar más, porque tenía alguna afinidad por el tema de las clases que hacían o proyectándome a futuro, me acerqué a esos profes. Y, por ejemplo, uno de ellos fue el profe guía con el que hice mi tesis y él trabaja en una oficina que es en la que actualmente yo trabajo (...). Yo me acuerdo que cuando salí y termine la tesis, cuando ya estaba en lo último...a mí y a otros compañeros, nos dijo: “Me han llegado tres ofertas de trabajo, aquí están, postulen, yo ya los recomendé a ustedes tres”. (Oriel, ingeniero civil estructural-G2).*

En el caso de Esteban, recientemente hay un proceso de reflexión acerca de lo que significó la interacción en la universidad; por lo que entendemos que, durante la carrera, las prácticas vinculadas a la acumulación de capital social fluyeron, no siendo sometidas a reflexividad, ni mucho menos parte de una estrategia planificada. Respecto a Oriel, encontramos que su viaje a Francia (al cual hace referencia) fue el punto de quiebre que le permitió poner atención a estas estrategias, las cuales eran muy comunes en los círculos europeos; aquello lo impulsó a establecer prácticas que apuntaron a fortalecer lazos con la intención de una proyección laboral. Ahora, cabe destacar que acá no existen desventajas sociales que argumenten el por qué de estas acciones, sino que se legitiman como estrategias útiles y que abren puertas. Tomando el último testimonio, nuevamente aparecen docentes sosteniendo formas de interacción que chocan con una lógica meritocrática.

Asimismo, nos encontramos con testimonios que invisibilizan inconscientemente sus ventajas de base y los contactos sociales que sostienen las primeras experiencias laborales. Los beneficios se pueden generar y utilizar reflexivamente para comenzar una carrera, o pueden venir inherentemente vinculados a la persona y formar parte de un hábitus que contiene un sentido práctico que observa estos círculos como condiciones normales de su vida, sin ser cuestionados. Un ejemplo atinente es el expuesto por Paula:

- *Mi primera pega, un compañero avisó que estaban buscando gente y mandé el currículum ahí. La otra fue porque mi hermana conocía a una persona que estaba buscando terapeuta y me mandó todo. En el fondo, a todo yo postulaba, pero me avisaban: “Oye está esta pega, manda tu currículum”, y lo mandaba. (Paula, terapeuta ocupacional-G2).*

Paula nunca expresó algún temor respecto a las pocas herramientas sociales que tenía para impulsar su trayectoria profesional. Si se analiza su relato desde su misma posición su camino laboral parece natural, nunca resaltando las ventajas que de por sí manejaba, ya que para ella se veía normal. Paula se educó en un colegio particular, en donde casi todas las familias tenían padres profesionales y todos sus amigos entraron posteriormente a la universidad.

El elemento de distinción entre las experiencias reflexivas del sub-grupo A y el B, tiene que ver con el grado de consciencia acerca del rol que juegan las redes y cómo ciertas ventajas vienen de los contactos que se han construido a lo largo de la trayectoria universitaria y laboral. Siguiendo esa línea, los anteriores testimonios de Esteban y Oriel (ambos del B) respecto a la valoración entregada al capital social, no están en los relatos de Héctor (A):

- *Yo siento que fue suerte la verdad mi pega (...). Cuando entré a ese ramo, como que cachaba que mezclaba todo lo que me gustaba a mí, que era optimización y estadística (...). Al final, con ese profesor que hice ese ramo, fue mi orientador de tesis, y al final ese profesor fue el que me ofreció esa pega acá en Brasil, y como que le dije...o sea, como que salí e iba a buscar pega, y me dijo: “Ah, tengo un profesor en Brasil que está buscando a alguien”. (Héctor, ingeniero civil mecánico-G2).*

Aquí, él describe su ingreso al mercado laboral de una manera muy fluida, dejando pasar el beneficio que le otorgó el trabajar con el docente en cuestión y cómo las recomendaciones fueron un elemento de inserción clave; por ende, no existe el grado de reflexión que sí presentan los integrantes del sub-grupo B. Sin embargo, a diferencia de lo expresado por

jóvenes del grupo 1, el valor de las estrategias y de lo vinculado al capital social tiene que ver más con información o la posibilidad de adquirir herramientas académicas.

Cierre

Si bien se expresan patrones que permiten observar cómo el habitus y la reflexividad funcionan al aplicar determinadas estrategias, hay áreas profesionales mucho más propensas a las redes y sus prácticas, evidenciando procesos de reflexividad. Por ejemplo, las ciencias sociales, la investigación académica o espacios de élite jurídico e ingenieriles, son destacados como lugares en los cuales las estrategias se vuelven claves.

Analizando las hipótesis planteadas respecto a los conceptos y observando su relación con las estrategias de capitalización social, podemos aseverar que hay un cumplimiento parcial y que encuentra más certezas en el grupo 2.

El habitus tiene este doble rol en nuestra investigación, en donde se utiliza como criterio de separación de los grupos, pero también se ve su vinculación a las estrategias de capitalización. Esto último es lo que se buscó despejar en este objetivo específico:

1. Se planteó que las estrategias de capitalización varían dependiendo el habitus que se tenga, destacando que los jóvenes que vienen de un alto nivel educativo y socioeconómico obtendrían un sentido práctico que les permitiría moverse con facilidad en la elaboración de estas; algo distinto se esperaba de los profesionales con niveles más bajos, ya que a pesar de contar con aspiraciones de movilidad, chocarían en la constitución de estrategias enfocadas al mercado profesional. Respecto a los primeros (G2), podemos confirmar que hay un sentido práctico que hace ver la acumulación y las estrategias de capital social como actos “naturales”, sin mayor reflexividad involucrada; si observamos las experiencias de Paula y Héctor, vemos con claridad que los dos hacen uso de sus redes con fines laborales, pero que dentro del relato aparecen como hechos dados. Por el lado del otro grupo (G1), la hipótesis no es correcta; si bien existe en algunos relatos un choque de realidades, que afecta la integración, la posibilidad de llevar a cabo estrategias está presente y es utilizadas en variadas ocasiones para insertarse en el mercado laboral. En este último caso, hay experiencias que confirman como ciertos estudiantes, a través de estrategias

planificadas, entran a nichos laborales y comienzan una buena carrera profesional, a pesar de contar con un habitus no acorde a aquellos espacios.

La reflexividad es un concepto que viene a reforzar puntos nebulosos que el habitus no entrega. Es precisamente aquello lo que permite abordar de mejor manera las entrevistas y conocer en profundidad estos procesos de movilidad social, específicamente cuando nos referimos a profesionales que son primera generación:

1. Se planteó que las estrategias de capitalización vienen de procesos reflexivos y de un sentido práctico, dependiendo de las experiencias de cada persona. Asimismo, en el caso de los jóvenes con mejores antecedentes socioeconómicos (G2), se esperaba que la reflexividad siempre fuese blindada por un sentido práctico que facilitaría la relación con estas estrategias (aceptándolas, rechazándolas o siendo indiferentes a estas); en el caso de los que contaban con un habitus menos profesionalizado (G1), se creía que los mismos procesos reflexivos no estarían respaldados por el sentido práctico, haciéndose los primeros presentes en todos los procesos de elaboración de estrategias, ya que si no ocurría de esa forma, les sería imposible acumular capital social. La primera afirmación es correcta, debido a que hay ventajas sociales que se aprovechan sin la necesidad de ser sometidas a mayor reflexión por parte de sus protagonistas; cuando observamos a los entrevistados con un habitus profesionalizado, encontramos un sentido práctico que en ocasiones cubre el real significado de redes y contactos, haciendo inconsciente la ventaja y mucho más simple la elaboración de ciertas estrategias, ya que demuestran una integración natural a estas dinámicas y a sus círculos. Respecto a lo apuntado a los jóvenes con antecedentes socioeconómicos más bajos, la afirmación no es precisa; a pesar de que muchos nichos laborales, por ejemplo el investigativo, requieren prácticas conscientes para insertarse, sobre todo si se viene a contextos poco vinculados a la academia, no resulta ser un criterio transversal en todo el mercado; es decir, hay un espacio para la meritocracia. Un ejemplo es Rodrigo, quien nunca estableció redes con compañeros o profesores, pero que sí tuvo un desempeño que lo llevó a un buen trabajo (distinto fue el posterior trade-off que llevó a cabo en aquél ambiente); como también Piero, quien explícitamente rechazaba el “pituto”, a pesar de no contar con grandes círculos profesionales.

