



UGR

Universidad
de **Granada**

**ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN SOCIOLABORAL.
UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA AL PROCESO DE
TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA DE LOS JÓVENES
A TRAVES DE LAS REDES SOCIALES**



TESIS DOCTORAL

José Manuel García Moreno

2010

Editor: Editorial de la Universidad de Granada
Autor: José Manuel García Moreno
D.L.: GR 2031-2011
ISBN: 978-84-694-1148-3

UNIVERSIDAD DE GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y
SOCIOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
TESIS DOCTORAL

Estrategias de inserción sociolaboral.
Una aproximación sociológica al proceso de
transición a la vida adulta de los jóvenes a través
de las redes sociales

Trabajo de investigación realizado por José Manuel García Moreno
para optar al grado de Doctor.

Director: Dr. D. Pedro Castón Boyer

A Laura y Natalia

Agradecimientos

Hace ya unos cuantos años que inicié mi carrera académica. A lo largo de ese tiempo muchas son las personas a las que debo agradecer su inestimable presencia a lo largo de ella. Muchas son las personas que me han influido, que me han ayudado a ser como soy, que me han marcado de cara a saber qué es lo que quiero ser en el futuro.

De entre todos ellos los primeros son mis padres. José y Antonia, dos personas cuya humanidad, entrega y trabajo constante para con sus hijos me han servido de ejemplo cada día. Mis padres me pusieron en el camino del esfuerzo y, de ellos aprendí desde muy pequeño que con trabajo constante se pueden alcanzar las metas deseadas. Aprendí que no siempre todo es fácil y que, aún en los momentos más difíciles, en los momentos en los que todo parece oscuro, al fondo siempre está la luz de la familia. Mi familia, mis padres, mis hermanos son parte clave de mi vida. Gracias por seguir ahí y gracias por haberme convertido en el hombre que hoy se enfrenta a nuevos retos, a nuevas oportunidades y a nuevos e ilusionantes proyectos.

Mis padres me han marcado, pero también lo hicieron mis profesores. Todos y cada uno de ellos, desde la EGB, pasando por el Instituto y la Universidad, han supuesto para mí un acicate constante en mis deseos de superación. Jamás podré agradecer lo suficiente a todos ellos la forma en la que supieron ver en mí una persona con inquietudes sociológicas. En especial, quisiera recordar aquí al Padre Ángel, Agustino Recoleta en el Seminario Padre Urdaneta de Guadalajara, donde pasé un año estudiando, y de quién descubrí que la entrega a los demás sirve siempre para encontrar caminos fructíferos. Ese año me abrió los ojos al poder del individuo en la configuración de escenarios de cambio social. Gracias Padre Ángel.

Y a ti, Pedro, Pedro Castón, maestro y, ante todo, amigo. No olvidaré jamás el día en el que en la planta segunda de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad de Granada, siendo mi profesor de Estructura Social, me dijiste que

estuviera atento a las Becas de Iniciación a la Investigación. No sé bien lo que viste en mí, pero a día de hoy y tras el esfuerzo realizado en esta tesis doctoral sé que has estado siempre apoyándome. Tus aportaciones siempre han sido valiosas, tus consejos y sabiduría en el mundo académico me han puesto en el la línea que quiero recorrer como sociólogo. Pedro, a ti debo mucho de lo que soy en el campo profesional. Tú has sabido valorar como pocos lo que para mí ha supuesto poder estar a día de hoy formando parte del profesorado de nuestro departamento y, ante todo, sé que tengo en ti una persona con la que puedo contar siempre. Gracias.

Y no quiero acabar sin hablar de mis dos soles. De Laura y de Natalia. Laura muchas gracias por haber aparecido en mi vida. Gracias por haberme transformado y por haber querido compartir el resto de tu vida conmigo. También eres socióloga y gracias a ello sabes lo que ha supuesto este trabajo. Tú, mejor que nadie, sabes lo que hemos sufrido juntos para poder llegar hasta aquí. Cada día me das valor, me das ganas para seguir con nuestro proyecto común. Hemos aprendido mucho juntos y aún nos queda mucho por aprender. Y los dos, de la mano, hemos conseguido que Natalia esté ahí, con nosotros, sonriendo, jugando, disfrutando de sus primeros meses de vida. Natalia es lo mejor que hemos hecho. Natalia es nuestra, de nadie más. Natalia es un pequeñito ser, gracias al cual, he podido terminar esta tesis. Ella me ha acompañado en estos últimos meses y yo la he acompañado mientras repasaba el último capítulo escrito, revisaba una tabla que se no se entendía bien, escribía un párrafo al son de la música de Pocoyó. Laura, hoy a lo mejor ella no se da cuenta, pero dentro de unos años podremos decirle que su padre llegó a doctor gracias a sus risas y abrazos.

INDICE

INTRODUCCIÓN	18
--------------	----

PRIMERA PARTE MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO I

LA JUVENTUD COMO ETAPA DE TRANSICIÓN. LOS CONCEPTOS DE EMANCIPACION Y TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA.

1.1.- Introducción	30
1.2.- Hacia un concepto teórico y operativo de juventud	31
1.3.- Emancipación y transición a la edad adulta como procesos de integración social	39
1.3.1.- Aproximación al concepto de emancipación. Hacia la integración social	39
1.3.2.- La emancipación tardía como concepto. Algunas consideraciones desde el punto de vista teórico	45
1.3.3.- La transición a la vida adulta en un sentido procesual	47

CAPÍTULO II

LOS CONCEPTOS DE CAPITAL SOCIAL Y REDES SOCIALES. SU APLICACIÓN A LA INSERCIÓN LABORAL.

2.1.- La categoría relación social como unidad de análisis	51
2.2.- Análisis del concepto de Capital Social	53
2.2.1.- Algunos apuntes sobre los orígenes del concepto de Capital Social	53
2.2.2.- El concepto de Capital Social	55
2.2.2.1.- Capital Social en James Coleman	56
2.2.2.2.- Capital Social en Pierre Bourdieu	60

2.2.2.3.- Capital Social en Robert Putnam	63
2.2.2.4.- Otras aportaciones a la definición de Capital Social	66
2.3.- El análisis de redes sociales: el concepto, atributos y aplicaciones de la red social	69
2.3.1.- El análisis de redes sociales como perspectiva analítica	69
2.3.2.- La red social: conceptos	72
2.3.2.1.- El concepto de red social	72
2.3.2.2.- El concepto de grafo en la red social	74
2.3.2.3.- La información en el proceso de formación de redes	77
2.3.2.4.- Lazos fuertes y lazos débiles. Las aportaciones de Granovetter	78
2.3.2.5.- El concepto de cierre de la red y el concepto de agujeros estructurales	79
2.3.2.6.- Los conceptos de confianza y obligación de reciprocidad	80
2.4.- El análisis de redes y su aplicación al acceso al empleo	81

CAPÍTULO III 89

DEL CONCEPTO DE ESTRATEGIA AL CONCEPTO DE ESTRATEGIAS FAMILIARES

3.1.- La acción racional como base para “comprender” los planteamientos estratégicos de la familia en el marco de la acción social	89
3.1.1.- Acción, acción social y acción racional	89
3.1.2.- El actor racional. Elección racional en James Coleman	91
3.2.- El concepto de estrategia como unidad de análisis	93
3.2.1.- Origen y aplicaciones de ‘estrategia’	93
3.2.2.- Aproximaciones al concepto de Estrategia	96
3.2.3.- Los tipos y modalidades de estrategia. El modelo de Mintzberg y Waters.	99

a.- Estrategia Planificada	103
b.- Estrategia Emprendedora	104
c.- Estrategia Ideológica	105
d.- Estrategia Paraguas	105
e.- Estrategia de Proceso	106
f.- Estrategia Desarticulada	107
g. Estrategia de Consenso	107
h.- Estrategia Impuesta	109
3.3.- El concepto de Estrategias Familiares	111
3.4.- El concepto de Competencia Estratégica	118

SEGUNDA PARTE

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO IV	125
TRABAJO Y DESEMPLEO. LOS JÓVENES Y EL VALOR DEL TRABAJO EN LAS SOCIEDADES CONTEMPORÁNEAS	
4.1.- Introducción	125
4.2.- Funciones del trabajo en las sociedades contemporáneas	126
4.3.- Características intrínsecas al mercado de trabajo	131
4.4.- El debate sobre el trabajo precario en las sociedades del desempleo: jóvenes y precariedad laboral	135
4.5.- Los jóvenes y el valor del trabajo	139
4.6.- Jóvenes y disfuncionalidades en su acceso al mercado laboral	141
4.7.- Efectos del desempleo en los jóvenes	145
4.8.- El futuro del trabajo y consecuencias en los jóvenes	149

CAPÍTULO V	155
PERSPECTIVAS TEÓRICAS PARA EL ESTUDIO DE LA INSERCIÓN LABORAL	
5.1.- El modelo neoclásico	155
5.2.- La Teoría del Capital Humano	157
5.3.- Las Teorías Credencialistas	162
5.4.- Las Teorías de Base Marxista	164
5.4.1.- Teoría de la Correspondencia	165
5.4.2.- Teoría del Logro de Estatus	166
5.5.- La perspectiva estructural del mercado de trabajo	169
5.6.- Las teorías cognitivas – psicológicas	172
5.6.1.- Teoría Cognitivo – Transaccional	172
5.6.2.- Teoría de la Disonancia	173
5.7.- Los modelos integrales	173
5.8.- El modelo de trayectorias laborales	178
CAPÍTULO VI.	184
LA FAMILIA EN LAS SOCIEDADES DE BIENESTAR SOCIAL	
6.1.- La familia: unidad y agente de análisis sociológico	184
6.2.- Estado de Bienestar: el contexto de la familia española contemporánea	188
6.3.- La familia y su papel como garante del bienestar social	192
6.4.- La funcionalidad de la familia	194
6.5.- Los cambios en la familia española	200
6.6.- Las respuestas de la familia a las transformaciones sociales	205
CAPÍTULO VI	210
LA FAMILIA DE ORIGEN EN EL PROCESO DE INSERCIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES: APLICACIONES ESTRATÉGICAS DE LOS RECURSOS FAMILIARES	
7.1.- Introducción	210
7.2.- Los actores. La familia como clave de reproducción social	211
7.3.- Dimensiones para un análisis estratégico de la familia	215

7.4.- Los recursos estratégicos	217
---------------------------------	-----

TERCERA PARTE

MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO VIII.	231
PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO. RESPONDER A TRES CUESTIONES DE FONDO: ONTOLOGÍA, EPISTEMOLOGÍA Y METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LA JUVENTUD EN ESPAÑA	
8.1.- Justificación de la perspectiva de investigación. La complementariedad de dos paradigmas	231
8.2.- Objetivos del estudio	234
8.2.1.- Objetivo general	234
8.2.2.- Objetivos específicos	234
8.2.2.1.- Objetivos cuantitativos	234
8.2.2.2.- Objetivos cualitativos	235
8.3.- La respuesta a las tres cuestiones de fondo	236
8.3.1.- El plano ontológico	236
8.3.1.1.- En el paradigma cuantitativo	236
8.3.1.2.- En el paradigma cualitativo	237
8.3.2.- El plano epistemológico	238
8.3.2.1.- En el paradigma cuantitativo	238
8.3.2.1.- En el paradigma cualitativo	239
8.3.3.- El plano metodológico	240
8.3.3.1.- En el paradigma cuantitativo	240
8.3.3.2.- En el paradigma cualitativo	241
8.4.- Diseño de investigación	241
8.4.1.- Diseño de investigación cuantitativa	242
8.4.1.1.- Las técnicas de producción de datos cuantitativos	242

8.4.1.2.- Las técnicas de análisis de datos cuantitativos	245
8.4.2.- Diseño de investigación cualitativa	248
8.4.2.1.- Las técnicas de producción de datos cualitativos	248
8.4.2.2.- Selección de la muestra	250
8.4.2.3.- Las técnicas de análisis de datos cualitativos	251

CUARTA PARTE
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN
CUANTITATIVA

CAPÍTULO IX	255
CONTEXTO DEMOGRÁFICO Y SOCIOLABORAL GENERAL	
9.1.- Análisis de contingente de población: la evolución de la población joven	256
9.2.- Análisis de la población activa joven	263
9.3.- Análisis de la población ocupada joven	273
9.4.- Análisis de la población parada joven	282
9.5.- Análisis de la situación de la emancipación juvenil en España	292
CAPÍTULO X	202
LOS JÓVENES Y SU POSICIÓN COMO ESTADIO:	
INTERGENERACIONALIDAD E INTERESES	
10.1.- La transición: qué es y qué no es ser joven o adulto para los jóvenes españoles	302
10.2.- ¿Qué aportan las personas mayores según los jóvenes?	310
10.3.- ¿Qué interesa a los jóvenes? Hacia la definición del joven a partir de sus intereses	314

CAPÍTULO XI	326
FAMILIA Y JUVENTUD: LAS RELACIONES FAMILIARES COMO MARCO DE SOCIALIZACIÓN PARA LA EMANCIPACIÓN	
11.1.- ¿Cuáles son los temas de conversación en familia?	326
11.2.- El nivel de coincidencia familiar ¿Qué hay más allá del aparente consenso?	332
11.3.- La armonía y la convivencia familiar	338
11.4.- La emancipación de los jóvenes en España	342
11.4.1.- El lugar de residencia habitual de los jóvenes en España	342
11.4.2.- Un paso hacia la emancipación: más allá del abandono del hogar familiar	349
11.4.3.- Las fuentes de ingresos y la capacidad de gasto de los jóvenes. Una forma de medir el grado de independencia – dependencia familiar	359
CAPÍTULO XII	368
TRAYECTORIAS DE ACCESO AL MERCADO LABORAL: MARCO DESCRIPTIVO Y MARCO ESTRATÉGICO PARA LA INSERCIÓN SOCIAL DE LOS JÓVENES A PARTIR DEL PRIMER EMPLEO	
12.1.- Jóvenes y desempleo: explicaciones	368
12.1.1.- La percepción del paro como problema	368
12.1.2.- ¿Qué podría explicar el paro en España?	372
12.1.3.- ¿Qué podría explicar el paro juvenil en España?	380
12.2.- El primer empleo como puerta de entrada al mercado laboral. Características intrínsecas.	393
12.2.1.- ¿A qué dedican su tiempo los jóvenes principalmente?	394
12.2.2.- Expectativas de los jóvenes ante el mundo laboral	398
12.2.2.1.- ¿Qué es lo que los jóvenes valoran de un puesto de trabajo?	398
12.2.2.2.- El tipo de modalidad contractual preferida por	401

los jóvenes	
12.2.3.- Las primeras experiencias laborales: características	405
12.2.3.1.- La rotación por diferentes empleos	405
12.2.3.2.- La edad de acceso al primer empleo	408
12.2.3.3.- Conciliar trabajo y estudios: una característica de los jóvenes	412
12.2.3.4.- Tiempo que invierten los jóvenes en encontrar el primer empleo	416
12.2.3.5.- Tipología de contrato del primer empleo	419
12.2.3.6.- Tipología de jornada laboral del primer empleo	424
12.2.3.7.- El primer empleo y su adaptación al nivel de estudios realizados	431
12.2.3.8.- La adaptación al puesto de trabajo y la formación recibida: utilidad	436
12.2.3.9.- El proceso de abandono del primer empleo	441
12.2.3.9.1.- El primer empleo, ¿un empleo para toda la vida?	441
12.2.3.9.2.- Razones por las que se abandona el primer empleo	446
12.2.3.10.- Factores determinantes de la movilidad laboral entre los jóvenes españoles	451
12.2.3.10.1.- Factores que favorecen la movilidad laboral	452
12.2.3.10.2.- ¿A qué estarían dispuestos a renunciar los jóvenes por aceptar un puesto de trabajo?	454
12.2.3.11.- Más allá del primer empleo: breve análisis de la última experiencia laboral	456

CAPÍTULO XIII	460
LAS ESTRATEGIAS DE ACCESO AL PRIMER EMPLEO: LA EFICACIA Y EFICIENCIA DE LA RED SOCIAL EN LA INSERCIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES ESPAÑOLES	
13.1.- Problemas sociales y red social	460
13.2.- Medios para la búsqueda del empleo	463
13.3.- Recursos facilitadores para la obtención de empleo	470
13.4.- Recursos dificultadores para la obtención de empleo	475
13.5.- Mecanismos y estrategias de acceso al empleo: el caso del primer empleo	481
13.6.- Análisis del perfil de los jóvenes españoles según el mecanismo o estrategia de acceso al primer empleo	483
13.7.- El poder de la red social: red formal frente a la red informal	490
13.8.- La eficiencia y la eficacia de las redes sociales para la inserción laboral de los jóvenes	493
CONCLUSIONES AL ANÁLISIS CUANTITATIVO: JÓVENES EN TRANSICIÓN	498

QUINTA PARTE
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN
CUALITATIVA

CAPÍTULO XIV	502
LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL CONCEPTO DE JUVENTUD	
14.1.- Tiempo libre y tiempo productivo: cómo se construyen	503
14.2.- La experiencia del adulto como valor añadido	510
14.3.- La trascendencia del presente en el concepto: el cambio en la forma de pensar	512
14.4.- La toma de decisiones: una nueva clave del modelo	514
14.5.- El joven en plural: los jóvenes	515

14.6.- Una oportunidad para madurar	523
14.7.- El género: diferentes o iguales desde la construcción social del concepto	526

CAPÍTULO XV 534

**EL CONTEXTO SOCIAL DE LOS LAZOS FUERTES: LA
FAMILIA Y LOS AMIGOS ÍNTIMOS**

15.1.- Familia: red social primaria	534
15.2.- Familia: necesidades y/o valores para la transición a la vida adulta	538
15.3.- Familia: la inversión en capital humano	545
15.4.- Los amigos como contexto social que trasciende a la familia	554
15.5.- Familia y amigos íntimos como mediadores en su contexto social y afectivo	555

CAPÍTULO XVI 558

**LOS JÓVENES Y SU ENTRADA EN EL MERCADO LABORAL
DE TRABAJO. LA CONSTRUCCIÓN DEL PROCESO DE
TRANSICIÓN A LA VIDA ACTIVA Y A LA VIDA ADULTA.**

16.1.- La emancipación de los jóvenes	558
16.1.1.- ¿Qué entienden los jóvenes por emancipación?	558
16.1.2.- Emancipación y vivienda	561
16.1.3.- Emancipación y empleo	563
16.1.4.- Quedarse en casa de los padres aún siendo independientes económicamente	565
16.2.- Jóvenes y transición al mercado laboral: un análisis procesual	574
16.2.1.- Jóvenes y su relación con el mercado laboral	574
16.2.1.1.- Mercado laboral: responsabilidad macro	574
16.2.1.2.- Mercado laboral: responsabilidad micro	577
16.2.2.- La formación académica como recurso estratégico de mercado: el capital humano	583
16.2.3.- La especialización como recurso estratégico de mercado	592
16.2.4.- La formación como mecanismo de cierre social	598
16.2.5.- Estudiar y trabajar: ajustes y desajustes de la transición	605

16.3.- El valor del trabajo para los jóvenes	608
16.3.1.- Función integrativa o significativa	610
16.3.2.- Proporciona estatus y prestigio social	611
16.3.3.- Fuente de identidad personal	611
16.3.4.- Función económica	613
16.3.5.- Fuente de oportunidades para la interacción y los contactos sociales	615
16.3.6.- Estructura el tiempo	616
16.3.7.- Obligatoriedad y reciprocidad	617
16.3.8.- Medio para desarrollar habilidades y destrezas	617
16.3.9.- Transmite normas, creencias y expectativas sociales	619
16.4.- El trabajo perfecto: disfunciones de la inserción laboral plena	621
16.5.- Los primeros empleos: estrategias de acceso hacia la edad adulta	625
16.5.1.- Estrategias de búsqueda de empleo	625
16.5.2.- Estrategias de acceso a los primeros empleos	627
16.5.3.- La utilidad y las características de los primeros empleos	632
16.6.- Trayectorias laborales: el carácter procesual de la inserción laboral de los jóvenes	642
CAPÍTULO XVII	646
LA RED SOCIAL: EL MEJOR RECURSO ESTRATÉGICO DE MERCADO	
17.1.- El valor de la red social en el proceso de transición: el proceso de la confianza	646
17.2.- La posición en la red. De cómo ser un nodo central	655
17.3.- La inversión en la red social. El desarrollo de una red de calidad	657
17.4.- La red que atrapa	663
CONCLUSIONES AL ANÁLISIS CUALITATIVO: JÓVENES EN TRANSICIÓN	668

SEXTA PARTE
CONCLUSIONES Y REFERENCIAS

CAPÍTULO XVIII	676
APROXIMACIÓN HACIA EL MODELO DE TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES	
18.1.- Introducción	676
18.2.- Estrategias deliberadas frente a estrategias emergentes: dos formas diferentes de acción racional	681
18.2.1.- Las estrategias de los padres	683
18.2.2.- Las estrategias de los hijos	693
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 704
 ANEXOS	
LISTADO COMPLETO DE ESTADÍSTICAS Y DATOS CUANTITATIVOS UTILIZADOS	726
FICHAS TÉCNICAS DE LOS ESTUDIOS CUANTITATIVOS	728
FICHA DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD	739
ÍNDICE DE TABLAS	740
ÍNDICE DE GRÁFICOS	746
INDICE DE FIGURAS	750

INTRODUCCIÓN

La juventud es una fase de la vida en la que se transita a través de la adquisición, la realización y la consolidación de las posiciones personales básicas. Estas “posiciones van configurando el lugar social que probablemente ocupará el individuo durante la mayor parte de su vida” (Garrido y Requena, 1996: 9).

Gran parte del período que denominamos *juventud* se desarrolla en contacto directo con la familia y con el entorno de amigos y conocidos más cercano. Estos agentes, familia y grupo de pares, son los principales colaboradores e implicados en la socialización. En contacto con ellos, el individuo pasa por diferentes etapas vitales, pasa de ser niño a entrar en la etapa de la juventud, y de ahí a la adultez. En este contacto diario el ser humano se va haciendo social, y es el lugar desde el cual va aprendiendo, asimilando y haciendo suyos aspectos necesarios para poder desarrollar una vida en sociedad.

El proceso de socialización en el que se ven inmersos los seres humanos en los primeros estadios de su vida abarca todo aquello que favorece la preparación del individuo para vivir en sociedad. Entre los aspectos que decisivamente favorecen la entrada del individuo a convertirse en un ser social está el empleo y, fundamentalmente, la preparación para ese empleo así como la manera en que se haya accedido a un determinado puesto de trabajo y la trayectoria laboral que se haya descrito.

El empleo, el trabajo es uno de los objetivos principales para la integración plena en la sociedad, para la total autonomía como individuos, abandonando la dependencia económica que, respecto de la familia, se ha mantenido hasta ese momento. Hablamos de emancipación plena, emancipación que sólo se consigue alcanzando un determinado nivel de cualificación ajustado a las necesidades de la demanda del mercado laboral, alcanzando un puesto de trabajo con cierto carácter de seguridad y estabilidad, abandonando el hogar familiar de origen y, un aspecto sumamente importante, creando una red propia de relaciones más allá de la familiar y de la de amigos íntimos. Como vemos, el proceso parece sencillo, pero trataremos de demostrar en esta tesis doctoral que es, sin duda, un proceso largo y muy complejo.

En el ámbito familiar, en el entorno de amistades y en las primeras experiencias laborales, es donde se va gestando la socialización para el empleo. El tener o no un empleo, además de influir en el propio individuo, tiene consecuencias múltiples en todo el entorno familiar, llegando incluso a afectar a la propia estabilidad familiar. Y más allá de la estabilidad familiar, puede generar conflictos internos en los propios jóvenes que no pueden ver completadas sus aspiraciones en relación a su propia independencia, a su deseado tránsito a la vida adulta.

En la conjunción de toda una serie de redes y negociaciones familiares y sociales, en la disposición estratégicas de los recursos de mercado, es donde se desvelan los más destacados mecanismos de acceso al mercado de trabajo y, fundamentalmente al primer empleo como puerta de entrada a una posible emancipación e integración plena del individuo en la sociedad. La utilización de la red familiar y de amigos es un hecho innegable, pero para haber llegado a este punto es imprescindible una socialización a la utilización de esos mecanismos de acceso y, especialmente, la legitimación de esos comportamientos por parte de la sociedad. Gracias a todo ello, estos comportamientos se reproducen continuamente como exitosos.

Como veremos a lo largo de este trabajo de investigación el proceso de inserción laboral es un largo camino por el que debe transitar el joven. Dicho camino se configura sobre la base de las experiencias laborales como marco socializador para el logro ocupacional. En este marco, sin duda, las redes sociales aparecen como el mejor y más eficiente mecanismo de entrada al mercado laboral pero, como veremos, no todas las redes sociales son iguales, no todas las redes sociales proporcionan los mismos resultados.

La investigación que proponemos pretende ir más allá de los trabajos que han sido publicados hasta el momento en referencia el tema del empleo en los jóvenes. Hasta ahora la atención se ha centrado en tratar de conocer cómo se desarrolla el proceso de inserción laboral. Sin embargo, con este trabajo pretendemos dar un giro a esta forma de enfocar el problema de investigación y plantear la necesidad de estudiar la

inserción laboral como un proceso eminentemente estratégico, estrategia que, como veremos, podrá tener tanto la forma de plan de acción como de patrón de conducta. Ambas formas son estrategia, pero cada una de ellas supone una manera diferente, por parte del joven, de enfrentar la realidad de su emancipación, de su transición a la edad adulta pasando por la necesaria inserción laboral.

El estudio que proponemos trata precisamente de acercar, desde una visión complementaria entre el paradigma postpositivista de investigación y el paradigma interpretativista de investigación, la importancia del empleo como marco socializador hacia la vida adulta, el papel de la familia en el desarrollo de todos estos procesos, la posición de los jóvenes como protagonistas para poder, a partir de ahí, construir un modelo de inserción desde una perspectiva de análisis estratégico. Dicho modelo, su definición, conceptualización y presentación son el objetivo¹ central - general de esta tesis doctoral.

Estamos pues, ante un tema de suma actualidad, momento éste en el que el problema del desempleo está presente en cualquier conversación. En este sentido, creemos que somos los sociólogos los que debemos recuperar la esencia de nuestra profesión, ahondando en el conocimiento de la realidad social, y planteando posibles marcos de transformación que permitan dirigir los cambios sociales en el ámbito del bienestar social de nuestros entornos. Esta pretensión, ambiciosa sin duda, nos ha servido de acicate a la hora de emprender el estudio que hoy presentamos para su defensa pública.

Para poder alcanzar los objetivos que nos planteamos, hemos estructurado esta tesis doctoral en seis partes diferenciadas. En una Primera Parte presentamos el que es nuestro Marco Conceptual. Aquí hablaremos con detenimiento de todos aquellos conceptos que han sido utilizados a lo largo de la investigación. En concreto, en el Capítulo I nos detendremos en un intento de alcanzar una definición operativa y teórica

¹ Los objetivos específicos se definen en el Capítulo Marco Metodológico

de juventud para, a partir de ahí, adentrarnos en el análisis del concepto de emancipación y el concepto de transición a la vida adulta. Este intento conceptualizador será básico de cara a comprender los procesos de inserción laboral de los jóvenes.

En el Capítulo II nos centraremos de forma amplia tanto en los conceptos de Capital Social como en el de Redes Sociales. Partiremos de la asunción de la categoría relación social como unidad clásica de análisis sociológico y profundizaremos en las principales definiciones que, de Capital Social, se han realizado en nuestra disciplina. En este sentido serán protagonistas de nuestro análisis autores consagrados como James Coleman, Pierre Bourdieu o Robert Putnam, verdaderos exponentes del análisis del Capital Social como recurso de mercado. Continuaremos hablando del concepto de redes sociales y las características que lo definen, especialmente en todo aquello que tenga que ver con el acceso al mundo del trabajo.

Finalmente, en el Capítulo III de esta primera parte nos detendremos en el concepto de estrategia. Nos remontaremos a los orígenes del concepto y lo presentaremos desde la posición de la acción social con arreglo a fines. Delimitaremos los requisitos que se deben dar para poder hablar de estrategia y plantearemos la necesidad de integrar tanto una posición micro como una posición macro a la hora de comprender la acción social racional. En este sentido “jugaremos” a la estrategia como competencia entre actores por alcanzar un mismo fin, como es el caso de las familias que compiten por poner a sus hijos en las mejores posiciones de la estructura social.

A continuación pasaremos a la Segunda Parte de la tesis doctoral. Esta segunda parte será nuestro Marco Teórico. En concreto, en el Capítulo IV, hablaremos con detenimiento del valor del trabajo en las sociedades contemporáneas y, en concreto, del valor que éste tiene para los jóvenes. Conoceremos tanto las funciones del trabajo como las características intrínsecas del mercado de trabajo, abriendo, a nuestro entender, un interesante debate sobre la precariedad laboral. Este debate nos podrá en el camino del análisis de las consecuencias que, para los jóvenes, tiene el desempleo. Finalizaremos

haciendo un juego futurible y plantearemos los principales retos de futuro a los que se enfrenta tanto el mercado laboral como la fuerza de trabajo que representan los jóvenes.

En el Capítulo V presentaremos una breve revisión de las diferentes teorías que, sobre la inserción laboral, se han presentado en los últimos decenios. Así trabajaremos desde la clásica Teoría del Capital Humano, pasando por la Teoría del Logro de Estatus, las Teorías Credencialistas o la Perspectiva Estructural del Mercado de Trabajo. Finalizaremos este capítulo hablando de modelos más avanzados y con un carácter más integral (micro – macro) y que han resultado muy sugerentes en los estudios que, sobre inserción laboral, se han realizado en España en los últimos 15 años.

Esta revisión nos pondrá en la dirección del papel de la familia. Así llegaremos al Capítulo VI donde discerniremos sobre cuál es el papel de la familia en las sociedades de Bienestar Social. Defenderemos el interés por el estudio de la familia y enmarcaremos ese interés en las funciones que sigue cubriendo esta institución básica de la sociedad. Hablaremos de los cambios y transformaciones que ha vivido la familia española y de las respuestas a esos cambios y, todo ello, en el marco de esta institución como garante del Bienestar Social y como protagonista indiscutible de la Sociedad Civil.

Finalmente, llegaremos al Capítulo VII donde concluiremos el Marco Teórico encuadrando el papel de la familia en la inserción social y laboral de los hijos dentro de una perspectiva estratégica. Para ello recuperaremos gran parte del marco conceptual y definiremos la posición estratégica de la familia en dichos procesos, básicos no sólo para el miembro joven de la familia, sino para la sociedad en su conjunto.

Finalizados tanto el Marco Conceptual como el Marco Teórico, entraremos ya en la investigación realizada para alcanzar los objetivos. Así llegaremos a la Tercera Parte donde en el Capítulo VIII expondremos Marco Metodológico que guía esta tesis doctoral. Como podremos ver, apostamos firmemente por la complementariedad tanto de las metodologías cuantitativas como de las metodologías cualitativas, asumiendo las

fortalezas de cada una de ellas así como sus debilidades. Sobre este principio presentaremos tanto el plano ontológico, epistemológico como metodológico desde el cual nos hemos acercado al objeto de estudio. Así mismo, y partiendo de la presentación de los objetivos específicos de la investigación, expondremos qué técnicas de recogida y de análisis de datos se han puesto en marcha de cara a poder alcanzarlos.

Una vez desarrollado el Marco Metodológico comenzarán los capítulos dedicados a la presentación de resultados. En concreto, en la Cuarta Parte presentaremos los resultados de la investigación cuantitativa. En esa investigación, y partiendo de múltiples fuentes de datos, hablaremos y expondremos conclusiones que dan respuesta a los objetivos. En el Capítulo IX presentaremos un análisis eminentemente descriptivo tanto del contingente de población joven, como de la población activa, ocupada y parada de este segmento de población. Así mismo analizaremos la situación de la emancipación juvenil en España. Por su parte, en el Capítulo X trataremos de definir a la juventud a partir de las opiniones que estos tienen, no sólo de ellos mismos, sino en comparación con otros estadios vitales. Así mismo nos acercaremos a la realidad de los jóvenes a partir de sus intereses.

A continuación presentaremos el Capítulo XI. En dicho capítulo nos centraremos en la idea de las relaciones familiares como marco en el que tiene lugar la socialización para la emancipación. En concreto profundizaremos en las relaciones internas de las familias y cómo estas se desarrollan a partir de los temas que son más tratados en este contexto. A partir del establecimiento de ese marco general trataremos de conocer hasta qué punto los jóvenes españoles se consideran o no emancipados tomando como base la opinión de estos en torno a los factores que la pueden potenciar o, por el contrario, la pueden dificultar.

Una vez presentado el contexto familiar como marco de socialización iniciaremos el Capítulo XII donde nos dedicaremos a analizar las trayectorias de acceso al empleo de los jóvenes para tener referencias descriptivas de cara al planteamiento estratégico que queremos hacer con esta investigación. Para ello empezaremos con la

opinión de los jóvenes en torno al problema del desempleo y trataremos de conocer cuáles son las razones que éstos aducen a la hora de explicarlo. De ahí pasaremos a conocer cuáles son las características que definen el acceso al primer empleo. En este sentido nos hemos propuesto poner en relación las expectativas con las que los jóvenes llegan al mercado laboral y la realidad con la que se encuentran una vez tienen sus primeras experiencias laborales. Será un tema interesante a este respecto el estudio del tipo de contrato que prefieren los jóvenes y el tipo de contrato que al final tienen. Así mismo nos detendremos en la relación entre los estudios realizados y el puesto de trabajo, tratando de conocer si se va produciendo o no una progresiva adaptación a este respecto. Finalizaremos este capítulo tratando de conocer qué factores son los que podrían favorecer la movilidad laboral de los jóvenes.

Con en el Capítulo XIII llegamos al estudio de las redes sociales en relación al acceso al empleo. En concreto trataremos de contrastar los medios de búsqueda de empleo con los medios de acceso, siempre tomando como marco analítico los planteamientos estratégicos definidos en el marco conceptual. De ahí pasaremos al estudio de los factores facilitadores y los dificultadores del acceso al mercado laboral en España. Estos planteamientos iniciales nos llevarán al estudio de los mecanismos y estrategias de acceso al mundo del trabajo tratando de conocer cuál es el perfil medio del joven que utiliza la red social y cuál es el verdadero poder de la red social en cuanto que facilitador o dificultador de acceso al mercado laboral. Finalmente, terminaremos el análisis cuantitativo estudiando hasta qué punto las redes sociales son o no eficientes en relación al objetivo de inserción laboral en nuestro país.

Terminados los capítulos cuantitativos iniciamos la Quinta Parte de la investigación donde presentamos los resultados de la investigación cualitativa realizada a partir del análisis de discurso de entrevistas en profundidad. Esta parte se inicia con el Capítulo XIV donde estudiaremos la construcción social del concepto de juventud en su proceso de transición a la edad adulta. Esta construcción la hemos fundamentado en la interpretación que los propios jóvenes dan a su propia vida en torno al uso del tiempo, el contacto con los adultos, la forma en la que se van asumiendo responsabilidades y cómo

se va configurando el proceso de la toma de decisiones trascendentales para el futuro. En este capítulo nos centraremos en la idea de la pluralidad intrínseca al concepto joven llevando el análisis hacia la existencia de diferentes tipos de joven en relación al significado que cada uno de ellos da a su propia acción.

En el Capítulo XV nos proponemos realizar un profundo análisis sobre el contexto social primario de los jóvenes, contexto que hemos denominado como ámbito de los lazos fuertes. Dentro de ese contexto tendríamos tanto a la familia como a los amigos íntimos. Para ambos ámbitos de relación trataremos de dar respuesta a cuáles son las necesidades que cubren. Pero centraremos nuestra atención sobre todo en la familia como red social primaria y como transmisor de normas y valores esenciales para la transición a la vida adulta. Uno de los aspectos clave que vamos a analizar es el de la relación que la familia tiene con la formación y educación de sus miembros, es decir, la importancia que en la familia se da al capital humano.

Una vez que analizamos el papel de la familia, nos centraremos en el Capítulo XVI en la forma en la que se construye socialmente la entrada al mercado laboral como proceso de entrada a la vida activa y, con ello, a la vida social. Para ello veremos en profundidad el significado de la emancipación y los discursos que en torno a este proceso se generan. Veremos cómo se desarrolla el proceso de transición al mercado de trabajo. En este sentido, el punto de partida serán los discursos diferenciados en torno a la situación del mercado laboral en España y la asignación de responsabilidades, tanto macro como micro, en relación a dichas responsabilidades. Partiendo de esta aproximación nos detendremos ampliamente en el estudio del significado que para los jóvenes entrevistados tiene el capital humano para así detectar los diferentes discursos en cuanto a la evolución que sobre dicho recurso de mercado se puedan estar generando. Establecidos estos parámetros de análisis profundizaremos en el sentido del trabajo y el valor de éste para los jóvenes conociendo las funciones que cumple, y todo ello en el marco de qué es un buen trabajo y cuál es el trabajo perfecto. Finalizaremos este capítulo analizando las diferentes trayectorias de inserción laboral de los jóvenes a partir de los mecanismos de búsqueda, acceso y utilidad de los primeros empleos.

Llegaremos así al último capítulo del análisis cualitativo, el Capítulo XVII. En este importante capítulo reflexionamos y tratamos de comprender el significado de la red social como el mejor recurso estratégico de mercado. Para llegar a esa comprensión se hará necesario interpretar el valor de la red social en el proceso de transición pero sobre la base de la confianza y la reciprocidad, dos de las claves de generación de las redes de relaciones. Trataremos de entender si la posición en la red genera diferentes posiciones en la estructura social y desvelaremos, siempre según el significado que los jóvenes dan a su acción racional, la importancia de la centralidad en la red social. Esto nos pondrá en la dirección del desarrollo de redes sociales de calidad, redes que trascienden a las redes primarias de familia y amigos íntimos y que mejoraran las posibilidades de inserción laboral plena. Finalizaremos este capítulo hablando de las disfuncionalidades de la red social, en tanto que reproductora de las desigualdades sociales pero como mecanismo eficiente de cara a la entrada al mercado laboral. Hablaremos así de la red como estructura de relaciones que atrapa al individuo en su proceso de competencia estratégica de cara a la transición a la vida activa, donde el empleo ocupa una centralidad máxima y dónde éste puede terminar generando procesos de inserción laboral de éxito pero que, al tiempo, puede estar generando que los jóvenes abandonen otras aspiraciones personales sobre la base de alcanzar dicho éxito.

Finalizadas tanto la parte de análisis cuantitativo como de análisis cualitativo, llegamos a la Sexta Parte donde presentamos las conclusiones de la tesis doctoral. Se trata de unas conclusiones no al uso, no como resumen de todo lo explicado en los dos informes complementarios (el cuantitativo y el cualitativo). Son unas conclusiones en las que basándose en todo lo expuesto hasta ese momento, tratamos de aproximarnos a un modelo de transición a la vida adulta a través del acceso al empleo, donde las redes sociales y el uso que de éstas se hagan será muy importante. Así, tomando como referencia la existencia de dos tipos de estrategias básicas, por un lado aquellas que responden a un plan propio y, por otro lado, aquellas que responden a patrones de conducta socialmente aceptados y normalizados, estableceremos dos tipos ideales de estrategia de inserción para los padres y dos tipos ideales de estrategia de inserción para

los hijos, en ambos casos como un continuo, como dos extremos que no se darán en ninguna sociedad pero que nos sirvan de enunciados de probabilidad entre los que clasificar las diferentes estrategias en relación a la proximidad o no a cada uno de esos tipos ideales. Está será nuestra principal aportación original a la ciencia social.

En definitiva, a continuación presentamos el resultado del esfuerzo investigador de varios años. No siempre estábamos seguros de que lo que estábamos haciendo tuviese alguna utilidad. Sin embargo, hoy por hoy, después de desarrollar todos los contenidos descritos, consideramos que la tesis que presentamos puede tener mucha utilidad tanto para conocer mejor la forma en que los jóvenes operacionalizan su paso a la vida adulta así como para conocer los significados e interpretaciones que estos hacen de dicho paso. Ahora sólo queda que el tribunal evalúe el esfuerzo realizado y que lo tomen como un primer acercamiento a este objeto de estudio de un aspirante al título de doctor que, como muchos de los jóvenes españoles, poco a poco va alcanzando sus aspiraciones en el mundo del trabajo, en su propia transición a la vida adulta.

PRIMERA PARTE
MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO I

LA JUVENTUD COMO ETAPA DE TRANSICIÓN. LOS
CONCEPTOS DE EMANCIPACIÓN Y TRANSICIÓN A LA
VIDA ADULTA

1.1.- Introducción

Como decíamos en la introducción de esta tesis doctoral, la juventud es la fase de la vida en la que se transita a través de la adquisición, la realización y la consolidación de las posiciones sociales básicas. Esas posiciones- cuyo cumplimiento completo da fin a la juventud- van configurando el *lugar social* que probablemente se ocupará durante la mayor parte de la vida. “Provistos de una cualificación muy superior a la de sus antecesores, del vigor físico propio de la edad y con el tiempo futuro como capital vital ineludible, los jóvenes se enfrentan a la tarea de construir sus personas sociales invirtiendo sus recursos en esa autoconstrucción. La dimensión genética de esta ocupación de constituirse (instituirse) a sí mismos permite considerarla como un segundo nacimiento” (Garrido y Requena, 1996: 9)

La entrada en el denominado mundo laboral adulto, según Vallés Martínez (1989: 4-5), ya sea esta formal o informal, no es más que un paso particular de todo el recorrido general del proyecto vital de las personas, con sus caminos específicos que compondrían el proceso de transición de la vida juvenil a las formas de adultez social. Está claro que, a lo largo del proceso de socialización, los individuos van haciendo suyas e interiorizando las pautas, normas de comportamiento, formas de actuación, etc., que los convierten en seres sociales. Pero, también, a lo largo de la socialización es cuando los jóvenes (en el caso que nos ocupa) interiorizan el proyecto vital que quieren desarrollar a lo largo de sus vidas. Para la exteriorización del mismo, deben iniciar una serie de procesos que los permita transitar de unos estadios a otros. Uno de esos procesos, quizá el más importante por su trascendencia, sea la transición de adolescente-

joven a adulto, cuyo éxito depende sobremanera del éxito, también, de sus procesos de emancipación e inserción-sociolaboral.

Pero este proceso es complejo, como difícil ha sido encontrar consenso entre los diferentes autores que se han acercado al tema a la hora de definir conceptos como: juventud, emancipación, transición, inserción, etc. En este capítulo pretendemos esclarecer algo este aspecto concreto, así como sentar bases conceptuales de cara al conjunto del trabajo desarrollado. Pero empecemos por el principio y acerquémonos al concepto de juventud.

1.2.- Hacia un concepto teórico y operativo de juventud

El profesor Manuel Navarro López (2004: 378) nos comenta que el interés por estudiar a la juventud se ha debido a la conjunción de tres factores. Por un lado, su cada vez mayor importancia desde el punto de vista demográfico. Por otro lado, por su papel cada vez más emergente en tanto que colectivo caracterizado por la generalización y prolongación de la etapa formativa. Y, finalmente, por haber adquirido cada vez más un protagonismo político, tanto en los movimientos de protesta como por ser un ámbito en el que los partidos políticos quieren captar votos. Es decir, que se ha materializado como categoría de análisis.

Sin embargo, y como muy acertadamente consideran Touraine *et al.* (1988: 197), uno de los grandes problemas a los que se enfrentan los diferentes estudios que tienen como unidad de estudio la categoría juventud es precisamente el de la validez. En este sentido, vienen a decir que resulta clave dejar claro cuál es el concepto desde el que se parte a la hora de acercarse a una realidad como ésta. Así, indican que siempre habrá que encontrar una armonía entre lo que es la “dimensión cronológica y biopsicológica” en tanto que “referida a la experiencia de vida que es propia de un segmento de edad” y, por otro lado, “la dimensión histórico- social” en tanto que “la experiencia de vida según las circunstancias socioeconómicas y la herencia cultural de cada joven y de cada

grupo particular de jóvenes”. Es decir, sabemos que existe el colectivo pero no siempre sabemos estudiarlo.