Las discontinuidades contextuales se hacen latentes al momento de tomar los casos del grupo 1, ya sea antes del ingreso, durante o hasta el inicio de su carrera laboral. Tener que forzar situaciones para conseguir herramientas que por medios naturales no obtendrían, obviamente requieren una reflexividad que pone en tensión sus antecedentes familiares y esta nueva realidad que se le presenta como el futuro probable. Sin embargo, muchos logran sobrevivir y desarrollarse en sus respectivos mercados; si bien una parte importante tiene que planificar la mayoría de sus prácticas para llevar a buen puerto sus metas, hay algunos que les basta con su rendimiento. Hay profesiones y áreas laborales específicas, que para los entrevistados de habitus más desaventajado, requieren la elaboración de estrategias y la expansión de una red determinada.

La continuidad contextual, presente en gran parte del grupo 2, no significa que esté libre de procesos reflexivos, sino que estos tienden a ser más complementarios a un sentido práctico, por lo que hay una coherencia que es completamente distinta a esa exclusión que sienten algunos del grupo 1. Hay un conocimiento de la profesión, con volúmenes considerables de información y una adaptación ideal, que se ve reforzada por contactos y redes que, a pesar de que se construyan durante la universidad o ya la etapa laboral, no son extraños, más bien, son lo que “corresponde tener a esa edad”.

Conclusiones

El primer objetivo específico buscaba *describir las estrategias de capitalización social de los jóvenes*, lo cual permitió identificar procesos de acumulación y prácticas relevantes en estos espacios. A grandes rasgos, fueron tres las temáticas importantes: las ayudas y los apoyos familiares; los círculos sociales; y, las vías de obtención de experiencias.

Los apoyos familiares vinculados a lo académico o laboral, eran escasos en jóvenes con padres sin experiencia universitaria; algo similar ocurrió con los estudiantes con padres experimentados, pero con la diferencia de que existió un grupo que sí obtuvo aquel apoyo, a pesar de ser mucho menos de lo esperable. En la segunda temática, el factor de egreso juega un rol a la hora de proyectar círculos sociales profesionales; el alto porcentaje de egresados de colegios particulares que tienen amigos y familiares en el mismo espacio académico nos muestra que la reproducción de las dinámicas de vida se sostiene con el círculo familiar y también con relaciones externas. En la tercera temática, cuando se habla de vías de obtención de información, predominan las redes familiares, docentes y de amigos; sin embargo, no hay distinción por colegio de egreso, lo que indica que las estrategias de capitalización en la universidad no se ven influenciadas por el tipo de establecimiento escolar.

La situación de los círculos sociales en los egresados de FACSO, viene a confirmar una continuidad contextual que se le presenta a muchos de los jóvenes de establecimientos particulares. Para ellos, la universidad forma parte de una realidad natural y que tiene un comportamiento laboral definido. Asimismo, cuando observamos las vías de obtención y el puntaje social encarnado, nos damos cuenta que hay un espacio en donde las estrategias de capitalización tienen un rol; aquello encuentra conexión con los relatos de los profesionales en las entrevistas, en donde describen cómo las prácticas se hacen comunes en determinados campos (académicos o ciertos nichos laborales) y deben más a la capacidad de acción individual, independiente de su clase social, a pesar de que esta última entrega un sentido práctico y una ventaja para desarrollar estas mismas estrategias.

El segundo objetivo específico buscaba *analizar la utilidad de las estrategias de capitalización social para la inserción laboral*, queriendo dar cuenta cómo las prácticas de acumulación y de construcción de redes tienen un rol en las primeras experiencias de trabajo.

Acá, se encontraron elementos que permiten identificar a las estrategias como un factor a considerar en la inserción laboral. Una de las temáticas abordadas, que no tiene que ver directamente con la elaboración de estrategias, pero que sí las complementa, son las ventajas de base que confluyen en beneficios laborales futuros; la inferioridad de condiciones socioeconómicas entre los distintos profesionales deriva en dificultades para los que tienen menos herramientas y en choque de realidades que plantean obstáculos muy difíciles en algunos casos (nichos laborales que discriminan por apellido o residencia). Sin embargo, existen mecanismos que son viables para los más desaventajados, pero que exigen ciertas estrategias; las recomendaciones, el ingreso a grupos políticos/culturales y el uso de las redes para sortear desafíos técnicos, son factores que se repiten y que se enlazan con las estrategias de capitalización, la capacidad de acumular capital social y cómo este se invierte en determinado momento.

El tercer objetivo específico buscaba *conocer la relación entre las estrategias de capitalización social y las condiciones de cierre del campo laboral*, teniendo como meta el comprender cómo ciertas prácticas favorecen la exclusión a determinados campos profesionales, ya que estos últimos plantean ciertos “requisitos” para el éxito en sus nichos, que tienen que ver con determinadas estrategias.

En función de la hipótesis, se resalta lo siguiente: El nulo conocimiento de las estrategias se presentarían como barreras de inserción al mercado, afectando mayormente a las personas que tienen un habitus menos profesionalizado (G1), que les cuesta desarrollar estas prácticas. Sin embargo, no es correcto que los jóvenes de habitus más profesionalizados (G2) desarrollen estrategias exclusivas que aseguren un cierre, ya que estas prácticas demostraron ser alcanzables para los distintos estudiantes de diversos ambientes socioeconómicos, no exentas de dificultades; lo que sí es cierto, es que existen condiciones inherentes de clase que los jóvenes resaltan como claves para entrar a segmentos específicos, que escapan de las estrategias en sí. De hecho, el peso de los establecimientos de egreso es un tema ampliamente abordado y reafirma lo encontrado acá respecto a situaciones de base previas a la universidad; hay una importancia de los colegios de élite en la distribución de oportunidades y en cómo esta mantiene espacios de exclusividad (Aguilar, 2011), estas credenciales asociadas constituyen un set de expectativas difundidas socialmente y referidas al hecho de ser o haber sido alumno de determinado establecimiento (Moya & Hernandez, 2014). Al mismo tiempo,

se ratifica que hay un proceso que entregaría ventajas a los que tuvieron experiencias de socialización profesional desde la niñez (G2), formando un sentido práctico que favorece a un posible “cierre natural”; existiendo espacios que son permeables a estrategias de profesionales de antecedentes socioeconómicos más bajos y otros que responden directamente a condiciones de base (apellido, aspecto físico, etc.), que escapan de lo agencial.

El último objetivo buscaba *explorar el modo en que se combinan habitus y reflexividad en las estrategias de capitalización social por parte de los recién egresados*. Se espera conocer cómo el habitus y la reflexividad, como constituyentes de la identidad del sujeto, afectan al comportamiento, éxito o fracaso de las consecuentes estrategias de capitalización social.