Esta primera aproximación recoge de forma clara lo difícil que puede resultar acercarse a la realidad de los jóvenes. Por un lado, se plantea la necesidad de estudiar a los jóvenes como experiencia de vida, y, por otro, sin olvidar que forman parte de una estructura social en la que influyen y que les influye. De hecho, esa influencia de la propia estructura en la que están insertos queda muy bien recogida en Margaret Mead (1970) cuando indica que en todo modelo social, sea cual sea su grado de desarrollo, sea cual sea su estructura interna y el ritmo con el que está evolucionando, asigna – adscribe una cierta posición y un cierto rol a cada uno de los diferentes grupos de edad de su población (citado en Toruraine *et al.* 1988: 197).

En este sentido, al hablar de juventud, qué es y cómo la definimos, parece que todo nos lleva a un tema de identidad y, en concreto, de identidad social. Como bien señala Troyano (2002: 1090), cuando alguien se identifica, esto se hace en razón de un grupo de referencia, pero ese grupo de referencia no permanece aislado, sino todo lo contrario, cristaliza como tal gracias a la interacción que mantiene con otros grupos de categorías sociales. La juventud en este caso, podemos llegar a ese consenso, se objetivaría, al menos, en referencia a otros segmentos de edad (por ejemplo los adultos) que no se identifiquen internamente como jóvenes, pero que no son rechazados porque, como es nuestro caso, se aspira a llegar en el algún momento de la vida a ese nuevo estadio.

Pero, la pregunta que nos podemos estar haciendo parece clara: ¿qué es lo que los identifica como grupo? En realidad, ¿son un grupo homogéneo? ¿Existe o no la categoría juventud para su estudio? La última pregunta es la primera en responder pues, en sentido contrario, ya habría terminado aquí nuestro trabajo. Por supuesto que existe la categoría social juventud pero, según la perspectiva de análisis que adoptemos, ésta presentará unas características definitorias u otras.

De hecho, como categoría social ha estado presente a lo largo de la historia. Giner, Lamo de Espinosa y Torres (1998: 412-413) nos dicen que el propio término juventud es de raíz latina: *iuventus*. Nos indican que juventud siempre se ha usado para referirse a un periodo de la vida humana comprendido entre los 16 y los 30, dependiendo de cada época y cultura. En la Edad Media y en el Antiguo Régimen se definía a la juventud como una “condición de afiliación aristocrática y varonil, transmisora de la posición y responsabilidad social adscrita al linaje”². En la Ilustración se ve la juventud como el momento en el que se plasma “el ideal de desarrollo humano asociado a la educación y al ejercicio de las virtudes cívicas”. A lo largo del S. XX se entiende la juventud en tanto que “proyección social a la transición, crítica y renovadora entre la infancia y la madurez”. Es decir, es una categoría que siempre se ha analizado y se ha tenido presente en cuanto a su importancia desde el punto de vista de la reproducción social.

Pero había otras preguntas que nos hemos planteado. Para responder al resto de las preguntas que nos acabamos de hacer, baste comprobar cómo, a partir de las siguientes definiciones de juventud, ya no todo parece tan claro, más allá de la universalidad en cuanto a categoría de análisis.

L. Rosenmary y K. Allerbeck (1979: 76-77) entienden por juventud “el momento histórico de la reproducción y transformación social”. La juventud, a partir de esta breve definición, no es más que el resultado de la socialización dentro de un marco conceptual específico, y como sujeto-agente, con una cierta libertad de elección en una sociedad plural ideológicamente y de contradicciones culturales y educativas (Vallés Martínez, 1989: 23). Es decir, la juventud, conceptualmente hablando, sólo puede ser entendida en cada contexto concreto con sus características específicas y en una dimensión histórica e intergeneracional.

² Podemos ver cómo la idea de transición y paso a una nueva etapa ha estado siempre unida al concepto.

En este sentido parece que sí se podría hablar de una única juventud, que vive un momento histórico y cuyas vivencias están determinadas por una forma de socialización que serán las que coadyuvarán a su participación en la sociedad. Es una definición aparentemente compleja, pero que nos permite ver que la juventud deviene en una categoría clave de cara a comprender el orden y el consenso social en las sociedades contemporáneas. Es decir, las sociedades de bienestar social encuentran parte de su fundamento en el mundo del trabajo. Si no encontramos personas dispuesta a mantener esa forma de gestionar el bienestar, esto es, gente dispuesta a trabajar, el propio sistema se puede derrumbar. Así, entenderíamos el peso que Rosenmary y Allerbeck dan a la socialización.

Barroso y Morente (2008: 163-164) nos ponen en la pista de uno de los debates abiertos en torno al concepto. Ese debate no es otro que el de cuándo empieza y cuándo termina la juventud (de hecho ya hemos visto que incluso en el Antiguo Régimen no había consenso al respecto). Afirman que es una categoría variable que podría llegar hasta los 30 o más años. Consideran que esta etapa de la vida como grupo de edad³ se caracteriza por ser el momento de la vida en el que la personalidad ya se encuentra en gran parte formada, pero que en ella ocurren grandes cambios como puede ser el abandono del hogar de origen, la entrada al mundo laboral, la creación de la propia familia. En definitiva es “la edad en la que toda ilusión se ve como posible y a ello contribuye la imagen que tiene entre nosotros”, al referirse a los adultos, “la identidad joven”.

Este concepto apunta aspectos interesantes a la hora de analizar esta cuestión. Por un lado, como ya hemos dicho, no se establece un límite claro de fin de esta etapa vital, pero tampoco se ha establecido el principio. Se habla de etapa de cambios, pero esos cambios apuntan más en la línea de transición y trayectoria vital. Y, lo que para nosotros resulta más sugerente, se habla de identidad joven, pero no la que los jóvenes

³ Si se toma la edad como variable de referencia para definir el grupo estamos ante una concepción del concepto que se construye a partir de las cohortes de nacimiento.

tienen de sí, sino la que los demás grupos de edad tienen de los jóvenes, de la juventud. En definitiva, parece que apuntamos en una dirección, dirección que es la de la construcción social del concepto y de la categoría, idea que compartimos y que desarrollaremos más adelante.

La juventud, por tanto, podría ser vista como un estado o estatus. Así, se podría entender a la juventud como una posición social, donde la edad aparecería como si fuese un criterio por el cual los individuos se adscriben a posiciones en la estructura social. Como estado nos llevaría también a considerar a la juventud como si fuese un modelo de comportamiento. Algo que, con frecuencia, se transmite a través de los medios de comunicación de masas. Pero también como estado puede ser un valor en tanto que posible modelo cultural actual, como modelo de consumo (Serrano Pascual, 1995: 181-182).

Si se puede considerar a la juventud como un estado, también podría ser considerada como un estadio, pero como estadio incompleto. Si así es considerada, los análisis que se harían centrarían su atención en que la juventud es una situación de paso de un estadio a otro, es una situación en la que lo que se dan son transiciones. Esta forma de definir a los jóvenes pone sobre el tapete analítico la variable incertidumbre que supone esa transición. Así, la juventud como tal no tiene más sentido que en relación con respecto a otro: al niño o al adulto (Serrano Pascual, 1995: 182-183). En esta segunda forma entender la juventud encuadramos esta investigación, como estadio, como transición y como paso hacia la adultez, pero también la consideramos una construcción social. Ya que entendemos que, precisamente en cuanto construcción social, adquieren sentido muchas de las contradicciones a la que se enfrenta este segmento de población.

Según esto, parece como si la juventud pudiese ser vista por la sociedad de múltiples maneras. Bien como un colectivo desde el punto de vista estadístico, como una dimensión social específica, como una subcultura, como problema social, como resultado de cambios sociales o bien como objeto de actuación e intervención pública

(Navarro López, 2004: 378). Pero la juventud es vista sobre todo, nos comenta Navarro López, como una etapa de dependencia familiar. Es decir, es algo así como el momento en la vida de un actor social en el que deja la adolescencia pero no puede formar su propia familia: la juventud vendría a estar posicionada antes de la emancipación y estaría delimitada por la edad.

A este respecto, Cardenal de la Nuez (2006: 15-16) señala que no podemos caer en el error de ver a la juventud en plural sin darle algún contenido. En este sentido indica que la juventud, “lejos de ser un despropósito teórico, designa un hecho social, susceptible de ser estudiado”. Ese hecho social es el de “la estructuración, dentro del ciclo vital, de una etapa entre la infancia y la vida adulta en la que se realizan aprendizajes significativos de cara al futuro y se experimentan importantes ambigüedades de estatus en relación con el ejercicio de ciertos derechos sociales, políticos y/o económicos”. Entiende esta autora que, al menos en las sociedades contemporáneas como es la española, estos procesos transicionales están más estandarizados y homogenizados. Este argumento es compartido por nosotros, pero no podemos olvidar que, en todo caso, el concepto es una construcción social.

En este sentido, el debate sobre el concepto de juventud permanece abierto. El propio Bourdieu afirma que el estudio de “la frontera entre juventud y vejez es objeto de lucha en todas las sociedades” (2000: 142). A propósito de este debate, del establecimiento de estas fronteras, el sociólogo francés habla sobre la forma en que en las mismas sociedades de la Edad Media se luchaba desde las clases patrimonialistas tratando de limitar el acceso de los jóvenes nobles a puestos claves vía sucesión alargando, ficticiamente, el período de permanencia en el estado de juventud. Ese estado era definido como el estado de irresponsabilidad (Bourdieu, 2000: 142), esto es, el estado en el que no se tiene más responsabilidades que la ociosidad y el divertimento (Veblen, 1976).

La división social asociada al tipo de ocupación ha sido otro elemento de segmentación por edad de las sociedades antiguas. Así, afirma Bourdieu (2000: 143),

Plantón fijaba a cada edad una pasión específica: para el adolescente el amor, mientras que para el maduro la ambición. En este sentido encontramos un espacio de acción social caracterizado por una división ideológica de la sociedad en la que la juventud se construye en oposición a la edad adulta en relación a las cosas que los primeros no hacen por ser propio de los segundos.

Hablaríamos así de un constructo social a partir de una división: división de poderes (Bourdieu, 2000: 143). Una división como reparto de poderes, una imposición de límites y un orden al que todos deben acogerse. En definitiva, es una forma de estructurar la sociedad en base a una convención conceptual en la que cada uno permanece en su lugar. La clave está, en todo caso, en el establecimiento de las fronteras, los límites de paso de un estado a otro, las claves que definen el paso de joven a adulto. Lo que es, en definitiva, el concepto de transición, concepto al que hemos dedicado su espacio en este trabajo.

Aceptamos el modelo planteado por Bourdieu cuando entiende que la “juventud y la vejez no son datos, sino que se construyen socialmente en la lucha entre jóvenes y viejos” (2000: 143). Así, la *juventud* no es más que una palabra, como lo son también *adulto* y *viejo*. Esto nos lleva a otro debate, la relación existente entre *edad social* y *edad biológica*⁴. Al respecto, ya hemos indicado el propio debate existente en nuestra sociedad a la hora de definir al joven: ¿hasta los 29 años? ¿hasta los 35? Cachón (2000: 8) recoge acertadamente las palabras de Maurice Halbwachs cuando indicaba que aquellos “grupos”, que explicamos a partir de un hecho como es la edad, sólo podrán ser entendidos como una construcción social ya que la propia edad es “una noción social, establecida en comparación con los diversos miembros del grupo” y, partiendo de ello, “según la época, las costumbres, las instituciones, la composición misma de la

⁴ La cursiva es nuestra

población se adjudica más o menos importancia a este carácter y la opinión define la vejez, la edad adulta, la juventud de manera diferente”⁵.

Bourdieu afirma que la edad es “un dato biológico socialmente manipulado y manipulable” (2000: 144). Éste nos pone en el camino de entender que al hablar de un segmento de población, que denominamos *jóvenes*, lo hacemos presuponiendo la manipulación existente en relación al propio concepto, por cuanto lo afirmamos entendiéndolo como “unidad social, como grupo constituido, dotado de intereses comunes,” y referido a una edad biológicamente definida a partir de los mencionados intereses.

La manipulación del concepto subyace en la propia definición, ya que trata de enmarcar dentro de una misma unidad realidades muy diferentes. Esto es, ¿es posible hablar de una sola juventud o es más conveniente hablar de varias juventudes? Nosotros apostamos por el segundo condicional de nuestra propia duda: creemos que es más conveniente hablar de varias juventudes. Así, caemos en lo que afirma Bourdieu, por cuanto no hacemos más que profundizar en la manipulación del dato biológico de la edad para tratar de ajustarlo a nuestro objeto de estudio⁶. Esto es precisamente lo que nos pone en el camino del hacer sociológico: “más bien en dar armas que en dar lecciones [...]” (Bourdieu, 2000: 95). Es decir, ser capaces de deconstruir la realidad social para tratar de “producir aunque sea un poco de verdad”, porque tenemos interés

⁵ La obra de la que extrae Lorenzo Cachón la cita de Maurice Halbwachs es: HALBWACHS, M (1972): *Les cadres sociaux de la mémoire*, París, Mouton.

⁶ Bourdieu (2000, 144-145) continúa su disertación planteándose una pregunta: ¿es posible comparar las realidades sociales, las condiciones de existencia, el mercado de trabajo, el empleo del tiempo, etc., de los jóvenes que trabajan y de los jóvenes que siguen siendo estudiantes a pesar de contar con la misma edad biológica?. Es para él un verdadero juego de manipulación del lenguaje cuando se quieren incluir en el mismo concepto realidades y universos sociales que tiene muy poco en común. A este respecto juega Bourdieu con la diferenciación entre el *joven burgués* (el joven que quiere prolongar la “irresponsabilidad” de la adolescencia y donde la permanencia en el sistema educativo es una de las claves) y el *joven obrero* (que no ha podido disfrutar de esa adolescencia definida en sentido negativo como no asunción de responsabilidades).

en producirla (Bourdieu, 2000: 24). Así entendemos el concepto y así lo hemos tratado en nuestra investigación⁷.

1.3.- Emancipación y transición a la edad adulta como procesos de integración social

1.3.1.- Aproximación al concepto de emancipación: hacia la integración social

Parsons (1998: 45) afirmaba que “uno de los rasgos esenciales de nuestro sistema familiar es que, al alcanzar la madurez, los hijos han de emanciparse de sus familias de orientación y abrirse camino en el mundo por sí mismos, en vez de hacerlo en el seno del grupo de parentesco originario”, en una visión profundamente funcional de la transición a la edad adulta. Pero, como vamos a poder, no todo es tan aparentemente lineal como señalaba el padre del estructural – funcionalismo.

Lo más habitual, a la hora de interpretar la dimensión social de la juventud, es considerar a ésta “como un período en el que se pasa de la vida dependiente propia de la niñez a las formas de independencia propia de los adultos” (Garrido y Requena, 1997: 15). Cuando nos referimos a este proceso, de lo que estamos hablando es de *emancipación*. Pero entre las formas de independencia propias de los adultos que

⁷ Pero, en todo caso, aunque asumamos que es un constructo social, se hace necesario poder operacionalizar la categoría. En este sentido, en nuestra tesis doctoral hemos adoptado, de cara al análisis estadístico, la concepción asumida por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que define juventud como la etapa de la vida comprendida entre los quince y veintinueve años. Así, adoptamos la perspectiva de que el concepto debe ser entendido en el marco consensual de cada sociedad. Pero esta delimitación clara presenta dificultades, pues si definimos la juventud como una etapa de transición a la vida adulta y de salida del hogar familiar, en los últimos años se ha venido produciendo un retraso en la emancipación (concepto en el que nos centraremos a continuación) de los hijos respecto de la familia de origen, con lo cual la edad, entre la que se podría seguir hablando de joven, puede llegar hasta el grupo de 30 a 34 años. En nuestra investigación cuantitativa hemos llegado con algunas fuentes hasta los 34 años, y con otras hasta los 29, todo dependiendo de la disponibilidad de la fuente. Esto indica que ni siquiera en los que elaboran las fuentes estadísticas hay claridad a la hora de definir la edad biológica de la juventud.

señalan Garrido y Requena (1997), la clave fundamental estaría en la inserción laboral que viene de la mano del acceso al mercado laboral en condiciones de estabilidad y seguridad, forma ésta a la que cada vez los jóvenes acceden más tarde (como veremos en la investigación cuantitativa).

La inserción laboral es el término utilizado habitualmente para referirse al proceso de incorporación a la actividad económica de los individuos en términos de seguridad y estabilidad. Este proceso, como indican García Blanco y Gutiérrez (1996: 269), suele coincidir, en la mayoría de las sociedades, con la etapa juvenil, y viene a consistir en una transición social que va desde las posiciones en el sistema educativo y la familia de origen, hacia posiciones de mercado y de emancipación e independencia familiar.

En este sentido, la emancipación pasaría a considerarse como un proceso de integración en que se dejan atrás responsabilidades, y se inicia la aceptación y el desarrollo de nuevos roles asociados a nuevas responsabilidades. Así podríamos hablar del destino social de ser adulto como integración (Garrido y Requena, 1997: 15). Según este punto de vista, estaríamos en una fase de la vida en la que se establecen formas de vinculación y participación dentro de la organización social, lo que hace que los jóvenes se incorporen como personas sociales (Ibídem, 15).

De esta forma interpretamos la emancipación como proceso de integración social en un mundo adulto, como una transición al mundo adulto. Pero para poder llevar a cabo esa integración son necesarios una serie de recursos, seguir un proceso de adquisición de recursos que Garrido y Requena (1997: 17-19) resumen en: “cualificación profesional, actividad productiva, residencia distinta al domicilio familiar y un entorno relacional capaz de sustituir al familiar de origen”:

1. En el caso de la cualificación o formación para el empleo estaríamos hablando del capital humano que está inserto en las personas y que se considera necesario para el desempeño eficaz y eficiente de la tarea asignada.

2. Hablar de la adquisición de una actividad productiva supone la adquisición de una ocupación en el mercado laboral. Pero no puede ser un empleo cualquiera, debe ser un empleo remunerado con la finalidad de poder conseguir bienes y servicios del mercado de forma independiente (se correspondería con el capital monetario)
3. Los jóvenes que se integran al mundo adulto lo hacen mediante un hogar o residencia diferente al de la familia de origen, como capital físico que permite distanciarse de las dependencias respecto a ésta. La no adquisición de este recurso es y debe ser considerada como un elemento que permita hablar de transición a la vida activa y transición a la vida adulta *incompleta*, en tanto no cumple una de las condiciones necesarias para hablar de independencia. La obtención de esta adquisición necesita del segundo elemento: un empleo remunerado.
4. Y, para finalizar, un joven integrado en la vida adulta es un joven que sustituye su ambiente relacional de origen por un ambiente relacional propio. La forma más común es la forma básica de capital social de la pareja. Esta forma básica se verá completada con la ampliación de esa red social y personal que sustituya la originaria familiar mediante la ampliación de ese capital con amigos, parientes, compañeros de trabajo, etc.

Por tanto, este proceso de integración de los jóvenes concluye cuando se han abandonado las dependencias originarias familiares. En este sentido, parece razonable suponer que la obtención y asimilación de esos elementos y, por tanto, el proceso de adquisición de éstos, es lo primero que debemos tener presente si queremos entender cómo se produce el citado abandono. (Garrido y Requena, 1997: 17).

Así, en este punto de nuestro desarrollo argumental nos encontramos ante la idea de independencia frente a dependencia. El concepto dependencia alude a la cobertura de ciertas necesidades básicas por parte de una entidad –sea esa entidad individual o colectiva –, entidad que no coincide con el elemento dependiente. Es decir, un individuo “depende de la persona o colectividad que proporciona los bienes y servicios o las

relaciones que satisfacen las necesidades que están en el origen de la dependencia” (Requena, 2002: 21). Además, a medida que aumenta el valor o coste de los servicios o productos que el grupo provee internamente más dependiente es el individuo (en nuestro caso el joven) del grupo (en este caso, de la familia). En este hecho, según Requena, (Ibídem, 22) estaría la explicación de las dificultades de emancipación. Es decir, “si lo que le proporciona su familia se puede conseguir con menos coste fuera de casa, su grado de dependencia familiar” será más bajo que si lo que le proporciona la familia tiene un alto coste fuera de ella.

En este sentido, el grado de dependencia familiar estará mediado tanto por lo que suceda dentro del grupo familiar como lo que suceda fuera. En relación a lo primero, a la dependencia familiar mediada desde dentro de la familia, deberemos analizar qué transformaciones familiares pueden modificar el balance que hacen los jóvenes entre aquello a lo que les obliga la familia y lo que la familia les proporciona. En el caso de la perspectiva externa nos referimos a las modificaciones o alteraciones de los costes de las alternativas a los bienes y servicios que se consiguen en la familia, en tanto elementos que reducen o aumentan la posibilidad de acceder a ellos fuera del hogar de origen (Ibídem, 22). Por tanto, estaríamos dentro de un proceso de elección racional y de toma de decisión sobre la base del estudio tanto de la oferta interna como la externa a la familia, proceso que requiere, por parte de los jóvenes, encontrar en la inserción y en la emancipación un valor de realización personal.

Así, y al respecto de la importancia social de la adquisición de una ocupación como elemento de inserción laboral, nos parecen muy acertadas las consideraciones de Serrano Pascual (1995: 179-180). Partiendo de que en las sociedades contemporáneas el valor de la reciprocidad es clave de cara al propio mantenimiento de dichas sociedades, la inserción laboral actuaría como fuente de reconocimiento y como fuente de reproducción social. Si la sociedad no le da al joven la posibilidad de trabajar, el joven no puede devolver a la sociedad aquello que le ha aportado, no podría reproducirse dicha sociedad. Los jóvenes aparecerían de esta forma asociados a un estado deficitario. En este sentido, si los jóvenes no se insertan laboralmente perderían parte de la

legitimación pública que la inserción laboral supone. Así, el trabajo, la inserción laboral, actuaría como factor de autonomía y de afirmación de valor supremo de la persona, que vendría de la mano del reconocimiento del joven como activo de la sociedad, como miembro adulto de la sociedad. “La inserción laboral interviene así como condición y consecuencia de la afirmación de la potencia humana que fundamenta en gran medida el principio de la modernidad” (Ibídem, 180).

Compartimos con Navarro López (2004: 379) la idea de que en las últimas décadas, y de manera progresiva, se ha ido dificultando la transición⁸ a la vida laboral, problema que afectaría no sólo a los jóvenes, sino a sus familias y a la sociedad en general. En cambio, señala, parece existir consenso social en aceptar como un hecho normal que se extienda este proceso de inserción laboral, lo que trae consigo la posposición de la emancipación.

Argumentan en esta misma línea Albert *et al.* (1998: 4). Una vez los jóvenes han finalizado su periodo formativo, lo hayan hecho con éxito o no, pueden tomar, fundamentalmente, dos direcciones: o bien dirigirse a la actividad, o hacerlo hacia la inactividad (tanto si están desempleados como ocupados). Estas dos trayectorias no causarían incertidumbre en los jóvenes si no fuera por las dificultades que estos tienen de cara a la inserción laboral, si la opción de entrar al mercado fuera eso, una opción y no una barrera. En este sentido comentan, y estamos muy de acuerdo con ello, que esas dificultades no sólo suponen un coste para el joven en el plano personal, sino que también tienen un importante coste social, convirtiéndose esto en un tema de profunda preocupación tanto para los poderes públicos, como para el propio mercado laboral y para el sistema educativo. Estos últimos como responsables de la formación, el mercado laboral como espacio en el que tiene que desarrollarse el proceso de inserción laboral y responsable de la demanda de trabajo, y los poderes públicos por ser los responsables de

⁸ Decimos transición porque ya no estamos hablando de una entrada al mercado laboral directa desde el sistema educativo, sino como un proceso paulatino de adaptación a las exigencias del mismo.

cara a desarrollar las políticas de intervención más ajustadas a las necesidades de inserción de los jóvenes (las políticas activas de empleo).

El retraso en la edad de emancipación de los jóvenes españoles, asociado inevitablemente al retraso de la inserción laboral plena, es uno de los rasgos que caracteriza a este segmento de población, y es uno de los aspectos por los que el interés por su estudio sigue vigente. Otra de las razones que explicaría dicho retraso, más allá de la escasez en la oferta de puestos de trabajo, estaría en la dificultad de acceso a la vivienda (Leal Maldonado, 2002: 249). En este sentido, estarían faltando dos de los aspectos básicos señalados anteriormente en relación con la integración: adquisición de una ocupación y adquisición de una vivienda propia.

En esta misma línea se expresa Teresa Jurado (2003:113), quien viene a confirmar que los problemas de acceso a la vivienda están detrás de las dificultades que se observan en España de cara a la formación de una familia, donde el mercado de viviendas en nuestro país, incluso la propia regulación de dicho mercado, favorece sobre todo a las familias bien insertadas laboralmente, mientras que serían los mercados de acceso relativamente fácil a la vivienda en alquiler los que podrían favorecer la formación de lo que, ella misma denomina, familia temprana. Este segundo tipo de mercado se adaptaría mejor a las familias jóvenes que tienen un mayor carácter de innovación y prueba.

En definitiva, hablar de emancipación y de inserción laboral no siempre resulta fácil, son muchas las aristas que estos conceptos implican, pero sí nos ha permitido encuadrar mejor el objeto de análisis en la que los procesos, estos dos procesos, son clave para entender las transformaciones en la transición a la edad adulta de los jóvenes españoles.

1.3.2.- La emancipación tardía como concepto: algunas explicaciones desde un punto de vista teórico

Hemos hablado de que en las últimas décadas ha irrumpido con fuerza como categoría de análisis el retraso de la emancipación. Esta posposición ha sido denominada, entre otros por Gil Calvo (2002:9), como emancipación tardía. Emancipación tardía que se ha tratado de explicar desde diferentes modelos analíticos: las interpretaciones economicistas, las perspectivas institucionales comparadas y los enfoques culturalistas. Veamos muy brevemente cada uno de ellos.

1. Interpretaciones economicistas. Partiendo del efecto – renta que se basa en la idea de que los jóvenes prolongan su estado de dependencia familiar porque les es materialmente imposible independizarse cuando ellos quieren, se llega a la conclusión de que no es tanto el nivel relativo de recursos disponibles como la certeza de que no se tiene o no se tendrá estabilidad en relación a ellos. En este sentido, hablaríamos tanto de estabilidad en el empleo, como de salario que permita al joven poder emanciparse y asegurar los bienes y servicios necesarios para el mantenimiento de un nuevo hogar. En este caso, el empleo aparece como primer factor determinante de la emancipación tardía, donde la precariedad laboral actúa como freno e impedimento que les permita “instalarse por su cuenta o establecer planes a largo plazo” (Ibídem, 10)

Más allá del empleo, estaría la posibilidad de conseguir la vivienda, cuyas dificultades de acceso son más que notorias, tal y como hemos comentado anteriormente (Jurado, 2003; Leal Maldonado, 2002) y que, junto al deseo de tener hijos, estarían disparando de forma importante tanto los costes de oportunidad como de consumo relacionados con la formación de una familia propia (Gil Calvo, 2002: 10).

Junto a ello tendríamos la incertidumbre del futuro que impide que los jóvenes sean capaces de “ponerse por su cuenta” ante el riesgo de la inseguridad que viven. Esta incertidumbre a la que se enfrentan los jóvenes, al final los puede estar poniendo en la tesitura de tener que decidir entre quedarse en la casa de los padres o arriesgarse a una costosa vida personal, donde el futuro parece inseguro e imprevisible, donde la interpretación en términos de costos estaría, como ya hemos visto, en la base de todo (Ibídem, 11).

2. Perspectivas institucionales comparadas. En este caso ya no hablaríamos tanto del comportamiento del sujeto en función del cálculo racional como de las instituciones de su entorno desde un punto de vista comparado entre países, tratando de explicar las diferencias entre ellos en relación a las diferentes pautas de emancipación. Gil Calvo (2002: 11) afirma que la forma de la familia podría estar detrás de la explicación del retraso en la emancipación, de tal forma que en la Europa meridional este retraso podría estar viéndose influido por la pervivencia de un modelo católico de familia heredado de la idea de *pater familias*, enmarcado en el modelo de Estado de Bienestar propio de nuestro país. En este modelo de bienestar, bajo el abrigo del hogar, el joven no puede, incluso no necesita abandonarlo, porque la familia lo protege cuando no lo hace el Estado. En este modelo la emancipación de los jóvenes es tardía, la tasa de actividad de las mujeres es menor que la de los hombres y la desigualdad entre edades es muy alta.
3. Enfoques culturalistas. Dentro de este enfoque, según Gil Calvo (2002: 13), se presentan argumentos centrados en la “supuesta” pérdida de valores en la juventud, valores como es el del trabajo, el de la responsabilidad, etc. Estos enfoques también adjudican parte de la responsabilidad en el retraso de la emancipación a las propias familias, en el sentido de progresiva pérdida del papel moral de éstas en la educación de los hijos, y que por permisivos y tolerantes conducen a los hijos al fracaso en sus oportunidades

emancipatorias. Cita Gil Calvo sobre esta forma de analizar el retraso de la emancipación a Daniel Bell (1977) y a James Coleman (1989).

Pero, en todo caso, lo que parecen apuntar estos enfoques es que en las últimas décadas se ha producido un aumento de la racionalidad con la que los jóvenes toman sus decisiones, de tal forma que parecería que a los jóvenes actuales les parece más racional una emancipación tardía que una emancipación temprana (Gil Calvo, 2002: 14), esperando que la familia los termine dotando de los recursos necesarios para poder realizar esa emancipación y no buscándolos fuera, como pudieron hacer otras generaciones. Esos recursos son tanto el capital humano como el capital social.

Resulta ilustrativa, para finalizar este apartado, una cita literal de Flaquer (1998: 49), que nos recuerda cómo en los textos que hablan del Antiguo Régimen, y ya cerca de la Edad Moderna, “los niños vestían igual que los adultos y pasaban a incorporarse al mundo de estos sin solución de continuidad, a medida que sus fuerzas lo permitían”, frente a esa juventud de la que habla Enrique Gil Calvo que parece tener miedo a parecerse a un adulto. En definitiva, y en consonancia con Touraine *et al* (1988: 197-198), podríamos estar hablando de un hecho insertado en la propia estructura social, en tanto que el joven, los jóvenes, no son más que el resultado de unas condiciones socioeconómicas y de la herencia cultural.

1.3.3.- La transición a la vida adulta en un sentido procesual

Hemos indicado que el éxito de la transición a la vida adulta depende, a su vez, del éxito de dos procesos: el de emancipación del hogar familiar y el de inserción social (representada ésta por el éxito en la inserción laboral). Para comprender mejor estos dos procesos, se hace necesario enmarcarlos dentro del proceso final de transición a la vida adulta⁹.

⁹ No debemos olvidar que, en nuestro estudio, la familia y las redes sociales tienen un peso determinante en estos procesos.

De esta forma podemos ver la inserción laboral (y, por añadidura, los elementos que influyen en la emancipación) dentro de un proceso mayor de transición. Esta transición, siguiendo a J. Casal (1996: 297 y ss) puede ser entendida de dos formas diferentes:

1.- Por un lado, la podemos analizar como *tránsito de la escuela al trabajo*. Adoptar esta perspectiva implica asumir que hay un tiempo de espera entre la salida del sistema educativo y el acceso efectivo a la actividad laboral, de tal forma que terminamos presuponiendo la existencia real de tres formas lineales o sucesivas de existencia juvenil: el joven estudiante, el joven en paro y que busca su primer empleo y, por último, el joven trabajador. Esta forma de entender la transición a la vida adulta en la que el acceso al empleo es determinante, fue la dominante en los discursos sociales y políticos durante las décadas de los setenta y primera mitad de los ochenta del siglo pasado.

2.- Será a partir de la segunda mitad de los años ochenta cuando se consolide otra forma de entender la transición a la vida adulta. Ahora, la transición no es sólo tránsito de la escuela al trabajo, sino un proceso mucho más complejo que abarcaría desde la adolescencia social hasta la emancipación plena y que conduciría, finalmente, a la vida adulta. Este complejo proceso incluiría: la formación escolar y las diferentes trayectorias escolares posibles, la formación en contextos informales, las experiencias pre-laborales, la transición profesional plena y los procesos de autonomía familiar.

A partir de esta segunda perspectiva de análisis, Casal define la transición como “un sistema de dispositivos institucionales y procesos biográficos de socialización que, de forma articulada entre sí (articulación compleja), intervienen en la vida de las personas desde que asumen la pubertad, y que son conductores hacia la adquisición de posiciones sociales que proyectan al sujeto joven hacia la consecución de la emancipación profesional, familiar y social” (Ibídem: 298)¹⁰.

¹⁰ Esta forma de entender el proceso de transición a la vida adulta es el que adoptaron en España, entre otros J.L. Zárraga (1984) y el ya citado trabajo de M. Valles Martínez (1989).

Casal (Ibídem: 299) continúa analizando las características de esta segunda perspectiva y afirma que ésta está configurada por tres dimensiones o niveles:

a.- *La transición en tanto que realidad sociohistórica.* En este sentido, la transición a la vida adulta tiene lugar en un “marco de referencia territorial, cultural y político concreto. Este marco de referencia está constituido por dos ejes fundamentales”. Por un lado un “eje longitudinal, de carácter histórico, que permite contextualizar la transición en tiempos o períodos diversos de desarrollo social”. Y, por otro lado, existe también un “eje de tipo trasversal, que permite que la transición sea contextualizada en espacios territoriales y sociales diversos:

- 1.- el contexto socioeconómico amplio y próximo (país, región, comunidad local, hábitat, etc.)
- 2.- los factores de desigualdad social (clase social, étnia, género, etc.)
- 3.- los modelos de orientación social (familia, medios de comunicación de masas, el grupo de referencia)” (Ibídem, 299)

b.- En segundo lugar tendríamos la *transición en tanto que zona de toma de decisiones del sujeto.* En este sentido, debemos concebirla, en primer lugar, como un proceso de carácter biográfico, de tal forma que “la transición es posible analizarla como un conjunto articulado de acciones del sujeto en torno a la formación de expectativas de futuro, estrategias, toma de decisiones y usos particularistas de los recursos sociales”. En toda lógica de análisis no puede olvidarse que la transición descrita por el sujeto está sometida a las “estructuras sociales y económicas, así como a los dispositivos institucionales” pero, al mismo tiempo, “éste se comporta como un agente activo, como actor racional, en la toma de decisiones y en la optimización particular de los recursos disponibles” (Ibídem, 299).¹¹

¹¹ Es este punto el que justificaría el hecho de que nosotros hablemos en este trabajo de las estrategias de acceso al empleo, en tanto que actuaciones racionales en busca de la inserción efectiva.

c.- Finalmente, la transición es también un *sistema de dispositivos institucionales* o “red compleja de instituciones sociales que intervienen configurando y reglamentando, la oferta de transición”. Incluiríamos en este apartado: un “sistema educativo como agente diversificador de trayectorias y certificación, un sistema de formación profesional y ocupacional paralelo, una regulación en torno a la organización del trabajo del sistema productivo y del mercado de empleo, una red de intervención sobre colectivos especiales, etc”. ” (Ibídem, 299)¹²

El término de transición a la vida adulta, como vemos, no puede aparecer separado del de transición a la vida activa. Martínez Martín (2002) habla extensamente de ambos tipos de transición. Entiende por transición a la vida activa el paso de la escuela al trabajo que culmina con la inserción laboral y el consiguiente desempeño de una profesión. La transición a la vida adulta, por su parte, consiste en un complejo proceso que lleva al joven a la vida adulta y en el que influyen factores de todo tipo: sociales, económicos, madurez de los implicados, etc. Martínez Martín (Ibídem), combinando ambas dimensiones de la transición, indica que la inserción socioprofesional culmina en el momento en que estas dos dimensiones han sido desarrolladas íntegramente, en una suerte de articulación entre inserción profesional y emancipación familiar.

¹² Veremos las modalidades de transición en el capítulo dedicado a las aproximaciones teóricas al proceso de inserción laboral.

CAPÍTULO II

LOS CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL Y REDES
SOCIALES. SU APLICACIÓN A LA INSERCIÓN
LABORAL

2.1.- La categoría relación social como unidad de análisis

No podemos entender la sociología sin el estudio de las relaciones sociales. Siempre que hablamos de acción social, de intercambio, de cambio social, de estructura social, de desigualdad, etc., de forma directa o indirecta nos estamos remitiendo al estudio de la forma en la que se crean y se destruyen las relaciones sociales, la forma en la que las relaciones sociales influyen en la formación de los sistemas sociales, la forma en la que, tanto desde un punto de vista del consenso como del conflicto, los actores sociales se definen a sí mismos en el marco de la estructura social, o cómo la estructura social es la que determina los comportamientos de los actores. Podríamos decir, sin miedo a equivocarnos, que la categoría relación social está en la esencia misma de la propia Sociología.

El debate epistemológico en torno a la categoría ha oscilado entre dos grandes corrientes (Herrera, 2000: 40):

1. El conocido como individualismo metodológico, que se ha basado en la idea del conocimiento social comprensivo de los agentes-actores individuales. Esta corriente pretende dar respuesta a la realidad como realidad simbólicamente estructurada a partir de la comprensión del mundo social y, todo ello, mediante la adopción de una perspectiva de investigación interna. Estaríamos así ante la “relación como proyección, reflejo o producto de los singulares individuos y de sus acciones” (Ibídem, 40) que tendría en el planteamiento de Weber (1998) su exponente primigenio en el estudio de la ética protestante.

2. Y el holismo metodológico. Esta segunda corriente adopta, frente a la primera, una postura externa en la investigación y, para ello, necesita concebir el análisis de las relaciones sociales en tanto que relaciones estructuradas e institucionalizadas en el mundo social, tratando de dar respuesta a los nexos y regularidades que explicarían los procesos de acción que permiten la construcción del sistema. Así, adquieren sentido las palabras de Wellman (2000: 21-27) cuando afirma que “las relaciones sociales estructuradas constituyen una fuente más poderosa de explicación sociológica que los atributos personales del sistema” o que “las normas surgen a partir de la ubicación en sistemas estructurados de relaciones sociales [...]” de tal forma que “el mundo está compuesto por” redes de relaciones.

En este sentido, la historia de la sociología ha tendido fundamentalmente hacia esos dos extremos, a veces incompatibles, a veces con intentos de combinación en un mismo marco analítico. Mientras que en el holismo metodológico encontramos corrientes como el estructuralismo de C. Levi – Strauss, Goffman, la Teoría de Sistemas o la Teoría de redes, en el otro extremo podríamos encontrar el interaccionismo simbólico, la fenomenología o la etnometodología pero, a pesar de todo, comparten su interés por la relación social.

En todo caso, y tomando estas diferentes tradiciones, asumimos el hecho de que la relación social es la referencia de un sujeto a otro mediada por la sociedad (o por la cultura, los estilos de vida, intereses e identidades) a la que pertenecen los sujetos en relación. En cuanto que la sociedad ofrece lo que es necesario para realizar la mediación (valores, símbolos, reglas, recursos instrumentales, etc.) la relación puede asumir modalidades muy diversas (Herrera, 2000: 40)¹³.

¹³ Esas modalidades, según Herrera (2000: 40) son dos: la relación como proyección, reflejo o producto de los singulares individuos, y de sus acciones; o, por otro lado, la relación como expresión y efecto de estructuras sociales, de estatus – rol, de una totalidad o de un sistema social global.

La relación social también la podemos ver, y ése es el caso de nuestra investigación, como un “intercambio de algo”. En nuestra investigación la vemos como una relación social de reciprocidad: trabajo a cambio de entrar a formar parte de una red social cada vez más amplia, donde el apoyo mutuo, las relaciones particularistas, tienen más peso que las que se enmarcan en la lógica universalista.

Sentadas estas bases teóricas, pasamos a continuación a analizar los conceptos de capital social y de red social, en aquellos aspectos que consideramos de utilidad para nuestra tesis doctoral.

2.2.- Análisis del concepto “capital social”

2.2.1.- Algunos apuntes sobre los orígenes del concepto de capital social

El concepto de “capital social” no es un concepto que haya aparecido en el pensamiento social en los últimos años, sino que se ha venido elaborando desde hace ya bastante tiempo. Sin embargo, se trata de un concepto que se “ha incorporado recientemente al arsenal de variables de la ciencia social” (Herreros Vázquez, 2002: 129) .

Este concepto, como otros muchos, antes de llegar a la sociología pasó por muchas otras disciplinas. Así, Moyano (2001: 37), indica que economistas como A. Marshall o J. Hicks ya lo utilizaron para distinguir entre stocks permanentes y stocks temporales de capital físico. Incluso el propio Adam Smith señaló en una de sus obras (2004) que el mercado necesita de ciertas instituciones y sensibilidades de carácter moral para funcionar eficientemente, dado que su capacidad de autorregulación es limitada.

Putnam y Goss (2003: 10), por su parte, señalan que el origen del concepto podría estar en Hanifan, un joven reformista norteamericano que terminó concluyendo que los problemas sociales, económicos y políticos que existían en las comunidades

norteamericanas como era la suya de Virginia Occidental podrían encontrar solución en el reforzamiento de las redes de solidaridad entre sus ciudadanos, ya que se estaban abandonando las relaciones de vecindad, lo que estaba generando tanto el aislamiento familiar como la parálisis de la propia comunidad.

En este sentido Putnam y Goss (2003:10) rescatan la definición que Hanifan aportó para referirse a Capital Social, definición que reproducimos íntegramente porque, creemos, aporta importantes conclusiones de cara al objeto de nuestro estudio. Decía Hanifan que el capital social son “esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un indefenso [...] Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad” (Ibídem, 2003:10).

Así, pues, descubrimos que la acumulación de capital social actúa en beneficio común de la comunidad, siempre y cuando los miembros de esa comunidad descubran esos beneficios (Ibídem, 2003: 10). Así quedan expuestos conceptos tan importantes como comunidad, aislamiento, relación social, reciprocidad, confianza, necesidades sociales, contacto social, etc., todas ellas categorías que más tarde han estado presentes en desarrollos posteriores del concepto de capital social.

Sin embargo, la sociología supo ver las posibilidades de este concepto como elemento explicador de aspectos de la estructura social. Así, afirma Moyano (2001: 38) que, desde la sociología, hay al menos cuatro formas diferentes de aproximarse al concepto de capital social:

- a. La tradición marxista: de esta corriente puede extraerse la idea de que circunstancias comunes adversas pueden servir de fuente de cohesión dentro de un grupo social determinado o como instrumento de dominación y/o dependencia.
- b. De Simmel procede la noción de “transacción recíproca”¹⁴, para referirse a las normas y obligaciones que emergen a través de redes personalizadas de intercambio (por ejemplo, la ayuda entre vecinos).
- c. Durkheim y Parsons señalan la importancia de que los valores y los imperativos y compromisos morales son anteriores al desarrollo de las relaciones contractuales entre los individuos.
- d. Finalmente, de Max Weber procede la idea de que las instituciones formales –como es el caso de las burocráticas- y los grupos particularistas –como son las familias- utilizan determinados mecanismos para reforzar la confianza y asegurar que sus miembros acepten el cumplimiento de determinadas reglas de conducta.

Sobre cada una de estas tradiciones se han ido construyendo las diferentes conceptualizaciones que de la idea de capital social se han hecho, conceptualizaciones que veremos a continuación.

2.2.2.- El concepto de capital social

En los últimos 20 años la ciencia social en general ha vivido en primera persona la eclosión del uso de la variable capital social en infinidad de estudios y análisis. Esta eclosión se presenta en el momento en que esa variable que acabamos de citar se utiliza como variable independiente para tratar de explicar todo tipo de fenómenos. Entre esos

¹⁴ La traducción es de Moyano (2001) a partir de “reciprocity transaction”

fenómenos se encuentran desde “la creación de capital humano hasta la eficiencia de las instituciones democráticas, pasando por la reducción de la delincuencia y la erradicación de la pobreza” (Herreros Vázquez, 2002: 130), los estudios sobre cómo generar comunidad en el ámbito rural y fomentar el desarrollo económico (Teves, 2005); para el análisis de los vínculos sociales existentes entre mercado, cooperación y negociación (Aliaga Linares, 2002); y para no extendernos en demasía, como factor de desarrollo personal (Domínguez, 2004). Como vemos, los campos en los cuales se ha tratado de aplicar el concepto son varios y variados.

Pero, mientras ha existido un importante consenso en cuanto a utilizar la variable capital social en términos explicativos, lo que no ha sido tan fácil es que hubiese dicho consenso en el momento de definirlo. En este apartado vamos a hacer un breve pero profundo repaso de cuáles han sido las principales aportaciones que, para la definición del concepto, se han hecho.

2.2.2.1.- “Capital Social” en James Coleman

James Coleman (1990: 103), cuando habla del capital social, parte de la idea de que éste puede estar definido por dos aspectos. Por un lado podría ser un aspecto de la estructura social, y al mismo tiempo, facilitar a los individuos ciertas acciones por el hecho de estar insertos dentro de esa estructura (citado por Herreros Vázquez, 2002: 130). Así, el capital social se tornaría en un recurso importante de cara a la acción. Pero es, sobre todo, un recurso que puede potenciar la acción de los individuos y restringir la de otros, en tanto en cuanto lo posean o el grado en que lo posean. El capital social sería el conjunto de posiciones estratégicas en las redes sociales, redes que se encuentran caracterizadas por la densidad de las relaciones y por el grado relativo de estabilidad que tengan estas redes (Sainz, 1992: 37).

Tres son los aspectos que se podrían destacar de la aportación de Coleman a la concepción de capital social. Por un lado, Coleman afirma que la acción social se

construye gracias a las interacciones¹⁵. Por otro, son las relaciones que se construyen en torno a las redes sociales las que están en el origen de la interdependencia de los actores. Y, en tercer lugar, la interacción está en la base de la generación de estructura en la que participan los actores sociales, los individuos. Gracias a la interacción se genera vínculo, y la estructura de ese vínculo es lo que podría ser el germen del capital social, en la medida en que ese vínculo se puede basar en la cooperación y la coordinación. Esta interacción tiene lugar en ámbitos y contextos sociales institucionalizados, contextos que regulan y permiten el mantenimiento de las interacciones. Cuando los individuos aprehenden todos estos elementos es cuando nace el capital social. Así se vincula lo micro con lo macro, el individuo con el sistema social – con la estructura (Millán y Gordon, 2004: 715) - ya que Coleman defiende la acción en tanto que interacción social.

A medida que se avanza en la noción de capital social en Coleman, vemos que pueden surgir dos circunstancias problemáticas que deben ser resueltas, ya que hablar de intercambio e interacción implica necesariamente conocer qué es lo que se intercambia y qué hace que las relaciones sociales como red permanezcan en el tiempo. De ahí parte su idea de acción individual e intercambio social como respuestas al problema, e indica que los intereses que quieren alcanzar los individuos en el intercambio a través de acciones individuales son los que permiten que la estructura de relaciones se mantenga en el tiempo. Es, según Sainz (1992: 38), una forma de instrumentalización de manera que “el individuo balancea sus intereses como beneficiario, y sus intereses como destinatario de la acción de otros individuos y de la acción corporativa” (en referencia a la estructura) “y el balance será diferente para diferentes clases de acción”, de tal forma que la evaluación que se haga en cada caso determinará la utilidad instrumental de la interacción.

¹⁵ En un capítulo posterior dedicamos un espacio específico a analizar las aportaciones de Coleman al estudio de la acción social, donde hablaremos también de cómo este autor concibe la acción social y el peso de ésta en la estructura social, y de cómo es posible pasar de lo micro a lo macro, de individuo al sistema social.

El sistema social estaría, de esta forma, actuando como contexto de la acción, y ese mismo contexto sería el que vincularía con cierta permanencia la acción social con el intercambio (Millán y Gordon, 2004: 716), ya que los contextos en los que tienen lugar las interacciones preexisten a las mismas gracias a las relaciones de autoridad, de confianza y de distribución consensuada de derechos. Estos contextos establecen normas, y las normas son recursos de la estructura social. Estas normas permiten la relación entre intercambio e interacción, y permiten que Coleman resuelva el problema de vincular lo micro con lo macro (Coleman, 1990), tal y como ya habíamos apuntado.

En este sentido, el capital social tendría una definición funcionalista, ya que éste se define por su función, que no es otra que la de facilitar la acción. El capital social sería productivo ya que es un recurso que permite alcanzar unos fines que no serían alcanzables si éste no existiera. Así, capital social, según Coleman, “sería el uso de las relaciones sociales que hacen los actores para alcanzar intereses, sean estos, por ejemplo, la obtención de capital financiero o la formación y mantenimiento de un capital humano mediante la ampliación y vinculación” (Sainz, 1992: 38) con una comunidad con la que se interactúa. Los actores sociales identifican, pues, aquellos recursos de la estructura social que tienen un valor instrumental para ellos en términos de intereses que les permiten cubrir sus necesidades.

Así, finalmente, Coleman lleva su definición hasta el establecimiento de diferentes formas de capital social en tanto que aspectos valorados como recursos por los actores, de cara a lograr sus intereses y cubrir sus necesidades. Esas formas son: obligaciones y expectativas, canales de información y normas sociales (Sainz, 1992: 37), sanciones efectivas, relaciones de autoridad y la clausura de las relaciones (Millán y Gordon, 2004: 716). Veamos muy someramente cada una de ellas:

1. Obligaciones y expectativas. La reciprocidad permite estabilizar expectativas entre los participantes en la interacción, ya que con la interacción se adquiere un cierto grado de obligatoriedad (Ibídem, 716). Este elemento puede desembocar en formas casi clientelares. En estos casos se puede llegar a tener tal cantidad de

obligaciones con aquellos con los que el actor interacciona, que pueden ser utilizadas por éstos en cualquier momento con la finalidad de lograr que se haga lo que se quiere (Sainz, 1992: 38, citando a Coleman, 1988)

2. Canales de información en los que se basan las relaciones entre actores. La información y el control de ella son muy importantes de cara a poder orientar las propias acciones. Pero tener información es un recurso costoso. El que tiene capital social puede reducir ese costo a través de las relaciones sociales, ya que con ellas puede llegar a la información deseada (Millán y Gordon, 2004: 718).
3. Normas y sanciones efectivas. Coleman entiende que una norma sólo podrá existir en el momento en el que los actores asimilan que se puede sancionar su incumplimiento (Coleman, 1990: 243). Las normas que tendrán más valor en el sistema social serán aquellas que beneficien a más actores, que se dispongan en beneficio del interés del grupo frente a los intereses individuales, pues de esta forma se obtiene beneficios para la mayor cantidad posible de actores. Una norma que sea muy restrictiva será una norma que constriña las relaciones sociales y, con ello, reduzca el alcance del capital social (Millán y Gordon, 2004: 718-719).
4. Relaciones de autoridad. Debe existir una autoridad, pero ésta sólo toma forma cuando un actor cede parte de sus derechos para poder controlar algunas acciones a otros para que preste un servicio. (Ibídem, 2004: 719)
5. La clausura de las relaciones. Se refiere al hecho de que ningún actor tiene control sobre las normas de forma individual y el que éstas sean eficaces queda dependiendo de la estructura. Sin embargo, puede haber normas no formalizadas fruto de la acción individual, en un contexto de interacción que permite que estas otras normas sean efectivas (Ibídem, 2004: 720)

En definitiva, y para finalizar con la aportación de Coleman, éste entiende que el capital social es un bien público, y que como bien público se ve afectado por los mismos problemas que cualquier otro bien público, como es el caso de la sub-

optimalidad como consecuencia de que resulta difícil excluir a los free-rider¹⁶ que no aportan nada para construirlo y mantenerlo, pero que se benefician de él ya que, como hemos comentado anteriormente, se trata de un recurso que sirve para alcanzar objetivos y metas independientemente de que participe o no en la creación de interacción, relaciones sociales y reciprocidad.

2.2.2.2.- “Capital social” en Pierre Bourdieu

Para poder comprender mejor la aportación de Bourdieu en la conceptualización del capital social debemos conocer antes cómo define dos de las categorías fundamentales de su cuerpo teórico: *habitus* y *campo* (Castón Boyer, 1996)

Bourdieu entiende que la socialización del individuo está en la base de la vida en sociedad y que ésta, la socialización, es una función asignada al conjunto de mecanismos a través de los cuales los individuos realizan su aprendizaje de las relaciones sociales, asimilando normas y valores, así como las creencias de una sociedad o colectividad. La socialización se caracteriza por la formación del hábitus. El hábitus, como ya hemos indicado, es un concepto clave para el sociólogo francés y es un concepto con el que éste da coherencia y articula la mediación entre lo individual y lo colectivo, entre la sociedad y el agente social individual (Bonnewitz, 2003: 63)

Según Bourdieu “los condicionamientos asociados a una clase particular de condiciones de existencia producen *habitus*, sistemas de disposición duraderos y trasladables, estructuras estructuradas dispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, en cuanto principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden ser objetivamente adaptadas a su meta sin suponer la

¹⁶ La expresión “free-rider” se compone de dos palabras en inglés, free (libre, gratuitamente) y rider (jinete, ciclista, motorista) que juntas significan “aprovechado, oportunista, gorrón, vividor, etc.”. En el ámbito académico se utiliza para designar a aquella persona que obtiene un beneficio de la utilización de un bien o servicio común de la comunidad, o bien o servicio público y no paga por dicho servicio de forma consciente.

orientación consciente a fines y el control expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos, objetivamente *regladas* y *regulares* sin ser en absoluto el producto de la obediencia a reglas y, siendo todo esto, colectivamente orquestadas sin ser el producto de la acción organizadora de un director de orquesta” (Bourdieu, 1980: 88-89, citado en Bonnewitz, 2003: 63). En este sentido, el hábitus actuaría como sistema de disposiciones duraderas adquirido por los individuos gracias al proceso de socialización.

Por su parte, para Bourdieu, el *campo* debe ser concebido en términos relacionales más que en términos estructurales. Entendería por campo la red de relaciones entre las posiciones objetivas que hay en él. Lo que caracteriza a estas relaciones es que existen de forma separada de la conciencia y de la voluntad objetiva, no tratándose de interacciones o lazos intersubjetivos entre los individuos. Los que ocupan esas posiciones pueden ser tanto agentes como instituciones, y lo que los caracteriza es que se encuentran limitados por la forma estructural del campo. El campo sería casi como una especie de mercado competitivo en el que se despliegan los tipos de capital (que veremos a continuación), y la posición que cada agente ocupa en el campo está condicionada por la cantidad, en términos de peso relativo, de capital que poseen (Ritzer, 1996b: 503-504).

De esta forma llegamos a su concepción de capital que, en primera instancia, parece contener cierto matiz económico debido a las propiedades que se le reconocen: se acumula por medio de la inversión, el capital es heredado, es decir, se transmite vía herencia, el capital permite obtener beneficios siempre y cuando el que lo posee tenga la oportunidad y sepa aprovecharla a la hora de efectuar las disposiciones de ese capital de la forma más rentable. (Bonnewitz, 2003: 46-47).

Sin embargo, el propio Bourdieu (2000: 56) reconoce que hablar de tipos de capital, especies como él las llama, es una cuestión difícil, y que su tarea como sociólogo ha estado más centrada en definir aquellos tipos de capital a los que menos atención se les ha prestado en la historia de la ciencia social. De hecho reconoce que cuando habla del primer tipo de capital, el económico, lo hace refiriéndose al trabajo de

otros, y considera que es capital económico aquel que está “constituido por los diferentes factores de producción (tierras, fábricas, trabajo) y el conjunto de los bienes económicos: ingreso, patrimonio, bienes materiales” (Bonnewitz, 2003: 48).

Así mismo define capital cultural¹⁷ y capital simbólico (su concepción de capital social la dejamos para el final). En cuanto al capital cultural, Bourdieu lo entiende como el “conjunto de calificaciones intelectuales, sean producidas por el sistema escolar o transmitidas por la familia” (Ibídem: 48). Se trata de un tipo de capital que puede tomar cuerpo de realidad en tres formas distintas: como disposición duradera (incorporado), en un estado objetivo como bien cultural y en un estado de carácter institucional (socialmente aprobado por las instituciones como puede ser el caso de los títulos académicos) (Ibídem, 48). Y, respecto del capital simbólico, indica que se trata del conjunto de rituales enlazados con el honor y el reconocimiento. Sería, en suma, la reputación y la autoridad atribuidas a un agente por el reconocimiento y la posesión tanto de capital económico, cultural y social (Ibídem: 48). Veamos, pues, qué es el capital social en relación a todo este cuerpo teórico que hemos presentado de esta forma tan breve.

Afirma Bourdieu (2000: 56) que una forma muy intuitiva de definir capital social sería considerando éste como *las relaciones*¹⁸, porque así es usado en el lenguaje cotidiano. Sin embargo, esa cotidianidad puede terminar enmascarando, gracias a la familiaridad con la que se trata, el hecho de querer comprenderlo como concepto construido que “permita conocer cosas que no se veían antes” (Ibídem, 56).

El sociólogo francés entiende el capital social “como la red de relaciones que puede ser movilizada por un agente social, ocasionalmente convertible en capital económico (v.g. red de relaciones que le permite a un agente acceder a un puesto con una determinada renta asociada), y cuyo modelo institucionalizado lo encarnan los títulos nobiliarios” (Vázquez García, 2002: 97). Pero también puede ser definido como

¹⁷ Hablaremos de este concepto en otros apartados, aquí sólo presentamos una breve definición.

¹⁸ La cursiva es nuestra.

el conjunto de relaciones sociales con las que cuenta un individuo o un grupo. Poseer este tipo de capital exige, por parte del individuo o del grupo, un trabajo destinado al establecimiento y mantenimiento en el tiempo de dicho capital, es decir, un ejercicio de sociabilidad (Bonnwitz, 2003: 48). Este ejercicio de sociabilidad podría ejemplificarse, según Bourdieu (2000: 57-58), en el caso de la empresa que quiere transformar su capital social en capital económico: debe realizar acciones de beneficencia, inaugurar monumentos, etc., casi como si fuese un oficio más. El capital social sería, en definitiva, “el agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo” (Bourdieu, 1985: 248, citado en Herreros Vázquez, 2002:68), de afiliación al grupo.

Bourdieu, al hablar de capital social, afirma que “construir este concepto es producir el instrumento para analizar la lógica por la cual esta especie particular de capital se acumula, transmite, reproduce; el instrumento para comprender cómo se transforma en capital económico y, a la inversa, el coste del esfuerzo que supone convertir el capital económico en capital social” (2000: 57). Pero también se trata del instrumento para poder conocer y comprender cuál es la función de las instituciones en relación a la mencionada acumulación y transmisión, donde la familia, según el sociólogo francés, es el principal ámbito en el que estas acciones tienen lugar (Ibídem, 57). Es decir, la familia, y éste es uno de los aspectos de su aportación al estudio del capital social, es el ámbito donde la red de relaciones que constituye éste son más susceptibles de movilización de cara al objetivo e interés de la misma.

2.2.2.3.- “Capital Social” en Robert Putnam

Robert Putnam, junto con Coleman y Bourdieu, es considerado como uno de los principales autores que ha estudiado el tema de las relaciones sociales en el sentido de capital social. Su aportación, como veremos, es clave de cara al objeto de nuestra tesis, ya que parte de una definición de capital social sencilla y especialmente clarificadora. Putnam entiende que es capital social “las redes sociales y las normas de reciprocidad asociadas a ellas porque, al igual que el capital físico y humano (las herramientas y el

conocimiento) crean valor, tanto individual como colectivo, y podemos invertir en construir una red de relaciones” (Putnam y Goss, 2003: 14). Esta definición vendría a completar tanto las aportaciones de Coleman como las de Bourdieu, que son los autores de los cuales deriva la perspectiva más estructural del capital social.

La clave para entender la teoría del capital social, según Putman (Ibídem, 13) consiste en asimilar que las redes sociales tienen una gran importancia, en tanto que éstas poseen valor sobre todo para aquellos actores que están dentro de ellas. De hecho, los beneficios que se pueden obtener de ese capital social en tanto que inversión pueden ser de tipo privado o interno. El ejemplo de que la mayoría de las personas encuentra empleo gracias a la red de relaciones y gracias al conocimiento que se tiene, ejemplifica la importancia y el valor de la red. Pero también puede ser, el capital social, un bien público, tal y como hemos visto en Coleman (1990), porque gracias a los vínculos de solidaridad comunitarios se pueden reducir los problemas colectivos (recordemos la aportación de Hanifan indicada con anterioridad).

Sin embargo, es importante tener presente que las redes sociales y las normas aceptadas para su funcionamiento pueden beneficiar a unos actores y perjudicar a otros. Es decir, unos, los instalados en el interior de la red, podrían obtener unos beneficios en perjuicio de los que no están en esa red (Putnam y Goss, 2003: 16). En este sentido podríamos hablar de la red en cuanto factor de estructuración social y factor de desigualdad social.

Compartimos con Putnam la idea de que puede haber capital social denso y capital social tenue. Por un lado, las primeras serían formas de capital social que “están densamente entretejidas y tienen múltiples ramificaciones” (Ibídem, 18) pero, al mismo tiempo, pueden existir formas de capital social que pasan casi desapercibidas, tales como el simple gesto de saludar a una persona en un paseo normal por la calle. Incluso esta segunda forma de capital social puede generar cierto grado de reciprocidad. El simple hecho de hacer un gesto en la calle puede indicar a una persona que necesitamos su ayuda (Ibídem, 18).

Así mismo, resulta interesante la distinción que hace Putnam entre capital social vuelto hacia dentro y capital social vuelto hacia fuera (Ibídem, 19). La clave para entender esta distinción está en la dirección hacia la cual se traten de fomentar los intereses tanto materiales, como políticos o sociales. Así, si se mira hacia dentro estamos ante grupos organizados por categorías de clase, sexo y etnia, que utilizan el capital social como medio para conservar o reforzar los “lazos de nacimiento y posición” social. Y si se mira hacia fuera, los intereses que se defienden en esa forma de capital social devienen en un bien público (este sería el caso de las Organizaciones No Gubernamentales, las asociaciones de voluntarios, etc.).

Finalmente, rescatamos la distinción que Putnam hace entre capital social “que tiende puentes frente al capital social vinculante” (Ibídem, 19). Se trata de formas de capital relacionadas con las anteriores (hacia fuera o hacia dentro), pero son diferentes. Dicen Putnam y Goss que “el capital social vinculante une a personas iguales en aspectos importantes (etnia, edad, sexo, clase social, etc.), mientras que el capital social que tiende puentes se refiere a las redes sociales que une a personas desiguales” (Ibídem, 20). En este sentido, concluyen que si bien la mayoría de nosotros obtenemos los mayores beneficios del capital social vinculante, éste puede terminar generando más externalidades¹⁹ negativas, ya que el beneficio que se obtiene dentro puede conseguirse incluso a costa de los que quedan fuera de la red, por lo que las redes que tienen puentes presentarían mayores posibilidades de generar beneficios (ibídem, 20) en tanto que bien público.

Putnam, así, pone en valor el capital social, pero al mismo tiempo considera que se está produciendo un cierto declive en el mismo, y considera que la explicación de ello está en la pérdida de sentimiento de comunidad fruto del proceso de urbanización y del éxodo rural, pues “el movimiento masivo de la gente de unas zonas rurales

¹⁹ Entendemos externalidades, según del Diccionario de la Real Academia de la Lengua como el “perjuicio o beneficio experimentado por un individuo a causa de acciones ejecutadas por otras personas o entidades”.

cohesionadas a unas grandes ciudades, anónimas y atomizadas se traduce en un declive general del capital comunitario y social” (Ibídem, 21).

Sin embargo, creemos que sus ideas son muy sugerentes para nuestro estudio, y asumimos las aportaciones de Woolcok y Narayan (citados en Putnam y Goss, 2003: 12), quienes afirmaban que “la idea básica del capital social es que la familia, los amigos y los compañeros de una persona constituyen un valor importante al que recurrir en una crisis [...] y del que servirse para conseguir ventajas materiales. Además [...] las comunidades con recursos variados de redes sociales y asociaciones cívicas se encuentran en una posición más sólida para hacer frente a [...] la vulnerabilidad [...] y sacar partido a oportunidades nuevas”.

2.2.2.4.- Otras aportaciones a la definición de “capital social”.

Antes de pasar a analizar el concepto de red social, citamos algunas otras definiciones de capital social que nos han parecido interesantes, pues nos resultan útiles para poder entender la forma en que los jóvenes articulan su red social de cara al acceso al empleo.

Una de estas aportaciones al concepto es la de Nan Lin (2001). Lin defiende una visión de capital social en la que éste es interpretado como activo social que se genera por las conexiones que existen entre los actores sociales. El capital social, según su perspectiva, estaría constituido por recursos “de los que se carece, que otros poseen y a los que se puede acceder porque quien los posee desea ejercer influencia” (citado en Millán y Gordon, 2004: 739-740). Los recursos incluidos dentro de la red sólo se pueden rentabilizar de forma individual, lo que hace que Lin se diferencie de otras aportaciones ya vistas, que no podrían ser tenidos en cuenta como bien público o de tipo colectivo. Este tipo de capital tendría el carácter de social en la medida en que proviene de conexiones entre actores. El capital social sería de esta forma algo así como los recursos que se encuentran enraizados en las redes de tipo social, recursos a los que unos actores sociales pueden llegar y, al poder acceder a ellos, son utilizados para sus

acciones (Ibídem, 740). No estamos de acuerdo con esta forma de entender el capital social porque nuestra posición parte de entenderlo como bien de carácter social.

Herreros Vázquez (2002: 130) nos indica que el capital social podría ser una forma de capital asimilable al capital humano y al capital físico. Como forma asimilable se podría invertir en él, y se podría utilizar para alcanzar fines que no estarían a nuestro alcance de no disponerlo. Pero también podrían ser determinados valores que tienen los individuos como, podría ser el caso de la virtud cívica, que, como decíamos antes al referirnos a Hanifan, resultan muy beneficiosos para el resto de la comunidad y de la sociedad.

Interesante, respecto a la generación de sentimientos de comunidad es la aportación de T.H. Marschall al concepto de capital social (en Noya Miranda, 1997). Marschall considera que la idea de ciudadanía no es más que una forma de capital social, y que cada Estado de Bienestar “a través de formas específicas de prestaciones y servicios” terminará generando experiencias y sentimientos de comunidad diferentes, formas diferentes de capital social. En aquellos Estados de Bienestar ampliamente universalistas en la prestación de servicios, habría un sentimiento comunitario mayor y, con ello, menor grado de conflictividad social, gracias a la existencia de mayor capital social (Ibídem: 280-281)

Por su parte, Velázquez y Rey Marín (2007: 1), rescatando ideas aportadas ya por Putnam, indican que con el término capital social no sólo nos estaríamos refiriendo a “sentimientos nobles de amistad y compañerismo”, sino que también estaríamos referenciando una gran cantidad de beneficios que se estructuran en torno a la confianza, la reciprocidad y la información, así como la cooperación en comunidad. De esta forma, el capital social genera valor para aquellos que se encuentran asociados a dicho capital, pero también para los que están en su entorno, lo que nos recuerda a la idea de bien social, nuevamente.

Finalmente, queremos traer aquí la forma en la que Requena Santos (2004: 12) conceptualiza el capital social recogiendo las aportaciones de Putnam (1993; 2003) y Fukuyama (1995; 2000), en el sentido de que las normas asociadas al capital social, las obligaciones, la reciprocidad y el cumplimiento de los compromisos, ayudan a entender a cada uno de los actores en el grupo y la posición que ocupan en el mismo. La competitividad en el grupo quedaría reducida porque cada uno de ellos sabría lo que los demás opinan de él y, en sentido contrario, aumentaría la competitividad del grupo hacia el exterior, hacia otros grupos.

En este sentido, y de cara a nuestro trabajo, nos resultan sugerentes las definiciones aportadas tanto por Coleman como por Bourdieu, porque ponen en relación el capital social con la red de relaciones. Pero mientras uno (Coleman) lo hace pensando sobre todo en un nivel micro de la interacción, Bourdieu, al remitir al concepto de capital como relación social, se estaría aproximando más a la visión marxista del capital, en tanto que poseer cada uno de los tipos de capital descritos estaría sustentando una noción de poder y, por tanto, remitiendo a la generación de estructuras de dominación, estructuras de dependencia. En este último caso, Coleman no entiende esas relaciones en términos de poder, tal y como hemos visto, sino más bien como instrumentos consensuados de cara a la obtención de beneficios comunes partiendo del beneficio individual que el actor obtiene en la acción social.

Pero es especialmente sugestiva la aportación de Putnam en las diferenciaciones que hace respecto a las diferentes formas de capital social, tanto si se trata de capital denso como tenue, con dirección hacia dentro o hacia fuera, como capital que tiende puentes o es vinculante. De su definición nos quedaríamos para nuestro propósito con las ideas de inversión en capital social y el elemento de reciprocidad, que también apunta Requena Santos (2004) al hablar de él.

El estudio del capital social nos pone en la dirección del estudio de las redes sociales. A continuación nos vamos a centrar en el análisis del concepto de red social en

su sentido más amplio, para finalizar con lo que podría ser su aplicación al estudio de la inserción laboral.

2.3.- El análisis de redes: concepto, atributos y aplicaciones de la red social

Las redes sociales lo inundan todo, “las redes sociales inundan el mundo”. De esta forma se expresa el profesor Requena Santos (2008:1) cuando trata de expresar la importancia y la potencialidad del análisis de redes sociales como instrumento y corriente de análisis de la estructura social. Considera que la realidad social es mejor comprendida si ésta es considerada como un entramado de redes sociales. Para hacer esa afirmación se basa en otra: que la estructura social es como una red. De ahí la utilidad del análisis de redes sociales pues nos permite, según el profesor de la Universidad de Málaga, comprender los procesos sociales.

2.3.1.- El Análisis de redes sociales como perspectiva analítica

La perspectiva de análisis que será central en nuestro estudio es el análisis de redes (**network análisis**), pues consideramos que la mejor forma de conocer los atributos, motivaciones y significados que los actores dan a la acción, al acto de buscar sus primeros empleos, es a través de esta estrategia de investigación, pues nos aporta parte de los conceptos que son claves para el desarrollo de nuestro estudio.

Una definición del análisis de redes sociales, sencilla por otra parte de cara a su comprensión, es la que hace Sanz Menéndez (2003: 21) quien considera que el Análisis de Redes Sociales (conocido en el ambiente científico como ARS) es un “método, un conjunto de instrumentos para conectar el mundo de los actores (individuos, organizaciones, etc.) con las estructuras sociales emergentes que resultan de las relaciones que los actores establecen”. El análisis de redes sociales también es conocido como análisis estructural, y como conjunto de técnicas que trata de estudiar de manera formal, las relaciones que se establecen entre actores con la finalidad de poder analizar

las estructuras que surgen “de la recurrencia de esas relaciones o de la ocurrencia de determinados eventos” (Ibídem, 21). Con el análisis de redes, por tanto, lo que se pretende es poder llevar a cabo una descripción de las estructuras relacionales que mantienen los actores en interacción. En un sentido amplio, con el ARS lo que tratamos de hacer es buscar las formas en las que los actores se conectan entre sí o, lo que es lo mismo, la forma en la que están vinculados, con la finalidad de poder encontrar cuál es la estructura que encierra esa red que estamos estudiando.

El ARS sostiene varios principios básicos e interesantes de cara a nuestro objeto de estudio. Una idea que sustenta esta corriente de análisis e investigación es que aquellas interacciones que tienen lugar entre individuos y organizaciones en el seno de la red social no sólo ponen de manifiesto los flujos de información y/o conocimiento, así como la comunicación que se establece, sino que además dichas interacciones podrían tener un importante impacto en el propio comportamiento de los actores, y resultados en las estructuras de poder identificables e influencias en los procesos de aprendizaje (Sanz Menéndez, 2003: 23).

Como análisis de las relaciones sociales desde un punto de vista estructuralista, es decir, de holismo metodológico, el ARS pretende analizar también la forma en la que la estructura social de relaciones que se crea alrededor de los actores individuales, los grupos o las organizaciones, termina influyendo en las normas, en los valores, en los patrones de comportamiento. Por tanto, desde el ARS se incide en que las presiones causales y, con ello las explicaciones causales, forman parte de la estructura social.

El análisis de redes resulta útil como instrumento para conocer cómo los patrones que describen las relaciones sociales, en forma de redes, pueden generar oportunidades para unos actores y no para otros. Estas oportunidades y/o restricciones vendrían a favorecer o dificultar el acceso de esos actores a recursos como pueden ser la “información, la riqueza o el poder” (Ibídem, 23).

Profundizando en el modelo que plantea el análisis de redes sociales, Gutiérrez (2008: 14-15) presenta una doble dimensión que se puede utilizar en el análisis de dichas redes: una dimensión estructural y una dimensión vincular. Presentemos brevemente cada una de esas dos dimensiones:

1. Dimensión estructural. Sería la dimensión que nos lleva a la relación existente entre las condiciones objetivas externas y los elementos que permiten encuadrar a los actores sociales en el espacio social. Es decir, desde este tipo de análisis podemos analizar el intercambio que se produce entre las diferentes “especies” (en palabras de Bourdieu) de capital (social, económico, cultural y simbólico). Desde esta dimensión podríamos estudiar las condiciones en las que se hace posible la circulación de los bienes y servicios entre los miembros de la red. Esta forma de realizar el análisis de redes nos permite representar la posición que cada actor tiene en la red.
2. Dimensión vincular. Estaríamos en este caso ante el análisis de las interacciones concretas, la frecuencia con que tienen lugar, la intensidad de los lazos, el tipo y calidad de los bienes que son motivo de intercambio, los servicios que circulan, etc., de tal forma que podríamos adentrarnos en aspectos más específicos relacionados con la subjetividad de los protagonistas de la acción, podríamos analizar trayectorias personales e individuales.

Desde nuestro punto de vista, en la primera dimensión trabajaríamos, sobre todo, con modelos analíticos de corte más cuantitativo, mientras que en la segunda se podrían utilizar metodologías cualitativas para poder conocer en profundidad esas trayectorias que describen los actores en la red social. De esta forma, se supera uno de los principios originarios del análisis de redes en el que se proclamaba que “los métodos estructurales suplen o suplantán a los métodos individualistas” (Wellman, 2000: 26).

En este sentido, Félix Requena Santos (2003: 4-5) habla de una de las utilidades más importantes del análisis de redes desde un punto de vista teórico. Afirma que con el análisis de redes se pueden vincular los niveles micro y macro en un plano teórico, ya

que ambas partes lo son pero de la misma realidad, y si se entiende la estructura social como un entramado de “redes sociales, entonces esa estructura de red social afecta a las conductas de los actores [...], a la posición que estos tienen y a la posición del resto de actores que hay en esa estructura”. Pero también puede ocurrir en sentido inverso, las acciones del actor influirían en la estructura generándose así una nueva estructura social.

El estudio de las relaciones sociales, indica Bidart (2009:4), nos permite “precisar características muy determinantes: el contexto de origen, las interacciones (frecuencia y modalidad de encuentro, tipos de intercambio...), las cualidades del vínculo” que se establece en términos de “antigüedad, especialización o polivalencia, las cualidades de los miembros de la relación (edad, nivel educativo,...), también las cualidades comparadas de esos mismos miembros (proximidad y distancias geográficas y sociales), pero también las cualidades ligadas a la posición en la estructura de la red (centralidad,...)”. Es decir, el ARS se presenta como un análisis donde las variables intervinientes pueden ser múltiples, lo que hace que los resultados del mismo presenten importantes beneficios de cara al conocimiento del funcionamiento de la estructura social en tanto estructura de redes.

2.3.2.- La red social: conceptos

2.3.2.1.- El concepto de red social

Son muchas las definiciones que se han hecho del concepto de red social, pero quizá una de las más esclarecedoras por su sencillez sea la que da Molina (2001: 27) tomándola de Barnes: “Cada persona está, por así decirlo, en contacto con cierto número de otras personas, alguna de las cuales están en contacto entre sí y otras no. Creo conveniente denominar red a un campo social de este tipo”. Digamos que parte de la idea que subyace a esta acertada definición de red social es la de personas que interactúan, de personas que están en contacto directo. Este contacto siempre responderá a la búsqueda de algún objetivo o, en nuestro caso, satisfacción de una necesidad

(encontrar los primeros empleos, por ejemplo, e iniciar a partir de ahí el proceso de transición a la vida adulta y los subprocesos de inserción laboral y emancipación familiar, a partir del uso de las estrategias).

El concepto de *campo social* es interesante porque entendemos que alude al conjunto de relaciones que el individuo se va tejiendo: para ver la posición que ocupa el individuo en la carrera al acceso al mundo laboral es interesante conocer el campo social del individuo cuya finalidad es el empleo.

Es relevante el peso que los sujetos dan a su posición en el campo social del que forman parte, pasando primero por entender al individuo como ser relacional, es decir, considerándolo como sujeto que es nodo dentro de una red de relaciones. De las redes laborales nos interesa también la intensidad de la relación. Es decir, el grado de implicación de los actores vinculados entre sí. En este sentido compartimos con Requena Santos (1989: 135) su concepto de red social. Requena Santos considera la red social “como una serie de vínculos entre un conjunto definido de actores sociales” y añade que las características de estos vínculos “ tienen la propiedad de proporcionar interpretaciones de la conducta social de los actores implicados en esa red”.

En esta misma línea se expresa Bidart (2009: 2) cuando afirma que las redes sociales se constituyen a partir de las relaciones sociales, donde la forma en las que estas se desarrollan está condicionada por la estructura de redes. Este condicionamiento se da aunque sólo sea por el simple hecho de que en dicha estructura las redes aparecen y desaparecen, se interconectan o se desconectan en la construcción de la estructura.

Por su parte Coudannes (2007:3) nos señala de forma acertada que cuando utilizamos el concepto de red social lo que estamos haciendo es incorporar el punto de vista de los individuos o, lo que es lo mismo, hacemos el esfuerzo de pensar la sociedad en términos de vínculos personales que sirven para que las oportunidades y los recursos, las decisiones y las estrategias que se tomen, se hagan en función de intereses individuales, familiares o grupales. En este sentido, el individuo estaría limitado o

tendría oportunidades al pertenecer a esa red que forma parte de la estructura. De esta manera centramos la idea en que la interacción es la base desde la que se construye lo social.

Y para completar esta último argumento, coincidimos con Requena Santos, quien considera que a la hora de conceptualizar la red social debemos contemplar que ésta, como idea, implica tres elementos fundamentales (2008: 5):

1. En primer lugar, que el actor tiene relaciones con otros actores, y que estos los tendrán con otros, no significando esto que los terceros las mantengan con el primero, estén o no relacionados con él.
2. Las interacciones que suponen las relaciones de un actor en la red influyen en lo que pueda suceder con el resto de actores. De esta forma captamos la esencia de red en cuanto limitadora de la acción de los actores.
3. Los actores podrán manipular su red en cierta manera con el objetivo de lograr alguna meta específica.

Es decir, los actores se relacionan entre ellos en la red, la red los conecta unos a otros, pero no necesariamente a todos entre sí. La red limita la acción de los actores a partir de la relaciones sociales, y un actor puede cambiar el sentido de la red mediante la manipulación de la misma tratando de alcanzar algún objetivo específico (como veremos más adelante, se conoce como agujeros en la red).

2.3.2.2.- El concepto de grafo en la red social

En sentido estricto se entiende por grafo el conjunto de puntos – nodos interconectados por un conjunto de líneas (aristas). En el análisis de redes sociales, los puntos vendrían a representar a actores sociales. Sin embargo, no está tan claro qué vendrían a representar las líneas que interconectan esos puntos más allá de la interacción social. Es decir, no es fácil conocer qué es lo que contiene esa línea que une dos puntos. Esas aristas han sido denominadas de muchas formas: vínculos, lazos,

ligámenes, nexos, conexiones. (Herrero, 2000: 200). Estas aristas que se representan son las conexiones que se producen entre actores sociales, pudiendo haber relaciones cortas y duraderas. Mientras que Nadel (1957) considera que sólo se puede hablar de relaciones sociales en términos de red, cuando nos hallamos ante hechos regulares y permanentes (Citado en Herrero, 2000: 200), recordemos que Putnam (2003) hablaba de los beneficios que pueden tener las relaciones en términos de capital social tenue. Es decir, si bien en su representación gráfica el grafo es claro, la interpretación puede ser más complicada, aunque, como veremos más adelante, Granovetter (2003) ha hecho mucho por solucionar esta cuestión.

En la teoría de grafos la red es “un conjunto de relaciones en el cual las líneas que conectan los diferentes puntos tienen un valor concreto” (Requena Santos, 1989: 139), lo que nos lleva a un aspecto importante, entendido como ventaja, y es que se pueden cuantificar esos vínculos. De ahí que el estudio de las redes sociales se haya centrado de forma específica en modelos matemáticos para medir la fuerza de dichos vínculos, las similitudes entre actores, el descubrimiento de patrones en la red como pueden ser el análisis factorial, los análisis clusters, el escalamiento multidimensional, etc. Esta posibilidad de medir la fuerza de los vínculos dentro de los grafos en el análisis de redes es otra de las ventajas que encuentra Requena Santos en esta corriente de análisis (2008: 3).

En este sentido, y para facilitar la comprensión de los grafos, Wellman (2000: 28-33) nos indica cuáles son los principios analíticos que facilitan la comprensión de los mismos:

1. Los lazos son, por lo general, asimétricamente recíprocos, variando en contenido e intensidad. Usamos el concepto contenido de la red para referirnos al propósito o al interés por el cual se produce la interacción, es decir, qué es lo que fluye en la comunicación en la red. Así mismo entendemos por intensidad “el grado de implicación de los actores en tanto que vinculados entre sí [...] es decir, la mayor o menor incidencia que sobre el comportamiento de un actor tienen los

demás actores con los que está vinculado en la red” (Requena Santos, 1989: 145)

2. Los lazos vinculan a los miembros de una red en forma directa e indirecta. Es por ello por lo que deben ser definidos en el contexto de estructuras de redes más grandes. Así llegamos al concepto de rango en la red, para referirnos al número de personas que están vinculadas directamente en la red con el actor (Ibídem, 143), así como al concepto de anclaje en la red o localización en la red. Toda red debe estar anclada en un punto de referencia, punto de referencia que no es otro que el actor inicial desde el que parte la red (Ibídem, 141).
3. La estructuración de los lazos sociales crea redes no aleatorias, por tanto, conglomerados, límites y vínculos cruzados. Este hecho implica la necesidad de explicar otro concepto, el de accesibilidad a la red. Requena Santos la define literalmente “como la fuerza con la cual el comportamiento de un actor está influenciado por sus relaciones con otro” (1989: 141) pudiéndose medir la accesibilidad como “la proporción de actores que pueden contactar con cada actor en el red” y “el número de intermediarios que hay que usar para conectar con otro” miembro de la red (Ibídem, 142).
4. Los vínculos que cruzan conectan los conglomerados, pero también a los individuos. De este principio de Wellman se desprendería otro concepto, y es el de densidad de la red, entendida como el número de vínculos que exista dentro de ella. Una red en la que todos los actores están conectados es una red de alta densidad y, a medida que vamos bajando en cuanto al número de conexiones entre actores, iremos perdiendo densidad en la red. (Requena Santos, 1989: 142).
5. Los lazos asimétricos y las redes complejas distribuyen los recursos escasos de forma diferencial. En este sentido podemos hablar también de la direccionalidad de la red, como casos en los que los vínculos proporcionan relaciones recíprocas, y casos en los que este hecho no tiene lugar o lo es en menor grado, al tener en cuenta la dirección en la que circula la información (Ibídem, 144) como bien escaso que se reparte de forma desigual.
6. Las redes estructuran las actividades colaborativas y competitivas para asegurar los recursos escasos. Para que esto pueda tener lugar, debe haber frecuencia en

los contactos que permita mantener vivo el vínculo. Así mismo, resulta clave la duración de la red en el tiempo. Junto a la frecuencia y a la duración adquiere un peso muy importante la posición que ocupa el actor en la red en relación a esas actividades competitivas o cooperativas. Esa posición puede ser céntrica o periférica y estará determinada “según aumente o disminuya el número de puntos adyacentes a una posición dada”(Ibídem, 140; 144)

2.3.2.3.- La información en el proceso de formación de redes

Siguiendo la aportaciones de Herreros Vázquez (2002: 135-138), compartimos con él el hecho de que, según sea el tipo de red social al que pertenecen los individuos, así será la cantidad y la calidad de información a la que puede acceder ese individuo. Una red de conocidos puede proporcionar más información que una red de amigos íntimos, sobre la base de que esa red es más extensa. Una red que sólo se construye en torno a la familia y los amigos íntimos proporcionará menos información y de peor calidad que una red más amplia donde también hay otros contactos. Por eso, desde el punto de vista de esta tesis doctoral, es clave el hecho de la emancipación de los jóvenes como mecanismo para la ampliación de la red social.

Por otra parte, siguiendo los principios básicos de la red social, si sólo me centro en mi entorno más cercano (familia y amigos íntimos) la información que obtenga podrá resultar poco útil en tanto esas personas puede que compartan conmigo intereses y objetivos, tener un punto de vista parecido al mío, con lo que la información puede ser poco novedosa. Sin embargo, esa información puede ser más útil si proviene de más allá de ese círculo íntimo (Ibídem, 136)

2.3.2.4.- Lazos fuertes y lazos débiles: las aportaciones de Granovetter

Granovetter es uno de los principales exponentes del análisis de redes sociales. En el año 1973 publicó su artículo más conocido en el que exponía su conocida teoría sobre la fuerza de los lazos débiles. Exponemos a continuación el contenido básico de la misma, ya que es sumamente importante de cara al objeto de estudio de esta investigación, por cuanto explica muchos aspectos relacionados con la utilidad de las redes sociales en el acceso al empleo (que veremos más adelante).

Afirma Granovetter (2003: 196) que “nuestros conocidos (lazos débiles) es menos probable que estén muy implicados socialmente entre sí que nuestros amigos íntimos (lazos fuertes)”. En este sentido, aquel conjunto que compone el individuo con toda su red de conocidos sería una red de baja densidad mientras que la red que constituya ese individuo con sus amigos íntimos será una red de alta densidad (tendrá muchas más aristas que la primera). Sin embargo, los lazos débiles tienen un importante poder en cuanto a la integración del individuo en las sociedades modernas (Ibíd., 198).

En este sentido, los lazos débiles podrían jugar un papel muy importante de cara a las oportunidades de movilidad social del individuo. La clave de todo esto está en el hecho de que los conocidos (lazos débiles), aquellos con los que el individuo se encuentra débilmente vinculado, tienden a moverse “en círculos diferente al de uno mismo”, con lo que la información que ellos pueden dar al individuo será mucho mayor que la que pueda venir de los amigos íntimos con los cuales comparte la mayor parte de la red. Mucha de la información que ellos puedan tener será la misma que la que pueda tener el individuo.

En relación con la aportaciones de Putnam (2003), Granovetter (2003: 203) nos indica que la importancia de los lazos débiles estriba en que con ellos aumenta la probabilidad de que se tiendan puentes. La movilidad laboral, por ejemplo, será mucho más efectiva con lazos débiles que con lazos fuertes, ya que los lazos débiles actúan y

conectan con círculos de información diferentes a los del individuo. De esta forma, los lazos débiles se convierten en muy útiles para el individuo por cuanto cumplen una función de seguridad, ya que cuenta con información más allá de la que le proporcionan los lazos fuertes (Ibídem, 207).

2.3.2.5.- El concepto de Cierre de la Red y el concepto de Agujeros Estructurales

Velázquez y Rey Marín (2007: 2-4) afirman que hay dos formas de medir el capital social mediante el Análisis de Redes Sociales a partir de las aportaciones de Burt (1992; 2004; 2005): esas dos formas se condensan en los conceptos de cierre de la red y agujeros estructurales.