En función de la hipótesis, se observa que: Es cierto, sometiendo los testimonios al correspondiente análisis hermenéutico, que los jóvenes que vienen de un ambiente profesionalizado (G2) obtienen un sentido práctico que les permite moverse con mayor facilidad en la elaboración de estrategias; sin embargo, para los que vienen de un ambiente poco profesionalizado (G1), no es verdad que fracasen en el desarrollo de estrategias, más bien, muchos viven un proceso más traumático que sus otros pares, pero no imposible de sobrellevar. Los relatos sostienen que los profesionales de mejores antecedentes socioeconómicos (G2), ven blindada su reflexividad con su sentido práctico, en este campo en específico; aunque tampoco es cierto que la elaboración de estrategias de capitalización, por parte de los más desaventajados (G1), tengan que ser constantemente sometidas a reflexividad, ya que aquella acumulación puede ser cubierta, en algunos casos, por mecanismos como el rendimiento profesional.

Respondiendo ya a la hipótesis general, resulta correcto que las estrategias de capitalización, su impacto en el mercado y el tipo de reflexividad, están asociadas al habitus que posea el profesional. Independiente del carácter de esta relación, resulta claro que son conceptos que confluyen y son parte fundamental de la experiencia universitaria y laboral. La constitución de estrategias de capitalización y el resultado de estas no son posibles de analizar sin tener en consideración el espacio social del sujeto en cuestión y de qué forma se va moviendo durante su trayectoria. Gracias a lo visto, hemos podido descubrir que las prácticas de acumulación y la extensión de las redes encuentran diversas formas de expresión dependiendo de los antecedentes socioeconómicos de la persona; la posibilidad de poseer un

sentido práctico profesionalizado facilita la integración y su interacción con los diversos actores, al igual que el desconocimiento de este mundo genera obstáculos, que en ocasiones, son necesarios de superar a través de caminos que exigen planificación consciente. Queda claro que las estrategias revisadas están al alcance, independiente del grado de dificultad, y que se reconocen como tales; sin embargo, al mismo tiempo, encontramos nichos que presentan condiciones de cierre que escapan de lo agencialmente posible, que responden a requisitos de clase y que tienen que ver con la perpetuidad de espacios imposibles para los más desaventajados.

A partir de esta investigación se abren focos de desarrollo que permitirían profundizar el impacto de las estrategias de capitalización social en el mercado profesional, su vinculación con los antecedentes socioeconómicos y cómo aquello se tensiona con principios meritocráticos muy presentes en nuestra sociedad. Asimismo, en el andar del trabajo nos hemos dado cuenta lo esencial que resulta la experiencia universitaria, ya que es ahí desde donde se cruzan diversas realidades sociales y se consolidan capitales. Se abren muchas preguntas a partir de lo descubierto: ¿Cómo funcionan la lógica de los capitales en las universidades privadas y qué tanto se diferencian de las universidades públicas?, ¿Cómo se desenvuelven los estudiantes con antecedentes socioeconómicos bajos en ambientes universitarios de élite?, ¿Hasta qué punto el mismo mercado profesional se contradice con sus principios meritocráticos?, etc. Lo importante acá, es rescatar la importancia del capital social, el cierre social, el habitus y la reflexividad como conceptos atingentes para observar las diversas etapas de vida, ya que expresan de manera acertada el encuentro entre agencia y estructura.

Bibliografía

- Aedo-Henríquez, A. (2014). El habitus y la movilidad social: De la modificación del sistema de disposiciones a la transformación de la estructura de clases. *Revista de Sociología de la Universidad de Chile*(29), 57-75. Doi: [10.5354/0719-529X.2014.36178](https://doi.org/10.5354/0719-529X.2014.36178)
- Aedo-Henríquez, A. (2014). Limando asperezas subjetivas entre Archer y Bourdieu: Más allá del sentido práctico y más acá de los modos de reflexividad. *Revista Austral de Ciencias Sociales* (26), 5-22. Doi: <https://doi.org/10.4206/rev.austral.cienc.soc.2014.n26-01>
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: El cierre social de la élite tradicional chilena. En A. Joignant, & Güell, P., *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las élites (1990-2010)*. Santiago: Ediciones UDP.
- Álvarez-Sousa, A. (1996). El constructivismo estructuralista: La teoría de las clases sociales de Pierre Bourdieu. *REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 145-172. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=761432>
- Archer, M. (2010). Introduction. In M. Archer, *Conversations about reflexivity* (pp. 1-13). New York, United States: Routledge.
- Archer, M. (2007). *Making our way through the world: Human reflexivity and social mobility*. New York, United States: Cambridge University Press.
- Archer, M. (2003). *Structure, agency and the internal conversations*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Archer, M. (2009). *Teoría social realista: El enfoque morfogenético*. Santiago: Ediciones Alberto Hurtado.
- Atkinson, W. (2014). Book review: The reflexivity imperative in late modernity. *European Journal of Social Theory*, 17(1), 122-126. Doi: <https://doi.org/10.1177/1368431013505366>

- Baeza, M. (2002). *De las metodologías cualitativas en investigación científico social. Diseño y uso de instrumentos en la producción de sentido*. Concepción: Editorial de la Universidad de Concepción.
- Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: Clase media, integración y diferenciación social en Chile. *Revista de Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile* (20), 69-96. Recuperado de http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/docs/Barozet_ValorHistorico_Pituto.pdf
- Baño, R., & Faletto, E. (1999). *Transformaciones sociales y económicas en América Latina*. Santiago: Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología.
- Boeijie, H. (2002). A purposeful approach to the constant comparative method in the analysis of qualitative interviews. *Quality and Quantity*, 391-409. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1020909529486>
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (1999). *Meditaciones pascalianas*. Barcelona, España: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Madrid: Desclée de Brouwer
- Bourdieu, P. (1995). *Respuestas: Por una antropología reflexiva*. Ciudad de México, México: Grijalbo.
- Bourdieu, P., & Passeron, J.-C. (1996). *La Reproducción: Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Ciudad de México, México: Distribuciones Fontamara.
- Burke, C. (2015). Habitus and graduate employment: A re/structured structure and the role of the biographical research. En C. Costa, & M. Murphy, *Bourdieu, habitus and social research: The art of application*. London, United Kingdom: Pallgrave Macmillan. Doi: [10.1057/9781137496928_4](https://doi.org/10.1057/9781137496928_4)
- Burke, C. (2011). The biographical illumination: A bourdieusian analysis of the roles of theory in educational research. *Sociological Research Online*, 16(2), 1-9. Doi: <https://doi.org/10.5153/sro.2325>

- CNED. (s.f. de s.f. de 2021). *CNED (Consejo Nacional de Educación)*. Obtenido de ficha institucional individual, años 2007-2020: <https://www.cned.cl/indices/ficha-institucional-individual-anos-2007-2020>
- Caetano, A. (2014). Defining personal reflexivity : A critical reading of Archer's approach. *European Journal of Social Theory* , 1-16. Doi: <https://doi.org/10.1177/1368431014549684>
- Capdevielle, J. (2012). Capital social: Debates y reflexiones en torno a un concepto polémico. *Revista de Sociología Política*, 22(51), 03-14. Doi: <https://doi.org/10.1590/1678-987314225101>
- Clark, G. (2014). *The son also rises: Surnames and the history of social mobility*. Princeton: Princeton University Press.
- Cárcamo, H. (2005). Hermenéutica y análisis cualitativo. *Cinta Moebio*, 204-216. Recuperado en <https://www.moebio.uchile.cl/23/carcamo.html>
- Decoteau, C.-L. (2015). The reflexive habitus: critical realist and bourdieusian social action. *European Journal of Social Theory*, 1-19. Doi: <https://doi.org/10.1177/1368431015590700>
- Denord, F., Hjellbrekke, J., Lebaron, F., & Le Roux, B. (2011). Social capital in the field of power: The case of Norway. *The Sociological Review*, 59(1), 86-108. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.2010.01994.x>
- Duek, C., & Inda, G. (2006). La teoría de la estratificación social de Weber: Un análisis crítico. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 05-24. Doi: <https://doi.org/10.4206/rev.austral.cienc.soc.2006.n11-01>
- Duhart, D. (2006). Exclusión, poder y relaciones sociales. *Revista MAD, Universidad de Chile*, 26-39. Recuperado en <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/mad/14/duhart.pdf>
- Dumitriu, C., Timofti, L. C., & Dumitriu, G. (2014, August 25). Communicative skill and/or communication competence? *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 141, 489-493. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.05.085>

- Elder-Vass, D. (2007). Reconciling Archer and Bourdieu in an emergentist theory of action. *Sociological Theory*(25), 325-346. Recuperado en <https://www.jstor.org/stable/20453087>
- Enguita, M. (1999). *Sociología de la educación*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- Espinoza, V. (2006). La movilidad ocupacional en el cono sur: Oportunidades y desigualdad social. *Revista de Sociología de la Universidad de Chile*(20), 131-146. Doi: [10.5354/0719-529X.2006.27534](https://doi.org/10.5354/0719-529X.2006.27534)
- Filmus, D. (2001). Cada vez más necesaria, cada vez más insuficiente. Escuela y mercado del trabajo en épocas de globalización. Buenos Aires, Argentina: Santillana.
- García, A., & Zayas, S. (2000). Aproximación al concepto de exclusión social. *Anales de Economía Aplicada: Comunicaciones XIV Reunión*, 1-19. Recuperado en <https://www.asepelt.org/ficheros/File/Anales/2000%20-%20Oviedo/Trabajos/PDF/36.pdf>
- García-Valdecasas, J. (2011). Una definición estructural del capital social. *REDES- Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20(6), 132-160. Recuperado de http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol20/vol20_6.pdf
- González, C., & Martínez, P. (2016). Expectativas de futuro laboral del universitario de hoy: Un estudio internacional. *Revista de Investigación Educativa*, 34(1), 167-183. Doi: <https://doi.org/10.6018/rie.34.1.232071>
- Granovetter, M. (1995). *Getting a Job: A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 1360-1380. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2776392>
- Hager, P., & Holland, S. (2006). *Graduate attributes, learning and employability*. (P. Hager, & S. Holland, Eds.) Dordrecht, Netherlands: Springer.
- Ibáñez, M. (1999). El uso de las relaciones sociales en el acceso y mantenimiento del empleo. *Revista Internacional de Sociología*, (22), 129-152. Recuperado en

<https://www.researchgate.net/publication/39136483> El uso de las relaciones sociales en el acceso y mantenimiento del empleo

- Jiménez, J. (2012). Reflexiones sobre la metodología biográfica en perspectiva sociológica. *Interacción y Perspectiva, Revista de Trabajo Social*, 2(1), 27-45. Recuperado en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5859961>
- Jurado de los Santos, P., Olmos Rueda, P., & Pérez Romero, A. (2015). Los jóvenes en situación de vulnerabilidad y los programas formativos: Transición al mundo del Trabajo. *Educación*, 51(1), 211-224. Recuperado en <https://raco.cat/index.php/Educación/article/view/287042>
- Lee, E., & Kramer, R. (2013). Out with old. In with the new? Habitus and social mobility at selective college. *SAGE Journals*, 86(1), 18-35. Doi: [10.1177/0038040712445519](https://doi.org/10.1177/0038040712445519)
- Lehmann, W. (2009). Becoming middle class: How working-class university students draw and transgress moral class boundaries. *Sociology BSA Publications*, 43(4), 631-647. Doi: <https://doi.org/10.1177/0038038509105412>
- Lehmann, W. (2012). Extra-credential experiences and social working-class students at university. *British Educational Research*, 38(2), 203-218. Doi: <https://doi.org/10.1080/01411926.2010.535894>
- Lehmann, W. (2013). Habitus transformation and hidden injuries: Successful working-class university students. *SAGE Journals*, 1-15. Doi: <https://doi.org/10.1177/0038040713498777>
- Martínez, J. (2017). El habitus: Una revisión analítica. *Revista Internacional de Sociología*, 75(3), 1-14. Doi: <https://doi.org/10.3989/ris.2017.75.3.15.115>
- Matsaganis, M., Rabemiafara, N., & Ward, T. (06 de January de 2014). Young people and temporary employment in Europe. Obtenido de EMCC (European Monitoring Centre of Change): <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/comparative-information/young-people-and-temporary-employment-in-europe>
- Mauss, M. (2009). Ensayo sobre el don: Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas. Madrid, España: Katz Editores.

- Moya, E., & Hernandez, J. (2014). El rol de los colegios de élite en la reproducción intergeneracional de la élite en Chile. . *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 59-82. Doi: <https://doi.org/10.4206/rev.austral.cienc.soc.2014.n26-04>
- Mrozowicki, A. (2010). The agency of the weak: Ethos, reflexivity and life strategies of polish workers after the end of State socialism. In M. Archer, *Conversations About Reflexivity* (pp. 167-186). New York, United States: Routledge.
- Noriega, J.-E., & Montiel, M. (2014). La Universidad Argentina entre sus regulaciones y tendencias. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 5(12), 88-103. Doi: [https://doi.org/10.1016/S2007-2872\(14\)71944-4](https://doi.org/10.1016/S2007-2872(14)71944-4)
- Núñez, J. (2004). Discriminación y meritocracia en el mercado laboral en Chile. *Revista de Economía y Administración Universidad de Chile* (147).
- Núñez, J., & Miranda, L. (2011, Junio). Intergenerational income and educational mobility in urban Chile. *Estudios de Economía*, 38(1), 195-221. Recuperado en <https://www.redalyc.org/pdf/221/22120872008.pdf>
- PNUD. (2017). Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile. Santiago: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de <https://www.cl.undp.org/content/chile/es/home/library/poverty/desiguales--origenes--cambios-y-desafios-de-la-brecha-social-en-.html>
- Panel on Fair Access to the Professions. (2009). Phase 1 report: Analysis of the trends and issues relating to fair access to the professions. *London: Panel on Fair Access to the Professions*. Recuperado en <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20111202172007/http://www.dius.gov.uk/policies/higher-education/access-to-professions/panel-on-fair-access-professions>
- Parkin, F. (1984). *Marxismo y teoría de clases: Una crítica burguesa*. Madrid, España: Espasa-Caipe.
- Porpora, D., & Shumar, W. (2010). Self talk and self reflection: A view from the US. In M. Archer, *Conversations About Reflexivity* (pp. 206-220). New York, United States: Routledge.