Cuando nos referimos al cierre de la red nos estamos refiriendo a que los individuos que pertenecen a una red densa (en términos de Putnam (2003)) obtienen beneficios directos tanto en lo que se refiere a la rapidez como a la veracidad del flujo de información, así como en los altos niveles de confianza que hay entre los individuos que participan en esa red densa (Velázquez y Rey Marín (2007: 3) .

El cierre de la red así se convierte en una fuente de capital social (lo que nos recuerda a Coleman (1990). El cierre de la red presenta dos efectos sobre los miembros de la red: por un lado, reduce los costes porque la información se encuentra más al alcance (en redes densas) y, por otro, facilita la imposición de sanciones dentro de la red porque los miembros de la misma comparten las normas y valores de las que ellos mismos se han dotado cediendo parte del control de sus acciones a otros actores, normalmente institucionales.

Por otro lado, cuando hablamos de agujeros de la red estamos hablando de redes débiles o de baja densidad donde, según Granovetter (2003), son las conexiones débiles de la red los agujeros en la estructura social de interacción. Los agujeros en la red crean ventajas competitivas para un individuo que se encuentre situado, como punto de conexión, entre el resto de los actores que no tienen interés en conocer las actividades

de los demás. En este sentido, los nodos que aprovechan esos agujeros consiguen tener la oportunidad de actuar como intermediadores en el flujo de información. De esta manera, nacen grandes oportunidades para poder controlar la información que tienen los actores que están a cada lado de ese nodo (en cierta forma central) y, de esta forma, incrementar su capital social (Velázquez y Rey Marín (2007).

2.3.2.6.- Los conceptos de confianza y obligación de reciprocidad

Según Herreros Vázquez (2002, 131-135) toda decisión que se toma y en la que se pone confianza supone un riesgo, en el sentido de que todo actor de la red que se enfrenta a la decisión de confiar o no en otro actor de la red no tendrá seguridad al respecto de si ese otro actor merece esa confianza. Sin embargo, no siempre tenemos que medir ese riesgo en términos de si esa otra persona merece o no nuestra confianza. En este sentido, habrá situaciones en las que el beneficio potencial que se puede obtener de una acción en la que se da la confianza a una tercera persona sea mayor que la sensación de inseguridad descrita. Así, podemos hablar de racionalidad en la decisión.

La confianza surge en tanto que se pertenece a una red social. Es decir, saber si una persona es o no digna de nuestra confianza estará muy mediatizado por las relaciones sociales a las que se tiene acceso. De esta forma captamos el valor de la red social en este sentido (Ibídem, 132).

Más allá de la toma de decisión de confiar está el hecho de si la reciprocidad que se puede esperar tiene o no tiene carácter obligatorio. Como norma general, partiríamos de la idea de que tomar la decisión de confiar en una persona no conlleva, de forma necesaria, que esperemos una recompensa por parte de esa persona en un futuro en una situación en la que fuese el primer actor el que solicitara esa confianza. Sin embargo, la confianza toma cuerpo en cuanto capital social si entendemos que el depositario de la misma asume la obligatoriedad de responder en un futuro a la confianza depositada en el presente en él. Por tanto, si un actor hace un favor a otra persona, esa otra persona queda obligada a devolverlo en el futuro. (Ibídem, 133).

Herreros Vázquez, nos indica que hay un aspecto interesante en relación a la confianza, y es el referido al hecho, que se puede dar, de que el depositario de la confianza defraude al que se la dio. Si alguien actúa así, en cuanto se trata de un elemento interferido por la red, no sólo perderá imagen ante el primer actor, sino que lo podrá hacer en toda su red, pues la información sobre el hecho se podrá obtener fácilmente, y en mayor grado cuanto más cerrada y fuerte sea la red (2002: 133-134).

Otro aspecto interesante, para finalizar este apartado, es el de la denominada confianza social. Cuando se habla de este tipo de confianza nos estamos refiriendo a la confianza en desconocidos, “en personas de las cuales se carece de información acerca de si son o no dignas de confianza (Ibídem, 135). En este caso, la obligatoriedad de la reciprocidad se puede convertir en el valor que hace que esa confianza se transforme en capital social, sobre la base del incremento del tamaño de la red, pudiendo aumentar tanto la densidad como el rango de la red.

2.4.- El análisis de redes y su aplicación al acceso al empleo

Las relaciones sociales, como es el caso de aquellas en las que se pide ayuda, información, etc., para buscar empleo, son relaciones de tipo instrumental, donde los actores contactan unos con otros para proporcionarse mutuamente seguridad, bienes, servicios o información (Requena Santos, 1991: 42).

Hemos apuntado desde el principio que la red social del individuo es esencial como estrategia de inicio en la vida laboral. Estamos convencidos de ello, pues hay numerosos estudios empíricos que así lo demuestran²⁰, pero también queremos conocer las motivaciones, los significados que el uso de la red tiene para los individuos y es por

²⁰ En el análisis cuantitativo de datos aportaremos evidencias empíricas de esta realidad.

ello por lo que se hace imprescindible utilizar el análisis de redes como marco conceptual desde el que entender y encuadrar nuestro trabajo²¹.

En el análisis de redes aplicado al empleo existe la tendencia a considerar que el uso de las relaciones sociales como mecanismo de acceso al mercado laboral es especialmente intenso y eficaz en momentos de crisis económica o de depresión del ciclo económico. Se suele apoyar esta idea afirmando que es precisamente en estos periodos cuando los costes asociados a la búsqueda de trabajo se hacen especialmente altos, lo cual favorece que los individuos busquen empleo tratando de reducir esos costes lo máximo posible. Reducción que, como venimos apuntando, se consigue en gran medida por medio del entorno social o red social (Coleman, 1990)

Nosotros pensamos que el uso de redes sociales es esencial para acceder a los primeros empleos, y que se usan indistintamente tanto en momentos de crisis económica como de expansión, porque permiten acceder a la segunda fase de socialización laboral y porque permiten completar la formación necesaria para acceder en condiciones favorables a mejores empleos que los primeros que ocupan los jóvenes.

Igualmente, consideramos que las redes sociales generan una especie de estructura no oficial cuyo fin es dar satisfacción a demandas que, de alguna forma, los jóvenes no pueden satisfacer por los canales oficiales. Esto queda demostrado si tenemos presente que la mayoría de los jóvenes (lo demuestran numerosos estudios sobre juventud como ya veremos) que acuden a canales informales de acceso al empleo lo hacen cuando los oficiales (INEM, anuncios en periódicos...) fallan, pues ven en esos

²¹ Compartimos con Gutiérrez (2008: 4) que las estrategias de reproducción social son un concepto central en los estudios donde se analiza la red social. Estas estrategias de reproducción social tienen una serie de factores explicativos que son el volumen y la estructura de capital (económico, cultural, social y simbólico) que debe ser reproducido, los instrumentos de reproducción social (que en términos de estrategias familiares Gil Calvo denomina estrategias sucesorias (2002:16), el estado de fuerzas entre las clases sociales y el hábitus incorporado (en términos bourdieanos). Sería así el estudio de las estrategias familiares a partir de la reproducción social en términos de red social, una forma muy útil e ilustrativa que nos permite explicar y comprender cómo es el actuar estratégico de las familias en el caso, como es el nuestro, de la inserción laboral y el paso a la vida adulta de los hijos.

mecanismos informales la posibilidad de encontrar el empleo que posibilite comenzar su proceso de emancipación familiar y la consiguiente inserción laboral.

En este punto de nuestro desarrollo es cuando cobran peso las palabras que Requena Santos (1994) nos brinda al afirmar que los amigos y la familia son un hombro donde apoyarse. El propio Requena sigue comentando que en una sociedad como la nuestra, en la que gran parte de la existencia toma cuerpo en torno al mundo del trabajo²², el estatus que este contexto proporciona influye de modo determinante en la posición social, en el lugar social que cada persona trata de construirse en su proceso de inserción social. Ese estatus que se adquiere con el trabajo influye también de forma determinante en la capacidad que las personas tienen de valorarse a sí mismos y de ser valoradas por los demás.

En estudios como los que proponemos es interesante el empleo y, por supuesto, la falta de éste o desempleo, en relación al contexto social más cercano al individuo (familia y amigos) del que se encuentra en esta situación (trabajando o en paro), para ayudar a entender la efectividad de la red social de esa persona.

En nuestra perspectiva, el desempleo produce o provoca la aparición en escena de la ausencia de contactos laborales, con lo cual se reduce el entorno sociable que puede favorecer la búsqueda de un nuevo empleo. De esta forma, y en consonancia con Granovetter (2003: 200), pierden lazos débiles y, con ello, pierden la posibilidad de acceder a una mejor información laboral con la que ya no se cuenta.

Otro de los problemas del desempleo²³ desde el punto de vista relacional es el de la marginación social que el alargamiento de esta situación provoca: cada vez más, en

²² Para ver cuáles son las funciones del trabajo éstas pueden verse en Giddens (1996) y Salanova (1985),

²³ Requena Santos (1994) afirma que el desempleo “en el caso de los jóvenes que nunca han tenido un puesto fijo, seguro y estable, y que alternan periodos de empleo con los subsidios de paro, los individuos tienen sus vidas sociales y domésticas construidas dentro de un marco de desempleo/empleo y de mayor o menor grado de privaciones, con lo que su modelo de vida y sus patrones de amistad no se

una sociedad como la nuestra donde el empleo es central, al menos en los términos en los que lo hemos definido en apartados anteriores, el desempleado cuenta menos, va cayendo en el olvido.

Además, la falta de empleo para jóvenes acentúa también la debilidad de su capital relacional, es decir, provoca que su posición social sea débil y que su peso en la red no sea valorado por el individuo mismo y, ni mucho menos, por el resto de personas que conforman su red social (familia, amigos y contactos)²⁴. A pesar de ello, la existencia de lazos fuertes puede ayudar, ya que si una persona se queda sin trabajo, ofrecerá primero la información a su entorno más cercano (lazos fuertes) si alguien está desempleado. Si no es así, ya lo ofrecerá al entorno de los lazos débiles (Granovetter, 2003: 208).

Entrando ya de modo más claro en nuestra perspectiva relacional basada, en la teoría de redes aplicada a la realidad del acceso al empleo, Requena Santos (1991) comenta que las relaciones personales son un mecanismo muy operativo a la hora de encontrar trabajo, pues conectan, reduciendo costes de búsqueda, a empleadores y a personas que buscan empleo. Las relaciones personales son una opción muy rentable a la hora de conseguir el primer empleo.

ven muy afectadas por el desempleo". Compartimos esta opinión pero sólo en parte. Es decir, está claro que el desempleo no afecta por igual a un joven que trabaja esporádicamente y que sigue dependiendo de su familia, que a un cabeza de familia de cuyos ingresos depende hasta la propia estabilidad familiar. Pero no compartimos el hecho de que los jóvenes no se vean muy afectados por el desempleo.

Es decir, el modelo de vida juvenil admitido como normal en nuestra sociedad (retraso en la edad de acceso al matrimonio o simplemente establecerse en pareja, retraso del abandono del hogar familiar, etc.) no es compartido por una gran mayoría de los jóvenes que desean su integración plena en la sociedad a través de la emancipación familiar, hecho deseado que se ve impedido por la falta de un empleo cuya remuneración permita alcanzar ese objetivo.

²⁴ Por supuesto, partimos en nuestra investigación de aquellos casos donde el peso de la red para el acceso al empleo es altamente valorado (fundamentalmente, consideramos, para el primer o primeros empleos).

Esta idea es aplicable, consideramos, sobre todo para el acceso a la empresa privada, pero no tanto para el acceso al empleo público, donde todo depende de un concurso oposición más que de relaciones sociales, si bien debemos tener en cuenta que el tener familiares y amigos como empleados públicos puede reducir los costes de información de la búsqueda de trabajo en el ámbito público, pues pueden facilitar al desempleado información que, en muchas ocasiones, quedan vetadas al resto de las personas. En este sentido Lin, Ensel y Vaughn (1981) afirman que “el uso de lazos débiles para encontrar trabajo tiene una estrecha relación con el logro ocupacional alto sólo cuando los lazos débiles conectan al entrevistado con un individuo que esté bien situado en la estructura ocupacional” (citados por Granovetter, 2003: 203).

El mercado laboral actual presenta una serie de barreras y costes que el que busca empleo debe afrontar y encarar. En este sentido, frente al modelo neoclásico de mercado de trabajo de competencia perfecta donde el salario actúa como equilibrador (Hamermesh y Rees, 1984: 190), tenemos el mercado real en el que no hay un único mercado integrado donde asignar libremente la fuerza de trabajo en función de la modificación del salario (Requena Santos, 1991, 2).

Junto a esto tenemos que los individuos tienen que enfrentarse a una serie de costes relacionados con la búsqueda de empleo. Estos costes son en tiempo, en información a recabar sobre el puesto, en comunicación, en transporte, etc., costes que terminan encareciendo enormemente la inserción laboral del individuo. De ahí la importancia de los lazos tanto fuertes como débiles, como amortiguadores de esos costes.

Nuestro punto de vista parte de entender que la mejor manera de encarar y reducir esos costes, es la utilización de redes sociales preexistentes como canales de búsqueda y acceso al empleo. Esta reducción de costes de acceso, unido a la posibilidad de comenzar a trabajar buscando esa necesaria independencia respecto a la familia, provoca que la red social sea usada y tomada como el mecanismo más adecuado para

iniciar la trayectoria profesional. De hecho, los lazos sociales tienden puentes entre el individuo y la información, entre el individuo y el empleo.

Al menos en estos primeros momentos profesionales el individuo desea invertir más en cultivar su posición social porque, creemos, la considera esencial para determinar cuál va a ser su lugar en el mundo laboral, al menos en los empleos secundarios que son los que los jóvenes ocupan en su mayoría en los primeros momentos de su vida laboral.

A este respecto es interesante adoptar la perspectiva de Requena Santos (1991) cuando habla de encontrar una Teoría del Capital Relacional donde se demuestre el peso real de las redes sociales. Para este autor, el capital relacional vendría a completar el marco que forma la teoría del Capital Humano y la del Capital Cultural. Ambas teorías debemos entenderlas en el sentido de una inversión, como un gasto que produce un rendimiento futuro.

Por un lado tendremos el Capital Humano que serían los gastos que el individuo hace en sí mismo. Entre esos gastos estarían la salud, la educación, la movilidad, la búsqueda de empleo, etc. Entre los aspectos que apunta esta teoría está la idea de que estudiar es rentable y que la gente estudia porque cree que es rentable, así como que la educación es productiva.

Por otro lado tendríamos el Capital Cultural que en el marco de las ideas de Bourdieu, de las que ya hemos hablado, designa una conjunto de habilidades valoradas y de conocimientos adquiridos que los agentes sociales movilizan en la práctica social, en los campos en los que su posesión (y acumulación) constituye un elemento en juego que otorga competencia, estatus y/o posición de poder.

Y finalmente tendremos el capital relacional. Es decir, partimos de un hecho, los jóvenes de hoy son conscientes de que un título (una inversión en capital cultural) no es suficiente aunque sí necesario para tener un buen lugar social (Martínez Martín, 2002:

119; Requena Santos, 1991) Es necesario invertir en relaciones sociales, en amistades y contactos, en definitiva, en capital relacional porque estas relaciones son el mejor canal para encontrar empleo.

Es esencial la posición que el individuo tenga en la red y el significado que este dé a esa posición, pues de ahí depende el grado de centralidad del sujeto como emisor o receptor de información y porque influye en la interpretación que cada sujeto haga de su acción en ese ámbito de relaciones sociales que represente su campo o red social. De hecho, los grupos ocupacionales que hacen más uso de los lazos débiles serán aquellos que permitan conectarse con círculos sociales diferentes del de la propia persona (Granovetter, 2003: 203-204) siendo en este caso la información mucho más útil que en el caso de los que tienen el mismo estatus (Ibídem, 205).

Consideramos que hoy día no basta con tener un gran capital humano y un gran capital cultural, sino que la integración social del individuo a través de su inserción laboral, pasa especialmente por la inversión que haya hecho en capital relacional, en relaciones informales que reduzcan los costes de acceso al primer empleo o primeros empleos. En definitiva, invertir en redes sociales es invertir en uno mismo. En este sentido es muy importante que los individuos tengan claro la disposición a actuar de cada parte de la red. Así, mientras que los lazos débiles de la red de una persona pueden proporcionar información y recursos que van más allá de los que se tienen en los propios círculos sociales, los lazos fuertes presentan mayor motivación y disposición para ayudar al individuo, mostrándose a su vez, más disponibles (Ibídem, 205).

De esta forma, la familia se convierte en canal de información, pues es a partir de ella desde la que se entra en contacto con la red social que facilita el acceso al mundo laboral (la red de lazos fuertes). Esta fuente de información, que son las redes sociales, constituyen lo que se ha venido en denominar “canales informales” que son particularistas, frente a los “canales formales” que son públicos y cuasi-universales (en los términos en que hemos definido el acceso al empleo público anteriormente). De aquí el individuo pasa a los lazos débiles, dependiendo del estatus ocupado y de la posición

que se tenga en la red (Granovetter, 2003: 209) Según Ibáñez Pascual (1999: 18), a partir del uso de la red de relaciones sociales en el mercado de trabajo se puede hablar del recurso o capital relacional. De hecho, cuando alguien tiene mucha necesidad de encontrar empleo, se recurren a los lazos fuertes antes que a los débiles, porque resulta más fácil acudir a ellos, independientemente de la calidad de la información que se obtenga en los lazos fuertes (Granovetter, 1974: 54)

Llevando el análisis definitivamente a la centralidad de la familia en todo el proceso que venimos describiendo, existen dos dimensiones de relación entre capital social y familia. Por una parte, tenemos el propio recurso que supone la familia. En este sentido, un comportamiento estratégico de la familia sería la inversión en capital relacional, dotar a los hijos de mayor capital relacional, como forma de reproducción social. Y, por otro lado, debemos tener en cuenta el conjunto de características familiares que favorecen el uso de este recurso. Es decir, aquellas familias que muestren más interés por la inserción laboral de los hijos, y que sean más conscientes de la utilidad de la red social, harán un uso estratégico de ésta e invertirán en ella, especialmente en lo que a transmisión de la importancia de los lazos débiles se refiere.

CAPÍTULO III

DEL CONCEPTO DE ESTRATEGIA AL CONCEPTO DE
ESTRATEGIAS FAMILIARES

**3.1.- La acción racional como base para “comprender” los
planteamientos estratégicos de la familia en el marco de la acción
social**

3.1.1.- Acción, acción social y acción racional

En sociología entendemos la acción como “una suerte de comportamiento humano en el que existe un componente de significación subjetiva” (Giner, Lamo de Espinosa y Torres, 1998: 5). Así mismo, y en consonancia con Giner (1976: 51), consideramos que hay acción siempre “que uno o varios individuos se comportan en función de una situación interhumana”, de tal forma que cuando los humanos no se comportan así estaríamos ante actos biológico o reducidas acciones humanas no de carácter social, es decir, parecen asociales porque se desarrollan de forma individual como podría ser el caso de una “plegaria de un eremita”.

Esta forma de entender la acción hunde sus raíces en la obra de Max Weber. Weber afirmaba en su obra *Economía y Sociedad* (1964) que debemos entender por sociología aquella ciencia que lo que busca es entender la acción social, pero desde el punto de vista de la interpretación (en González Seara, 1976: 16). Es por ello por lo que la sociología del autor alemán es conocida como “sociología comprensiva”. Por acción, entendía Weber “una conducta humana, bien consista en un hacer externo o interno, ya en omitir o permitir, siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen en ella un sentido subjetivo. La acción social, por tanto, es una acción donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de los otros, orientándose por ésta en su desarrollo” (Weber, 1964: 5) y sus causas, las causas de la acción de los seres

humanos “deben explicarse de acuerdo con las intenciones que la inspiran y las consecuencias esperadas por ella – su propósito – y no en términos de sus consecuencias reales” (Giner, Lamo de Espinosa y Torres, 1998: 5).

De esta forma, Weber diferenciaba entre acción y conducta puramente reactiva. Weber dejaba el concepto de conducta para referirse al comportamiento automático que implica procesos no pensados. Sin embargo, Weber estaba más interesado en la acción, porque ésta supone la intervención de procesos reflexivos y, con ello, la acción que resulta es significativa. De esta forma, contemplando la acción desde este punto de vista, tomamos como proceso reflexivo que está detrás de la acción el que va desde el estímulo que origina esa acción y la conclusión que se genera como respuesta. Esto lleva a una de las conclusiones más importantes de Weber, y es que nuestra ciencia, la sociología y, más en concreto, la sociología comprensiva o sociología de la acción, debe ocuparse, “en último término de los individuos y no de las colectividades” (Ritzer, 1996a: 262-263).

Más allá de la acción como concepto, nuestro propósito es conocer qué es la acción racional. Giner, Lamo de Espinosa y Torres (1998: 7) definen acción racional afirmando que “se dice que una acción A es racional cuando cumple una serie de condiciones: “1) dado el conjunto de creencias C, A es el mejor medio para satisfacer el conjunto de deseos C; 2) el conjunto de deseos D es internamente consistente; 4) el conjunto de creencias C que contribuye a causar A es racional, lo cual no significa que es internamente consistente sino que, además, tiene el mayor grado posible de credibilidad inductiva, en la medida en que se genera a partir de evidencia disponible”.

Es decir, estaríamos ante el tipo weberiano de orientación racional de la acción social con arreglo a fines. La acción racional con arreglo a fines, aquella que nos interese en este estudio, consistiría en palabras del propio Weber en la acción “determinada por expectativas en el comportamiento tanto de los objetos del mundo exterior como de otros hombres, y utilizando dichas expectativas como ‘condiciones’ o

‘medios’ para el logro de fines propios racionalmente sopesados y perseguidos” (1964: 20).

En este sentido, para que las acciones fuesen racionales, los deseos deben ser también racionales (Elster, 1988). Por tanto, para que una acción sea racional los deseos deberían cumplir, por su parte, una serie de requisitos. Entre esos requisitos se encontraría, de una parte, que para que un deseo sea racional deberemos tener la posibilidad de satisfacerlo. De otra parte, para que una acción sea racional, el ajuste que se debe dar entre nuestros deseos y las posibilidades de conseguirlos debe ser conscientemente querido. Y, finalmente, toda acción racional debería excluir la debilidad de la voluntad. (Giner, Lamo de Espinosa y Torres, 1998: 7).

3.1.2.- El actor racional: elección racional en James Coleman

Debíamos por tanto hablar, llegados a este punto, de la elección racional que desarrollan los sujetos cuando actúan racionalmente. En este sentido la obra de James Coleman es suficientemente esclarecedora para los intereses de nuestra investigación. Este autor norteamericano construye su teoría de la acción y de la elección racional a partir de la forma en que éste entiende el papel que juegan las personas en ese proceso. Para Coleman, las personas actúan intencionadamente buscando una meta, meta que vendrá determinada por valores y preferencias (Ritzer, 1996b: 471). Así, el actor es para Coleman un buscador de objetivos, de metas, pero que hay una parte receptora y una parte actuante, cuyas acciones y conductas serán anómalas al provenir de desajustes entre la parte receptora y actuante cuando están inducidos por los intereses de otros actores (Sainz, 1992: 28)

En todo caso, el actor, el individuo tiene como mecanismo de acción sus propios intereses, y como instrumento con el que alcanzar los intereses, las metas, control sobre recursos (capital económico, financiero y social), pero, en todo caso, actúa como principal recurso el control de sus propias acciones. El individuo mira en su pasado como forma de mirar hacia el futuro, de tal forma que las experiencias de satisfacción

vividas actúan como clase de situación en los intereses del presente. Sería algo así como que el actor social aprende patrones de conducta y adquiere habilidades para poder lograr sus intereses (Sainz, 1992: 28) que aplica en futuras acciones. En este sentido es en el que nosotros entendemos, como veremos más adelante, que las familias actúan en el modelo de estrategia competitiva que define la aplicación de los recursos familiares en el proceso de inserción laboral de los hijos.

Coleman habla también de cómo se constituyen los sistemas sociales y del papel que en éste tienen otros actores. Afirma que un sistema social se constituiría en tanto en cuanto los actores no tienen un control total sobre aquellos sucesos que podrían satisfacer lo que son sus intereses, ya que estos se encontrarían controlados por otros actores de forma total o parcial. De esta forma llegamos a una de las claves de la aportación del autor norteamericano: la necesidad de que exista intercambio. Es decir, es una exigencia para el actor el tener que iniciar alguna relación de intercambio. Esa relación de intercambio tendría un funcionamiento tal que “las personas utilizan sus recursos con menos interés –aquellos que controlan- para acceder a recursos controlados por otros que les interesan más” (Sainz, 1992: 31) de tal forma que “es el interés por los recursos que están bajo el control del otro lo que conduce a los dos, como actores intencionales, a emprender acciones que les implican [...] en un sistema de acción [...] En esta estructura, junto con el hecho de que los actores están dotados de intenciones – cada uno” quiere “maximizar la realización de sus intereses la que confiere interdependencia, o carácter sistémico, a sus acciones” (Coleman, 1990: 29).

Por tanto, compartimos con Coleman la idea de que la Sociología debe centrarse en los sistemas sociales, como es el caso de nuestra investigación, pero que esos macrofenómenos deben explicarse, dice él, pueden decirlos nosotros, mediante factores internos a ellos, factores que encuentran su molde más perfecto en los aspectos individuales. Dado que los datos se recogen de manera individual, para luego sumarlos o combinarlos para construir el nivel de sistema, es por ello por lo que es interesante trabajar en el nivel individual, por cuanto es en el nivel individual, que luego se agrega, donde tienen lugar las intervenciones que dan lugar a los cambios sociales. Así mismo,

desde un punto de vista micro las acciones individuales darían lugar a la conducta del sistema y el sistema, como espacio macro, oprime y limita las orientaciones de los actores (Ritzer, 1996b: 471-472).

En suma, estamos sentando las bases de lo que consideramos es la forma de actuar de las familias en el proceso de inserción laboral de sus hijos. En este sentido, llevan a cabo acciones racionales con arreglo a fines, pero no olvidando que sus deseos de cara a la inserción laboral de los hijos están mediatizados por la posibilidades de poder alcanzarlo, desde la consciencia de que tienen esos deseos y que tienen los medios, pero siendo también conscientes de que los recursos de que disponen pueden actuar: los intereses que quieren materializar podrían estar controlados por otros. Como veremos en el capítulo dedicado a la forma en la que las familias aplican estratégicamente sus recursos, éstos lo hacen en base al sistema y las posibilidades que éste les dé, pero también aparece la necesidad de conocer cuáles son los intereses y los recursos de los competidores, de las otras familias. En este sentido, hablaríamos de acción racional con carácter estratégico, es decir, que se materializa durante un largo periodo de tiempo, incluso, desde el propio nacimiento de los hijos. Pero a este tema dedicaremos un apartado especial en este capítulo cuando hablemos del concepto de competencia estratégica en el que las estrategias familiares adquieren sentido.

3.2.- El concepto de estrategia como unidad de análisis

3.2.1.- Origen y aplicaciones de ‘estrategia’

¿Qué es la estrategia? Esta es la pregunta que tenemos que hacernos a la hora de iniciar este apartado. Es, sin duda, una de las palabras - ‘estrategia’ – que más uso e, incluso, abuso, ha sufrido en los últimos años. Es un término que viene apareciendo en cualquier texto, conversación, formato, etc. Todos, casi a diario, la utilizamos, pero pocos somos conscientes del verdadero calado de su significado. Se habla de estrategia en cualquier ámbito: estrategia de mercado, estrategia de segmentación, publicidad estratégica, visión estratégica, actitud estratégica, formación estratégica, estrategia de...,

etc. Sin embargo, se trata de un concepto cuyo significado hunde sus raíces en la historia de las civilizaciones orientales y occidentales.

El término estrategia es de origen griego. “Strategos” se usaba para referirse al arte de la guerra y proviene, a su vez, de la unión de dos palabras: *stratos* (ejército) y *agein* (dirigir, guiar). Así, el término aparece unido a la acción militar. No en vano, siempre que se habla de estrategia se pone como punto de partida del concepto la conocida obra de Tzun Tzu “El arte de la guerra”, que se remonta a 300 años antes de Cristo. Este texto es considerado como el origen de la aplicación práctica de la estrategia, porque recoge amplias recomendaciones sobre cómo hacer la guerra, cómo deben organizarse los ejércitos, cómo tienen que ser empleadas las armas en el campo de batalla y la influencia que tienen la geografía y la política a la hora de explicar la guerra (Tzun Tzu, 2002).

Con ese origen militar el concepto se siguió utilizando en el mundo helénico, iniciándose así una visión de la estrategia casi como ciencia militar. En el mundo romano, personalidades como Plutarco o Tito Livio dedicaron parte de sus escritos a relatar cómo y cuáles habían sido sus estrategias (Ronda Pupo y López Zapata, 2008: 2). Sin embargo, en aquella época el máximo representante del pensamiento estratégico aplicado al mundo militar fue el Emperador Julio Cesar, quien contó pormenorizadamente cómo aplicó la estrategia militar en el campo de batalla. A Él le debemos su famosa obra “Comentarios de la Guerra de las Galias” (1957).

No es hasta el Renacimiento cuando encontramos otra de las figuras del pensamiento estratégico clásico. Se trata de Maquiavelo, quien en su libro “El Príncipe” nos indica, entre otros aspectos, cómo es posible mantener la existencias del Estado sobre la base de la forma en que estén compuestos los ejércitos (1970).

Es con la Revolución Francesa cuando surge la figura de Karl Von Clausewitz, quien en sus trabajos realizó un importante esfuerzo tratando de sintetizar todo el conocimiento existente hasta el momento sobre la guerra y las técnicas que se podían

aplicar a ella. Clausewitz mantuvo su influencia hasta después de la Guerras Mundiales, lo que nos indica la importancia y la trascendencia de sus escritos (Ronda Pupo: 2004: 30 y Ronda Pupo y López Zapata, 2008: 2).

No es hasta el año 1944 cuando el concepto “estrategia” entra dentro del mundo académico, y lo hace de mano de la “Teoría de Juegos” de Von Newman y Morgersten (Ronda Pupo: 2004: 30). Esta teoría emplea como herramienta conceptual básica la noción de estrategia con la finalidad de poder “entender el comportamiento de los seres humanos que interactúan entre sí y predecir el resultado de sus acciones. En el curso de esas interacciones los participantes se comportan como si” se estuvieran ciñendo “a un plan exhaustivo”, plan que contempla cualquier tipo de contingencia, “incluso las más improbables”. Estos planes que emplean en la interacción es lo que se definió como estrategia (Marí-Klose, 2000: 56).

No es hasta el año 1962 cuando aparece el concepto en el campo de la Teoría de la Dirección gracias a la obra de Igor Ansoff “Estrategias Competitivas”, y en el año 1987 llega hasta el campo de la pedagogía pero con formas diferentes: estrategia educativa, estrategia metacognitiva, etc. (Ronda Pupo y López Zapata, 2008: 2).

El uso del concepto se ha terminado extendiendo fundamentalmente al mundo empresarial, teniendo en los representantes de The Boston Consulting Group uno de los grupos de investigación más destacados en cuanto a la aplicación de los modelos estratégicos a los negocios. Desde los años 70 del siglo pasado vienen desarrollando estudios en los que entran en profundidad en el concepto y lo convierten en útil de cara a la investigación social. En este sentido, centran en la diferenciación la clave del éxito en los planteamientos estratégico, y conceden a la competencia estratégica un peso clave a la hora de explicar sus modelos de acción estratégica²⁵. Para ellos, “todos los competidores que persisten en el tiempo tienen que mantener, por diferenciación, una

²⁵ El concepto de competencia estratégica de The Boston Consulting Group será desarrollado más adelante, pues forma parte de nuestro planteamiento a hora de comprender el comportamiento estratégico de las familias en el proceso de inserción laboral de sus hijos a través de las redes social.

ventaja singular sobre todos los demás. La esencia de la estrategia empresarial a largo plazo es el manejo de dicha diferenciación” (Stern y Stalk: 2007, 17) que, en nuestro caso, se materializará en la estrategia familiar para colocar a sus hijos con las mejores *ventajas competitivas diferenciadoras*, en términos de Porter (2009), en el mercado laboral.

3.2.2.- Aproximación al concepto de “estrategia”

El concepto estrategia, como ya hemos apuntado, ha sido desarrollado ampliamente en el ámbito de la gestión y la dirección empresarial. Son muchos los autores que han tratado de definir el concepto, pero nosotros presentamos aquí aquellas definiciones que, de forma más o menos clara, podemos extrapolar a la institución familiar en su actuar estratégico.

Peter Druker (1999) define la estrategia como proceso continuo que se lleva a cabo dentro de las empresas para, a partir del mayor conocimiento del futuro, poder reducir la incertidumbre del presente. Para poder alcanzar esta forma de actuar todo debe estar organizado de forma sistemática, especialmente los esfuerzos que se realicen con la finalidad de llevar a cabo las decisiones que se toman. Para que el proceso se cierre perfectamente se hace necesario el análisis constante del mismo como única forma de conseguirlo mejorar de cara al futuro. En este sentido recogemos de esta definición la necesaria organización sistemática de los esfuerzos de cara a las decisiones que se toman. Es decir, creemos que las familias se organizan en torno a un proyecto vital en el que la decisión de insertar laboralmente a los hijos se toma desde el momento en que se decide enviarlo a la escuela, momento en el que se aprehende el discurso de la movilidad social. También consideramos que las familias actúan estratégicamente en el momento en que basan su actuación presente mirando al pasado, propio o del entorno cercano para, a partir de la experiencia, mejorar la planificación que se tiene y mejorar la toma de decisiones.

Por su parte, Michael Porter (1991: 95-117), en un artículo publicado en la prestigiosa revista norteamericana *Strategic Management Journal* define la estrategia desde el punto de vista de los objetivos. Así indica que actuar de un modo estratégico no es otra cosa que tener claro cómo la empresa, en nuestro caso la familia, va a competir, de tal forma que, para ello, debemos tener claro cuáles son nuestros objetivos y qué acciones concretas claramente definidas en todas sus fases se pondrán en marcha de cara a la consecución de los objetivos. El planeamiento estratégico en el ámbito de la familia requerirá, por tanto, la toma en consideración de cuáles son los objetivos que se quieren alcanzar mediante la asignación de recursos: una familia que tiene claro qué quiere para que su hijo se inserte laboralmente y actúa para ello asignando recursos es una familia que emplea el pensamiento estratégico.

Cualquier empresa se debe a sus accionistas y a sus empleados, ya que el beneficio de cada uno depende del mantenimiento del negocio. Conscientes de ello, los gerentes de la empresa actúan de forma estratégica si dirigen e instituyen la forma en que esa empresa u organización se regirá en el largo plazo. Una empresa actúa, desde este punto de vista que estamos analizando si se relaciona con el entorno y obtiene ventajas de él poniendo en juego sus recursos y capacidades (Johnson, Scholes y Whittington, 2003). Es decir, la familia actúa pensando en aquellos a los que se debe, los hijos, y sobre ese pensamiento va construyendo todo el proceso de acción racional para alcanzar el fin de la inserción laboral de éstos.

Pero, hasta ahora, pudiera dar la sensación de que hemos situado la responsabilidad de la acción estratégica casi en exclusiva en los padres. Los hijos también tienen su responsabilidad ya que, para que la estrategia funcione, todos los miembros de la organización familiar deben actuar conjuntamente para alcanzar sus metas. Por ello resulta interesante la definición que da Odiorne (1973) al concepto estrategia. Según este autor, se trataría de un proceso en el que tanto los que gobiernan la organización como los que permanecen subordinados en la misma toman conciencia común de cuáles son las metas que comparten ambos. Una vez que se produce esta toma de conciencia, entre todos definen y delimitan las responsabilidades y las áreas en las

que se ejercerá esa responsabilidad. La manera en la que se mide todo es en términos de los resultados que se esperan de cada uno. Para ello, se hace necesario que los miembros de la organización sepan realmente cuáles son los objetivos a alcanzar, las metas. De esta forma, los objetivos no serían más que una manera de anticipar un resultado que se desea. En nuestro caso podríamos hablar de cómo se asignan tareas en la familia de cara a la meta común que es la inserción. En este sentido, hablamos siempre de modelos familiares estructurados en las que sus miembros se reparten las tareas de forma que entre todos lleguen al objetivo final: los padres, por ejemplo, poniendo en la mesa capital económico, humano y social para que los hijos se formen, pero eso exige una disposición por parte de estos últimos hacia esa formación.

Por su parte, Mintzberg, Quinn y Ghoshal (1999) definen estrategia ahondando en la importancia del entorno en el que se mueve la organización. Ese entorno se caracteriza por la presencia de los competidores contra los que debemos maniobrar gracias al conocimiento que tenemos del entorno en el que existimos. Por tanto, es una forma de relacionar a la familia con el entorno social en el que se encuentra donde la acción se dirige a *derrotar*²⁶ a los competidores que, en nuestro caso, son otras familias que *pelean* con nosotros por el mismo objetivo.

Como vemos, son muchas las definiciones que se han hecho del concepto estrategia, cada una poniendo especial atención en un aspecto o en otro. Sin embargo, al menos parece existir cierto consenso en que la estrategia permite que tenga lugar la toma de decisiones con la finalidad de poder resolver la dirección en la que se van a destinar los recursos dentro de una organización, en nuestro caso dentro de la familia, así como el posible grado de efectividad del funcionamiento de esa decisión tomada tras la asignación de recursos. Así mismo, estrategia sería un proceso de pensamiento que permite el establecimiento de “trayectorias, posiciones y perspectivas para la organización, que tiene un razonamiento singular, que es un fenómeno objetivo en el

²⁶ Las cursivas en este párrafo son nuestras.

cual surgen las condiciones y que presenta una complejidad dinámica” (Ronda Pupo y López Zapata, 2008: 3).

En definitiva, siguiendo a Lewicki, Hiam y Olander (2007: 15), hablar de estrategia es hablar y conocer cuáles son nuestras metas, pero no sólo las nuestras, sino también las de los otros actores del sistema social en el que nos vamos a desenvolver. Pero también significa tener un plan claro que permita alcanzar esas metas, plan que debe sustituir la improvisación y el impulso en nuestra toma de decisiones. Y todo ello con una finalidad: optimizar los resultados, aprender de ellos y mejorar en futuras puestas en marcha de acciones estratégicas

3.2.3.- Los tipos y modalidades de estrategia: el modelo de Mintzberg y Waters

Hasta ahora hemos estado conceptualizando qué se entiende por estrategia. Sin embargo, poco hemos dicho de cuáles son los tipos de estrategia y las modalidades que de ellos se derivan. En este sentido, y de cara al objetivo de nuestra investigación, queremos delimitar qué tipos de estrategias se desarrollan en la inserción laboral de los hijos y el papel que las redes sociales juegan en ese proceso. Para ello, nos parecen muy acertadas las aportaciones de los canadienses Henry Mintzberg y James A. Waters. Conjuntamente publicaron en 1985 un artículo²⁷ donde definían los tipos de estrategia y las modalidades que se pueden dar a partir de esos dos tipos. Y Mintzberg en solitario publicó otro interesante artículo²⁸, en 1987, donde profundiza en los planteamientos que presentó junto a Waters dos años antes.

Estos autores (1985: 257) establecen dos tipos ideales, al modo weberiano, de estrategia: la “deliberada” y la “emergente”. Entienden que las “estrategias²⁹ deliberadas

²⁷ MINTZBERG, H. y WATERS, J.A. (1985): “Of Strategies, Deliberate and Emergent”, *Strategic Management Journal*, Vol. 6, pp. 257-272.

²⁸ MINTZBERG, H. (1987): “The Strategy Concept I: Five Ps for Strategy”, *California Management Review*, nº 30 – 3, pp.11-24.

²⁹ La traducción es nuestra.

y emergentes deben concebirse como dos finales/polos/extremos de un continuo a través del cual discurren las estrategias del mundo real”. Es decir, que hay toda una serie de tipos de estrategia que se mueven por ese continuo, como veremos más adelante.

Pero expliquemos primero las claves del modelo para luego poder entender esos tipos – modalidades de estrategias y la aplicación del mismo a nuestro objeto de estudio. En primer lugar debemos entender qué se entiende por estrategia como plan y estrategia como patrón. La estrategia como plan está referida a la estrategia que está prevista, es decir, es elaborada antes de las acciones en las que se van a aplicar. Lo que las caracteriza es que serán desarrolladas de manera consciente y con un fin que estará predeterminado. Y la estrategia como un plan también puede entenderse como un truco, ardid, trampa o maniobra que se utiliza para el logro de un fin, que en este caso es vencer al oponente. De esta forma, la estrategia sería también una pauta de acción. (Mintzberg: 1987, 11-12).

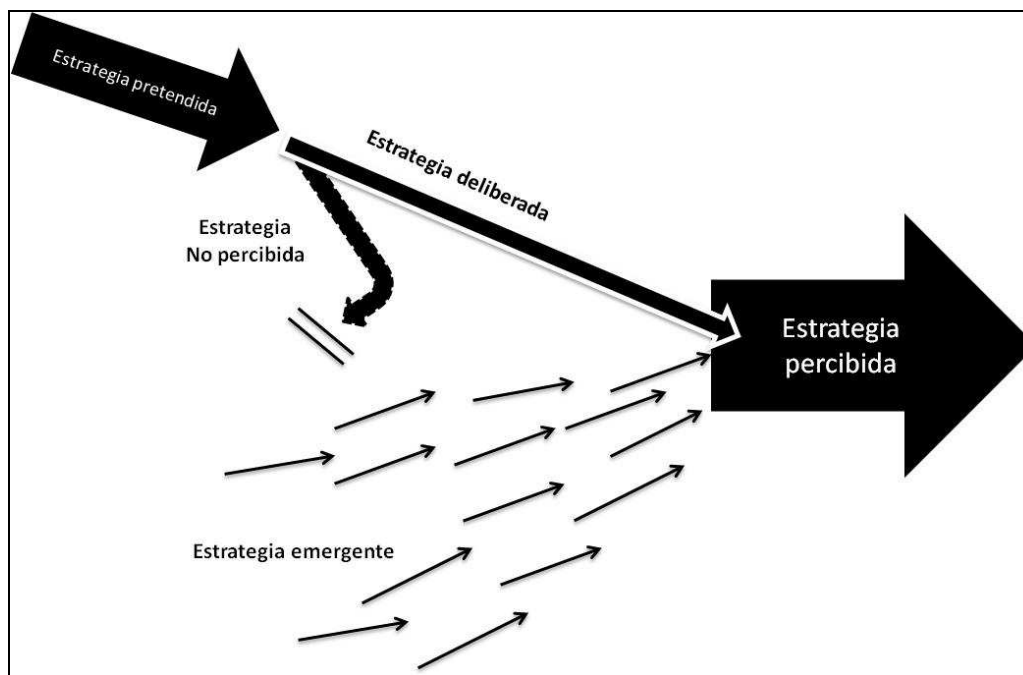
Según Mintzberg (1987: 12) las estrategias pueden tener un carácter intencionado, bien como planes generales o como trucos-maniobras específicas, y “con paso seguro también pueden hacerse realidad”³⁰, pueden elaborarse. Es decir, la definición de estrategia parece claramente insuficiente, con lo que se hace necesaria una definición que comprenda e incluya los resultados que esperamos del comportamiento que se va a poner en marcha. Esa otra forma de ver la estrategia sería como “patrón”. La estrategia es un modelo o, lo que es lo mismo, un patrón como corriente o flujo de acciones, de tal forma que la estrategia sería así consistencia en el comportamiento, sea o no intencional. En este sentido se apela a que cuando una forma de hacer algo se convierte en exitosa, ésta pasa a ser un patrón dejando de ser un plan.

Así, según Mintzberg (1987: 13) “las definiciones de estrategia tanto como plan o como patrón, pueden ser bastante independientes una de la otra: los planes puede que no se perciban, mientras que los patrones pueden existir sin darnos cuenta [...] Si

³⁰ La traducción es nuestra.

denominamos a la primera definición como estrategia intencionada, y la segunda como estrategia realizada, entonces podemos distinguir estrategias deliberadas, en las que las intenciones que existían antes de que fueran realizadas, a partir de las estrategias emergentes, donde los patrones se desarrollaron con ausencia de intenciones, o a pesar de ellos (subyacentes, no percibidos)”³¹ (Figura 1).

Figura 1. Proceso de adopción de la estrategia en la organización



Fuente: Adaptado de Mintzberg (1987: 14)

Llegados a este punto, es importante profundizar qué es lo que diferencia la estrategia deliberada de la estrategia emergente. En este sentido, Mintzberg y Waters (1985: 258) indican que para “que una estrategia sea perfectamente deliberada – es decir, para que la estrategia no percibida (patrón de acción) acabe siendo intencionada” (plan) “deberían darse como mínimo tres condiciones. Primero, deben haber existido intenciones precisas en la organización, deben de haberse articulado en un nivel de detalle relativamente preciso, de forma que no haya ninguna duda sobre lo que se deseaba antes de emprender acción alguna. En segundo lugar, como organización

³¹ La traducción es nuestra.

significa acción colectiva, para disipar cualquier duda posible sobre si las intenciones eran o no organizativas, deben ser comunes para todos los actores: ya sea compartidos por todos ellos o incluso aceptados por sus líderes, en respuesta a algún tipo de control – norma. En tercer lugar, estas intenciones colectivas deben haberse realizado exactamente como se pretendía, lo que significa que no se hayan visto interferidas por ninguna fuerza externa (mercado, tecnología, política, etc.). El entorno, en otras palabras, tiene que haber sido perfectamente predecible, totalmente benigno o incluso bajo el control total de la organización. Estas tres condiciones constituyen un orden superior,” tipo ideal, “de forma que difícilmente podremos encontrar estrategias perfectamente deliberadas en las organizaciones. Sin embargo, algunas estrategias pueden llegar a acercarse bastante, al menos en algunas dimensiones”³².

Continúan explicando la estrategia emergente e indican (Mintzberg y Waters, 1985: 258-259) que “para que una estrategia sea perfectamente emergente, debe haber orden – consistencia en la acción en el tiempo – pero sin que haya intención. (Sin consistencia significa que no hay estrategia o, por lo menos no percibida – intenciones no conocidas -). Es difícil imaginar una acción en ausencia total de intenciones – en algún rincón de la organización - sino tal vez en el propio liderazgo” de la organización, “de forma que podemos esperar que la estrategia puramente emergente es tan rara como la puramente deliberada”.

“Pero también nuestra investigación sugiere que algunos patrones pueden llegar a acercarse” al modelo puro, “como cuando un entorno impone directamente un modelo de acción a una organización” [...] “Así, podemos esperar encontrar tendencias que apuntan a estrategias deliberadas y a emergentes más que a formas perfectas de cada uno”³³. Es decir, y tal y como hemos indicado anteriormente, los dos tipos forman los dos extremos de un continuo a lo largo del cual se desarrollan las estrategias del mundo real. “Tales estrategias podrían combinar diferentes estados de las dimensiones de las

³² La traducción es nuestra.

³³ La traducción es nuestra.

que hemos hablado anteriormente: las intenciones del liderazgo serían más o menos precisas, concretas y explícitas, y más o menos compartidas, tal y como existirían en otras partes de la organización; el control central sobre las acciones organizativas puede ser más o menos firme y más o menos penetrante; y el entorno sería más o menos benigno, más o menos controlable y más o menos predecible” (Ibídem, 259).

Una vez explicados estos dos conceptos pasan a mostrarnos cuáles son los diferentes estadios, tipos o modalidades de estrategia que discurren a lo largo del continuo del que han hablado, desde aquellas que están más próximas al tipo ideal de la estrategias deliberadas hasta las que lo están del tipo ideal de las estrategias emergentes. Éstas que presentamos serían las que se conocerían como estrategias adoptadas.

a.- Estrategia Planificada:

Éstas son las estrategias que se originan a través de una planificación formal: existen intenciones precisas formuladas y articuladas por un liderazgo central que se apoya en controles formales para garantizar una implementación sin sorpresas en entornos benignos, controlables o predecibles. Son las estrategias más deliberadas. (Figura 2)

Figura 2.

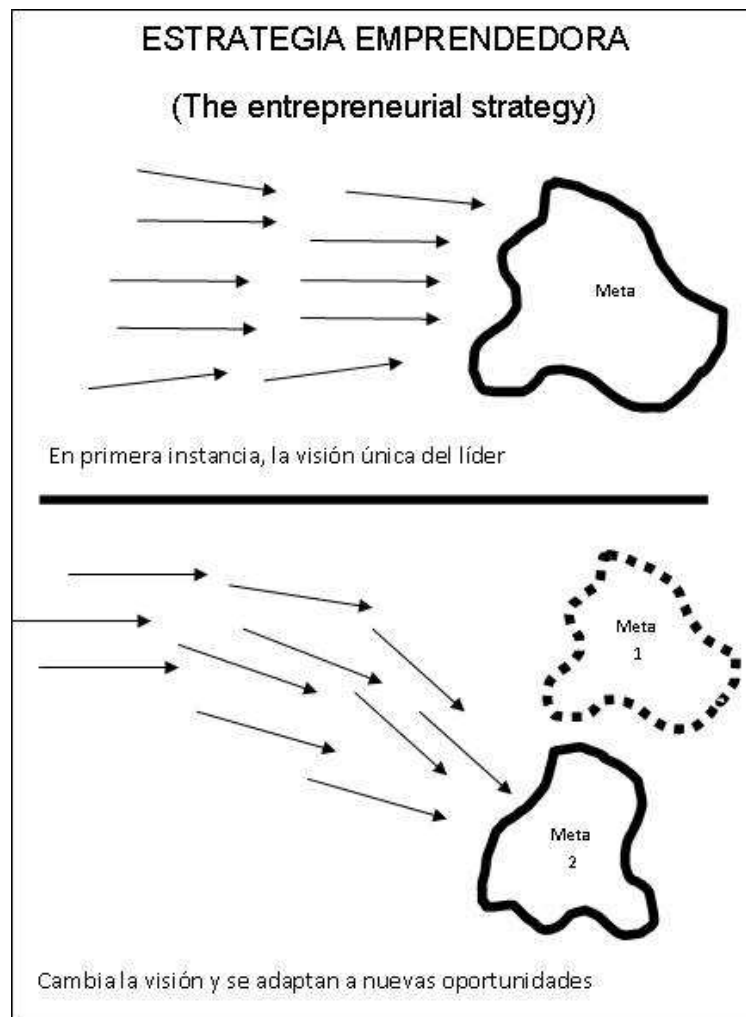


Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 259)

b.- Estrategia Emprendedora

Son las Estrategias que se originan en una visión central: las intenciones existen como una visión personal y desarticulada de un único líder, y por lo tanto, adaptable a las nuevas oportunidades; es una organización bajo el control personal del líder y localizada en un nicho protegido del entorno. Son estrategias relativamente deliberadas pero pueden emerger (Figura 3).

Figura 3.

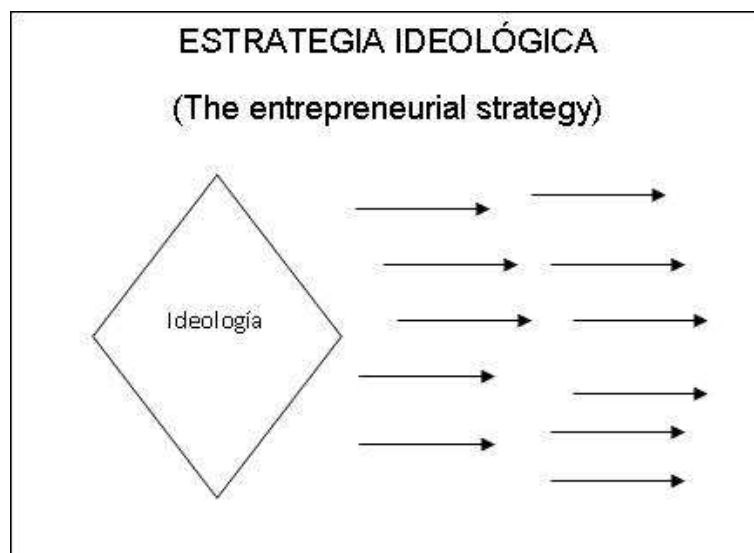


Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 260)

c.- Estrategia Ideológica

Se trata de las estrategias que se originan en creencias compartidas. Las intenciones existen como una visión colectiva de todos los actores, en forma de inspiración y relativamente inmutables, controladas normativamente a través del adoctrinamiento y/o a través de la socialización. Se trata de organizaciones frecuentemente proactivas cara a cara con el entorno. Son estrategias más bien deliberadas (Figura 4).

Figura 4

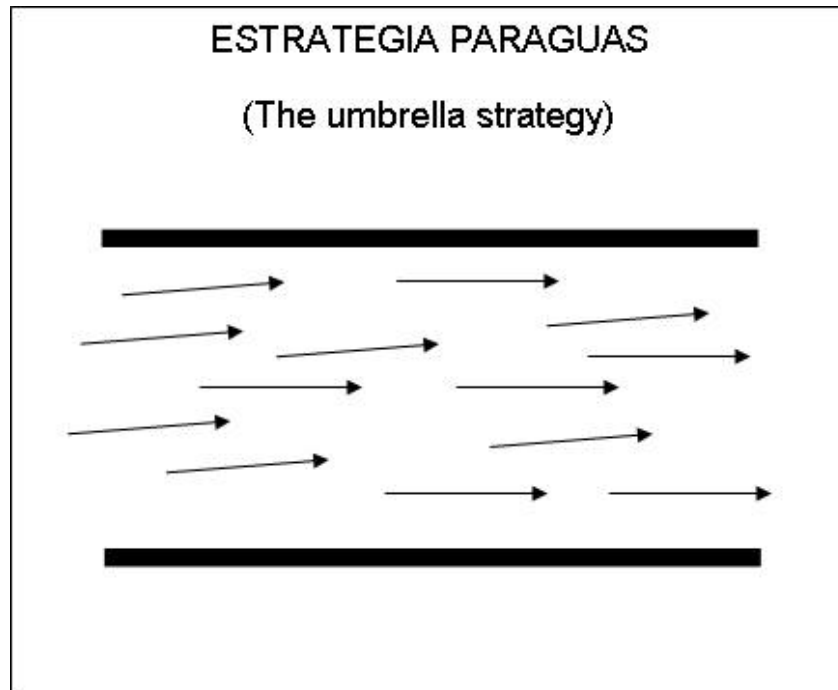


Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 262)

d.- Estrategia Paraguas

Son estrategias que se originan bajo coacción: el liderazgo, con un control parcial de las acciones organizativas, define fronteras u objetivos estratégicos dentro de los cuales deberán actuar los demás actores, quizás también en un entorno impredecible. Estas serían estrategias parcialmente deliberadas, parcialmente emergente y deliberadamente emergentes (Figura 5).

Figura 5.



Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 262)

e.- Estrategia de proceso

Hablamos de estrategia de proceso cuando ésta se origina en un proceso: el liderazgo controla aspectos procesales de la estrategia (estructura de la organización, los recursos, etc.) dejando los aspectos de contenido de la estrategia a otros actores. Son estrategias parcialmente deliberadas, parcialmente emergentes (y, nuevamente, deliberadamente emergentes) (Figura 6).

Figura 6.



Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 264)

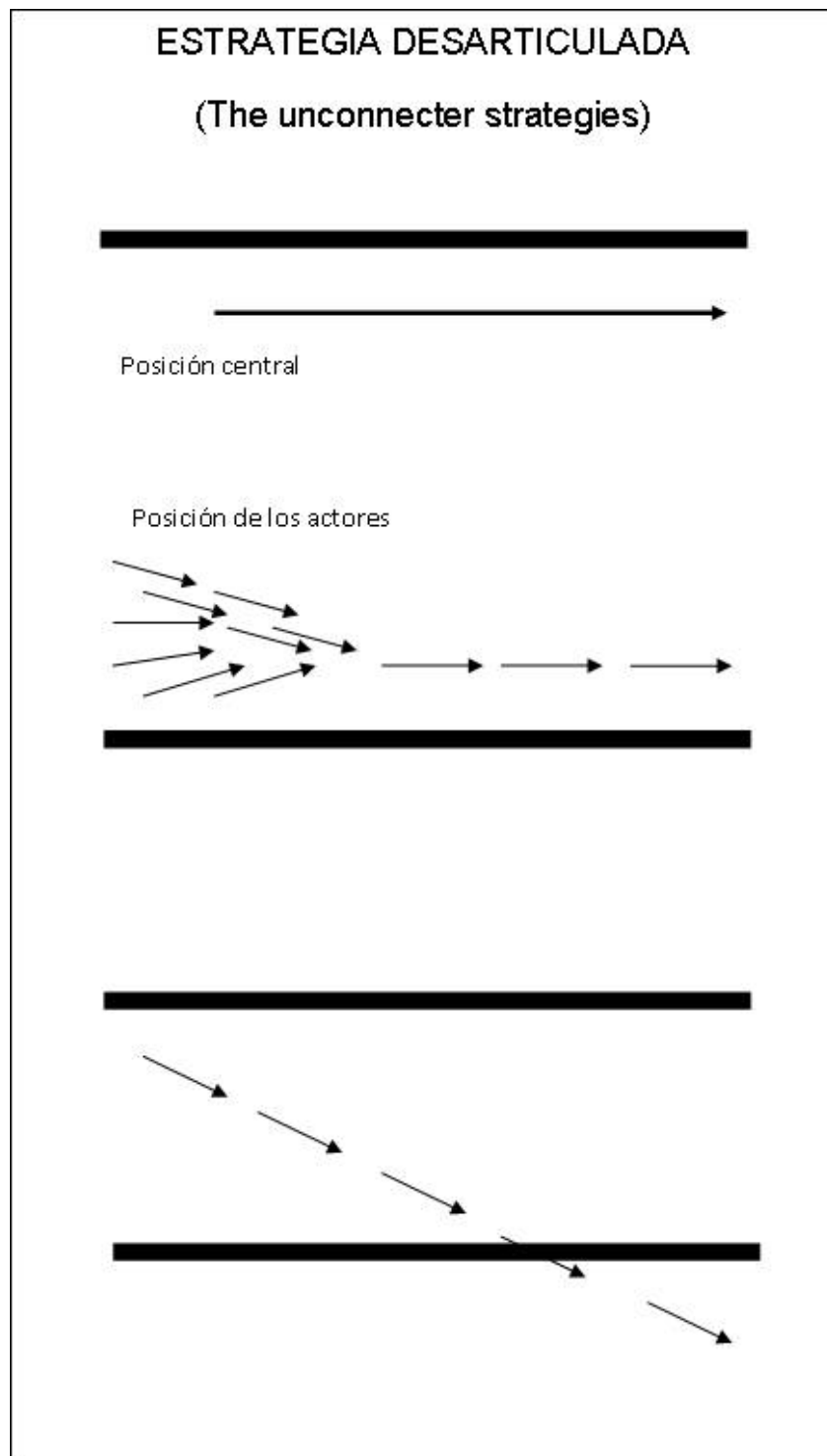
f.- Estrategia Desarticulada

Es una estrategia desarticulada aquella que se origina en enclaves: los actores acoplados con cierto grado de libertad al resto de la organización producen patrones en sus propias acciones en ausencia, o en abierta contradicción con las intenciones centrales o comunes. Son estrategias organizativamente emergentes deliberadas o no por los actores (Figura 7).

g.- Estrategia de consenso

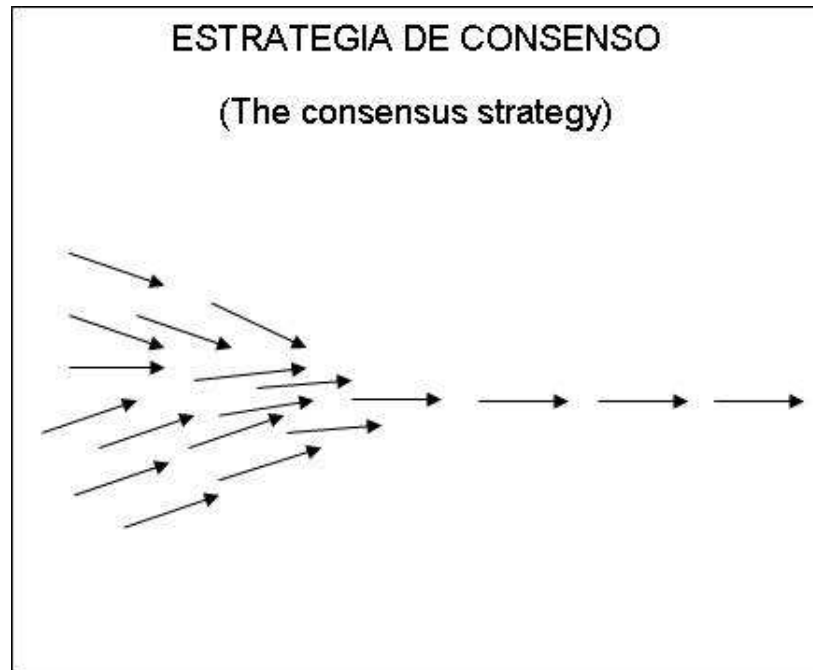
Son estrategias que se originan en el consenso: a través de un ajuste mutuo, los actores convergen en patrones que penetran la organización en ausencia de intenciones centrales o comunes. Serían estrategias más bien emergentes (Figura 8).

Figura 7.



Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 265-266)

Figura 8.

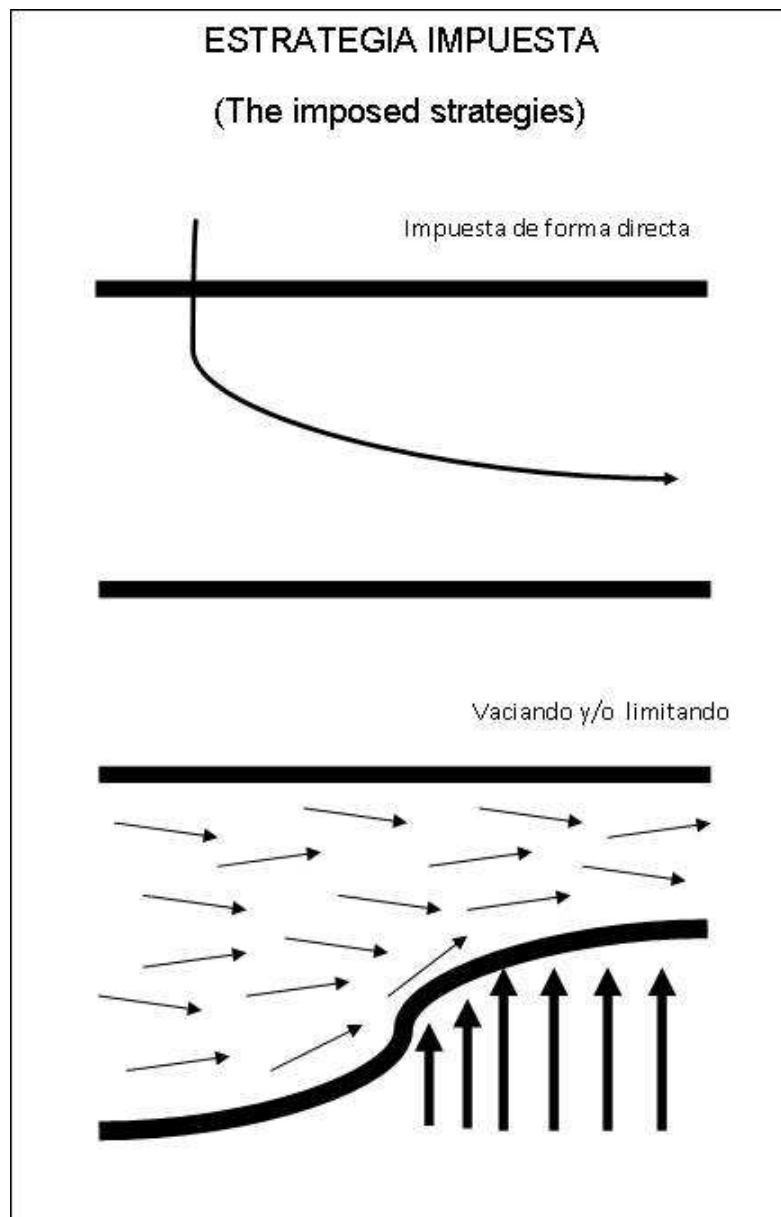


Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 265-267)

h.- Estrategia Impuesta

Se trata de estrategias originadas en el entorno: el entorno dicta los patrones mediante acciones o a través de acciones, bien impuestas de forma directa, o mediante el vaciado del contenido o limitando la decisión – elección organizativa. Son estrategias más bien emergentes, aunque pueden ser internalizadas por la organización y convertirse en deliberadas (Figura 9).

Figura 9.



Fuente: Adaptado de Mintzberg y Waters (1985: 268-269)

Como vemos, se trata de un modelo de análisis conceptual muy sugerente que nos va a permitir interpretar cómo se producen las estrategias familiares en la inserción laboral de sus hijos, si éstas son o no deliberadas o emergentes, si hay o no intencionalidad en la acción, si están planificadas o se guían por patrones de comportamiento. Es decir, contamos con un marco conceptual que, unido al propio concepto de estrategias familiares y de competencia estratégica que definimos en los

próximos apartados de este capítulo, será la base sobre la que daremos respuesta al objetivo general de esta tesis doctoral: conocer el papel que juegan tanto la familia de origen como las redes sociales desde el punto de vista de la transición a la edad adulta de los hijos, a partir del análisis de su proceso de inserción laboral.

3.3.- El concepto de estrategias familiares

Afirma el profesor Gil Calvo (2002: 16) que cuando hablamos de estrategia familiar hablamos de dos procesos estratégicos internos, por un lado nos estamos refiriendo a la estrategia que se sigue desde el seno familiar en relación a la emancipación de los hijos, bien sea anticipándola o retrasándola y, por otro lado, nos estamos refiriendo a una estrategia sucesoria de los padres en tanto que tratan de clasificar a sus hijos desde un punto de vista de la movilidad social bien en su misma clases social o en una clase social superior.

Uno de los objetivos de esta investigación es analizar las estrategias que despliegan las familias a la hora de la inserción laboral de sus hijos en nuestra sociedad. Ya hemos hablado de modelos estratégicos y de diferentes definiciones de estrategia, pero ahora es el momento de concretar qué es la estrategia familiar en concreto. Tomando como referencia los escritos de los profesores Luis Garrido Medina y Enrique Gil Calvo, nos disponemos a cumplir con este propósito, empezando por la propia concepción que del término estrategia tienen los mencionados profesores (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993)

Según ellos, cuando usamos el sustantivo ‘estrategia’ lo podemos hacer tanto desde un uso amplio y como desde un uso mucho más restringido. Garrido Medina y Gil Calvo indican que, en un sentido general, se puede entender por *estrategia* toda “selección de cursos alternativos de acción (recursos tácticos) por su virtualidad para

producir efectos futuros (objetivos estratégico) en situaciones de incertidumbre” (1993: 14)³⁴.

Añaden que de esta definición nacen los tres requisitos necesarios para poder hablar de estrategia:

a.- *Margen de maniobra*. Es decir, que exista un abanico más o menos amplio de posibilidades de elección, que actúan como oportunidades alternativas abiertas a la acción. Entre esas posibilidades se incluiría, como no puede ser de otra manera, el hecho de la no actuación.

b.- *Objetivos a largo plazo*. Son objetivos que tienen que estar definidos previamente, pensando en el largo plazo, es decir, no serán objetivos tácticos que se refieren al corto o medio plazo. Además, no importa el criterio con el que hayan sido definidos los objetivos, ni tampoco importa la coherencia en su definición. Sean como sean, hablamos de estrategia, en este sentido, si los objetivos presentan esa definición a largo plazo.

c.- *La incertidumbre del entorno*. La existencia de estrategia implica necesaria incertidumbre en el entorno. Si no existe este requisito no hay acción estratégica, sino acto reflejo, hábito adquirido, rutina normativa o determinismo de la acción (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993: 14).

Si asumimos esta definición de estrategia estamos aceptando un uso del concepto en el que hay interacción social entre distintos actores que actúan bajo la racionalidad. De esta forma, la estrategia se encuadra en la acción racional de un sujeto³⁵ cuando éste está situado en entornos en los que hay otros actores sociales, los

³⁴ Los paréntesis son de Gil Calvo y Garrido Medina (1993: 14)

³⁵ Es *acción racional*, en el sentido weberiano de elección ente recursos alternativos, por su adecuación a objetivos de futuro tal y como ya hemos apuntado con anterioridad.

cuales también están dotados de recursos tácticos, y cuyo comportamiento es muy imprevisible, especialmente para el sujeto primero.

En este caso, la incertidumbre de la situación crece, dado que procede tanto de los objetos que pueblan el entorno como, y especialmente, de los demás sujetos que actúan en él, cuyo comportamiento puede interferir sobre la capacidad del actor racional para alcanzar sus propios objetivos estratégicos. Así hemos llegado a la definición restringida de ‘estrategia’, en el que el elemento definitorio es la existencia de interacción social, es decir, la necesaria existencia de otros actores que intervienen de forma directa o indirecta para alcanzar los objetivos estratégicos definidos.

Garrido Medina y Gil Calvo aplican esta concepción del comportamiento estratégico a la institución familiar, con lo cual definen *estrategias familiares* como “aquellas asignaciones de recursos humanos y materiales (recursos tácticos) a actividades relacionadas entre sí por parentesco (consanguíneo y afin) con el objeto de maximizar su aptitud para adaptarse a entornos materiales y sociales” (1993: 15). De esta definición tenemos que comentar algunos de sus elementos. El primero de ellos es el de *los recursos tácticos* de las estrategias familiares. Estos recursos son las personas que como miembros de la familia activan las estrategias. Junto a las personas están los bienes que controlan y las actividades que pueden realizar. El segundo elemento de la definición que vamos a tener presente son los otros sujetos con los que las familias mantienen interacción estratégica. Estos otros sujetos son las demás familias con las que se contraen vínculos de reciprocidad, en los términos que hemos visto al analizar el concepto de red social..

El núcleo esencial del concepto de estrategia familiar descansa sobre todo en el *margen de maniobra* de los recursos tácticos que se hallan a disposición de la familia, y no tanto en sus objetivos estratégicos mismos (que pueden no existir en cuanto tales) ni en la naturaleza de sus relaciones (cooperativas, competitivas o conflictivas) con las demás familias (que pueden faltar). Para poder hablar con propiedad de estrategia familiar, según Garrido Medina y Gil Calvo, tenemos que tener en cuenta que ésta

depende “de la elasticidad con que las familias adaptan su comportamiento a los cambios del entorno” (1993: 15). Si las familias adaptan su comportamiento al entorno cambiante es cuando efectivamente puede hablarse de estrategia familiar, aunque no haya búsqueda consciente de objetivos, ni elección racional explícita³⁶.

Así las familias tienen margen de acción y capacidad de maniobra. En este sentido pueden elegir, aunque sólo sea actuar o no actuar, hacer o no hacer. El margen de maniobra del que venimos hablando³⁷ está referido tanto a sus recursos humanos como a las actividades que ejercen, ya que ambos aspectos no están rígidamente limitados, sino que admiten una cierta elasticidad.

A pesar de todo, siempre existen fuertes limitaciones objetivas que pueden ser de tipo estructural (ya sea material o social), que constriñen el margen de elección que les queda abierto a las familias³⁸. Sin embargo, por muy fuertes que sean tanto las restricciones estructurales y físicas, las familias siempre tienen un margen de maniobra que les permite adaptarse a las limitaciones impuestas por el entorno. Y dentro de este margen de maniobra pueden “modificar el número de miembros, su organización jerárquica interna, el tiempo de aprendizaje o entrenamiento de los miembros o la edad en la que se producen los acontecimientos del cambio familiar” (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993: 13).

³⁶ Recordemos aquí lo planteado anteriormente a propósito de las estrategias deliberadas y emergentes, donde se habla de forma directa de la conciencia o no en relación a los objetivos y metas que se pretenden conseguir mediante una actuación estratégica.

³⁷ Es decir, la disponibilidad de recursos tácticos en forma de oportunidades alternativas.

³⁸ Garrido Medina y Gil Calvo ponen como ejemplo de limitación estructural la propia esperanza de vida que hace que las familias, cuando la probabilidad de morir sea alta, actúen teniendo más hijos de los deseados como estrategia de supervivencia. De igual modo, ponen el ejemplo del control de los recursos de subsistencia de los que dicen “que si no son ampliables o renovables (lo que depende de la presión demográfica y del estado de la tecnología) aparecen fuertes restricciones que imponen, por ejemplo, modelos de familia basados en la primogenitura (de linaje o troncal)” (1993: 16).

Todas estas decisiones que afectan al futuro de la familia deben tomarse teniendo una relativa libertad a la hora de elegir y, en la medida en que esto sea así, nos encontraremos con la estrategia familiar propiamente dicha.

La familia, como agente e institución social, ha experimentado, fundamentalmente a lo largo del pasado siglo XX, un proceso de modernización interna, proceso que Alberdi (1999: 9-16) denomina *de democratización y cambio de valores*, y que ha afectado a la propia configuración de las estrategias familiares³⁹. Así, desde épocas pasadas donde las formas familiares estaban muy constreñidas estructuralmente, en las que había poco margen de libertad de elección (quedando así poco espacio para los comportamientos estratégicos), se está pasando ahora hacia formas familiares dotadas de amplio margen de libertad, poco constreñidas estructuralmente y, de esta forma, con gran capacidad de actuación dentro de los parámetros definidos como estratégicos.

Sin embargo, Garrido Medina y Gil Calvo (1993: 18) indican que no podemos caer en la contradicción de considerar comportamientos deterministas como si fueran comportamientos estratégicos. Cuando hablan de comportamientos deterministas se están refiriendo a comportamientos en los que los que podemos llegar a confundir objetivos estratégicos con conducta habitual, rutinaria o ritual, con consecuencias no previstas o no intencionadas o no queridas por los actores. En cambio, la verdadera estrategia familiar pasa por ver el comportamiento familiar como consecuencia del ensayo y el error. Es decir, las familias van tomando decisiones y seleccionando su comportamiento para ajustarlo a las pautas que, con anterioridad, les trajo mayor nivel de éxito, porque lo que cuenta para ellas “no son tanto los buenos deseos como los resultados eficaces” (Ibídem, 1993: 19). En este sentido la diferencia entre plan y patrón (Mintzberg, 1987) planteada con anterioridad, nos va a resultar muy útil de cara a poder diferenciar cada una de esas estrategias

³⁹ Nos estamos refiriendo siempre a las familias de corte occidental, como es el caso de la española.

El siguiente paso es ver cómo las familias llevan a cabo la selección de aquellas pautas de comportamiento que les han resultado más útiles. Para entender cómo se desarrolla este proceso debemos identificar aquellos filtros selectivos que terminan en la selección positiva de la alternativa mejor adaptada a las circunstancias. Partiendo de Van Parijs (1981 y 1990, cit. Garrido Medina y Gil Calvo, 1993: 21), se habla de tres clases de filtros selectivos íntimamente relacionados entre sí. “El primer filtro es el *cálculo racional o estratégico de los actores*, los cuales, como dijimos con anterioridad, se sirven del método del ensayo y error para ir corrigiendo su comportamiento adaptándolo mejor a las circunstancias, y siempre en comparación con los resultados obtenidos de actuaciones anteriores. Un segundo filtro sería *el entorno ambiental al que se adaptan los actores*, el cual, a partir de sus constricciones estructurales favorece la reproducción de unas conductas familiares sobre otras, obteniendo mayor éxito reproductivo aquellas familias que adopten estrategias más eficaces para adaptarse a ese ambiente. Y, finalmente, el tercer filtro es el *ambiente interno de la unidad familiar*, cuyos mecanismos de búsqueda de equilibrio estable y duradero favorecen la utilización de conductas familiares que se revelen más estabilizadoras o, lo que es lo mismo, más resistentes al cambio” (Ibídem, 21).

Si combinamos los tres filtros selectivos descubrimos que la espontaneidad del comportamiento familiar va progresivamente coincidiendo con la adopción de aquellas conductas mejor adaptadas al entorno familiar. Con lo cual, estamos ante la definición de estrategia familiar apuntada más arriba: toda selección de recursos alternativos de acción (recursos tácticos) por su virtualidad para producir como resultado futuro (objetivos estratégicos) aquellas asignaciones de recursos materiales y humanos que maximicen su aptitud para adaptarse a entornos materiales y sociales.

Una última acotación, que tenemos que realizar al concepto de estrategias familiares, es la idea de que muchas veces aparecen conflictos internos en las familias derivados de las contradicciones existentes entre los objetivos de unos y otros miembros de dichas familias. Es decir, aparece contradicción entre la *estrategia colectiva*, entendida como aquella que comparten todos los miembros de la familia en tanto que

miembros de la misma, y la *estrategia individual*, como aquellas que son propias de cada uno de los miembros de las familias sin compartirlas con los demás (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993: 22). En este sentido, cada miembro de la familia sufre una suerte de lucha entre las dos estrategias de las que es partícipe. Por un lado, la suya individual que realiza en tanto que actor racional, que selecciona sus actos en función de su propio interés, y la estrategia familiar, como miembro de esa colectividad que supone toda familia. Sin embargo, desde el punto de vista del objeto de estudio de esta tesis doctoral, entenderemos que tal contradicción se disipa en el momento en el que el objetivo estratégico de todos los miembros de la familia (por separado y como colectividad) es la reproducción social de sus miembros, y para ello se adopta la conducta estratégica que se considera más adecuada para la consecución de ese fin, la inserción laboral de los hijos.

A continuación nos vamos a detener, por un momento, en delimitar las ventajas de la adopción de esta forma de encarar el estudio de la inserción laboral de los jóvenes partiendo del comportamiento estratégico de las familias. Asumir la perspectiva de estudio basada en la estrategia ayuda a superar una de las grandes dicotomías de la teoría sociológica: para explicar los fenómenos sociales o bien se dice que son producto de la acción de los actores o bien se dice que son un efecto de las estructuras. En cambio, la perspectiva estratégica, señalan Garrido Medina y Gil Calvo “en la medida en que correlaciona la búsqueda de objetivos a largo plazo (asociables a la intencionalidad de las mentalidades, a la acción de los agentes sociales) con los recursos tácticos de que se dispone en el plano infraestructural, permite tender un puente entre ambas perspectivas, sintetizando lo mejor de ambas” (1993: 23).

Así, en definitiva, entendemos que la familia actúa de forma estratégica a la hora de encarar la inserción laboral de los hijos (objetivo estratégico). Para ello se sirve de una serie de recursos tácticos⁴⁰, entre los cuales se encuentra la inversión en capital

⁴⁰ En los cuales nos vamos a detener en el siguiente apartado al hablar de aplicaciones de las estrategias familiares y el peso de la familia y sus recursos en la inserción laboral.

humano (la formación, educación y cualificación de sus miembros) así como la inversión en capital social, donde las redes sociales adquirirán un papel protagonista.

A continuación vamos a profundizar en un aspecto sumamente importante, y es que el escenario en el que se desarrolla la estrategia familiar no es un escenario ocupado sólo por los actores de la familia, sino que se trata de un escenario, tal y como hemos indicado ya, en el que se entra en contacto con otros actores (otras familias) con los cuales se interactúa. Es por ello por lo que hemos dejado claro cómo tiene lugar esa especie de “competición” que hemos venido a llamar competencia estratégica.

3.4.- Competencia Estratégica

Para que haya estrategia debe haber competencia en un mercado y esa competencia se construye a partir de la diferenciación, a partir de aquello que te diferencia a ti sobre todos los demás. La esencia de la estrategia a largo plazo es saber cómo manejar esa diferenciación (Porter, 2009).

Como podemos comprobar, estamos ante una perspectiva de definición del concepto de competencia estratégica claramente empresarial pero, como veremos, profundamente sugerente de cara a nuestro objeto de estudio. La estrategia de cualquier organización, empresarial o familiar en nuestro caso, sólo adquiere su pleno sentido en el momento en que se construye a partir de los elementos que diferencian a esa organización del resto de su entorno.

Henderson (2007: 18), cimienta su concepción de estrategia asociándolo al de competencia. Así genera el concepto de *competencia estratégica* que, aplicándolo a nuestro objeto de estudio, se compone de los siguientes elementos fundamentales:

1. “La capacidad de entender la interacción entre competidores como un sistema dinámico completo” (Ibídem, 18). Es decir, asumir que en el mercado de trabajo,

en el fenómeno de la inserción sociolaboral, no estamos solos: son muchas las variables que entran en juego, muchos nuestros competidores, y que condicionarán las posibilidades de éxito, escenario que no permanece inmóvil, sino más bien al contrario, se transforma constantemente.

2. “La capacidad de hacer uso de este conocimiento para predecir las consecuencias de una intervención concreta en dicho sistema y las nuevas formas de equilibrio dinámico estable que resultarán de dicha intervención” (Ibídem, 18). Estamos ante un segundo elemento de la competencia estratégica. Asumimos que no estamos solos, y es precisamente en esa asunción en la que se encuentra el paso necesario para actuar en el sistema social en el que nos enmarcamos. Esto supone entender que las familias actúan de forma racional a la hora de “elegir” el futuro de sus hijos. Es decir, conocen el entorno en el que viven, demuestran saber qué es lo que asegurará el éxito de las trayectorias vitales de sus hijos y actúan en consecuencia. Intervienen en el sistema en base a sus posibilidades, estando en la inserción laboral plena el reequilibrio del mismo como marco de la reproducción social de la que ellos son partícipes.
3. “La disponibilidad de recursos no comprometidos que pueden dedicarse actualmente a diferentes usos y fines, aún en el caso de que su dedicación sea permanente y se retrase la obtención de beneficios” (Ibídem, 18). El beneficio futuro, la gratificación diferida, actúa de forma directa en el comportamiento estratégico de las familias. Esto queda constatado en la inversión en educación (formal o no formal) que se hace en los hijos. Pero para poder actuar así es imprescindible contar con recursos que se puedan destinar a dicha educación, por encima de la satisfacción de las propias necesidades básicas. Estamos así ante un desarrollo más avanzado de la pirámide de necesidades de Maslow⁴¹,

⁴¹ Maslow (1983; 2005), ha pasado a la historia por definir lo que se ha venido a conocer como Pirámide de Maslow o jerarquía de necesidades humanas. Su principio básico es muy sencillo y consiste en que a medida que las necesidades básicas o necesidades de fisiología han sido cubiertas, el ser humano aspira a nuevos elementos y a desarrollar nuevas necesidades, que se convierten en deseos a alcanzar. En este mismo sentido, diferencia entre necesidades de déficit que, junto a las fisiológicas (alimento, descanso, etc.) incluiría las necesidades de seguridad (empleo, salud, familia, etc.), de afiliación (amistad, afecto, etc.) y las de reconocimiento (autorreconocimiento, respeto, éxito, etc.), así como necesidades de desarrollo (autorrealización, moralidad, espontaneidad, aceptación de problemas, etc.).

donde, cubiertas las necesidades básicas, se actúa para cubrir otro tipo de necesidades. Estamos no ante el ahorro, sino ante la inversión de recursos disponibles para hacer de los hijos competidores estratégicos en el mercado laboral, porque la inserción laboral del hijo es un beneficio que se obtendrá en el largo plazo.

4. “La capacidad de predecir el riesgo y el rendimiento con suficiente exactitud y confianza como para justificar la asignación de dichos recursos” (Ibídem, 18). Este elemento es quizá el más importante desde el punto de vista de la acción racional de las familias. Hemos hablado de una cierta capacidad de previsión, saber a qué y porqué destinar recursos a la formación y capacitación profesional de los hijos. Sin embargo, no sólo debemos tener presente las potencialidades beneficiosas de dicha capacitación, sino que debemos constatar el riesgo que supone para otras áreas de nuestra “empresa familiar”⁴² el asignar recursos a una parcela concreta y no a otra. Estamos hablando de nuevo en términos psicosociales al plantear que las familias asumen el riesgo de invertir en los hijos, pues el rendimiento (en términos de satisfacción personal) que supone saber que un hijo ha alcanzado la meta deseada es superior a la gratificación inmediata de invertir esos recursos en “productos de consumo rápido”, por ejemplo.
5. “La buena disposición para actuar decididamente y comprometer esos recursos” (Ibídem, 18). El éxito de la competencia estratégica en el mercado laboral necesita de una disposición favorable por parte de las familias. Es decir, no podemos entender una trayectoria de éxito en inserción sociolaboral de un hijo sin constatar la importancia que la misma tiene en la satisfacción de la familia en relación a su proyecto vital (el de la familia).

Trabajando sobre estas premisas podremos construir un modelo explicativo de las estrategias familiares en relación a la inserción socio-laboral de sus hijos. Este

⁴² Hablamos de “empresa familiar” para referirnos de forma metafórica a lo que podemos denominar “proyecto de familia”: ¿cómo quiero que sea mi familia? ¿cómo quiero que sean mis hijos?

modelo de acción racional buscando un objetivo que ponen en marcha las familias deviene en un compromiso. La estrategia, por definición, requiere entrega y compromiso de toda la empresa (Henderson, 2007: 18), de toda la familia.

En este marco analítico cobra todo su sentido en la que hemos denominado *competencia estratégica*, basada en la idea de que “si un competidor no reacciona y no despliega sus propios recursos contra la competencia estratégica de otro competidor, se puede producir una inversión total de las relaciones competitivas y un cambio importante en el equilibrio entre ellas” (Henderson, 1980:18). Es decir, cuando una familia compite en el mercado de inserción laboral no lo hace en solitario, debe enfrentarse, entre otros, al competidor que supone otra familia que busca el mismo objetivo: insertar a su hijo o hija en el mercado laboral. Esta competencia estratégica entre familias actúa racionalmente en el sistema social, tal y como comentamos anteriormente en relación a las aportaciones de Coleman (1990). Esto es así siempre que cumplan las premisas descritas anteriormente y en un escenario de puesta en funcionamiento de los recursos disponibles enfrentándolos a los recursos del entorno competitivo.

Puede parecer que tratamos de generar un entorno muy lineal y simplista. No es esa nuestra intención, sino más bien todo lo contrario. Tratamos de poner de manifiesto que las premisas básicas desde las cuales entender una estrategia competitiva como la que fundamentamos deben ser el punto de partida analítico desde el cual comprender el mercado de inserción laboral desde una óptica estratégica.

Pero continuando con la perspectiva de la *competencia estratégica* podemos añadir que ésta “se encuentra modulada por dos inhibiciones fundamentales” (Henderson, 2007: 19), cuya concepción adaptamos a nuestro objeto:

1. “El fracaso de la estrategia” (Ibídem: 19). Poner en marcha una estrategia es de por sí arriesgado. Una familia que actúa estratégicamente asume las premisas indicadas, pero no tiene asegurado el éxito al final del proceso. El fracaso, esto

es, no conseguir insertar socio-laboralmente al hijo o hija, puede tener consecuencias tan “arrolladoras”⁴³ como el propio éxito. El éxito en una competencia estratégica perfecta vendrá determinado por “la cultura, las percepciones, las actitudes y la conducta” (Ibídem: 19) que caracterice a los competidores y, por encima de ello, del conocimiento que tengan unos de los otros. El éxito puede desembocar en estrategias de imitación sistemáticas sin análisis de las razones que lo explican. El fracaso aparecería así como un campo de prueba de la aplicabilidad de los recursos disponibles en el proceso de inserción laboral. Las familias compiten entre sí, eso parece claro, imitan estrategias de éxito (patrones según Mintzberg (1987)): asumidas como tal por la estructura social en la que viven pero, sin embargo, no tienen asegurado el éxito si no actúan racionalmente incluso después de finalizada una estrategia de inserción. Es decir, analizan causas y consecuencias como mecanismo para el despliegue de posteriores estrategias. Si no se actúa así, un éxito en relación a un hijo, podría convertirse en la antesala del fracaso respecto a otro.