- Pöllmann, A. (2014). Capital intercultural: Hacia la conceptualización, operacionalización e investigación empírica de un marcador de distinción sociocultural en ascenso. *Cultura y Representaciones Sociales*, 54-73. Recuperado en <http://www.scielo.org.mx/pdf/crs/v9n17/v9n17a2.pdf>
- Pöllmann, A. (2016). Habitus, reflexividad y la realización de capital intercultural: El potencial (no aprovechado) de la educación intercultural. *Cultura y Representaciones Sociales*(21), 55-78. Recuperado en <http://www.scielo.org.mx/pdf/crs/v11n21/2007-8110-crs-11-21-00055.pdf>
- Rambla, X. (2012). Estratificación y cierre social: Dos problemas del desarrollo educativo internacional. *RASE*, 5(3), 100-113. Recuperado en <https://ojs.uv.es/index.php/RASE/article/view/8600/8143>
- Reay, D. (2005). Beyond consciousness? The physic landscape of social class. *SAGE Journals*, 39(5), 911-928. Doi: <https://doi.org/10.1177/0038038505058372>
- Reay, D., Crozier, G., & Clayton, J. (2009). Strangers in paradise? Working-class students in elite universities. *SAGE Journals*, 43(6), 1103-1121. Doi: <https://doi.org/10.1177/0038038509345700>
- Reimers, F. (2006). Education and Social Progress. In V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth, & R. Cortes-Conde, *The Cambridge Economic History of Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- Rodríguez, F. (2014). Oportunidades, movilidad y reproducción: El peso de la herencia social en el campo de los profesionales. *Santiago: Tesis de Pre-grado para optar para el Título de sociólogo*, Universidad de Chile. Recuperado en <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/133396/Memoria%20Diego%20Rodr%c3%adguez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ruiz-Tagle, J. (2001). La exclusión social en el mercado del trabajo: Mercosur y Chile. En D. G. Sierra, *Los Rostros del Mercosur. El Difícil camino de lo Comercial a lo Societal*. CLACSO. Recuperado en <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101026065814/14ruiz.pdf>

- Sayer, A. (2010). Reflexivity and the habitus. In M. Archer, *Conversations about reflexivity* (pp. 108-122). New York, United States: Routledge.
- Torche, F. (2010). Economic crisis and inequality of educational opportunity in Latin America. *SAGE Journals*, 83(2), 85-100. Recuperado en <https://www.jstor.org/stable/25677186>
- Uribe-Echeverría, V. (1998). La Exclusión Social de los Grupos Pobres en Chile. Santiago: CEPAL. Recuperado en <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/31091>
- Vester, M. (2003). Class and culture in Germany. *Sociología, Problemas y Prácticas* (42), 25-64. Recuperado en <https://scielo.pt/pdf/spp/n42/n42a02.pdf>
- Watts, A. (2006). Career development learning and employability. In M. Yorke, *Learning and Employability Series*. York, United Kingdom: Higher Education Academy. Recuperado en <https://www.qualityresearchinternational.com/esecttools/esectpubs/watts%20career.pdf>
- Weber, M. (1968). *Economy and Society*. New York, United States: Bedminster Press.
- Weller, J. (2006). Inserción laboral de jóvenes: Expectativas, demanda laboral y trayectorias. *Boletín Redetis, CEPAL*(5), 1-9. Recuperado en https://www.academia.edu/35261353/Inserci%C3%B3n_laboral_de_j%C3%B3venes_expectativas_demanda_laboral_y_trayectorias
- Willhelm-Schäfer, H. (2009). Habitus-Análisis: A method to analyze cognitive operators of practical logic. *CIRRUS (Center for the Interdisciplinary Research of Religion and Society)*, 1-23. Recuperado en <https://zdocs.pub/doc/schaefer-2009-habitus-analysis-copenh-cirrus-cc-kjljqezympe>
- Wimalasena, L., & Marks, A. (2019). Habitus and reflexivity in tandem? Insights from postcolonial Sri Lanka. *SAGE Journals, The Sociological Review*, 67(3), 518-535. Doi: <https://doi.org/10.1177/0038026119825552>

Anexo.

Anexo 1: Marco Metodológico.

Anexo 1.1.: Encuesta de caracterización de capital social (Egresados y recién titulados de FACSO).

Tabla 16: Sección Caracterización (Encuesta)

Caracterización	Preguntas
	1. ¿Qué carrera estudia? _ Antropología _ Sociología _ Educación _ Trabajo Social _ Psicología
	2. Sexo _ Masculino _ Femenino
	3. ¿De qué tipo de establecimiento escolar egresó? _ Particular _ Particular-Subvencionado _ Municipal
	4. Nivel educativo de su Padre _ Básica Incompleta. _ Técnica Completa _ Básica Completa. _ Universitaria Incompleta _ CH ¹⁹ Incompleta. _ Universitaria Completa _ CH Completa _ Posgrado Incompleto _ Técnica Incompleta _ Posgrado Completo
	5. Nivel educativo de su Madre _ Básica Incompleta. _ Técnica Completa _ Básica Completa. _ Universitaria Incompleta _ CH Incompleta. _ Universitaria Completa _ CH Completa _ Posgrado Incompleto _ Técnica Incompleta _ Posgrado Completo

Fuente: Elaboración propia.

¹⁹ CH: Científico-Humanista

Tabla 17: Sección “Capital social heredado” (Encuesta)

Constructo a medir	Dimensiones	Indicadores nominales	Nivel de medición	Indicadores Operacionales
Capital Social	Capital Social Heredado	Redes o contactos familiares relacionados a su profesión	Ordinales	1. Al elegir esta carrera ¿Contó usted con el apoyo de su familia? _ Si (2) _ No (1)
				2. Dentro de su núcleo familiar ¿Cuántos profesionales o estudiantes universitarios hay, aparte de usted? _ Ninguno (1) _ Entre 1 y 2 (2) _ Más de 2 (3)
				3. Si existe uno o varios ¿Alguno se desarrolló o desarrolla en la misma carrera que usted? En el caso de que no tenga familiares profesionales, se le ruega abstener respuesta (OPCIONAL). _ Ninguno (1) _ Entre 1 y 2 (2) _ Más de 2 (3)
				4. ¿Alguien de su núcleo familiar es miembro de algún partido político? _ Si (2) _ No (1)
				5. ¿Alguien de su núcleo familiar es miembro de algún club social o cultural? _ Si (2) _ No (1)
				6. ¿Ha recibido algún consejo o apoyo estrictamente académico durante su proceso universitario, por parte de algún familiar? Por ejemplo, algún tip respecto a la materia vista o apoyo en el estudio para una prueba. _ Si (2) _ No (1)
				7. ¿Ha recibido algún consejo de parte de algún familiar cercano, respecto al área laboral de su carrera? Por ejemplo, una sugerencia acerca del área en cuál desempeñarse o el sector laboral, de su profesión, que sería más rentable. _ Si (2) _ No (1)
				8. ¿Alguna vez un familiar le ha dado información acerca de una oportunidad laboral, actividad académica relacionada a su carrera o sobre algún conocido que se desarrolle en las ciencias sociales? _ Si (2) _ No (1)

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18: Sección “Capital social personal” (Encuesta)

Constructo a medir	Dimensiones	Indicadores nominales	Nivel de medición	Indicadores Operacionales
Capital Social	Capital Social Personal	Redes o contactos objetidos por el sujeto	Ordinales	9. De sus amigos/as cercanos/as, que no fueron compañeros/as de colegio, hoy por hoy ¿Cuántos/as de ellos/as son profesionales, o en su defecto, son o han sido estudiantes universitarios/as? _ Ninguno (1) _ Más de la mitad (4) _ Menos de la mitad (2) _ Todos (5) _ La mitad (3)
				10. De su círculo cercano en la etapa escolar (compañeros/as de curso) ¿Cuántos de ellos o ellas ingresaron a la Universidad? _ Ninguno (1) _ Más de la mitad (4) _ Menos de la mitad (2) _ Todos (5) _ La mitad (3)
				11. ¿Cuántas personas, relativamente cercanas para usted y fuera de su círculo familiar, son actualmente profesionales o estudiantes en su área? _ Ninguno (1) _ Más de la mitad (4) _ Menos de la mitad (2) _ Todos (5) _ La mitad (3)
				12. ¿Ha militado o milita en algún partido político? _ Si (2) _ No (1)
				13. ¿Ha formado o forma parte activa de algún núcleo, centro de investigación o proyecto de investigación? _ Si (2) _ No (1)
				14. Si ha tenido algún tipo de experiencia laboral anterior (incluye proyectos de investigación) ¿Mantiene contacto activo con las personas integrantes de aquella experiencia? _ Si (2) _ No (1)
				15. ¿Ha tenido la experiencia de realizar ayudantías durante la carrera? _ Si (2) _ No (1)
				16. ¿Tuvo o tiene alguna relación laboral o cooperativa (fuera de ayudantías) con algún docente universitario? _ Si (2) _ No (1)
				17. ¿Ha colaborado o trabajado en proyectos de investigación o políticos con estudiantes de otras universidades? _ Si (2) _ No (1)

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19: Sección “Capital social encarnado” (Encuesta)

Constructo a medir	Dimensiones	Indicadores nominales	Nivel de medición	Indicadores Operacionales
Capital Social	Capital Social Encarnado	Prácticas o Estrategias de Capitalización Social.	Ordinales	17. Durante su trayectoria universitaria ¿Ha logrado tejer un grupo de amigos/as, con el cual se hayan juntado a estudiar y a realizar trabajos de la carrera en conjunto? _ Si (2) _ No (1)
				18. Durante su trayectoria universitaria y fuera de lo aportado por ayudantes o compañeros de generación ¿Recibió alguna ayuda académica (en el desarrollo de un trabajo o investigación) de alguien relacionado a su carrera o compañeros/as de cursos superiores? _ Si (2) _ No (1)
				19. En el caso de que haya tenido experiencias laborales (trabajos o prácticas realizadas) ¿A través de qué vía se enteró de las oportunidades? En el caso de que tenga más de una experiencia, puede marcar más de una alternativa; en caso de que tenga una sola, se le ruega priorizar opción ²⁰ . 1. Amigos o Compañeros de Colegio/Universidad (2) 2. Familiar (2) 3. Profesor (2) 4. Canales de la universidad (1) 5. Búsqueda propia (1) 6. Otros (1)
				20. En el caso de que haya tenido experiencias en algún núcleo de investigación, grupo de estudios o ayudantías ¿A través de qué vía se enteró de la oportunidad? En el caso de que tenga más de una experiencia, puede marcar más de una; en caso contrario se le ruega priorizar opción. (OPCIONAL) 1. Amigos o Compañeros de Colegio/Universidad (2) 2. Familiar (2) 3. Profesor (2) 4. Canales de la universidad (1) 5. Búsqueda propia (1) 6. Otros (1)
				21. Antes de entrar a la universidad ¿Cuánto conocía de lo que hace un profesional de su carrera? _ Nada (1) _ Suficiente (3) _ Poco (2) _ Mucho (4)
				22. Si es que sabía poco, suficiente o mucho ¿A través de qué mecanismo pudo obtener aquella información? Puede marcar más de una. 1. Amigos (2) 3. Información escuela (1) 2. Familiar (2) 4. Búsqueda propia (1)
				23. A su juicio ¿Cuán bien conoce usted (cuán informado está usted sobre) el mercado laboral de esta carrera? _ Nada (1) _ Suficiente (3) _ Poco (2) _ Mucho (4)
				24. Si es que sabe poco, suficiente o mucho ¿A través de qué mecanismo pudo obtener aquella información? Puede marcar más de una:

²⁰ Respuesta múltiple

				1. Experiencia de amigos (2) 2. Experiencia de familiares (2) 3. Experiencia profesores (2) 4. Experiencia propia (1)
--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 1.2.: Pauta entrevista (Profesionales UCH)

Tabla 20: Dimensiones y temáticas de la pauta (entrevistas)

Dimensiones-Puntos Centrales	Temáticas Por Abordar
Orígenes de vida-familiares y reflexión entorno	1.1. Breve descripción de padres y entorno en el cual pasó sus primeros años. Tipo de familias y espacios sociales con los que se relacionaban. 1.2. Hábitos y cercanía con mundo laboral, a través de la experiencia familiar. Influencia o no de la actividad de los padres en sus elecciones educativas. La existencia de consejos o impulsos a actividades culturales/académicas. 1.3. ¿Qué tan distante es su experiencia profesional ahora, de la realidad de aquél entonces? - ¿Existe un cambio o no en el tipo de conversaciones que sostiene ahora con sus pares, en comparación con su ambiente familiar? - ¿Qué tipo de herramientas, obtenidas aquel tiempo, obtuvo y le ayudan hasta el día de hoy?
Educación escolar, ambiente y reflexión acerca de sus pares.	2.1. Descripción escuela, tipo de ambiente y actividades. Análisis del tipo de establecimiento al cuál asistía, desde un punto de vista social y cultural. 2.2. Expectativas tuyas en aquel tiempo y el futuro laboral que imaginaba. - ¿Qué tipo de herramientas creía que necesitaba para triunfar en el mercado laboral? 2.3. Relación con pares y posición social de estos. Expectativas de sus amigos o amigas en la etapa escolar. Actividad laboral de los padres de sus amigos más cercanos. - ¿Qué tipo de oportunidades tenían estos para desarrollarse educativamente? 2.4. Situación de pares en la actualidad, tipo de actividad laboral y nivel de contacto. - ¿Aquellos contactos le servirían en algún momento de apuro laboral?
Educación universitaria, trayectoria social-académica y su reflexión ante estos procesos.	3.1. Descripción del ambiente universitario - ¿Qué tan ajeno le pareció este a primera vista? - ¿Contaba con experiencias de cercanos? 3.2. Expectativa de aquel tiempo y la comparación con la situación actual. - ¿Qué tan valioso consideraba los contactos en esa etapa y qué tan valiosos los considera ahora? 3.3. Experiencias académicas o políticas en la universidad. Reflexión acerca de las barreras que se le presentaron y el por qué de estas. 3.4. Grupo de pares y posición de social de estos. - ¿Qué tan distintos eran sus amigos del colegio y sus amigos de la universidad? - ¿Alguna vez se cuestionó el tipo de relaciones o amigos que hizo en la universidad? 3.5. Relación actual con pares y situación de estos hoy. - ¿Ha recurrido a estos en alguna situación laboral? - - ¿Costó mucho establecer redes en su ambiente universitario?

<p>Mercado laboral, experiencias y análisis respecto a sus ventajas o desventajas.</p>	<p>4.1. Experiencias laborales. Las ventajas de consejos familiares o de amigos respecto a su área laboral.</p> <p>4.2. Habilidades necesarias para ingresar a tal mercado laboral.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuánto cree que pesan las redes o contactos en la posición dentro de una estructura laboral? - ¿En qué posición cree que se encuentra usted en su mercado laboral, respecto a otros pares? <p>4.3. Grupos de pares en los puestos de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué ventaja y desventaja cree que tiene o tuvo respecto a ellos? - ¿Alguna vez se cuestionó el peso que tienen sus antecedentes familiares o las experiencias sociales en la universidad para entrar al mercado laboral? <p>4.4. Reflexión acerca de sus redes tejidas durante su trayectoria escolar, universitaria o laboral, y las ventajas que estas podrían dar.</p>
--	---

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Análisis de datos.

Anexo 2.1.: Descripción de las estrategias de capitalización social en estudiantes de la FACSO (1er objetivo específico).

ANEXO 2.1.1.: Dimensiones y respectivas temáticas asociadas (resaltadas las utilizadas).

Tabla 21: Dimensiones y temáticas asociadas en la encuesta.