2. La actitud de alerta del que actúa estratégicamente. Esta segunda inhibición no es más que el complemento perfecto de lo indicado al respecto de la primera. Un estrategia que está en alerta permanente estará en mejores condiciones para actuar con mayores garantías de éxito, con mayores ventajas competitivas (Porter, 2009) que aquel que no lo hace así. Entre los que están en alerta se pueden descubrir procesos de adaptación continua a las nuevas exigencias de una sociedad cambiante.

Aplicando estos elementos de moderación del modelo de competencia estratégica estaríamos ante un caso paradigmático de la sociedad española. Se ha hablado de que las familias han asumido como trayectoria de éxito en la inserción laboral aquella en la se han puesto en funcionamiento recursos para asegurar una educación superior a los hijos /as, con la creencia de que así podrían estar en mejores condiciones para poder incorporarse posteriormente, en primer lugar, al mundo laboral,

⁴³ En palabras de Henderson (2007:19)

y, en segundo lugar, a la sociedad, en segundo. Sin embargo, entendemos que ha hecho poco en el sentido de estudiar, en el seno de cada familia, cuál es el mejor destino a largo plazo que se le pueden dar a los recursos disponibles de cara a la inserción laboral de los hijos. Este estudio previo supone la actuación racional en la elección de la carrera formativa de los hijos/as⁴⁴.

En definitiva, si leemos entrelíneas de todo lo desarrollado en relación a la competencia estratégica, vemos que tiene un enorme poder explicativo desde el punto de vista de la transformación social, del cambio social. Decimos esto porque en este mercado de competencia entre familias aquellas estrategias que se adivinan como exitosas pueden ser “copiadas” por el resto, lo que termina desembocando en un consenso en las estrategias a poner en marcha, lo que puede acabar debilitando las posibilidades de inserción de los hijos si se colapsa el mercado de oferta y demanda (como veremos cuando hablemos del mercado de trabajo y sus características). En esta situación volveríamos al punto de partida, y aquellas familias que quieran desarrollar mejor las estrategias emancipatorias de los hijos y sucesorias de los padres en la estructura social (Gil Calvo, 2002), tendrán que iniciar nuevos procesos de diferenciación, reinventarse y generar nuevas estrategias para poder seguir siendo competitivos, lo cual no es más que un elemento de cambio y transformación social.

⁴⁴ Remitimos al capítulo donde analizamos cuantitativamente la realidad sociolaboral de los jóvenes en nuestro país para comprobar cómo varían las trayectorias según el perfil escolar – educativo elegido por los jóvenes y donde la familia tiene un peso importante.

SEGUNDA PARTE
MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO IV

TRABAJO Y DESEMPLEO: LOS JÓVENES Y EL VALOR
DEL TRABAJO EN LAS SOCIEDADES
CONTEMPORÁNEAS

4.1.- Introducción

Decía Hegel (citado por Giddens, 1997: 266-267) que el trabajo es el modo específicamente humano de relacionarse con la naturaleza, “como el lenguaje rompe con los dictados de la percepción inmediata y transforma el caos de las múltiples impresiones en cosas identificables, también el trabajo rompe con los dictados de los deseos inmediatos y, de alguna forma, detiene el proceso de la satisfacción indistintiva”. De esta forma se unen trabajo e interacción como dos factores elementales del proceso autoformativo de los seres humanos en sociedad o, lo que es lo mismo, según Giddens, del desarrollo de la cultura humana. Ya que todo trabajo se realiza en un contexto social, todo trabajo se desarrolla en un contexto comunicativo (Ibídem, 267). Este es nuestro punto de partida a la hora de entender el trabajo. Como tal no se puede entender más que como relación transformadora de la naturaleza en un proceso de interacción con otros de nuestra misma especie para llevar a cabo esa transformación, recibiendo una compensación a cambio del esfuerzo realizado en ese sentido. El espacio de trabajo, el lugar de trabajo, se convierte en un lugar de comunicación e interacción en el que, como veremos más adelante al hablar de las funciones del trabajo del ser humano, el hombre, en nuestro caso, los jóvenes, se forman en tanto que seres sociables, adquieren parte de las normas, valores y modelos de conducta que permiten la estabilidad del sistema y su mantenimiento, su reproducción social.

En consonancia con Jesús de Miguel (1998: 493), consideramos que desde la sociología hemos contribuido al estudio del mundo laboral, gracias a nuestra perspectiva alejada de los sistemas de medición economicistas. Nuestra contribución al

estudio del mundo del trabajo se podría engarzar en tres perspectivas. Una primera en la que estudiamos el trabajo como parte de la biografía individual, en la que se une la educación, el paro y la compatibilidad de la vida laboral y familiar. Una segunda en la que analizamos las desigualdades que, en la estructura social, devienen en razón al género, la edad, las regiones, los estratos urbanos y rurales, el nivel socioeconómico de las familias, etc. Y, una tercera perspectiva de análisis, en la que profundizamos en las diferencias que el mercado de trabajo provoca en la estructura social, y en la forma en que la población se distribuye atendiendo a indicadores de estratificación social.

Desde esta particular visión es desde la que nos hemos acercado al mundo del trabajo, tratando de encontrar aspectos para, desde las perspectivas descritas, aproximarnos de forma profunda a la realidad del mercado laboral de los jóvenes en España, cómo se relacionan con él, qué esperan de él y qué aspectos del mismo terminan influyendo en su posición en la estructura social española.

En este capítulo nos vamos a detener de manera particular en el trabajo y en su opuesto, el desempleo. Hablaremos de cuáles son las funciones del trabajo y si éstas siguen o no vigentes en la actualidad en cuanto a la valoración que los jóvenes dan al empleo en su vida cotidiana. Centraremos nuestra atención en los factores definatorios del mercado de trabajo. Afrontaremos el debate sobre la precariedad laboral como rasgo característico que define las trayectorias laborales juveniles en su inicio. Entraremos a conocer cuáles son las disfunciones que el trabajo y el acceso al mismo provoca en los jóvenes. Y finalizaremos con una aproximación en torno a las tendencias de futuro de las estructuras laborales.

4.2.- Funciones del trabajo en las sociedades contemporáneas

Salvador Giner (1976: 119-120) acertaba plenamente al afirmar que “en toda sociedad mínimamente compleja el esfuerzo o el trabajo que debe realizar la colectividad para sobrevivir debe dividirse entre sus grupos constitutivos y, dentro de ellos, entre sus individuos, según ciertos módulos de especialización”. De esta forma se

universaliza la división social del trabajo en toda sociedad con un mínimo de complejidad como un aspecto funcional a la misma.

Félix Requena Santos (2001: 117) comenta cómo en una sociedad como la española, en la que gran parte de nuestra vida se articula en torno al mundo del trabajo, en torno al mundo laboral, es lógico que el estatus que este contexto proporciona influya de manera determinante en la posición social que ocupan los sujetos, pero también influye en las capacidades que tienen las personas para darse valor a sí mismas y, sobre todo, las capacidades de ser valorados por los demás. Esto nos pone en la pista sobre cuáles pueden ser las funciones del trabajo en nuestras sociedades.

Pero, partiendo de las premisas Giner y Requena Santos, si el trabajo es funcional ¿cuáles son esas funciones, características y necesidades que cubre el trabajo en las sociedades contemporáneas? Siguiendo a Giddens (1998: 395 y ss), el trabajo en las sociedades modernas es importante para tener autoestima. El trabajo suele ser un elemento estructurador de la constitución psicológica de los individuos y del ciclo de sus actividades cotidianas. En relación con esto último, el trabajo presenta una serie de características que podríamos tomar también como funciones:

- a. *El dinero.* Un sueldo o salario es el recurso principal del que dependen la mayoría de las personas para cubrir sus necesidades. Sin esos ingresos, la ansiedad a la hora de afrontar la vida cotidiana tiende a multiplicarse. En nuestro caso, los ingresos son necesarios para que los jóvenes inicien su proceso de emancipación.
- b. *Nivel de actividad.* El empleo a menudo proporciona medios para adquirir y ejercitar conocimientos y capacidades. Incluso cuando el trabajo es rutinario, ofrece un entorno estructurado que puede absorber las energías de una persona. Sin el empleo, las oportunidades de poner en práctica tales conocimientos y capacidades pueden reducirse. En el caso de los jóvenes, el trabajo cumpliría la función de aportarles la experiencia profesional requerida en las situaciones de movilidad laboral ascendente.

- c. *Variedad*. El empleo proporciona acceso a contextos que contrastan con el entorno doméstico. En el entorno del trabajo, incluso aunque las tareas sean relativamente monótonas, los individuos pueden disfrutar al hacer algo diferente a las tareas de casa. El desempleo reduce esta fuente de contraste con el ambiente doméstico. Así, los jóvenes finalizan su proceso de socialización en la familia para pasar a socializarse en el trabajo, ámbito separado de la vida, doméstica, ámbito separado de la residencia familiar de origen cuando este permite la emancipación plena. Esta variedad en el entorno de trabajo es clave para el paso a la vida adulta.
- d. *Estructura del tiempo*. Para las personas con un empleo regular, el día está normalmente organizado en torno al ritmo del trabajo. Si bien este ritmo a veces puede ser opresivo, proporciona un sentimiento de dirección a las actividades económicas. Los jóvenes encontrarían así en el trabajo la posibilidad de dividir su tiempo, aprendiendo a gestionar el mismo en razón a la tarea central de sus vidas que puede ser una ocupación de tipo laboral
- e. *Contacto social*. El entorno del trabajo a menudo proporciona amistades y oportunidades de participar en actividades compartidas con otros. Al separar a una persona de su entorno de trabajo, es probable que disminuya su círculo de posibles amigos y conocidos. El contacto social que supone la realización de una actividad dentro del mercado laboral favorece la creación y ampliación de la red social del joven, canal útil para la promoción laboral, para el desarrollo de trayectorias laborales plenas.
- f. *Identidad personal*. El empleo usualmente se valora por el sentimiento de identidad social estable que ofrece. Para los hombres en particular, la autoestima muchas veces está vinculada a la contribución económica que aportan al mantenimiento del hogar. Trabajar se convertiría en los jóvenes en un marco de desarrollo de su personalidad adulta sobre la base de las posibilidades de emancipación familiar. La entrada al mundo laboral, en el caso de los jóvenes, favorece la creación de una nueva identidad construida en base a la experiencia de contacto social más allá de la escuela y la familia.

Por su parte, Salanova *et al.*(1996: 217-224)⁴⁵ indican que el trabajo es una actividad que aporta a las personas que desarrollan actividades laborales una serie de aspectos positivos. Los aspectos que presentan y que nosotros completamos en relación a los jóvenes son los siguientes:

- a. *Función integrativa o significativa.* El trabajo aparece como una fuente fundamental de autoestima y realización personal. El yo individuo joven se realiza como persona integrada socialmente en el mundo del trabajo.
- b. *Proporciona estatus y prestigio social.* El estatus social de las personas, el auto-respeto y el reconocimiento y respeto de los otros, está mediatizado por el trabajo que se desempeña. En este sentido los jóvenes actúan como reproductores de las estructuras sociales
- c. *Fuente de identidad personal.* Cómo somos y cómo nos vemos está muy relacionado con los éxitos y fracasos en el trabajo, contribuyendo al desarrollo de nuestra propia identidad. Así, cobran especial interés las trayectorias descritas en el primer capítulo (Casal, 1996), donde trayectorias de inserción diferentes podrían estar generando identidades personales diferentes.
- d. *Función económica.* Se realiza un trabajo a cambio de dinero que nos permite vivir en la sociedad de consumo. Esta sociedad de consumo se convierte para los jóvenes en una sociedad también de aprendizaje social al consumo. Gracias a los ingresos del trabajo tendría lugar una nueva socialización tanto en la compra como en la gestión de bienes de consumo (Baudrillard, 1970: 119)
- e. *Fuente de oportunidades para la interacción y los contactos sociales.* Supone la posibilidad de interactuar con otras personas fuera del ámbito familiar. El ámbito del trabajo es un espacio para los jóvenes en el que se abre una nueva oportunidad para la interacción social y para la ampliación de red social en un sentido acumulativo (Requena Santos, 2001: 44).

⁴⁵ Citado por Martínez Martín (2001: 80)

- f. *Estructura el tiempo*. El trabajo determina en buena medida nuestro tiempo de ocio, las vacaciones, etc. La actividad laboral provee un marco referencial temporal útil para la vida de las personas, útil para los jóvenes. Permite, al menos, dividir entre tiempo de trabajo y tiempo libre (Montaner, 1996).
- g. *Mantiene al individuo bajo una actividad más o menos obligatoria*. El trabajo no es sólo un derecho, sino también un deber de los individuos hacia la sociedad. Además, los individuos están obligados a trabajar si quieren sustentar otros aspectos de la vida. El trabajo adquiere así un valor funcional para la sociedad, y los jóvenes se socializan en ese rol que deben jugar.
- h. *Medio para desarrollar habilidades y destrezas*. El individuo desarrolla en el trabajo habilidades y destrezas que aprende o mejora con el tiempo, lo que nos lleva, de nuevo, a la experiencia como facilitador, en el caso de los jóvenes, de la promoción interna y externa al puesto de trabajo.
- i. *Transmite normas, creencias y expectativas sociales*. El trabajo es una agencia de socialización muy importante. La interacción social en el trabajo supone una transmisión de expectativas, creencias, valores e informaciones relativos no sólo al trabajo, sino a cualquier ámbito de la vida.
- j. *Proporciona poder y control*. El trabajo supone adquirir algún grado de poder y control sobre aspectos relacionados con las tareas desempeñadas, poder y control que, como veremos, puede ser clave para entender si los jóvenes están o no en situación de precariedad en el mercado de trabajo (Gerry Rodgers, 1992: 18)
- k. *Función de comodidad*. Las personas pueden disfrutar de buenas condiciones físicas, seguridad en el empleo, buen horario de trabajo, etc., o no disfrutarlas, lo que en el caso de los jóvenes y sus primeros empleos (como veremos en el análisis cuantitativo y cualitativo) es más que frecuente.

El propio Salanova (1996: 46) define el significado del trabajo como “un conjunto de creencias y valores hacia el trabajo, que los individuos (y grupos sociales) desarrollan antes (socialización para el trabajo) y durante el proceso de socialización en el trabajo”. Hablaríamos así, en cierta forma, de que el trabajo produce una forma de

cultura específica, una cultura productiva (Bericat, 1989) como elemento del sistema social, y que actúa de forma determinante en los procesos generadores de calidad de vida (Requena Santos, 2000: 12).

4.3.- Características intrínsecas al mercado de trabajo

Si hay un concepto que se ha analizado, definido y redefinido en las últimas décadas, éste ha sido el de “mercado de trabajo”. Afirma Prieto Rodríguez (1989: 177) que “háblese de mercado perfecto o imperfecto, de mercado interno o externo, de mercado único o segmentado, siempre detrás de todos estos conceptos se halla el mercado de trabajo”. Cada uno de nosotros se acerca al concepto tratando de analizarlo, pero unos lo verán como mercado de trabajo, otros lo podrán definir como mercado de mano de obra, otros hablan de mercado de fuerza de trabajo, pero todos los que lo hacemos al final siempre mantenemos la palabra “mercado”. Se trata de un concepto que ha calado tanto en el lenguaje de la sociología que al final se ha convertido en un compañero incuestionable de la propia forma de hacer ciencia social (Ibídem, 178).

Pero más allá de debates sobre la variabilidad del concepto, tal y como hemos dicho, al final siempre nos queda la idea de mercado. Se trata de un mercado específico, con características propias, de tal forma que su comprensión nos obliga a delimitar dentro del mismo los dos objetos de análisis que lo componen. Por un lado tendríamos los individuos que ofrecen su trabajo, su fuerza de trabajo (lo que se conocería como componente de la oferta) y, por otro lado, los puestos de trabajo que requieren los empleadores, sean estas empresas o cualquier tipo de unidad productiva (componente de la demanda). De esta forma distinguiríamos entre perspectiva de la oferta (centrada en los individuos) y perspectiva de la demanda (centrada en los puestos) (González, 1991: 66).

Julio Carabaña señala (1996:174) que él entiende por mercado de trabajo un “intercambio de cualificaciones por puestos de trabajo”. Cuando una persona tiene un

título que acredita una formación este elemento se convierte en un factor de reducción de costes, costes que, sin él, serían muy altos tanto para la oferta como para la demanda de empleo.

Nadie duda de que el mercado de trabajo sea imperfecto (Prieto Rodríguez, 1989: 18), y que este se encuentra interferido por muchos factores externos e internos que lo mediatizan. Es en este sentido, y en un intento de profundizar en nuestra labor encaminada a aclarar el concepto, es donde cabría hablar de las características intrínsecas del mercado de trabajo.

Siguiendo a Sarriés Sanz (1999: 292-295) delimitamos las siguientes características del mercado de trabajo:

1. Es un mercado que se encuentra regulado, como una de las exigencias más destacadas realizadas por el movimiento sindical contra los excesos de los empresarios y en busca de la protección del trabajador. Se habla de regulación del mercado de trabajo cuando se alude a aspectos tales como la regulación de la jornada laboral, la regulación del trabajo nocturno, la regulación del momento de la jubilación, etc.
2. Se trata el mercado laboral de un mercado intervenido. Esto es, más allá de legislación específica para los trabajadores, como puede ser el Estatuto de los Trabajadores en España, los gobiernos cuentan con margen de maniobra para intervenir e influir en el mercado tanto con actuaciones políticas que favorezcan la contratación como con actuaciones económicas que terminen en la generación de empleo (este es el caso de las empresas públicas, apoyo a las empresas en concurso de acreedores mediante los fondos del FOGASA –Fondo de Garantía Salarial en España, etc.).
3. Es un mercado flexible. Se habla de flexibilización del mercado de trabajo cuando se modifican los tipos de contratación y, especialmente, cuando nos estamos refiriendo a la contratación temporal. Abaratamiento del despido, reducción de las cargas a la seguridad social, despenalización del despido, etc.,

son fórmulas que se ponen en la mesa del debate de las reformas laborales. De ahí que esta flexibilidad sea una de las características del mercado de trabajo.

A propósito de la flexibilidad y su contrapuesta, la rigidez del mercado de trabajo, Sarfati y Kobrin (1992: 29) señalan que es el principio del salario mínimo el factor que contribuye a crear rigidez en el mercado de trabajo, y se aporta como argumento a la hora de explicar las razones que llevan al alto índice de desempleo entre los jóvenes. Indican que el propio gobierno del Reino Unido señaló que los jóvenes quedaban excluidos del mundo laboral por la contradicción existente entre los altos salarios que habría que pagarles en relación a la falta de formación de los mismos. Así, es más rentable contratar a personas adultas basando parte de esa rentabilidad en el aporte de experiencia que estos pueden aportar al puesto de trabajo.

Los empleadores argumentan que la rigidez del mercado de trabajo configurada a partir de “las restricciones institucionales que tienen que soportar al dirigir a su mano de obra, es una de las razones fundamentales” por la cual les resulta cada vez más complicado salir adelante haciendo frente a la competencia y aumentar el nivel de contratación (Sarfati y Kobrin 1992: 31) y, más aún, si de lo que se trata es de contratar a jóvenes sin experiencia laboral previa. Este escenario se sigue planteando en la actualidad bajo la tesis de que la alta protección al empleo no deja a los empleadores suficiente margen de libertad para poder ajustar su fuerza de trabajo a los cambios cualitativos y cuantitativos de la demanda: es decir, si fuese posible despedir al trabajador de su puesto de trabajo estarían más dispuestos a contratar más.

4. Es un mercado discriminatorio. Las empresas actúan de forma discriminatoria según sean los colectivos sociales que acuden al mercado de trabajo: jóvenes, mujeres y parados de larga duración son ejemplos de estos colectivos. En este mismo caso existiría otro mercado que es el excluyente, y se refiere a la imposibilidad de los marginados sociales y los colectivos de difícil integración directa en el mercado laboral.

5. El mercado de trabajo se caracteriza también por ser un mercado opaco. Esta característica se materializa en el ahorro de costes que disfrutaban las empresas que contratan a través de empresas de trabajo temporal, todo el sector de la economía sumergida y las prácticas en empresa. Como veremos, esta característica encaja perfectamente con el mercado laboral que experimentan los jóvenes españoles en sus primeras incursiones en el mundo del trabajo.
6. Es un mercado cambiante. El mercado de trabajo se adapta constantemente al modelo productivo, al sector productivo de la economía de un país que se pretenda desarrollar. Es una adaptación que no es fácil, pues se enfrenta al problema de la falta de cualificación de los trabajadores expulsados de un sector y que encuentran dificultades para adaptarse a otro sector. Es el caso de los países que, como el caso de España en el País Vasco y Asturias, sufren reconversiones industriales pasando a ser el sector servicios el que prima en la economía.
7. Y, finalmente, el mercado de trabajo es un mercado explotador en tanto que, a pesar de la regulación y la intervención política, se siguen manteniendo formas de explotación mediante el uso de inmigrantes, cargas de trabajo excesivas y no pagadas, subcontratación, etc.

En base a estas características, a la forma en la que hemos definido el mercado de trabajo, vamos a construir nuestro análisis sobre la realidad del mercado laboral de los jóvenes en España, tratando de conocer cómo se activan, desde un punto de vista estratégico, los flujos laborales juveniles pues, conociendo esos flujos, podremos discernir sobre cuestiones tan importantes como cuánto tiempo tardan los jóvenes en encontrar empleo, qué tipos de empleo encuentran, cómo los encuentran, etc.

4.4.- El debate sobre el trabajo precario en las sociedades del desempleo: jóvenes y precariedad laboral

La base de la transición a la vida adulta, tal y como la entendemos en nuestra investigación, se encuentra en el trabajo o, más bien, en el trabajo que aporte estabilidad a la persona. En este caso, al joven, de tal forma que pueda desarrollar de manera efectiva ese paso de un estadio de juventud a otro de adultez.

Sin embargo, hablar de trabajo en precario ha sido una de las constantes de cualquier estudio sobre empleo, y en el caso de España, más aún. El trabajo aparece como uno de los valores clave en las sociedades industriales y postindustriales, pero es un valor sometido constantemente al debate de si está o no en crisis, si ha llegado o no su fin (Rifkin, 2003). Este debate permanece abierto sobre la base de cómo se han tenido que modificar las relaciones laborales en la empresa mediante la transformación de la organización de éstas y la mayor importancia dada a los recursos humanos (Sarriés Sanz, 1999: 249), importancia construida sobre la base de una mejor adecuación del recurso humano a las propias necesidades de la empresa.

Sin embargo, como apunta Dahrendorf (2003: 128), el desarrollo actual ha tenido un efecto doble en la estructura laboral, ya que “por un lado, el progreso técnico requiere una cualificación superior” y “por otro lado, suprime empleos, dejando fuera de juego a los que no han podido reciclarse por falta de oportunidades o talento”. Esta situación podría estar afectando cada vez a más personas. Continúa Dahrendorf afirmando que la gran transformación que se ha dado, y que se sigue dando, es la descalificación de los trabajadores que, con anterioridad, eran los cualificados de las industrias mecánicas. “Los trabajadores cualificados de las industrias mecánicas pasan a ser trabajadores no cualificados en la industria electrónica, en obreros que pronto pasarán a ser eventuales, después simples parados y, finalmente, quedarán condenados al paro perpetuo” (Ibídem, 128).

En este sentido, se produce una nueva estructura social en torno a la nueva situación de los trabajadores, entre los que se encuentran los jóvenes. La precariedad en el mundo del trabajo actúa como mecanismo de estructuración social. Así, la sociedad se divide entre los que tienen o no trabajo, entre los que tienen un empleo fijo o un empleo temporal, entre los que están dentro del sistema social y los que no lo están precisamente por carecer de empleo. Es, por tanto, una forma básica pero muy determinante de dividir a la sociedad.

Pero, ¿cómo se ha llegado a esta situación? Gerry Rodgers (1992: 15-16) distingue entre *empleo estándar* y *trabajo atípico*, distinción que nos sirve para responder a la pregunta. Con el primero, empleo estándar, se refiere a aquel modelo de relación laboral que comenzó a desarrollarse en Europa después de la Segunda Guerra Mundial bajo la forma de negociación colectiva. Esta forma de empleo permitió que los puestos de trabajo adscribieran cierto grado de regularidad y estabilidad, de tal forma que los trabajadores se sentían protegidos tanto de prácticas como de condiciones laborales que pudieran ser inaceptables, quedando fijados en los acuerdos laborales derechos y obligaciones tanto para los trabajadores como para los empleadores. Esta fue la base para la estabilidad social y el desarrollo económico que impregnó a una parte importante del continente europeo hasta la crisis económica del año 1975.

Con la crisis de 1975, conocida como Crisis del Petróleo, comienza a ponerse en duda la viabilidad del sistema de relaciones laborales que había venido funcionando hasta ese momento, y se comienza a hablar de la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo, de renovar las formas de relación trabajador – empresa, con lo que el debate en torno al trabajo precario vuelve a surgir con fuerza. En este momento también se pondrá en duda el propio mantenimiento del Estado de Bienestar, del que hablaremos en otro apartado, y que tenía en la protección del empleo y de esos derechos prefijados uno de sus pilares.

De esta forma aparece la idea de *trabajo atípico* como aspecto propio de sociedades contemporáneas, como la española, en la que cada vez existe “mayor

persistencia y, a menudo, crecimiento de formas de trabajo atípico, trabajo que se define mejor por lo que no es que por lo que es: un sinnúmero de formas de trabajo que se apartan de la norma” (Gerry Rodgers, 1992: 16) como son todas las modalidades existentes de contrato temporal, la eventualidad, la parcialidad en la jornada de trabajo, etc. Formas de trabajo propias de los jóvenes, especialmente en sus primeros empleos, como veremos a lo largo de este trabajo en sus resultados de investigación.

Así se inicia un proceso en el que el mercado de trabajo se segmenta y la fuerza de trabajo se termina bipolarizando, en lo que se han venido a llamar los mercados de trabajo duales. Doeringer y Piore (1983: 310-311) señalan que el enfoque del mercado dual del trabajo entiende éste como segmentado en un sector primario y en un sector secundario. Dentro del primero estarían aquellos puestos de trabajo con mejores salarios, con mayor estabilidad y más valorados y destacados en la sociedad. Aquellos que forman parte de esta parte del mercado laboral tienen más seguridad en el empleo y mayores posibilidades de promocionar. En cambio, el sector secundario, o mercado laboral secundario, se caracterizaría por empleos mal pagados, con alto grado de inestabilidad y sin posibilidades, al menos en teoría, de avanzar, de promocionar. Aquellos trabajadores que definen trayectorias laborales en este segundo sector viven frecuentes suspensiones en el empleo, entradas y salidas del mercado laboral. Este es el caso de los jóvenes que, como afirmaba Casal (1996), describen cada vez con mayor frecuencia trayectorias de aproximación sucesiva y obreras, con frecuentes entradas y salidas del mercado laboral y con alto grado de inestabilidad e inseguridad en los momentos en los que están insertos laboralmente.

Sarfati y Kobrin (1988: 29) definen al trabajador tipo o tradicional como aquel que está “asociado a una actividad con dedicación completa y en condiciones de trabajo relativamente uniformes en lo relativo a contratación, despido, jornada de trabajo, vacaciones y edad de jubilación”. Frente a ellos pondríamos a los trabajadores atípicos que viven situaciones laborales en precariedad.

Sin embargo, la precariedad, dentro del debate que estamos planteando y que sigue abierto en nuestra sociedad (Toharia, L., 2001: 15) debe ser interpretada de forma correcta, más allá de tratar de contraponerla al concepto de trabajador tipo. La tendencia general es a asumir que el trabajo estable regular asalariado es seguro, mientras que el resto de formas de relación laboral serían precarias en tanto se alejan de la definición.

Para no caer en ese error, debemos contemplar varias dimensiones dentro del propio concepto, de la propia idea de precariedad (Gerry Rodgers, 1992: 18):

1. Por un lado tendríamos el grado de certeza de la continuidad del trabajo, de la continuidad del empleo. En este sentido serían trabajos precarios todos aquellos que tienen un horizonte a corto plazo o aquellos en los que la posibilidad de perderlo es muy alta. El trabajo irregular o economía sumergida también estaría dentro de esta primera dimensión, pues también en su caso existe alta certidumbre del riesgo a perder ese empleo.
2. Una segunda dimensión tendría que ver con la capacidad o control que el trabajador tenga sobre su trabajo. El trabajo se vuelve más inseguro cuanto menos control pueda ejercer el trabajador sobre ese puesto laboral, cuanto menos controle las condiciones laborales, los salarios o el ritmo de trabajo.
3. Una tercera dimensión se refiere al nivel de protección con que cuente el trabajador, entendiendo protección no sólo en cuanto a cobertura social, sino también en cuanto defensa y lucha contra la discriminación, el despido improcedente o condiciones de trabajo inseguras e inadecuadas.
4. Finalmente tendríamos la cuarta dimensión que definiría a la precariedad y se refiere a los ingresos, al salario. Un trabajo mal remunerado entraría dentro de la categoría de precario si está asociado a pobreza y a inserción social insegura.

Por tanto, son muchas las variables que tenemos que poner en juego a la hora de definir un trabajo como precario, a la hora de adjetivar la relación de un trabajador con el mundo laboral en términos de precariedad. Si combinamos varias de estas dimensiones, entendemos, podremos calificar de forma más correcta un empleo como

precario. Como veremos no sólo en este apartado, sino especialmente en la investigación cuantitativa y cualitativa desarrollada en esta tesis doctoral, los trabajos desarrollados por los jóvenes españoles, y especialmente los primeros empleos, encajarían perfectamente en estas dimensiones que acabamos de plantear.

4.5.- Los jóvenes y el valor del trabajo

Pero la pregunta que cabe hacerse, llegados a este punto, es saber si la sociedad española actual, y los jóvenes de nuestro país en particular, siguen dándole al trabajo un valor central en sus vidas, más allá de las situaciones descritas en relación al mercado de trabajo. En este sentido, son muchos los autores, entre ellos Bell (1977), que afirman que en la actualidad estamos atravesando un periodo de la historia de la humanidad en el que el sistema de valores de la sociedad industrial, orientado hacia el trabajo, está siendo desplazado por otro sistema de valores propios de la sociedad postindustrial y orientados hacia el ocio. Son los jóvenes, aquellos que han sido socializados en este nuevo sistema de valores, los que pueden contemplar el caso del empleo desde una perspectiva nueva, donde se está produciendo esta “disolución de la ética del trabajo”. Quienes apelan a este cambio de sistema de valores entienden la ética del trabajo desde el punto de vista de la importancia subjetiva que para la persona tiene el hecho de trabajar, al grado de centralidad que el trabajo tiene en la vida de las personas.

Por su parte, Amando De Miguel (1992: 543-598), al hablar de la ética del trabajo en España, indica que uno de los valores que más se ha alterado en España durante los últimos años es el que concede al trabajo un carácter central en la vida de una persona. Apunta que el trabajo ha pasado a ser un elemento secundario, después de haber sido elemental para la generación que protagonizó el desarrollo de los años sesenta en nuestro país. Sigue afirmando que los jóvenes que entran ahora en el mercado laboral consideran que el esfuerzo personal, la parte altruista que tiene la dedicación laboral, es un mal necesario. El ideal de los jóvenes es encontrar lo antes posible un empleo seguro y bien remunerado, pero dedicarle el menor tiempo posible.

Nuestro punto de vista pasa por entender que, en parte, se está produciendo ese cambio en la ética del trabajo que señalan los autores comentados, pero no es una absoluta sustitución de valores sino que, en todo caso, lo que se está produciendo es la aparición en la vida de las personas de actividades, entre ellas las relacionadas con el ocio, que vienen a llenar el espacio que deja el tiempo que no se emplea para trabajar. Además, el trabajo, el empleo, sigue siendo muy valorado por los individuos, pues cubre las necesidades que apuntábamos anteriormente⁴⁶.

El análisis no puede circunscribirse a si se está produciendo o no un cambio de sistema de valores, cambio en el cual los jóvenes son los principales protagonistas, sino que, como afirma Garrido Luque (1992: 46), debemos analizar dos cuestiones de suma importancia como son: de un lado, si la juventud actual rechaza el trabajo, y, de otro, si existe valoración positiva del trabajo por parte de los jóvenes. Si el trabajo se valorara sólo por su carácter instrumental, el trabajo habrá dejado de ser un valor en sí mismo para la sociedad actual.

La evidencia empírica ha venido demostrando que, frente a lo que pudiera parecer, los jóvenes no rechazan el trabajo y tienen una valoración positiva hacia él. Por ejemplo, Torregrosa, Bergere y Álvaro (1989) consideran que el trabajo sigue siendo valorado positivamente y como central para la persona entre los jóvenes españoles. Completando este trabajo de Torregrosa tenemos las encuestas realizadas por Andrés Orizo (1981; 1991) quien dice que los jóvenes, si bien siguen dando importancia al trabajo, de éste valoran fundamentalmente su traducción pecuniaria, importando cada vez menos la realización personal a través del mismo, algo que ahora se consigue más a través de la familia, los amigos y las aficiones. Así mismo tenemos el estudio de Ayerbe (2000: 161 y ss), quien trata de conocer la opinión que los españoles hacen del trabajo como valor social. Este autor nos comenta cómo el grado de importancia otorgado al trabajo en la vida es muy importante. Añade que son precisamente los grupos de jóvenes los que se muestran y manifiestan más favorables al trabajo.

⁴⁶ Ver lo apuntado de Salanova et al (1996: 217-224) y Giddens (1998: 395 y ss.).

Si a todo esto añadimos estudios más recientes, como los Sondeos de la Juventud Española del CIS, en concreto el Estudio 2631 de 2006, donde el 96,4% de los jóvenes de entre 15 y 29 años consideran que el trabajo es un aspecto muy o bastante importante para su vida, creemos que queda constatado que el valor del trabajo para los jóvenes sigue estando presente, no existiendo un rechazo hacia él, sino más bien al contrario, se considera imprescindible de cara a las posibilidades de transitar a la edad adulta con mayores garantías de éxito.

El trabajo, por tanto, sigue siendo un valor de primer orden, y en los jóvenes es altamente valorado debido a que encuentran en él las posibilidades de independencia económica de su familia. Además, esta valoración no debe entrar en oposición ante el valor instrumental que los jóvenes ven en el trabajo, como medio para alcanzar unos fines. Es decir, puede que se esté perdiendo la centralidad del trabajo en las vidas de las personas como un tipo de realización personal, pero lo que no se está perdiendo es el peso del trabajo como forma de obtener el dinero que permita otro tipo de relación personal: aquella que está relacionada con la inserción social plena del individuo en la sociedad y, para la cual, la inserción laboral aparece como determinante.

4.6. - Jóvenes y disfuncionalidades en su acceso al mercado laboral

Esta predisposición a trabajar que tienen los jóvenes es interesante tenerla presente en un estudio como el que proponemos, pues son éstos los que suelen ocupar empleos de carácter secundario, del mercado laboral secundario descrito con anterioridad, al menos en el caso de sus primeras incursiones laborales, algo que unido a la falta de adecuación de la tarea a la formación recibida (por ejemplo), puede hacer que aparezca un sentimiento de falta de realización personal por no cubrir las expectativas y las aspiraciones. En este sentido, podríamos interpretar que ciertas actitudes de rechazo al empleo en los jóvenes pueden provenir y surgir como respuesta a las fuertes contradicciones que existen entre la realidad del empleo y las expectativas generadas en los jóvenes, especialmente por el sistema educativo (Sanchís, 1991). Concretamente

cuando la socialización laboral⁴⁷ ha creado en el individuo unos deseos y aspiraciones para descubrir, una vez inmerso en la búsqueda de trabajo, que los primeros empleos no se corresponden con la preparación que han seguido.

En España la edad de inicio legal de la vida activa se sitúa en los 16 años. Por ello nos podemos encontrar con varias trayectorias hacia el empleo de los jóvenes en torno a esa edad, y que tienen que ver con el momento que se corta la socialización laboral y se accede al mercado laboral:

- a. Finalización de Educación Secundaria Obligatoria (ESO) e incorporación inmediata al mercado laboral (en difíciles condiciones de cualificación).
- b. Continuación del período de formación (Bachillerato) para el acceso a la Universidad, o bien en ciclos formativos de Formación Profesional de segundo grado; en este caso el periodo legal no se corresponde con el real respecto al enfrentamiento de los jóvenes a la inserción social a través del empleo, pues ésta puede retrasarse entre 5 y 7 años más. Este es uno de los aspectos que caracterizan a una parte importante de los jóvenes de nuestro país, los cuales, y al abrigo de la familia, permanecen en el ámbito educativo en mayor número y más años con la finalidad de, o bien retrasar lo más posible el acceso a la realidad del desempleo que afecta a una parte importante de los jóvenes españoles, o bien como forma de completar la formación necesaria para acceder en mejores condiciones de cualificación al mundo laboral⁴⁸.

⁴⁷ Entendemos por 'socialización laboral' la educación y preparación para el acceso al empleo que tiene lugar en la familia y, especialmente, en el sistema educativo, como ámbito de adquisición de una parte importante del capital humano necesario para acceder al mercado laboral en las condiciones que éste exige, así como el período de formación práctica que suponen las primeras incursiones en el mercado de trabajo.

⁴⁸ Remitimos al apartado dedicado al análisis cuantitativo de datos en los cuales tratamos el tema de las tasas de desempleo juvenil, la relación entre nivel de formación y desempleo u ocupación, etc.

Estas trayectorias descritas someramente tienen en común que, tanto en una como en otra, lo que se da con mucha frecuencia es jóvenes que buscan su primer empleo (unos antes y otros más tarde). Además, más que una transición a la vida activa lo que se da en esos momentos cruciales de la inserción social de los individuos es una transición al desempleo (Garrido Luque, 1992) debido a que cada vez crece más el período que pasa desde que se inicia el momento de búsqueda activa de empleo y, efectivamente, se entra en el mundo laboral. Esto es crítico en el caso del primer empleo, y más si lo que se busca es un empleo estable y duradero en el tiempo,

Este retraso en la entrada al mercado laboral podría deberse a una disfunción del mismo sobre la base de que aquellos puestos que se quieran ocupar ya estén ocupados, con lo que comienza a crecer la cola de acceso a dicho mercado. De esta forma estaríamos interpretando el mercado de trabajo como una especie de canal que procesa personas con una entrada y una salida. Este canal tendría el siguiente funcionamiento en el caso de los jóvenes si éste fuese fluido: éstos entran cuando ya están formados, preparados para ello, mientras que los mayores lo dejan cuando ya han llegado a su jubilación. Sin embargo, si un canal se bloquea y se llena, si hay muchos esperando para entrar y pocos saliendo del mismo, ya no deja entrar a nadie. La solución es echar a los que sobran, pero no siempre se cubren todos los puestos que dejaron esos sobrantes, de tal forma que no se permite la entrada de todos los que querían acceder (Garrido Luque, 1996: 237). Es decir, los jóvenes españoles podrían estar siendo bloqueados en su acceso al mercado laboral porque éste no es capaz de generar más demanda, lo que podría explicar las elevadas tasas de paro entre los jóvenes, como veremos en el análisis cuantitativo.

Es en este momento crucial para la inserción social del individuo cuando, consideramos, el peso de la familia y los amigos se hace esencial en tanto se convierten en plataforma de acceso al mundo laboral y en el marco desde el cual el individuo profundiza en su socialización laboral. Es decir, y como demostrarán los datos que presentaremos en la investigación cuantitativa realizada para esta tesis doctoral, las redes sociales del individuo son la principal vía de acceso de los jóvenes a los primeros

empleos y, por tanto, son precisamente estas redes las determinantes de una parte importante de la socialización laboral de éstos.

En consonancia con Zárrega (1985, 26), opinamos que las dificultades que experimentan los jóvenes para encontrar un empleo les lleva a buscar, a corto plazo, empleos secundarios (que se caracterizan por ser inestables, con bajos salarios y deficientes condiciones laborales, y que se suelen encuadrar en lo que se denomina ‘economía sumergida’), cuya finalidad es obtener recursos económicos para atenuar la dependencia respecto de la familia. Esta estrategia, que podríamos calificar de solución momentánea, retrasa la búsqueda de una ocupación más acorde con la formación recibida e, incluso, con las propias aspiraciones. Estos empleos secundarios se corresponden, o suele ocurrir así, con el primer empleo.

La necesidad de romper los vínculos de dependencia con la familia, o al menos de iniciar el proceso de emancipación, favorece que se acepten empleos de carácter precario que tienden a guardar poca relación con la formación profesional recibida en la primera fase de la socialización laboral (la escuela, como la denominan muchos autores), empleos en los que se da poca identificación con la tarea y empleos en los que se tenga una clara sensación de provisionalidad. Consideramos como segunda fase de la socialización laboral precisamente esos primeros años de incursión en la vida laboral, pues es la fase en la que se completa y se consigue la experiencia necesaria para poder enfrentarse al mercado laboral en mejores condiciones. Como dice Zárrega (1985), para la mayor parte de los jóvenes el contacto con el primer empleo ha tenido lugar en actividades marginales.

A propósito de esta idea, García Espejo señala que “la combinación entre trabajo y estudio es más frecuente entre los jóvenes más cualificados. Esto sugiere que las primeras experiencias laborales están caracterizadas por un proceso de ajuste progresivo al empleo, mediante la obtención de la experiencia laboral” (1998: 142), que permite acercarse cada vez más al empleo que se ajusta a las expectativas deseadas por el

individuo, pero que es cada vez más extenso en cuanto al número de experiencias laborales, aspecto este que también analizamos en profundidad en esta tesis doctoral.

En opinión de Sanchís (1991: 65), junto a un desempleo de inserción, que afecta a aquellos jóvenes que no consiguen acceder a un puesto de trabajo tras abandonar el sistema educativo, existe una elevada tasa de desempleo de circulación, experimentado por quienes no consiguen estabilizarse en el empleo, lo cual provoca una estancia indeterminada temporalmente en el ámbito del empleo de tipo precario con lo que la dependencia familiar se alarga. La familia y los amigos se constituyen en los ámbitos desde los que se asegura la permanencia en esa situación. Además, la propia red que va tejiendo el individuo lo puede terminar atrapando en un círculo de trabajos esporádicos, que no permitan el seguir buscando un empleo más acorde con las aspiraciones reales del propio individuo y más acorde con su socialización laboral. Esto puede provocar cierto conflicto de roles, en tanto no se produzca la necesaria adecuación entre la tarea que se realiza y la que se esperaba realizar y para la que han estado tiempo preparándose.

En definitiva, la idea que pretendemos acercar es que el inicio de la emancipación de los jóvenes respecto a las familias pasa por la propia familia y amigos, pues esos empleos secundarios provisionales nacen, tienen su germen en el seno de las redes de relaciones sociales que tiene el individuo.

4.7.- Efectos del desempleo en los jóvenes

Por otra parte, no podemos dejar de hablar de cuáles son los efectos que el desempleo tiene en los jóvenes. Conocer los efectos negativos de la falta de empleo permitirá, aproximándonos ahora por otro flanco, conocer qué aspectos concretos son valorados social e individualmente del desempeño de un empleo.

Los primeros efectos (a fin de presentar un análisis desde lo micro a lo macro social) están relacionados con el propio individuo. Alfano (1973: 333) indica que a

medida que el desempleo se prolonga en el tiempo, más negativas se van volviendo las actitudes hacia el trabajo.

Por su parte, J. M. A. García (1986)⁴⁹ afirma que la mayoría de las investigaciones que se han realizado en este campo confluyen en los siguientes dos aspectos:

- a. La prolongación del desempleo produce efectos psicológicos negativos de distintos tipos en el sujeto. Los más constatados han sido la depresión y el descenso de la salud mental en general.
- b. El desempleado de larga duración va pasando por diferentes etapas hasta desembocar en un nuevo rol más pobre y limitado.