Capital social heredado	Capital social personal	Capital social encarnado
<p>1-Apoyo familiar en la elección de la carrera.</p> <p>2-Cantidad de profesionales o estudiantes universitarios en el núcleo familiar.</p> <p>3-Cantidad de profesionales o estudiantes universitarios, vinculados a su carrera, en el núcleo familiar.</p> <p>4-Existencia de miembros de clubes sociales o culturales dentro del núcleo familiar.</p> <p>5-Existencia de miembros de partidos políticos dentro del núcleo familiar.</p> <p>6-Apoyo o consejo académico, de parte de algún familiar, durante la carrera.</p> <p>7-Consejo familiar respecto al mercado laboral de su carrera.</p> <p>8-Información laboral, actividad académica o dato de algún conocido que se desarrolle en las ciencias sociales, de parte de la familia.</p>	<p>1-Amigos cercanos profesionales o estudiantes universitarios.</p> <p>2-Amigos del colegio que ingresaron a la universidad.</p> <p>3-Personas cercanas (fuera de la familia) profesionales o estudiantes en su área.</p> <p>4-Experiencia en partidos políticos.</p> <p>5-Experiencia activa en núcleos, centros o proyectos de investigación.</p> <p>6-Contacto con personas integrantes de experiencias laborales anteriores.</p> <p>7-Experiencia en realización de ayudantías.</p> <p>8-Relación cooperativa con docentes universitarios.</p> <p>9-Colaboración investigativa o política con pares de otras universidades.</p>	<p>1-Existencia o no de grupos de amigos universitarios con fines académicos.</p> <p>2-Ayuda académica externa</p> <p>3-Vías de obtención de experiencias laborales</p> <p>4-Vías de obtención de experiencias investigativas</p> <p>5-Conocimiento de la carrera pre-ingreso</p> <p>6-Tipo de mecanismo de conocimiento (carrera)</p> <p>7-Conocimiento del mercado laboral previo</p> <p>8-Tipo de mecanismo de conocimiento (mercado laboral)</p>

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 2.1.2.: Consejo o apoyo académico familiar.

Tabla 22: Consejos o apoyo académico familiar y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.

Consejo o apoyo académico familiar		Sin experiencia	Con experiencia	Total
No	N	24	30	54
	% de los que no recibieron consejos	44,40%	55,60%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	92,30%	65,20%	75%
	% del total	33,30%	41,70%	75%
Si	N	2	16	18
	% de los que si recibieron consejos	11,10%	88,90%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	7,70%	34,80%	25%
	% del total	2,80%	22,20%	25%
Total	N	26	46	72
	% total	36,10%	63,90%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.3.: Consejo familiar sobre el área laboral.

Tabla 23: Consejo familiar sobre el área laboral y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.

Consejo familiar sobre el área laboral		Sin experiencia	Con experiencia	Total
No	N	25	26	51
	% de los que no recibieron consejos	49,00%	51,00%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	96,20%	56,50%	70,80%
	% del total	34,70%	36,10%	70,80%
Si	N	1	20	21
	% de los que si recibieron consejos	4,80%	95,20%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	3,80%	43,50%	29,20%
	% del total	1,40%	27,80%	29,20%
Total	N	26	46	72
	%	36,10%	63,90%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.4.: Profesionales en el núcleo familiar.

Tabla 24: Profesionales en el núcleo familiar y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.

Profesionales en el núcleo familiar		Sin experiencia	Con experiencia	Total
Ninguno	N	15	2	17
	% ningún profesional/ estudiante universitario en el núcleo familiar	88,20%	11,80%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	57,70%	4,30%	23,60%
	% del total	20,80%	2,80%	23,60%
Entre 1 o 2	N	9	21	30

	% entre 1 o 2 profesionales/estudiantes universitarios en el núcleo familiar	30%	70%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	34,60%	45,70%	41,70%
	% del total	12,50%	29,20%	41,70%
Más de 2	N	2	23	25
	% más de 2 profesionales/estudiantes universitarios en el núcleo familiar	8%	92%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	7,70%	50%	34,70%
	% del total	2,80%	31,90%	34,70%
Total	N	26	46	72
	%	36,10%	63,90%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.5.: Amigos cercanos profesionales o estudiantes universitarios.

Tabla 25: Amigos cercanos profesionales/estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso.

Amigos cercanos profesionales o estudiantes universitarios		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Ninguno	N	3	2	1	6
	% ningún profesional o estudiante universitario, de sus amigos cercanos	50%	33,30%	16,70%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	10,70%	8%	5,30%	8,30%
	% del total	4,20%	2,80%	1,40%	8,30%
Menos de la mitad	N	7	4	1	12
	% menos de la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos cercanos	58,30%	33,30%	8,30%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	25%	16%	5,30%	16,70%

	% del total	9,70%	5,60%	1,40%	16,70%
La mitad	N	6	7	1	14
	% la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos cercanos	42,90%	50%	7,10%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	21,40%	28%	5,30%	19,40%
	% del total	8,30%	9,70%	1,40%	19,40%
Más de la mitad	N	9	10	7	26
	% más de la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos cercanos	34,60%	38,50%	26,90%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	32,10%	40%	36,80%	36,10%
	% del total	12,50%	13,90%	9,70%	36,10%
Todos	N	3	2	9	14
	% todos profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos cercanos	21,40%	14,30%	64,30%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	10,70%	8%	47,40%	19,40%
	% del total	4,20%	2,80%	12,50%	19,40%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,90%	34,70%	26,40%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.6.: Amigos del colegio profesionales o estudiantes universitarios.

Tabla 26: Amigos del colegio profesionales/estudiantes universitarios y establecimiento escolar de egreso.

Amigos del colegio profesionales o estudiantes universitarios		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Ninguno	N	1	0	0	1
	% ningún profesional o estudiante universitario, de sus amigos del colegio	100%	0,00%	0,00%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	3,60%	0%	0,00%	1,40%
	% del total	1,40%	0,00%	0,00%	1,40%
Menos de la mitad	N	6	2	0	8
	% menos de la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos del colegio	75,00%	25,00%	0,00%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	21,40%	8%	0,00%	11,10%
	% del total	8,30%	2,80%	0,00%	11,10%
La mitad	N	4	3	0	7
	% la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos del colegio	57,10%	42,90%	0,00%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	14,30%	12%	0,00%	9,70%
	% del total	5,60%	4,20%	0,00%	9,70%
Más de la mitad	N	12	17	8	37
	% más de la mitad de profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos del colegio	32,40%	45,90%	21,60%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	42,90%	68,00%	42,10%	51,40%
	% del total	16,70%	23,60%	11,10%	51,40%
Todos	N	5	3	11	19
	% todos profesionales o estudiantes universitarios, de sus amigos del colegio	26,30%	15,80%	57,90%	100%

	% dentro del establecimiento de egreso	17,90%	12%	57,90%	26,40%
	% del total	6,90%	4,20%	15,30%	26,40%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,90%	34,70%	26,40%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.7.: Mecanismo de conocimiento (mercado laboral).

Tabla 27: Mecanismo de conocimiento (mercado laboral) y establecimiento escolar de egreso.

Mecanismo de Conocimiento (mercado laboral)		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
NR	N	2	1	2	5
	% de los que no respondieron	40,00%	20,00%	40%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	7,10%	4%	10,50%	6,90%
	% del total	2,80%	1,40%	2,80%	6,90%
Otras Vías	N	5	1	2	8
	% de los que usaron otras vías	62,50%	12,50%	25,00%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	17,90%	4%	10,50%	11,10%
	% del total	6,90%	1,40%	2,80%	11,10%
Vías Sociales Directas	N	21	23	15	59
	% de los que usaron vías sociales directas	35,60%	39,00%	25,40%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	75,00%	92,00%	78,90%	81,90%
	% del total	29,20%	31,90%	20,80%	81,90%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,90%	34,70%	26,40%	100,00%
	% dentro del establecimiento de egreso	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.8.: Capital social heredado (alto/bajo).

Tabla 28: Capital social heredado y experiencia de los padres en la educación superior universitaria.

Capital Social Heredado		Sin experiencia	Con experiencia	Total
Bajo	N	26	27	53
	% dentro del Capital Social Heredado Bajo	49,1%	50,9%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria.	100%	58,7%	73,6%
	% del total	36,1%	37,5%	73,6%
Alto	N	0	19	19
	% dentro del Capital Social Heredado Alto	0%	100%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria.	0%	41,3%	26,4%
	% del total	0%	26,4%	26,4%
Total	N	26	46	
	%	36,1%	63,9%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria.	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.9.: Capital social personal (alto/bajo)

Tabla 29: Capital social personal y establecimiento escolar de egreso.

Capital Social Personal		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Bajo	N	17	11	2	30
	% dentro del Capital Social Personal Bajo	56,7%	36,7%	6,7%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso.	60,7%	44%	10,5%	41,7%
	% del total	23,6%	15,3%	2,8%	41,7%
Alto	N	11	14	17	42

	% dentro del Capital Social Personal Alto	26,2%	33,3%	40,5%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	39,3%	56%	89,5%	58,3%
	% del total	15,3%	19,4%	23,6%	58,3%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,9%	34,7%	26,4%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso.	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.10: Capital social encarnado (alto/bajo)

Tabla 30: Capital social encarnado y establecimiento escolar de egreso.

Capital Social Encarnado		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Bajo	N	7	3	5	15
	% dentro del Capital Social Encarnado Bajo	46,7%	20%	33,3%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso.	25%	12%	26,3%	20,8%
	% del total	9,7%	4,2%	6,9%	20,8%
Alto	N	21	22	14	57
	% dentro del Capital Social Encarnado Alto	36,8%	38,6%	24,6%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	75%	88%	73,7%	79,2%
	% del total	29,2%	30,6%	19,4%	79,2%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,9%	34,7%	26,4%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso.	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.11.: Capital social total (alto/bajo) y establecimiento escolar de egreso.

Tabla 31: Capital social total y establecimiento escolar de egreso.

Capital Social Total		Municipal	Particular-Subvencionado	Particular	Total
Bajo	N	17	11	4	32
	% de los que tienen bajo nivel	53,10%	34,40%	12,50%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	60,70%	44%	21,10%	44,40%
	% del total	23,60%	15,30%	5,60%	44,40%
Alto	N	11	14	15	40
	% de los que tienen alto nivel	27,50%	35%	37,50%	100%
	% dentro del establecimiento de egreso	39,30%	56%	78,90%	55,60%
	% del total	15,30%	19,40%	20,80%	55,60%
Total	N	28	25	19	72
	%	38,90%	34,70%	26,40%	100,00%
	% dentro del establecimiento de egreso	100,00%	100%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

ANEXO 2.1.12.: Capital social total (alto/bajo) y experiencia de padres en la educación superior universitaria.

Tabla 32: Capital social total y experiencia de padres en la educación superior universitaria.

Capital Social Total		Sin experiencia	Con experiencia	Total
Bajo	N	19	13	32
	% de los que tienen bajo nivel	59,40%	40,60%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	73,10%	28,30%	44,40%
	% del total	26,40%	18,10%	44,40%

Alto	N	7	33	40
	% de los que tienen alto nivel	17,50%	82,50%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior universitaria	26,90%	71,70%	55,60%
	% del total	9,70%	45,80%	55,60%
Total	N	26	46	72
	%	36,10%	63,90%	100%
	% dentro de la experiencia de los padres en la educación superior univesitaria.	100,00%	100,00%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recabados en la encuesta.

Anexo 2.2.: Estrategias de capitalización, cierre social, habitus y reflexividad: Un análisis de la experiencia de vida (2do, 3er y 4to objetivo específico).

Documento de Consentimiento Informado

El Capital Social y su rol en el ingreso al mercado laboral de los recién egresados de la Universidad de Chile

I. INFORMACIÓN

Usted, como profesional joven recién egresado/a de la Universidad de Chile, ha sido invitado/a a participar de la investigación ***“El Capital Social y su rol en el ingreso al mercado laboral de los recién egresados de la Universidad de Chile”***. Su objetivo principal es **identificar las estrategias de capitalización social de los estudiantes de la Universidad de Chile, cuán determinante es en la inserción en el mercado laboral de los recién egresados y el impacto que tienen los procesos reflexivos de los jóvenes en estas prácticas**. Por lo mismo, usted ha sido requerido/a, debido a que reúne las condiciones necesarias para la recopilación de resultados.

El tesista responsable de este estudio es Sebastián Guillermo Pino González, de la facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile. La investigación es guiada por el profesor Omar Aguilar Novoa.

Para decidir participar en la entrevista, es importante que considere la siguiente información. Siéntase libre de preguntar cualquier asunto que no le quede claro:

- **Participación:** Su participación consistirá en ser parte de una entrevista individual, de carácter autobiográfico, en donde se le preguntarán distintas experiencias que ha tenido durante su vida académica, familiar y laboral; conociendo también, su reflexión acerca de aquellos procesos. Del mismo modo, su participación generará información para desarrollar la parte central de la investigación llevada a cabo, ya que a través de su relato, anónimo, se podrá comprender la trayectoria profesional de los egresados de la Universidad de Chile y su relación con la acumulación o no de cierto tipo de capital social.
- **Voluntariedad:** Obviamente, los límites de la entrevista los marca usted. Nada que no quiera ser revelado se preguntará y si la conversación entra a un área que no es de su comodidad, siéntase con el derecho pleno a expresarlo. La idea es que sea un espacio de confianza y de distensión.
- **Confidencialidad:** Todas las opiniones e informaciones serán confidenciales, y mantenidas en estricta reserva. En las presentaciones y publicaciones de esta investigación, el nombre real de usted no aparecerá y se le otorgará otro. Además, para proteger la confidencialidad de los datos, solamente el investigador tendrá acceso a los audios, transcripciones y análisis. Una vez que se de por terminado este proceso, la transcripción de la entrevista será borrada.
- **Conocimiento de los resultados:** El entrevistado o la entrevistada, tiene derecho a conocer los resultados de la investigación. Para efectos de aquello, de ser aprobada la tesis, se coordinará con el involucrado o la involucrada la entrega de una copia de esta, a fin de que tenga acceso a los datos en detalle. Asimismo, el investigador estará siempre dispuesto a responder cualquier tipo de dudas, incluso posterior a la entrega de la investigación.
- **Datos de contacto:** Si requiere información posteriormente o comunicarse por cualquier otro motivo relacionado con esta investigación, puede contactar al tesista responsable de este estudio:
 - Sebastián Guillermo Pino González
 - Teléfono: +569 68757129
 - Dirección: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile. Av. Ignacio Carrera Pinto 1045. Ñuñoa, Santiago.
 - Correo Electrónico: pino.gonzalez16@gmail.com

II. FORMULARIO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo,, acepto participar en el estudio *“El Capital Social y su rol en el ingreso al mercado laboral de los recién egresados de la Universidad de Chile”*, en los términos aquí señalados.

Declaro que leí y comprendí las condiciones de mi participación como entrevistado/a en este estudio. He tenido la oportunidad de hacer preguntas y estas han sido respondidas. No tengo dudas al respecto.

Firma del Entrevistado/a

Firma Sebastián Pino González

Fecha:

Correo electrónico para la devolución de la información:

Este documento consta de 2 páginas y se firma en dos ejemplares, quedando una copia en cada parte.