Por otro lado, también tenemos que ver los efectos que el desempleo provoca en la sociedad en su conjunto. En primer lugar, tenemos que decir que el desempleo de larga duración, según Martínez Martín (2001: 81), provoca un aumento del vandalismo, robos y otro tipo de agresiones, es decir, desembocaría en situaciones próximas a la marginalidad.

En esta misma línea se expresan Alteri y Raffini (2007) cuando ponen en relación la precariedad laboral de los jóvenes (en el caso del estudio que presentan se refieren a los jóvenes italianos) con los riesgos de la marginalidad en la que pueden caer los jóvenes que viven esta situación en el ámbito laboral. Según sus conclusiones, el proceso de precarización del mercado laboral, siempre y cuando no exista intervención estatal vía prestaciones sociales con la finalidad de amortiguarlo, termina generando una auténtica crisis de integración social sobre la base del desarrollo de actitudes individualistas y poco activadas desde el punto de vista político. En este sentido, según los autores italianos, la precariedad laboral que viven los jóvenes podría terminar convirtiéndose en precariedad existencial y política.

⁴⁹ Citado por el profesor Martínez Martín (2001: 78)

Sobre esta misma idea trabaja el profesor Tezanos (2007), cuando considera que las peores condiciones laborales que viven los jóvenes españoles en la actualidad los pone en situación de riesgo de exclusión social y en riesgo de secundarización ciudadana.

Otro de los efectos más destacados del desempleo es la creación de “bolsas de pobreza”. A este respecto, señala Martínez Martín que “los jóvenes están especialmente afectados, al ser el colectivo que soporta las tasas más elevadas de desempleo y por ocupar el mercado secundario de trabajo, caracterizado por las bajas retribuciones, deficientes condiciones e inestabilidad” (2001: 82).

Además, el acceso tardío de los jóvenes españoles al mercado laboral (una de las características de las actuales sociedades de bienestar entre las que se encuentra España), frustra muchas de las aspiraciones que la socialización en la sociedad de consumo ha creado entre los jóvenes.

Así mismo, y en consonancia con Miguélez (2003: 161), consideramos que las consecuencias del desempleo son negativas a corto plazo para las personas que lo padecen, en nuestro caso los jóvenes, pero que la verdadera crisis del empleo se encuentra enmarcada en la inestabilidad del mismo. No tener un empleo estable deviene así en un efecto perverso sobre la transición a la edad adulta por cuanto ésta, en el mejor de los casos, se retrasa y, en el peor, nunca se puede dar por finalizada.

Un aspecto que también tenemos que tratar es los efectos que el desempleo de uno o más miembros de una familia puedan tener en ésta. Así, Sarasa (2001) indica que la relación entre desempleo y pobreza es una relación que está mediatizada por la política social, pero también por la estructura de los hogares, la organización familiar y las estrategias que realizan las familias para salir de esa situación. En este sentido, el riesgo de pobreza es extremadamente alto en los hogares en los cuales nadie trabaja.

Por otra parte, continúa Sarasa (2001: 84), la presencia de hogares sin empleo responde a una doble lógica. Una primera relacionada con la dinámica de los mercados de trabajo que tiende a excluir a quienes tienen nula o poca credencial educativa. Esta lógica se encuentra atemperada por consensos sociales que reparten las oportunidades de empleo entre las generaciones siguiendo pautas institucionales diferentes según los regímenes de bienestar adoptados en cada país⁵⁰. En segundo lugar, la otra lógica, también relacionada con el régimen de bienestar, es la relacionada con las estrategias que adopten las familias para asegurar su nivel de vida. Sarasa a propósito de esta última idea indica que es en los países del sur de Europa donde la familia se estructura de tal manera que opera como una red de seguridad frente al desempleo y a la precariedad en el mismo, tal y como mantenemos en esta tesis doctoral.

En este sentido indica Touraine (1988: 23) que suele ser frecuente que las familias decidan hacerse cargo de los hijos cuando estos pueden verse aprisionados por

⁵⁰ Esping-Andersen (1993: 45-55) junto con su equipo de trabajo parten de la idea de que la institución básica que configura la estratificación social es el Estado de Bienestar. Esping-Andersen, como bien sabemos, diferencia entre tres regímenes de estado de bienestar.

En primer lugar estaría el *Estado de Bienestar liberal*. Este tipo de estado tiene un sistema de subsidios bajos asignados a los que se comprueba que no tienen medios de supervivencia, algo que termina configurando una estructura social dual basada en la igualdad en la pobreza de una parte de la población (aquellos que viven de la protección social) y el bienestar para la mayoría de la población, basado éste en el mercado. Son ejemplos Estados Unidos, Canadá, Australia.

El segundo modelo de Estado de Esping-Andersen es el de los *Estados de bienestar corporativistas*. Este modelo se basa en la conservación de las diferencias de estatus, función que ha terminado asumiendo el estado en una actitud corporativa frente al mercado, con lo que la función redistributiva se hace muy pequeña. Como ejemplos de este tipo de Estado de Bienestar tenemos a Austria, Francia, Alemania e Italia.

Finalmente, el tercer modelo de Estado de Bienestar es el *Estado de Bienestar Socialdemócrata*. En este tipo de Estados, los derechos sociales tienen un carácter universalista y no dependen del mercado. El Estado debe asegurar todos estos derechos, por lo que se convierte en el más igualitario de los tres modelos, siendo, por tanto, el que presenta mayor grado de movilidad social, en base a la garantía de la igualdad de oportunidades asegurada por el Estado. Entre los ejemplos más característicos de este tipo de estado estarían Noruega y Suecia.

un trabajo sin expectativas. Esto al final se puede volver en contra del propio joven que, al sentirse protegido, prefiere aceptar empleos temporales, no cualificados, para poder subsistir. Esta aceptación termina provocando que ese joven permanezca en esa situación de precariedad porque, en caso contrario, sólo queda la opción del desempleo.

En cualquier caso, lo que sí parece claro, y la actual crisis económica donde las tasas de paro juvenil se han elevado de forma espectacular lo viene a confirmar (lo veremos en el análisis cuantitativo), es que las fluctuaciones de la economía y las importantes transformaciones que ha vivido el mercado de trabajo y que seguirá viviendo, como veremos a continuación, han supuesto una clara ruptura de los mecanismos tradicionales de inserción laboral del segmento de población joven. Esta ruptura consiste fundamentalmente, como bien sabemos, en que después de la finalización del periodo de formación no se accede al empleo estable como modelo prototipo de transición, sino que ahora es una excepción, habiendo surgido en su lugar una multiplicidad de trayectorias, que están determinadas por los flujos continuos de los jóvenes, que entran y salen del mercado laboral, que entran y salen del empleo (Garrido Luque, 1999: 286-297) (Casal Ballater, 1996; 1999).

4.8.- El futuro del trabajo y consecuencias en los jóvenes

Cuando Karl Marx (1971: 145) habló del campesinado francés afirmando “así se forma la gran masa de la nación francesa, por la simple suma de unidades del mismo nombre, al modo como, por ejemplo, las patatas de un saco forman un saco de patatas”, se estaba refiriendo a ellos como un grupo que en sí no era capaz de formar comunidad. Los campesinos franceses, como unidades familiares individualizadas y con posibilidades para subsistir aisladamente son “incapaces de hacer valer su interés de clase en su propio nombre”, son incapaces de tener conciencia de clase. Son, por tanto, no aptos para el nuevo modelo social revolucionario que planteaba el autor alemán. Sin embargo, la mayor revolución comunista de la historia, siguiendo los dictados

marxistas, se desarrolló en Rusia, y estaba integrada por la gran masa de población campesina de dicho país.

¿Por qué al empezar a hablar de las posibles tendencias recordamos uno de los errores históricos del filósofo alemán? Porque precisamente queremos hacer ver que cualquier predicción social es simplemente eso, una predicción construida sobre la base del momento histórico en el que se hace. Es decir, podemos avanzar posibles situaciones que marcarán la posición que los jóvenes puedan tener en el mercado de trabajo en un futuro, pero esas predicciones siempre deberán ser tomadas con prudencia. El cambio social es difícil de prever, ya que el cambio social es entendido como el cambio que acontece dentro del sistema social o que lo abarca o, lo que es lo mismo, las diferencias entre diversos estadios analizadas con el paso del tiempo (Sztompka, 1995: 26), por lo que no podemos tomar las previsiones como hechos acontecidos, sino como hechos esperables a partir de las condiciones del momento actual.

Si alguien ha dedicado esfuerzos en el análisis de la estructura social en España, y concretamente a la estructura laboral, este ha sido José Félix Tezanos. Sus trabajos se han centrado, especialmente en sus últimas aportaciones, en describir posibles tendencias de la sociedad española, en cuanto a sus transformaciones y las influencias de éstas en la configuración de la realidad social de nuestro país, realidad social de la que son partícipes los jóvenes.

En uno de estos trabajos, Tezanos (2001: 81 y ss.) realiza una interesante predicción en torno a las tendencias que se adivinan en la configuración de la estructura laboral. Parte de la asunción de la existencia de una nueva forma de organizar la producción y cómo ésta tendrá una gran influencia en las realidades laborales que han caracterizado el siglo XX. Pero ¿en qué elementos y aspectos tendrán influencia estas transformaciones?:

1. Las modalidades de efectuar las tareas productivas
2. La estructura ocupacional en cuanto tal

3. La oferta de empleo disponible y el paro estructural
4. Las formas de organizar la producción, y sus repercusiones en la estructura social
5. La percepción social sobre el trabajo, y sobre su papel
6. La distribución de los bienes y recursos
7. La formalización de las identidades de clase
8. El sentido vital de realización y pertenencia de las personas” (Ibídem, 81-82)

A la vista de los apuntes de Tezanos descubrimos que el futuro de la estructura laboral poco va a tener que ver con lo que hemos conocido desde el inicio de la Revolución Industrial. Las transformaciones en y del sistema de producción se presentan como el detonante último de la configuración de la propia estructura social. El papel del trabajo en esa configuración ha sido determinante a lo largo de los últimos dos siglos, de tal forma que cada sociedad vendrá determinada por la forma en que el trabajo sea entendido en ella.

La introducción en el proceso de producción de las nuevas tecnologías ha sido y sigue siendo el motor de muchas de las transformaciones de la realidad social. Pero, en términos de tendencias, ¿qué efectos ha producido esta introducción?

Tezanos (2001: 83) indica que esa influencia ha sido diferente según la variable ‘grado de industrialización’ del país. Así, las llamadas sociedades industriales maduras, como es el caso de España, se caracterizarán entre otras cosas, por:

1. Un aumento en la proporción de profesionales, técnicos, directivos y empleados de cuello blanco. La propia extensión de los sistemas públicos reglados de formación provoca que la cualificación de las personas sea cada vez mayor y, por tanto, cada día es mayor el número de buscadores de empleo de este tipo. En este sentido podríamos estar hablando de mayores dificultades de acceso al empleo entre los jóvenes dado que, como veremos en el análisis cuantitativo, una gran mayoría de estos abandona el sistema educativo al finalizar la

educación obligatoria, y una parte importante finaliza los estudios universitarios y especializaciones posteriores. Este podría ser el segmento de población joven que enfrentaría la previsión del profesor Tezanos.

2. Reducción y/o estancamiento en la proporción de trabajadores agrícolas y del personal de servicios sin cualificación. Muchos de los primeros empleos de los jóvenes se desarrollan precisamente en el sector servicios, sector que, si se estanca, se convertirá también en campo de batalla de este segmento de población. Además, el propio sector servicios vive una clara tendencia hacia la especialización y la implantación de las nuevas tecnologías. Los jóvenes que no se adapten a estos requerimientos del trabajo verán dificultado su proceso de inserción laboral.

La introducción de las nuevas tecnologías en la producción, como ya hemos comentado a propósito del profesor Dahrendorf, provoca que éstas sustituyan a los trabajadores manuales y a los menos cualificados, aumentando en cambio el número de personas que será empleado en procesos en los que las nuevas tecnologías son “acompañantes” de la producción y no centrales (como ocurre en los procesos industriales y agrícolas), tal y como hemos visto al hablar del debate de la precariedad laboral. De esta forma parece que está deviniendo el cambio social.

Así, en las sociedades industriales maduras, el sector terciario despegue y se basa en la cualificación de las personas. De esta forma, cualquier salida temprana del sistema educativo dificultará sobremanera las posibilidades de adaptación a los nuevos modelos económicos y, sobre todo, empresariales, donde, como dijimos anteriormente, el recurso humano se entiende desde el punto de vista del valor añadido que aporte a la producción. En este sentido, cobran especial resonancia las palabras del profesor Tezanos: “el impacto directo o indirecto de las nuevas tecnologías parece que está reforzando la tendencia hacia la mesocratización social general y más difusa de las estructuras ocupacionales” (Tezanos; 2001: 85-86). La estructura de ocupaciones se centrará, desde el punto de vista del estatus ocupacional superior, en el marco de los trabajadores del conocimiento, auténticos gestores de la información. En ese sentido, los

jóvenes que hayan apostado por la gratificación diferida permaneciendo en el sistema educativo más tiempo, tendrán más posibilidades de transitar a la vida adulta con éxito que aquellos que pasen directamente al mundo del trabajo, volviendo a constituir una nueva clase de proletariado.

A propósito de las consecuencias que puede tener, y de hecho ya lo está teniendo, la entrada en escena de las nuevas tecnologías, Joyanes (1997) indica cuáles podrían ser alguna de las transformaciones que podrían darse en la estructura laboral y en la redefinición del propio concepto de trabajo. Entre ellas, y tomando sólo aquellas que pueden afectar directamente a los jóvenes, señalamos las siguientes:

1. El trabajo será cada día más abstracto. Es decir, el trabajo se basará cada día más en la gestión del conocimiento, y sólo aquellos jóvenes formados y preparados para dicha gestión ocuparán posiciones privilegiadas en la estructura social, mientras que aquellos que no lo estén se situarán en posiciones inferiores de la estructura ocupacional.
2. El trabajo será cada vez más interactivo. En las sociedades contemporáneas como la española, lejos ya de modelos fordistas y tayloristas de producción donde el individuo desaparece en la cadena de montaje, se recupera la esencia interactiva del trabajo.
3. Reducción e individualización del tiempo de trabajo y co-partición del trabajo. Se trata esta de una de las principales transformaciones que directamente están viviendo los jóvenes, y lo seguirán viviendo. Nos referimos a la flexibilización del mercado de trabajo, tal y como lo hemos definido con anterioridad.
4. Los trabajos serán cada vez más generalistas, pero con tiempos de reacción cada vez más rápidos y con soporte electrónico: esto requerirá por parte de los jóvenes una constante entrada y salida del sistema formativo en busca de la constante especialización.
5. El concepto de carrera profesional será diferente del actual. Las nuevas carreras profesionales de los jóvenes se convertirán en un proceso continuo de planificación y adaptación, de meditación y asesoramiento, de solución de

problemas, de toma de decisiones y de creación de oportunidades. Esto requiere un tipo de joven contantemente activado para el desarrollo efectivo de su carrera profesional.

6. Transformación radical del mercado de trabajo. Esta transformación supone la desaparición de la idea de “trabajo para toda la vida” sobre la base del proceso de adaptación constante de la carrera profesional.

Este momento de grandes transformaciones sociales en las que los jóvenes tratan de insertarse laboralmente, según Tezanos (2007), no es más que un cambio en el paradigma de sociedad. Esta nueva sociedad, tal y como hemos visto, tiene en la revolución tecnológica el origen de muchas de las transformaciones que se están produciendo, transformaciones tanto desde un punto de vista económico, como laboral y cultural. En este sentido, según el director de la Revista Sistema, el profesor Tezanos, este cambio de paradigma está provocando que las nuevas generaciones de jóvenes se enfrenten a experiencias sociales que, hasta este momento, habían sido inéditas. Son los jóvenes los que, en mayor medida, están viviendo los ajustes y reajustes de la nueva sociedad, sobre la base de tener que asimilar la existencia de peores oportunidades laborales (Ibídem, 2007).

Sin duda, estas tendencias de futuro señalan en la dirección de un mercado laboral ciertamente nada fácil para los jóvenes. Su ubicación actual en dicho mercado los coloca en situación de desigualdad gracias a la posición específica que ocupan en el ciclo vital (Garrido Medina, 96: 236). Una situación en la que su paso a la vida activa se está viendo afectada por una transformación radical del sistema de producción, por una transformación radical de la realidad y el tiempo social que les ha correspondido vivir y en el que tienen que construir su futuro, pero sin olvidar que, como decía Ortega y Gasset (1971, 9) “la nota más trivial, pero a la vez más importante de la vida humana, es que el hombre no tiene otro remedio que estar haciendo algo para sostenerse en la existencia” lo que nos lleva a que “la vida humana es una realidad tan extraña [...] que las demás realidades, efectivas o presuntas, tienen de uno u otro modo que aparecer en ella”.

CAPÍTULO V.

PERSPECTIVAS TEÓRICAS PARA EL ESTUDIO DE LA INSERCIÓN LABORAL

Llegados a este punto de la exposición debemos decir que el acceso al empleo y el desarrollo de las diferentes trayectorias laborales, asociadas a las diferentes modalidades de transición a la vida adulta en relación a la transición a la vida activa, se encuentran atravesados por gran cantidad de hechos que han sido analizados por numerosas teorías. Podemos decir, sin miedo a equivocarnos, que todas estas teorías entrarían dentro de la concepción *mertoniana* de teorías de alcance medio, pues no son teorías con pretensión explicativa universal, sino teorías que lo que pretenden es arrojar luz en torno a una parcela concreta de la realidad social. A continuación presentaremos de forma breve cuáles son esas teorías que han tratado de esclarecer los aspectos relacionados con la inserción laboral.

5.1.- El modelo neoclásico

Rafael Martínez Martín (2002: 100) indica que el modelo neoclásico se fundamenta en que los recursos humanos en un mercado de competencia perfecta dependen de la interacción entre la oferta y la demanda, interacción de la que se obtiene el nivel de empleo y salario de equilibrio.

Por su parte, Luis Toharia (1983: 11) afirma que, por lo que respecta a la demanda de trabajo, se trata sólo de la demanda de un factor de producción más. Y esto es así, hasta tal punto que “el principio de maximización de beneficios por parte de las empresas lleva a la conclusión de que dicha demanda será igual, en condiciones de competencia perfecta, a la productividad marginal del trabajo multiplicada por el precio del producto. La productividad marginal del trabajo depende de la tecnología y de la técnica concreta empleada en la elaboración de un producto, que son factores de tipo exógeno respecto al mercado de trabajo”. Esto provoca, en esta perspectiva neoclásica,

que la demanda de trabajo no tenga ninguna característica específica que la pueda distinguir de cualquier otro factor de producción.

El factor humano, así, no se tiene presente en ningún momento, a excepción del reconocimiento de la existencia de costes fijos de empleo, costes que proceden del reclutamiento, selección y formación de los trabajadores (Toharia, 1983: 12). En este sentido, se llega a la conclusión de que estos costes que son fijos impiden o dificultan a las empresas la rotación o movimiento de los trabajadores entre los diferentes puestos de trabajo. Sin embargo, la formación se asume en la empresa como coste sólo en el caso de que las tareas a realizar sean específicas de esa empresa.

El profesor Martínez Martín indica que la oferta y demanda de factor humano y el equilibrio salarial funcionan en estos modelos de la siguiente manera: “cuando la oferta supera a la demanda, los empleadores ofrecen salarios más bajos y elevan los niveles de cualificación exigidos. A la inversa ocurre cuando la demanda es superior a la oferta, alterando la conducta de búsqueda de los trabajadores y empleadores” (2002: 101). En esta línea, el profesor Toharia (1983: 12) comenta que la oferta de trabajo en este modelo venía determinada por cuál fuera el stock de población “en edad de trabajar y no incapacitada físicamente”.

En definitiva, este modelo termina explicando el mercado laboral como un mercado más, en el que el trabajo es entendido como una mercancía, olvidándose así del carácter social que éste tiene. En este sentido, y por lo que respecta al tema que estamos tratando, poco aporta esta teoría a la hora de entender la inserción sociolaboral de los jóvenes en tanto que, desde el punto de vista del modelo neoclásico descrito, los trabajadores, como mercancía, sólo son un eslabón más de todo el proceso productivo, que son incluidos o expulsados de él sólo y exclusivamente dependiendo de las necesidades de dicho proceso. En definitiva, este modelo explicativo del mercado de trabajo, al olvidar el aspecto social que éste lleva implícito, el trabajador, no presta atención a la inserción laboral de éste como paso inicial a la inserción social definitiva y completa.

5.2.- La teoría del capital humano

La teoría del capital humano es un modelo teórico que deriva de la neoclásica descrita con anterioridad y que en sus desarrollos más modernos se remonta a la década de 1950. Según Luis Toharia (1983: 14) es una teoría cuya idea básica es que los trabajadores con diferentes niveles de cualificación responden no sólo a diferencias existentes entre capacidades innatas, sino también y, sobre todo, a que han dedicado cantidades diferentes de tiempo a adquirir esas cualidades. Es decir, han dedicado cantidades diferentes de tiempo a adquirir su capital humano.

De esta forma, realizar una inversión en educación rompería con la teoría neoclásica en el sentido de que ya no habla sólo de la cantidad de trabajo que se ofrece, sino de la calidad de ese trabajo, calidad que viene determinada por la decisión de cada individuo en relación a la cantidad de capital humano que quiera acumular (Ibídem, 14).

Esta teoría tiene una forma interesante de explicar las diferencias salariales. Se parte de la idea de que, por lo general, los individuos que tienen un nivel educativo alto o de alta cualificación ganan más dinero que los de nivel educativo bajo o baja cualificación. De esta forma, tratan de explicar las diferencias salariales atendiendo a las diferentes inversiones en capital humano. Además, hablan también los defensores de esta teoría de lo que denominamos costes de oportunidad, en el sentido de que aquellos que invierten en capital humano “están sacrificando la renta actual que podrían obtener si se dedicaran a trabajar en pos de una renta futura que, necesariamente, debe ser mayor para así compensar los sacrificios realizados” (Toharia, 1983: 14). Es más, desde la teoría del capital humano, se llega a afirmar que los pobres son pobres porque no han invertido en capital humano. Esta teoría proviene de la Escuela de Chicago y su representante más importante es Gary Becker.

Gary Becker partía de una premisa, y es que las actividades que se hagan en el presente afectarán al bienestar futuro o, lo que es lo mismo, nuestro presente estará determinado por el pasado. En este sentido, Becker afirma que las actividades que

influyen tanto en la renta monetaria como en la renta física de las personas son las actividades que se materializan como inversiones en capital humano, que encuentran sus principales formas “en la educación, la formación en el trabajo, el cuidado médico, la emigración y la búsqueda de información sobre los precios y las rentas” (1983: 39). Todas estas formas en las que se puede invertir mejoran las cualificaciones de los individuos, y con ello sus niveles de renta. En definitiva, lo que podemos ver en el planteamiento de Becker es que las desiguales rentas e ingresos vendrían determinados por desiguales niveles de educación y formación.

Para apoyar sus argumentos, Becker realizó un estudio profundo en Estados Unidos tratando de medir la tasa monetaria del rendimiento de la educación universitaria y secundaria. Las conclusiones que obtuvo, y de las que él mismo afirma que sorprendieron cuando no inquietaron a la comunidad científica, fueron:

1. “Los ingresos suelen aumentar con la edad a una tasa creciente. Tanto el ritmo de aumento como el de descenso tienden a estar relacionados positivamente con el nivel de cualificaciones.
2. Las tasas de paro tienden a estar relacionadas inversamente con el nivel de cualificaciones.
3. Las empresas de los países subdesarrollados parece que son más paternalistas con los empleados que las de los países desarrollados.
4. Las personas más jóvenes cambian de trabajo con más frecuencia y reciben más escolarización y formación en el trabajo que las personas de más edad.
5. La distribución de los ingresos está sesgada positivamente, sobre todo entre los trabajadores profesionales y otros trabajadores cualificados.
6. Las personas más competentes reciben más educación y demás tipos de formación que las otras.
7. La división del trabajo es limitada por las dimensiones del mercado
8. El inversor típico en capital humano es más impetuoso y, por tanto, es más probable que yerre que el inversor típico en capital tangible” (Becker, 1983: 41-42).

Este modelo deviene en una idea interesante para nuestro objeto de estudio, y es la relación que tiene la inversión en capital humano y el propio ciclo de vida de las personas. García Blanco y Gutiérrez (1996) consideran que existe una diferencia fundamental que explica las diferentes carreras laborales de los individuos, y ésta radica en las desiguales inversiones en capital humano que éstos hacen. Los individuos que hacen más inversión en capital humano tienen mayores probabilidades de conseguir mayores éxitos laborales en el futuro, frente a los que hacen menores inversiones. Este hecho nos pone en el camino de otra variable importante, el tiempo que se dedica a esa inversión. Aquellos que invierten más en la acumulación de capital humano para alcanzar niveles de cualificación más elevados tardan más en acceder al mercado laboral e inician sus trayectorias laborales de forma más tardía (Ibídem, 273).

Los ámbitos en los que se toman esas decisiones de cara a la inversión en capital humano variarán dependiendo del momento en el ciclo de vida en el que nos encontramos. Así, por ejemplo, en la infancia y en la adolescencia la inversión se realiza dentro de la familia de origen, donde las decisiones suelen ser tomadas sólo por los padres o tutores legales (Ibídem, 274). En este sentido, y en relación a la red social, estas decisiones también influirán en la calidad y la intensidad de los lazos fuertes (tal y como ya los hemos definido anteriormente).

A partir de ahí, una vez llega el momento de decidir si se sigue o no en los estudios, si se decide avanzar más allá de la formación obligatoria o acceder al mercado laboral, la familia sigue teniendo un peso importante, pero ya no tan determinante como en la primera etapa, porque estaríamos hablando de decisiones clave en el futuro de los hijos como puede ser elegir la ocupación (ibídem 274). Estas decisiones, tal y como ya hemos señalado, y como veremos en los resultados de nuestra investigación, fundamentarán la forma en la que se desarrolla el paso a la vida activa.

La última etapa, según García Blanco y Gutiérrez, es la que se inicia con la entrada al mercado laboral y, con ello, a los primeros empleos, nuestro objeto de estudio. Aquí se siguen tomando decisiones de cara a la inversión en capital humano,

decisiones que se centrarán más en relación a los puestos de trabajo (1996: 274). En este caso, como veremos, en el mercado de trabajo español y, en concreto, en el que deben insertarse los jóvenes, existe un claro desajuste entre la formación y la cualificación con la que se llega y las exigencias de ese mercado. Esto hace que las inversiones en capital humano estén destinadas a la especialización y al progresivo ajuste a esas necesidades requeridas en el mundo laboral. En este marco es en el que adquiere sentido la formación de postgrado, la formación en la empresa, la formación en el trabajo, etc. Las decisiones en este caso, frente a lo que plantean García Blanco y Gutiérrez, no siempre se toman ya en el ámbito de la propia familia tras la emancipación residencial sino que, en el caso de España, son decisiones que se siguen realizando en conjunto con la familia de origen, pero con mayor peso específico para el joven protagonista de la decisión, ya que las tasas de emancipación⁵¹ residencial antes de los 30 años en España no parecen indicar que se actúe de forma contraria.

Becker hablaba también de la formación en el trabajo, de la formación en la empresa, y decía que “muchos trabajadores aumentan su productividad adquiriendo en su trabajo nuevas cualificaciones y perfeccionando las viejas” (1983: 42), y añade “que la formación que aumenta la productividad en las empresas que la proporcionan” es la que denomina “formación específica” (Ibidem: 49).

Respecto a las críticas que se le han hecho a esta teoría tenemos que señalar que unas de las primeras vinieron de la mano de Michael Piore (1983), de quien Luis Toharia (1983: 15 -16) indica que las centró sobre todo en el método utilizado por esta teoría, en tanto partía de supuestos cuyo realismo podría ser incuestionable (las propias conclusiones del estudio de Becker), pero terminaban deduciendo hipótesis que al final eran de nuevo empíricamente contrastables, es decir, un método meramente deductivo, lo que no permitía incidir en la realidad que se analizaba a posteriori. Piore (1983: 110-112) viene a proponer que la solución para la teoría del Capital Humano en aras de la rigurosidad debería venir de la mano de seguir procedimientos inductivos que, desde la

⁵¹ Veremos estos datos en el análisis cuantitativo.

realidad, desde su observación, permitiera llegar a la formulación de teorías que permitan incidir en dicha realidad. Es decir, abandonar la idea de encajar una teoría en una realidad y apostar por la forma de análisis inversa.

La otra crítica de Piore (1983: 108-113) se centraría más en la idea de la teoría del Capital Humano como teoría económica, donde se entiende que las relaciones económicas serían asimilables a las relaciones sociales, donde la acumulación de capital humano en tanto que formación y educación no pueden ser consideradas sólo como productos de índole económica. En este sentido, Michael Piore considera que una parte importante de la acumulación de capital humano debería encuadrarse dentro del proceso de socialización de las personas proceso que, más tarde, incidirá en las perspectivas laborales, en el logro ocupacional y en la posición que se ocupe en la estructura laboral, así como el tipo y la calidad de las relaciones que se mantengan en el lugar de trabajo. En este sentido indica Piore que “tanto el aprendizaje como la socialización preceden con frecuencia al movimiento hacia los puestos cuyo rendimiento depende de ellos” (Ibidem, 108). Es decir, que el análisis debería enmarcarse en una perspectiva procesual y no tan determinista como parece indicar la propia teoría del Capital Humano, tan centrada en el aspecto individual y no tanto en el social.

Este último aspecto también es criticado por Mark Blaug (1983: 65-104), científico que podríamos enmarcar en la propia teoría, que considera que el principal problema de la misma está precisamente en su concepción individualista, más propia del mundo de la teoría neoclásica, más que por apostar por criterios teóricos nuevos donde se demuestre por inválido el supuesto de conducta instrumental de todos los individuos mediante un empirismo más profundo y ajustado a las nuevas realidades socioeconómicas (Toharia, 1983: 17).

Finalmente, tendríamos las críticas encuadradas en una perspectiva marxista. Los mayores representantes de esta crítica son Samuel Bowles y Herbert Gintis⁵² (1983:

⁵² A cuyas aportaciones teóricas dedicamos un apartado específico en esta revisión teórica.

115-128). Afirman que dicha teoría no es más que un intento de eliminación del concepto de clase como concepto económico central tal y como sostenía la tradición marxista. Así mismo sostienen que con esta teoría se abandona el concepto de conflicto de clase como fenómeno del mercado de trabajo. En este sentido consideran que, frente a lo hecho por la Teoría del Capital Humano, no es posible explicar “la estructura de los salarios, los atributos de los individuos valorados en el mercado de trabajo y las relaciones sociales del propio proceso educativo” (Ibídem, 117) sin tener en cuenta las clases sociales desde un punto de vista explícito. Así, consideran que las teorías del Capital Humano sólo dan notas, simples, en relación a la producción, pero no avanzan nada sobre cómo se reproduce la estructura, ya que sólo se centran en las relaciones técnicas dentro de la producción, sin profundizar en las relaciones sociales de producción.

5.3.- Las Teorías Credencialistas

El profesor Rafael Martínez Martín (2002: 10) habla de que más allá de la teoría neoclásica y la teoría del Capital Humano hay otro tipo de teorías. Entre ellas nombra a las Teorías Credencialistas. El enfoque que podemos encuadrar dentro de esta denominación se basa en la consideración de que los individuos buscan credenciales para competir por un puesto de trabajo. Se trata de credenciales que se obtienen a través del sistema educativo (los títulos), así como a través de la experiencia que se consigue mediante la práctica profesional de una ocupación laboral. Hablaríamos así de un modelo de sociedad meritocrático, en el que la fundamentación de los procesos estructurales de la sociedad y los movimientos en dicha estructura por la adquisición de mejores posiciones de estatus estaría en lo méritos como principal factor explicativo del logro laboral, del logro ocupacional (Collins, 1986, citado por Martínez Martín (2005: 26)).

Una de las teorías que forman parte de la corriente de las teorías credencialistas es la *Teoría de la competencia por los Puestos de Trabajo* que fue planteada por

Thurow (1983)⁵³. Según esta corriente de pensamiento, lo que las personas hacen es competir por los puestos de trabajo y no por los salarios. Así mismo, se dice que tanto la productividad como los salarios están íntimamente relacionados con el puesto de trabajo que se ocupa. Y como lo que ocurre es que los individuos están en continua competencia por los puestos de trabajo, serán la experiencia profesional y la formación las que les darán esos *recursos ocupacionales* (mejores credenciales) que, en definitiva, les permite acceder a los puestos de trabajo de más prestigio⁵⁴.

Según Brunet y Morell (1998: 49), la aportación de Thurow se basaría también en la idea de que la competencia por los puestos de trabajo se fundamentaría en que las cualificaciones que se aplican en la actividad laboral se consiguen de manera “informal en el propio puesto de trabajo, lo que lleva aparejado que la productividad individual no dependa tanto de las condiciones iniciales del trabajador como del puesto de trabajo en concreto”, lo cual ayudaría a la obtención de cualificaciones, lo que antes hemos denominado mejores credenciales. Esas mejores credenciales son las que facilitarían al empresario cubrir las vacantes mediante la clasificación de los candidatos en relación al coste que supondría en potencia el proceso de aprendizaje de cada empleado. En

⁵³ Citado por el profesor Martínez Martín (2002: 103)

⁵⁴ No entramos aquí a definir qué entendemos por puesto laboral de prestigio pues queda fuera del objeto de estudio de la presente investigación. Sin embargo, ha habido autores que han dedicado parte de su trabajo a tratar de establecer lo que se puede entender por prestigio profesional y laboral. Así, Carabaña y Gómez Bueno (1996: 21) dicen “ la naturaleza del prestigio para unos es socioeconómica (educación e ingresos medios de las ocupaciones) o, quizás mejor, culturoeconómica. Para otros es esto y algo más: hay que añadir a estas dos otras características [...], el prestigio profesional no depende sólo de la formación y la importancia social que la gente dé a cada profesión, sino también de las condiciones de trabajo: pudiéramos decir que su naturaleza es socio-cultural-laboral [...]. Para otros se puede predecir sabiendo la formación y el poder, siendo por tanto algo cultural-político. En resumen, parece que puede afirmarse muchas cosas distintas sobre el prestigio profesional con el mismo o parecido fundamento empírico. Lo que permitiría decir que hay una gran congruencia en las características que componen el estatus de las profesiones, de modo que muchas de ellas, si bien con desigual eficacia, pueden servir como indicador de su prestigio [...]. A propósito de las escalas de prestigio, continúan Carabaña y Gómez Bueno (1996: 24), “el prestigio es una propiedad objetiva de las profesiones que resulta de la evaluación de sus otras propiedades y, aunque parezca paradójico, de la constante reevaluación de la evaluación misma. Es una evaluación del estatus y al mismo tiempo parte del estatus.”

definitiva, lo que viene a indicar esta aportación es que la mayoría de las cualificaciones laborales se adquirirán una vez se llega al puesto de trabajo y no antes (García Blanco y Gutiérrez, 1996: 281-282)

Por otro lado, dentro de estas teorías credencialistas estarían las *Teorías del Filtro* de Spence (1973), *la Teoría de la señalización* de Arrow (1973) y *la Teoría de selección o criba* de Rothschild y Stiglitz (1976). Estas teorías entienden que la formación no tiene por qué llevar unida una mayor productividad. Según estas corrientes, el sistema educativo tendría una función de selección de los mejores. El sistema educativo actúa clasificando a los individuos y da información de los futuros trabajadores a los empleadores, para que estos puedan llevar a cabo de forma más eficaz su labor de selección. Así, el nivel educativo se convierte en la forma y medio para acceder al mundo laboral y, por tanto, la forma de conseguir unos salarios adecuados al puesto desempeñado, ya que el sistema educativo actúa como filtro al seleccionar a los mejores, tal y como hemos dicho anteriormente, y los señala de cara a los empleadores para que éstos cuenten con una herramienta para desarrollar de forma más adecuada la selección de sus empleados (Martínez Martín, 2002: 103-104). Spence (1973) define un modelo básico de equilibrio como feedback informativo en el que la oferta salarial de los empleadores a los diferentes niveles educativos induce a los individuos a invertir en educación. Por su parte, Arrow (1973) desarrolla la teoría de la educación en el contexto de la educación superior la cual sirve, esencialmente, como instrumento de filtro para clasificar a los individuos y aportar información al mercado de trabajo (Citados en García Espejo, 1998: 24-25).

5.4.- Teorías de base marxista

Hay una serie de teorías que parten de la idea de que el sistema educativo tiene un papel fundamental en el sistema de producción capitalista: ese papel no sería otro que la reproducción de las condiciones sociales en el que éste se mueve y se desarrolla (Martínez Martín, 2002: 104).

5.4.1.- Teoría de la Correspondencia

Una de las teorías más representativas que defiende esta idea es la *Teoría de la Correspondencia*. Los representantes más destacados de esta teoría son S. Bowles y H. Gintis (1976: 83-90). Según estos autores, las relaciones sociales que se producen en la familia y, sobre todo, en la escuela, se corresponden con las relaciones sociales de la producción. La escuela, de esta forma, tiende a desarrollar en los individuos aquellas características que se exigen en los puestos de trabajo, de tal forma que se educa en la capacidad de decisión a aquellos que, más tarde, ocuparán los puestos más elevados de la jerarquía ocupacional y, por otra parte, se instruye en la obediencia y el respeto a las normas a los que ocuparán los puestos más bajos de esa jerarquía. A todo esto se unen las desigualdades en cuanto a recursos económicos que hay entre las familias de los estudiantes, algo que actúa como refuerzo a esta educación diferenciada según puesto futuro ocupado.

Además, Bowles y Gintis afirman, como indicamos anteriormente, que también hay correspondencia entre las relaciones sociales dentro de la familia y las relaciones de producción. Así “los padres de los hijos de estatus inferiores valoran la obediencia, la limpieza y la honradez de sus hijos, en tanto que los padres de estatus más elevados valoran la curiosidad, la autodirección y la felicidad” (1976: 88), algo que se corresponde con la forma en que se rigen las relaciones de producción en las sociedades de capitalismo avanzado basado en la diferenciación, en cuanto a la asignación de ocupaciones.

Es decir, que el sistema educativo tiene la función de “integrar a los jóvenes en el sistema económico de la correspondencia estructural entre sus relaciones sociales y las de producción” (Brunet y Morell, 1998: 52). En definitiva, el sistema educativo lo que hace es acostumbrar a los individuos no sólo a tener disciplina en el puesto de trabajo, sino que también consigue que éste desarrolle características propias en cuanto a comportamiento personal, formas en las que se debe presentar a sí mismo, imagen personal y, sobre todo, elementos identificativos de clase social como factor importante

de cara a ser adecuado a un puesto de trabajo (Ibídem, 52). Tal y como afirman los propios Bowles y Gintis (1985: 145) los “aspectos primordiales de la organización educativa son réplica de las relaciones de dominio y subordinación de la esfera económica. La correspondencia entre la relación social de la instrucción escolar y el trabajo explica la capacidad que tiene el sistema educativo para producir una fuerza de trabajo dócil y fragmentada. La experiencia de la instrucción escolar, y no meramente el contenido del aprendizaje formal, es central en el proceso”.

Martínez Martín (2002: 105) señala que ha habido en España diferentes estudios⁵⁵ que han constatado que, para los jóvenes procedentes de clase social alta, la inversión en capital humano es segura, pues ésta se traduce en una red de contactos y relaciones que les proporciona el hecho de pertenecer a esa clase social. Sin embargo, las personas pertenecientes a la clase obrera relativizan esa inversión en formación, terminando por aceptar cualquier trabajo independientemente de cuáles sean sus expectativas⁵⁶.

5.4.2.- Teoría del Logro de Estatus

García Espejo (1998: 13-17) habla también de la *Teoría del Logro de Estatus* desarrollada por Blau y Duncan (1967). Esta teoría parte de considerar la educación como factor fundamental para el logro ocupacional, pero la educación y el nivel que se alcanza depende de la familia de origen. La educación, de esta forma, intermedia entre la familia y el logro ocupacional. Además de la educación introducen, a lo largo de la presentación de su modelo, otras variables que influyen en el logro ocupacional. Estas variables son “la inteligencia, la motivación y las influencias sociales. En las variables denominadas ‘contingencias de carrera’ se incluyen indicadores como la edad, el nivel ocupacional del primer empleo, el estatus conyugal, el servicio militar y los cambios de

⁵⁵ Requena (1991), Navarro et al. (1989), Fernández Abascal (1998), García Espejo (1998).

⁵⁶ Este planteamiento viene a decir que la clase social determina la cantidad y tipo de educación, el tipo de trabajo y el nivel ocupacional.

residencia. Este último tipo de variables no ocurren en un orden temporal fijo, ni todos los individuos tienen que pasar necesariamente por ellas, situándose en una posición intermedia entre las variables iniciales y los resultados finales. Dichos resultados finales vienen representados generalmente por el estatus ocupacional logrado [...]” (1998: 14) y para ello utilizaron el path analysis⁵⁷.

Teodoro Hernández de Frutos en un artículo publicado en REIS del año 1993 realiza un interesante análisis de la teoría del logro ocupacional de Blau y Duncan. Afirma que realmente no estaríamos ante una teoría de largo alcance, sino más bien un intento psicologizante con pretensiones de explicación social (1993: 196). En todo caso, sí expresa cuáles fueron las principales conclusiones del estudio de Blau y Duncan que, por sencillas, resultaron en su momento muy sorprendentes, explicando ahí precisamente Hernández de Frutos el atractivo de este modelo. Esas conclusiones las reproducimos a continuación (Ibidem, 188):

1. El estatus ocupacional alcanzado resulta una consecuencia directa del estatus ocupacional conseguido con anterioridad.
2. Al no ser ni alta ni baja la correlación intergeneracional entre movilidad ocupacional y educacional, se debe poner atención a otras variables que puedan estar influyendo en el proceso de movilidad. Y ponen el ejemplo de que un padre con nivel educativo bajo puede conseguir una ocupación alta y dar a sus hijos una mejor educación con lo que incrementaría sus posiciones ocupacionales.
3. Cuanto mayor es el estatus de un padre, menor posibilidad de movilidad ascendente tendrían los hijos
4. La educación vendría a tener un papel clave en el mantenimiento en el tiempo de la posición de la familia, y tendría el fin de servir como elemento que variaría el estatus inicial con que se comienza una ocupación.

⁵⁷ El Path Analysis es un método estadístico “no pensado para descubrir leyes causales, sino que se trata de un procedimiento para dar una interpretación cuantitativa a las manifestaciones de un sistema causal asumido o conocido” (Hernandez de Frutos, 1993: 188).

Además de lo apuntado, una de las principales críticas que se le ha hecho a la teoría del logro ocupacional se centra en que las aportaciones al estudio de la movilidad laboral sólo se ha limitado a estudiar unas variables independientes que tienen carácter individual en relación al estatus ocupacional logrado en un momento determinado, sin tener en cuenta las trayectorias laborales, los diferentes empleos por los que pasa un individuo. Es decir, se critica el hecho de que los individuos con igual situación ocupacional tendrían las mismas posibilidades de movilidad,. Esta crítica es realizada por Spilerman (1977: 552)⁵⁸. Frente a ellos, Spilerman (1977: 551-593) propone que debemos hablar de diferentes trayectorias laborales con variables determinantes diferentes⁵⁹.

Profundizando el papel de la formación, Martínez Martín (2002: 105) cita el trabajo de Collins (1986). De éste afirma que, partiendo de una perspectiva credencialista, termina considerando la educación como un indicativo de pertenencia a un determinado grupo de estatus. De esta forma, la educación no conduciría al logro

⁵⁸ El texto original del artículo de Spilerman es "Ignoring the textured nature of the labor market means that it is treated implicitly as an undifferentiated entity, in the sense that persons with equal status scores or identical earnings in first job are considered to have equivalent prospects for advancement, subject only to the continued impact of the background variables and to "random" exogenous effects." (1977: 572).

⁵⁹ Spilerman entiende las trayectorias como proceso dentro del mercado de trabajo más que como un aspecto laboral que iguale a todos los actores de ese mercado según criterios como pueden ser la edad. Y por carrera entiende la historia laboral de cada individuo. En concreto establece una serie de características que tienen que tener esos procesos en tanto que trayectorias. La primer de ellas es que tienen que existir puertos de entrada – "ports of entry" (Ibídem, 560), ramificaciones y cambio en la trayectoria profesional "Branches and career-line change" (Ibídem, 563), poder volver a iniciar líneas de carrera profesional alternativas "Career returns" (Ibídem, 565), y la importancia de diferentes aspectos del trabajo en función de la edad - "Importance of different job facets as a function of age" (Ibídem, 573) como estatus, posibilidades de promoción, seguridad laboral, posibilidad de interacción, etc. Así mismo, distingue entre trayectorias laborales ordenadas (caracterizada por una progresiva mejora de la carrera profesional), trayectorias caóticas (sin muchas probabilidades de progresión en la carrera) y trayectorias de oficio o profesionales (con pocas probabilidades de cambio en la ocupación) (Ibídem, 578). Las trayectorias laborales como modelo de análisis serán revisadas también en el último apartado de este capítulo.

laboral por la cualificación que supone, sino porque es utilizada como medio de selección natural. Desde la perspectiva de Collins, continúa el profesor Martínez Martín, la titulación alcanzada es importante, pero no lo determina todo, ya que ésta se complementa con la socialización que ha recibido un individuo como elemento esencial para la adquisición de determinadas habilidades y destrezas que serán utilizadas en el futuro. Así, aquellos individuos que hayan completado una socialización en estas destrezas, en el desempeño de una profesión, serán más productivos⁶⁰.

5.5.- La perspectiva estructural del mercado de trabajo.

La idea central de este enfoque es la relación que hay entre las estructuras existentes en el mercado de trabajo y el logro ocupacional. García Espejo (1998: 41-48) presenta el trabajo de Piore (1983) en el que desarrolla su *Teoría del mercado dual de trabajo*. Como ya vimos en el capítulo anterior, según esta teoría, el mercado de trabajo está segmentado en dos sectores, “un sector primario caracterizado por ofrecer trabajos con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción y, especialmente, estabilidad laboral”. Y, por otro lado, habría un sector secundario cuyas características definitorias son opuestas a las del mercado primario de trabajo: “peores condiciones de trabajo, peores salarios, pocas posibilidades de avance, inestabilidad en el empleo y una elevada rotación de la población trabajadora”. García Espejo dice que “los puestos de trabajo del sector secundario tienden a estar concentrados en ciertos grupos de trabajadores, en concreto, las mujeres, los jóvenes, los inmigrantes y las minoría étnicas”. Martínez Martín (2002: 107) indica que “la ubicación de los trabajadores en un segmento u otro está determinado por las características del puesto de trabajo en relación con la cualificación del trabajador”. Por

⁶⁰ Esta misma idea es desarrollada por Requena Santos (1991: 20-24) cuando habla de la *Teoría del cierre social*, que en su presentación más simple vendría a decir que hay determinados grupos de personas que disfrutan de oportunidades económicas y como consecuencia de oportunidades sociales, y para asegurarse una posición privilegiada, llevan la práctica excluyente de impedir el acceso de otras personas a esas posiciones de privilegio, tanto social como económico.

su parte, “las habilidades, oportunidades y expectativas de adquirir educación formal están determinadas por la procedencia de clases social” que, en último término, está claramente relacionada con el estatus de la familia de origen, esencialmente en el acceso a los primeros empleos.

El propio Piore amplía su perspectiva (1983: 195) y afirma que dentro del propio sector primario habría una subdivisión interna entre segmento inferior y segmento superior. Al respecto nos comenta que los trabajadores profesionales y directivos serían los que constituirían el segmento superior del sector primario. Las diferencias entre los dos segmentos del sector primario estribarían en que en el superior el salario es más elevado, el estatus es mayor y las posibilidades de ascender profesionalmente son mayores. El segmento superior del sector primario se parecería al sector secundario en cuanto a la movilidad y a la rotación por diferentes puestos de trabajo, pero en este caso irían asociadas al avance, a la promoción.

La barrera de entrada al segmento superior se establece por medio de la educación formal, es decir, ésta se convierte en “un requisito esencial para obtener empleo en el segmento superior”, así como “los requisitos educativos”, pero éstos se pueden “esquivar fácilmente en otras partes de la economía, varían con las condiciones económicas y se pueden sustituir mediante el equivalente en formación informal o experiencia”, con lo que así se convierten en barreras absolutas de entrada (Ibídem, 195-196).

Esta teoría del mercado dual de trabajo se sustenta en características diferenciadas en cada uno de los segmentos según las cadenas de movilidad que definirían los canales más o menos regulares para explicar el movimiento socioeconómico en la sociedad. Las cadenas de movilidad funcionan de tal forma que “un puesto de trabajo dado tenderá a ser cubierto por trabajadores procedentes de un número limitado y característico de puntos concretos” (Ibídem, 197). Estas cadenas de movilidad estarían determinadas por puntos a los que denominan estaciones, donde se incluirían no sólo los puestos de trabajo sino otros puntos de importancia social y

económica. El funcionamiento es bien sencillo en tanto que la gente de un determinado tipo de empleo tenderá a proceder de “una limitada gama de escuelas, vecindades y tipos de características familiares” (Ibídem, 198). Esta relación podría verse en otro sentido, y es que el origen del individuo delimitará la cadena de movilidad por la que se moverá en el mundo del trabajo y se centrará en un conjunto limitado de ocupaciones.

Interesante para nuestro objeto de estudio son las aportaciones del propio Piore que, junto con Doringer, consideran que el discurso mayoritario sostiene que a los trabajadores jóvenes solo les interesan trabajos de corta duración que “interfieran muy poco en las actividades escolares o en el tiempo de ocio y que, sin embargo genere unos ingresos que sirvan para mantener esas actividades”(1983: 314) lo que haría que los puestos de trabajo del segmento secundario resultase apropiados para este segmento en tanto responden s sus intereses pues permite rotación, una vinculación al puesto de trabajo más informal y una mayor tolerancia a la impuntualidad y el absentismo laboral. Pero cuando los jóvenes deciden casarse, independizarse, buscan ya empleos más estables, y ese paso a una vida de mayor estabilidad estará condicionado a la existencia de trabajos que la permitan.

Doeringer y Piore también señalan que la imposibilidad de muchos jóvenes para poder desarrollar lazos sociales que sustituyen a los lazos creados en la adolescencia les dificulta la entrada a un mercado laboral más estable, con lo que su cadena de movilidad se podría ver reducida a los empleos propios del sector secundario (Ibídem, 315). En definitiva, estarían apuntando en la dirección de la importancia del capital social como factor de movilidad social a través de la trayectoria profesional.

5.6.- Teorías cognitivas - psicológicas

Martínez Martín (2002: 109) señala que los modelos cognitivos resultan útiles cuando queremos explicar cuál es el papel que el propio individuo, en nuestro caso el joven, los jóvenes, realiza en su proceso de inserción laboral. En tanto modelos más de corte psicológico, en ellos la socialización no tendría un papel preferente a la hora de explicar la inserción laboral de los jóvenes. De hecho, dan mayor peso a los recursos internos del mercado. El estudio de estos recursos nos permitiría explicar cómo se configura la conducta individual en los procesos de búsqueda de empleo y los procesos que se generan de cara a la inserción laboral.

5.6.1.- Teoría Cognitivo – Transaccional

Una primera teoría psicológica que podemos citar es la *Teoría Cognitivo-transaccional*⁶¹. Esta teoría se basa en una distinción entre los dos tipos de estrategia que los individuos pueden adoptar de cara al objetivo de la inserción. Esas dos estrategias pueden ser, por un lado, paliativas y, por otro, estrategias dirigidas al problema.

La clave de esta perspectiva estaría en conocer qué es lo que lleva al individuo a decidir entre un tipo u otro de estrategia. Esa elección vendrá determinada por un aspecto de corte individual. Esto es, todo estará en relación a cuáles sean las expectativas que cada individuo se genere teniendo en la información que le llega del entorno la base de esa decisión. Es un tipo de información, pues, que le llega del entorno, y que está relacionada con aspectos como “la autoestima, experiencias previas, soporte social e identidad vocacional” (Martínez Martín, 2002: 110).

Según esta perspectiva teórica, el ciclo económico influye de forma determinante en la actitud de las personas a la hora de buscar empleo. Así, en épocas de

⁶¹ Citada por Martínez (2001: 109 y ss)

recesión económica, los desempleados tienden a adoptar la estrategia de tipo paliativa en la búsqueda de empleo. La explicación de la adopción de este tipo de estrategia estaría en que la información que les llega del entorno provoca desánimo en individuos que acaban por desarrollar expectativas negativas en relación a la posibilidad de alcanzar el objetivo final de la inserción laboral. Pero el ciclo económico no siempre está a la baja, cuando hay bonanza económica, los individuos se dedican de forma más vehemente a buscar trabajo. La información que llega del entorno genera expectativas sobre las posibilidades individuales de alcanzar el éxito deseado que se incrementa el número de personas que forman parte del indicador de población activa⁶².

5.6.2.- Teoría de la Disonancia

Otra teoría sería la de la *Disonancia*. Esta teoría psicosocial aplicada a nuestro tema de estudio vendría a decir que la posición de los individuos en la sociedad da lugar a una visión determinada de la realidad laboral, algo que hará que éstos emprendan unas determinadas acciones encaminadas a disminuir los aspectos disonantes con lo que son sus propias ideas o creencias. Estas acciones pueden ser del tipo de aumento de su formación, búsqueda de información, cambio de expectativas y aspiraciones, etc. Este modelo se basa en las “expectativas de autosuficiencia”. Estas expectativas, según el profesor Martínez Martín (2002: 111) se van construyendo en los diferentes procesos de socialización y resocialización por los que los individuos van pasando.

5.7.- Los modelos integrales

Hasta ahora hemos revisado diferentes aportaciones teóricas, unas centradas en aspectos más de corte estructural y otros que centraban su atención en aspectos de tipo individual. Sin embargo no hemos visto nada en relación a la posibilidad de definir un

⁶² Remitimos a los capítulos de este trabajo dedicado al análisis cuantitativo de datos en el que veremos cómo ha evolucionado la población activa de nuestro país en los últimos años y cómo el aumento o disminución de la población activa está íntimamente relacionado con el ciclo económico.

modelo teórico en el que traten de integrar ambos aspectos tratando de explicar la inserción laboral. Los modelos integrales, tal y como su propio nombre indica, realizan este intento adoptando para ello una visión multidisciplinar en el estudios del logro ocupacional.

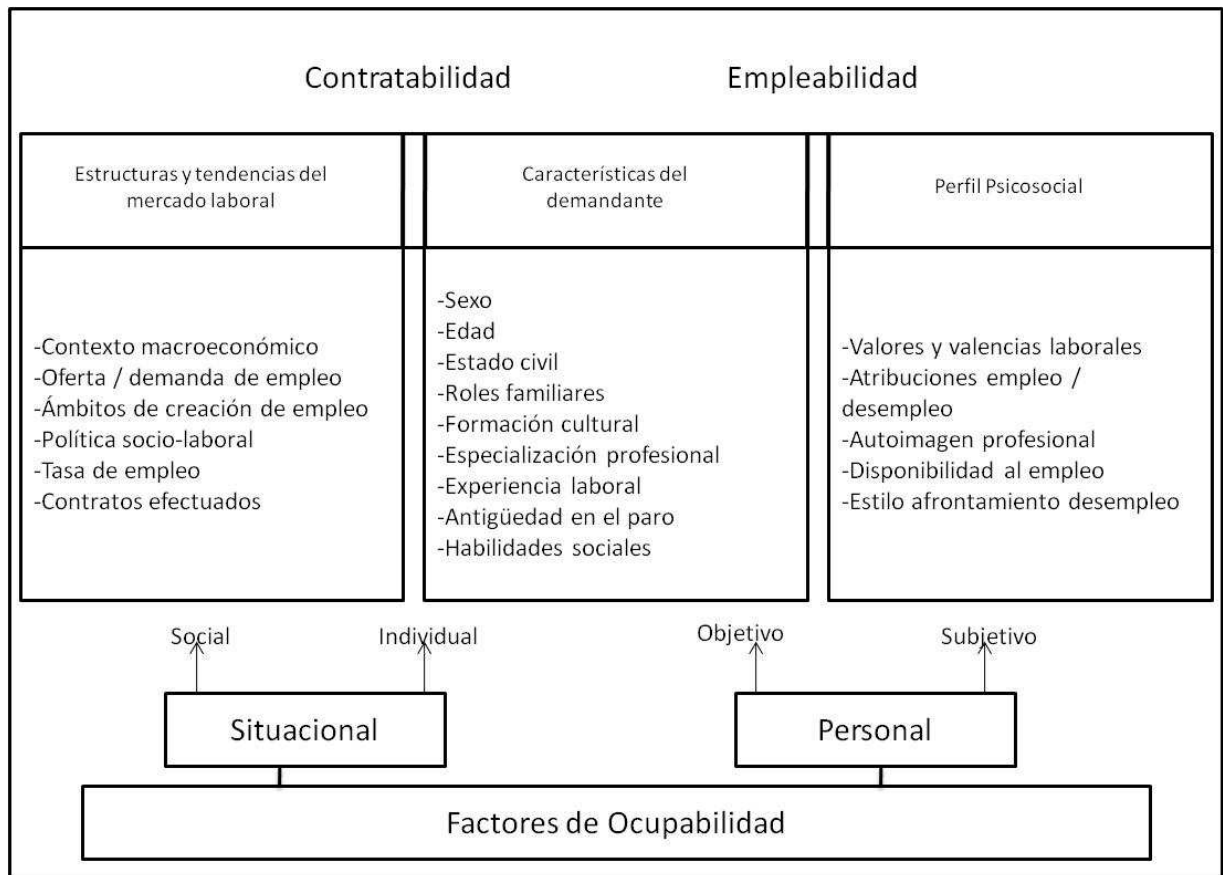
Desde esta perspectiva, Blanch (1990: 97-110, citado por Martínez Martín, 2002: 113) parte de la idea de que existe una relación directa entre la búsqueda de empleo de forma activa y la probabilidad de conseguir ese empleo. En este sentido Blanch presenta tres teorías:

1. *La teoría de la Privación*. Modelo que hunde sus raíces en el funcionalismo y que interpreta al individuo como un actor pasivo, que no puede actuar ante las imposiciones del contexto. De esta forma, problemas como el desempleo no podrían ser solucionados desde el punto de vista del individuo ya que este es un hecho de índole estructural.
2. Una segunda teoría es la *Perspectiva Etogénica*. Esta segunda corriente ya sí tiene en cuenta la capacidad del individuo en tanto que actor racional, racionalidad ésta que tiene un sentido práctico. Esto ya supone un avance hacia lo que puede ser un modelo integral, en tanto que si el individuo puede actuar, esto lo capacita para afrontar situaciones como el desempleo, mediante acciones estratégicas en tanto que planificadas. Así se devuelve el papel al individuo que puede actuar en su entorno.
3. Finalmente, Blanch habla de otro enfoque, el *Modelo Vitamina*, que parte de una visión ecológica basada en la analogía en relación al efecto que las vitaminas pueden tener sobre el ser humano y, en concreto, sobre su organismo. Según este modelo, el empleo actuaría como vitamina, vitamina que tiene una influencia directa en el individuo. Así, éste podrá actuar sobre el entorno dando significado objetivo a las propiedades del contexto en el que se mueva dicho individuo. Es así un modelo que comprende la inserción laboral como un proceso de interacción constante entre individuo y medio, entre individuo y contexto, sobre

la base de la significación que el sujeto o agente que quiere insertarse dé a ese contexto.

Partiendo de estos principios, el propio Blanch establece un modelo destinado a explicar la inserción laboral, modelo en el que tienen peso tanto las variables sociales como las individuales (1990: 183 cit. Martínez Martín, 2001: 114). Este modelo se basa en tres conceptos elementales: Ocupabilidad, Contratabilidad y Empleabilidad. “Se entiende por *ocupabilidad* el grado de probabilidad de que un demandante de empleo acceda a la ocupación laboral en una coyuntura dada [...]. En segunda lugar, la *contratabilidad* es el grado de adecuación de las características biodemográficas y curriculares del demandante de trabajo a los puestos ofertados”. Y, finalmente, entenderemos por *empleabilidad* “el grado de adecuación de las características psicosociales de un demandante de empleo al perfil típico de la persona empleada en un contexto dado” Reproducimos el modelo en la Figura 11.

Figura 10. Modelo de ocupación laboral de Blanch



Fuente: Blanch (1990: 183) citado por Martínez (2002: 114)

El profesor Martínez Martín (2000: 25), citando a Blanch (1990: 183), indica que las ideas sobre las que se construye su modelo parten de evidencias más o menos constatadas en relación a una serie de tópicos. Esos tópicos son:

1. Los aspectos socioeconómicos no son los únicos responsables de que un individuo pierda o no consiga encontrar empleo.
2. La ocupación laboral encuentra en la estructura socioeconómica de oportunidades una condición necesaria para que pueda tener lugar, pero no es suficiente para que esto sea así.
3. Existe en la estructura social una desigualdad social en relación a las probabilidades que tienen los individuos para poder acceder al empleo, por lo

que tanto el empleo como el desempleo se reparten de manera desigual entre los ciudadanos. No rige en este sentido el principio de aleatoriedad⁶³.

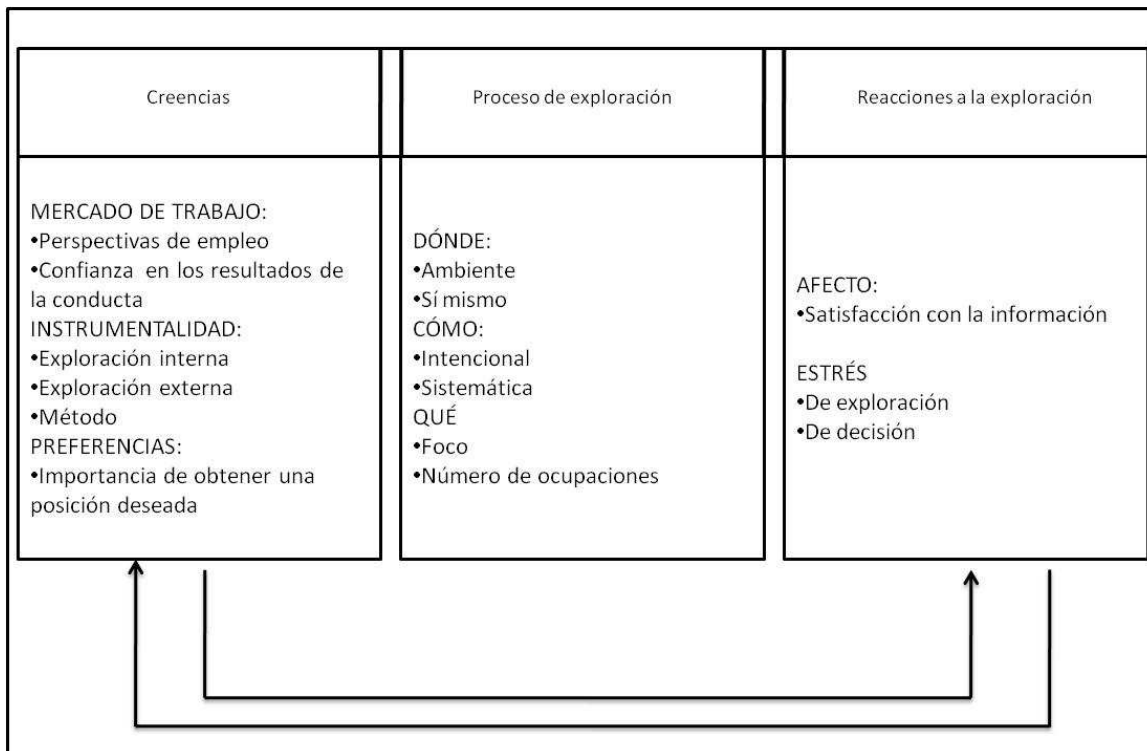
4. El que un individuo presente características de su currículum ajustadas a las exigencias y demanda⁶⁴ de empleo no es el único factor que influye en que éste pueda acceder al a dicho empleo.
5. “La política económica y la acción de los macroagentes sociales” influyen en los demandantes en lo que a la configuración de la estructura de oportunidades objetivas se refiere. La política social puede ayudar a mejorar las posibilidades de ocupación de los ofertantes.

Un segundo modelo de carácter integral es el de *Exploración de la Carrera*. Este modelo, según Martínez Martín (2002: 116), debe ser entendido como el “conjunto de acciones conductuales y cognitivas que los individuos emprenden de forma intencionada para obtener la información sobre el mercado laboral”. La aplicación de este modelo se ha centrado en la necesidad de conocer qué es lo que hace que una persona se implique en su proceso de inserción laboral, y cuándo se produce esa implicación, cuándo tiene lugar ésta. Una aplicación de este modelo es la que presentamos en la Figura 12, y que podría sintetizarse de la siguiente manera: los individuos, llevados por sus creencias respecto al mercado de trabajo, la instrumentalidad de éste y sus propias preferencias, exploran ese mercado laboral de forma continua en busca de información, produciéndose una serie de reacciones que le llevan a actuar de una manera u otra (afecto o estrés). La retroalimentación entre esas creencias y las reacciones es continua.

⁶³ En el análisis cuantitativo se hablará incluso de la suerte como factor facilitador o dificultador para acceder al empleo en España. En este sentido es en el que entendemos la aleatoriedad de la que nos habla Blanc.

⁶⁴ Entendemos, como veremos más adelante al hablar del mercado de trabajo, que los que demandan empleo son los empleadores, mientras que los que ofertan empleo son los que lo están buscando. Esa es la forma correcta de entender el mercado laboral en tanto que oferta y demanda. Aclaramos esto porque Blanch confunde los términos y habla de demandantes de empleo al referirse a los individuos que buscan trabajo.

Figura 11. Modelo estructura de exploración



Fuente: Stump, Colarelli y Hartman (1985: 184) citado por Martínez (2002: 117)

Todas estas últimas aportaciones teóricas apuestan por analizar la inserción laboral como producto de la interacción de factores ambientales y factores individuales. Esta perspectiva es la que más se acerca a la nuestra, en tanto entendemos que analizar la experiencia de la inserción laboral de los jóvenes en todo el proceso de inserción social requiere de un detenimiento en todos aquellos elementos tanto de tipo estructural como contextual, así como elementos de tipo individual. La agregación de estos elementos en el análisis permitiría construir una visión más profunda y fundamentada de la realidad de la emancipación, integración e inserción socio-laboral de los jóvenes.

5.8.- El modelo de trayectorias laborales

Un último punto que vamos a incluir en este apartado del trabajo lo dedicaremos al estudio de las modalidades de transición a la vida adulta, como forma de dar una respuesta de corte tipológico a la necesidad de entender las distintas vías posibles en las

que se desarrolla el proceso de inserción laboral y el tipo de emancipación respecto a la familia de origen que cada una de éstas provoca.

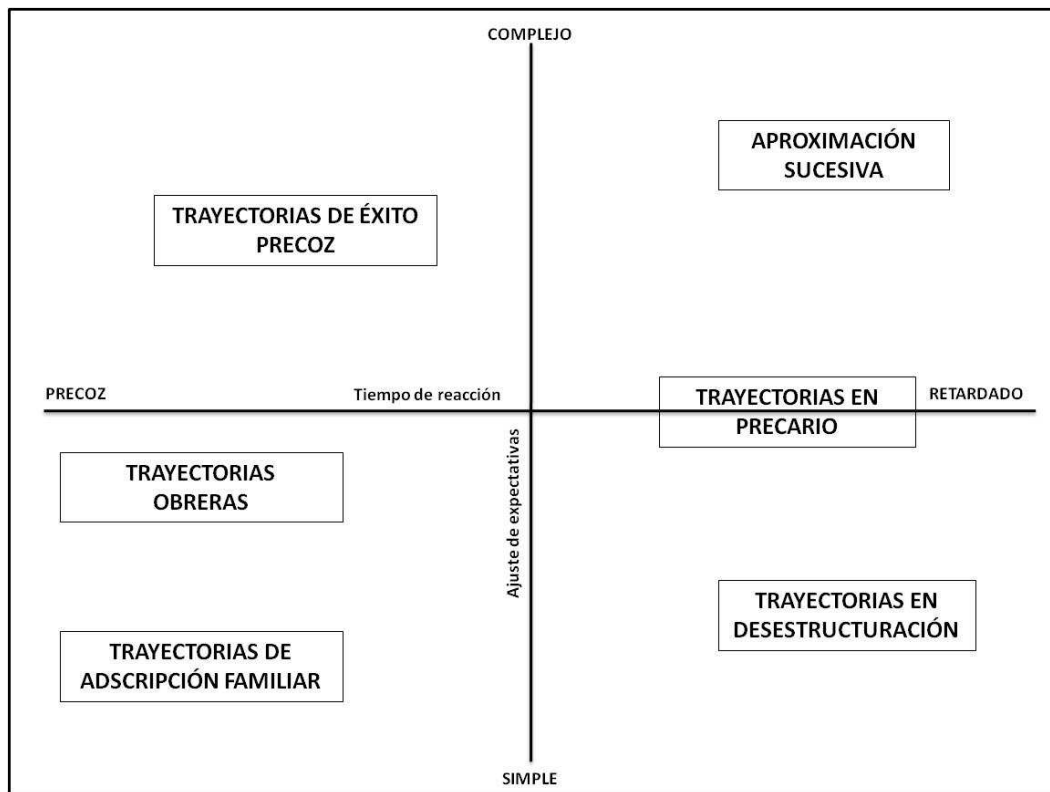
Anteriormente hablamos del modelo de Spilerman (1977) donde establecía tres modalidades de trayectorias laborales: ordenadas, caóticas y ocupacionales. Sin embargo, nos parece más acertado, al menos para el caso español, el modelo desarrollado por Joaquín Casal. Casal (1996: 296) parte de una serie de hipótesis que nos resultan muy sugerentes en relación a nuestro objeto de estudio:

1. La transición a la vida adulta deviene en una articulación cuanto menos compleja tanto de procesos de formación, como de inserción laboral y emancipación familiar
2. El paso de la adolescencia a la emancipación familiar se construye socialmente en el marco de un sistema de transición
3. Ese sistema de transición tiene un carácter sociohistórico. Son el sistema reglado de formación junto con el papel del Estado en la inserción y mercado laboral los que están en la base del sistema de transición
4. La crisis estructural del mercado de trabajo supone un cambio tanto cuantitativo como cualitativo en la forma y en el fondo del proceso de transición

A partir de estas premisas, y partiendo de lo que indicamos en el primer capítulo, al hablar del concepto de transición a la vida activa y a la vida adulta según el propio Casal (1996: 297-303; 1999: 153-155), se establece una tipología de modelos de transición a la vida adulta, basados ellos en la inserción laboral. Se trata de una tipología que parte del cruce de dos coordenadas. Por un lado, las expectativas de posicionamiento social y, por otro, el tiempo de duración de la transición. La variable tiempo que acabamos de indicar serviría para analizar el tiempo que tarda un joven en conseguir objetivos sustantivos en la transición acerca de la inserción profesional y, especialmente, de la emancipación familiar. La también citada variable de expectativas hace referencia al campo de las aspiraciones reales de posicionamiento social y la toma de decisiones ante la transición profesional.

Partiendo de estos dos ejes fundamentales (Figura 13), Casal define seis modelos de transición (1996: 308-311; 1999: 156-160):

Figura 12. Modos emergentes de transición a la vida adulta



Fuente: Casal (1996: 309; 1999: 155)

a.- Modelo de transición de *éxito precoz*

En este modelo se incluirían los jóvenes que “definen expectativas altas de carrera profesional (mediante la formación reglada prolongada pero no de forma exclusiva)”. Este tipo de trayectoria nos hace pensar en jóvenes que siguen itinerarios de formación en éxito, “sin rupturas y con un tránsito a la vida activa rápido y exitoso”. Así, el ajuste de las expectativas previas o iniciales y los resultados finales en términos de inserción profesional no se retrasa, con lo cual, la emancipación respecto de la familia de origen, en estos casos, “dependerá más de los mercados matrimoniales y no tanto del coste umbral de la propia emancipación”.

b.- Modelo de transición de *trayectorias obreras*

Se identifican con este modelo los casos de jóvenes orientados hacia la denominada “cultura del trabajo”, manual y poco cualificada, que tienen un horizonte muy limitado en cuanto a la formación, y que se profesionalizan fundamentalmente más en función de la demanda de puestos de trabajo y circunstancias que por opciones personales de elección. La escasa cualificación básica, unida al horizonte laboral poco definido de los jóvenes que siguen esta trayectoria, hacen que ésta sea muy vulnerable a la situación coyuntural del mercado de trabajo (rotación laboral, situaciones intermitentes de paro, etc.). En estos casos la emancipación familiar está sujeta al coste umbral, pero a pesar de ello en esta trayectoria de transición la edad promedio de la emancipación es precoz si la comparamos con otras trayectorias.

c.- Modelo de transición de *trayectorias de adscripción familiar*

Se trataría en el caso de España de una modalidad de transición poco frecuente y se daría sobre todo en aquellos ámbitos de explotaciones – empresas de tipo familiar. Modalidad con peso en épocas pasadas (tiempos de la industrialización española), pero que está en claro declive en la actualidad. Este tipo modalidad se construye sobre la base de un “horizonte de clase en función de la familia, una vinculación relativamente escasa con la formación postobligatoria y un tránsito escuela-vida activa muy precoz” en tanto el joven queda vinculado de forma temprana a la economía de la familia. La emancipación dado el modelo suele ser, nuevamente, precoz en relación directa con el tránsito a la vida activa y, con ello, a la vida adulta.

d.- Modelo de transición de *trayectorias desestructuradas*

Los jóvenes que siguen este modelo de transición tienen expectativas de posicionamiento social baja. En este caso, las trayectorias escolares tienden a ser cortas

y erráticas. Lo más destacado de este modelo es el bloqueo⁶⁵ sistemático ante la inserción laboral. Es decir, la trayectoria se impregna de situaciones de paro crónico y entradas circunstanciales en el mercado de trabajo secundario (mercado de trabajo de economía sumergida).

Según Casal (1996: 310), la forma en que se construye esta trayectoria de desestructuración es muy compleja, en tanto atañe a campos subculturales y actitudinales complejos (tensión antiescolar, conductas sociales, etc.). “El elemento dominante de esta trayectoria es el proceso de desestructuración de las categorías de “espacio y tiempo”: la escuela o el trabajo contribuyen de forma efectiva a estructurar socialmente al sujeto; en este caso, el joven se ve agravado, en tanto la desestructuración personal puede desembocar en una situación de exclusión social”.

Alguna de estas trayectorias en desestructuración “generan tendencia hacia el victimismo pasivo que termina en reclusión y aislamiento social”. En sentido contrario también pueden producirse actitudes de acomodación y tensión social que provocan agresividad social y subcultura marginal.

e.- Modelo de transición de *trayectorias en precariedad*

En este modelo, la inserción profesional en la precariedad está definida por “resultados negativos respecto al mercado de trabajo: paro, rotación laboral y subocupación. [...] Se trata de una situación marcada por el retraso en la transición de los jóvenes con expectativas de posición altas o bajas y trayectorias de formación también largas o cortas”.

La situación de paro no es ahora de tipo crónico o bloqueo frente a la trayectoria anterior, sino más bien “de inestabilidad plena en la inserción”. Esta trayectoria está

⁶⁵ Este último aspecto está en clara relación con los efectos para la sociedad que provoca el desempleo prolongado y que apuntábamos en apartados anteriores.

caracterizada por alta rotación laboral, frecuentes necesidades coyunturales de formación y reajustar a la baja las expectativas con la que se inició el proceso. Desde el punto de vista de la emancipación, y dado el alto índice de inestabilidad, necesariamente se obliga a retrasar de forma continua las posibilidades de acceder a la misma.

f.- Modelo de transición de *aproximación sucesiva*

Se trata esta de una modalidad definida por “altas expectativas de mejora social y profesional (carreras profesionales) en un contexto donde las opciones a tomar resultan confusas o difíciles y donde el margen de error es alto”. Esta modalidad se construye a partir de una estrategia de “ensayo-error”, algo que implica necesariamente retrasar tanto los logros ocupacionales como la propia emancipación familiar.

El desarrollo efectivo de esta modalidad conlleva alargar el tiempo de permanencia en el sistema escolar, unido a experiencias propias previas a la inserción laboral propiamente dicha. Se caracteriza por una amplia variedad de fracasos de tipo parcial en el paso de la escuela a la vida activa, así como precariedad y subocupación, mercado secundario (en términos de Piore, 1983). En suma, es un modelo de transición basado en el “ajuste continuo de expectativas y la asunción laboral de logros ocupacionales”. La emancipación familiar no puede ser, en este caso, algo que se alcance a corto plazo, lo que implica la permanencia prolongada en la familia de origen, incluso por encima del tiempo que realmente se deseaba permanecer en ese hogar.

CAPÍTULO VI

LA FAMILIA EN LAS SOCIEDADES DE BIENESTAR

SOCIAL

6.1.- La familia: unidad y agente de análisis sociológico

Frente a quienes piensan en la familia como un objeto de estudio en desuso, consideramos, muy al contrario, que está totalmente de actualidad. En un contexto social y económico como el actual de crisis económica, la familia se convierte en el espacio social primordial en tanto que amortiguador de las consecuencias negativas de dicho contexto. Conocer cómo se desenvuelve la familia, cómo se despliega en la protección de sus miembros, son temas de suma actualidad. Así, compartimos con Iglesias de Ussel y Ayuso Sánchez (2008: 426) “que el estudio de la familia en las sociedades contemporáneas, lejos de perder interés, adquiere mayor vitalidad. La aparición de nuevas necesidades y los cambios en su estructura [...] están dando lugar a importantes transformaciones y a la aparición de nuevos desafíos los cuales son necesarios estudiar desde la perspectiva sociológica [...]”.

Decía Linton (1998: 5) “todo induce a pensar que la familia es la más antigua de las instituciones sociales humanas, una institución que sobrevivirá, en una forma u otra, mientras exista nuestra especie”. Esto nos hace pensar que esta institución debe ser analizada, para acertar mejor en las descripciones, en las proposiciones, en los pronósticos y en el marco contextual en el que se desarrolla como tal en cada momento histórico, ya que “todos los sistemas sociales conocidos contienen instituciones que corresponden, de modo general, a lo que llamamos familia” (Linton, 1993: 47). y merece la pena individualizarlas y estudiarlas en cada situación y momento.

Anderson (1980: 9) afirma que una de las dificultades del estudio de la familia está precisamente en que aquel sociólogo que lo intenta está tan profundamente implicado en el sistema e imbuido de los valores familiares propios, que le puede

resultar complicado tratar de conocer el comportamiento familiar sin inclusión de sus propios valores. Nosotros hemos de intentar que no sea así, para no perder la objetividad deseable en toda investigación científica⁶⁶.

A propósito de esto último añaden Del Campo y Navarro López que el estudio de la familia desde un punto de vista científico ha visto dificultada su pretensión de objetividad al no haber conseguido hacer desaparecer de sus planteamientos las grandes orientaciones ideológicas, frente a lo que ha ocurrido con el resto de las ciencias sociales, pero “ha logrado, no obstante, establecer un cuerpo teórico que permite avanzar en el conocimiento de la estructura interna de la familia y de los cambios sociales más importantes que han afectado a esta institución” (1982: 9), desde el funcionalismo que ve la familia en su papel de funcional a la sociedad hasta el marxismo, que se centra en el papel de ésta a la hora de inculcar la ideología dominante así como aquellas relaciones de carácter autoritario que, aprendidas en la familia que las transmite, se convierten en campo para la acción de la citada ideología.

Cada una de las aportaciones que se han hecho desde el campo de la sociología al estudio de la familia ha sido mirada desde la crítica ideológica que podría encerrar. Por tanto, en su estudio pueden estar tanto los propios valores y la propia ideología, como los valores y la ideología de la sociedad en su conjunto.

Saber qué es la familia es ciertamente difícil desde un punto de vista teórico. Giner, Lamo de Espinosa y Torres (1998: 293) redundan en esta idea al afirmar que la familia viene a resultar un término muy común en las sociedades occidentales, pero que es difícil de definir especialmente cuando de lo que se trata es de que esa definición sea válida para todas las modalidades y variedades de la misma, y que consiga agrupar tanto sus elementos culturales como sus elementos biológicos. Sin duda tienen razón, pero una investigación como la nuestra cuyo objetivo es acercarnos a una visión del papel de

⁶⁶ Remitimos al capítulo “Metodología” donde exponemos en extenso los supuestos ontológicos, epistemológicos y metodológicos sobre los que se construye esta tesis doctoral.

la familia en la inserción laboral de sus hijos desde un punto de vista estratégico, necesariamente debe centrarse en cuál es su papel y en qué aspectos es funcional tanto para sus miembros como para la sociedad. En este sentido, la revisión de la literatura nos ha permitido descubrir que cualquier intento de conceptualización suele terminar centrándose en las funciones que ésta cumple (a este aspecto dedicamos un espacio en el presente capítulo).

En cualquier caso, Camarero Rioja (2002: 15) define a la familia como “grupo social primario, cuyas características particulares son la convivencia de sus miembros y el desempeño de un conjunto de actividades que resultan funcionales tanto para sus miembros como para la sociedad”. Esta aportación, claramente enmarcada en el punto de vista funcionalista, nos parece del todo acertada, pues complementa el papel que la familia juega respecto a sus miembros y, al tiempo, valora la influencia que dicha institución puede tener en la sociedad en su conjunto, aspecto que compartimos y que hacemos nuestro en nuestra concepción de familia.

En este sentido, como grupo social primario, nos parece acertada la división que Parsons hace al diferenciar entre familia y parientes. Al hablar de familia se refiere a ella como la unidad conyugal, y al referirse a parientes ya no se centra en la unidad solitaria que es la unidad conyugal, sino a todos los individuos que reúnen las condiciones de parentesco (1998: 32)⁶⁷. Profundiza en su definición de familia al afirmar que “la familia es un grupo en el que el status, los derechos y las obligaciones se definen, básicamente, por la simple pertenencia al mismo y por las diferenciaciones secundarias de edad, sexo y vinculación biológica” (1998: 52). La familia presenta una especie de pauta funcional difusa en tanto que la familia al ser grupo, puede exigir que cualquiera de sus miembros contribuyan a la misma en la medida en que individualmente alcancen a hacerlo, siempre y cuando no entre en conflicto con una

⁶⁷ Sugerimos leer este texto de Parsons, pues en él nos muestra una estructura de red familiar sobre la base del parentesco y la consanguineidad muy interesante en el que se parte del individuo (EGO en términos de Parsons), y se va estableciendo la estructura de las relaciones personales sobre la base del parentesco.

obligación superior (1998: 52). Y concluye Parsons afirmando que la familia “se trata de una red de relaciones emocionalmente cargadas y se considera que el afecto mutuo entre sus miembros es la base de su solidaridad y su lealtad” (1998:52). Lo cierto es que Parsons nos da claves certeras con esta definición a la hora de tener argumentos que apoyan nuestra tesis, en cuanto a que sobre la solidaridad y la lealtad que sienten los miembros de la familia se va construyendo el proceso de transición a la vida adulta de los jóvenes, mediante la transmisión del status adscrito, clave ésta para entender la aplicación estratégica de los recursos familiares.

Michel (1991: 21) considera que la familia es un componente de la sociedad como sistema dialéctico de clases sociales, agrupaciones e individuos y que como tal es una “unidad que combina a la vez los caracteres de una institución y de un grupo”. Esta combinación de la que nos habla Michel se encuentra constituida e integrada a la vez por fenómenos sociales que tendrían un carácter externo (como podrían ser las normas) y por fenómenos de tipo interno (lo que denomina necesidades y lazos de unión psicológicos). Por tanto, de nuevo vemos que no es posible entender el papel de la familia sólo desde un punto de vista micro-sociológico, como grupo unitario de análisis, sino que esta debe ser entendida en el marco general que es la sociedad.

A este respecto resultan interesantes las aportaciones de González Seara (1971: 28) quién, al referirse a Comte y su concepción de la familia, dice que éste entiende a la familia como una de las instituciones, como una de las células básicas de la sociedad, de tal forma que “la familia” se constituye, desde un punto de vista tradicionalista, “en la base de toda moralidad y de toda sociabilidad, puesto que la vida doméstica es el lazo entre personalidad y sociabilidad, y la fuente del altruismo humano”. La familia, desde el punto de vista comtiano, cumpliría una función mediadora, función que se materializaría en mediar entre el individuo y la sociedad y entre el propio individuo y la propia familia. De esta forma, “en la familia se desarrollan las bases de la sociabilidad, de la simpatía y del amor que constituirán el fundamento [...] del positivismo”. En la familia, los individuos adquieren una educación que les permite “abandonar sus

incoherencias e instintos primitivos por un sentido responsable de su sociabilidad” (1971: 28).

De esta forma llegamos a un concepto sociológico básico que es el de sistemas de reproducción social. De Miguel (1998: 441) afirma que la estructura social “se reproduce a través de instituciones sociales dedicadas a la socialización de las personas” e instituciones sociales cuya finalidad es la reproducción social de la estructura social. La familia es identificada como una de las tres instituciones fundamentales para dicha reproducción, junto con el sistema educativo (el de la educación reglada – formal) y el mundo del trabajo. Estos tres sistemas aparecen como los más importantes y efectivos en cuanto a la reproducción de la sociedad. Estos tres sistemas entretienen relaciones con otras instituciones como pueden ser las productivas, las creadoras de normas, las socializadoras. Son, en suma, reproductoras de la estructura social, pero también pueden serlo de desigualdades sociales (De Miguel, 1998: 441).

La familia es, en definitiva, y así la definimos desde el punto de vista de nuestro objeto de estudio, protectora y socializadora en valores, comportamientos y maneras de conducta para la reproducción de la estructura social sobre la base de la formación para el paso a la institución del empleo, marco de reproducción social que se crea a partir de la correlación entre educación y exigencias del mercado laboral. Las tres instituciones están interconectadas, y en nuestro estudio no pueden ser estudiadas más que en conjunto. La familia es, tenga el formato que tenga, un grupo humano. Como grupo humano se define por su carácter relacional y por constituirse en una red de tamaño diferente según cada caso y con diferente intensidad. La familia, en sus manifestaciones externas, por tanto, no son más que el resultado de la forma en que estas relaciones sociales se establecen en su interior (Montoro Romero, 2000: 71).

6.2.- Estado de bienestar: el contexto de la familia española contemporánea

Nuestra investigación que toma a la familia como una de sus unidades de análisis está enmarcada en el contexto de la sociedad del bienestar, esa sociedad que,

algunos, afirman está en crisis, la llamada crisis del Estado de Bienestar (Canales Aliende, 2004) (González Rabanal, 2001).

La familia desarrolla sus funciones, las amplía, las adapta en el contexto del Estado de Bienestar. Es por ello por lo que, muy brevemente, vamos presentar a continuación en qué consiste y qué papel juega. De esta forma, estaremos en mejores condiciones de cara a comprender el lugar de la familia en las sociedades de bienestar social.

Como bien señala Iglesias de Ussel (2000: 39), lo que caracteriza a las sociedades contemporáneas es la capacidad de éstas para movilizar recursos y movilizar las fuerzas productivas. Esto ha permitido a estas sociedades aumentar la productividad del trabajo, pero también ha permitido que éstas hayan creado una estructura de confianza en la que sus miembros ceden espacios que antes eran privativos a los Estados. De esta forma surge el Estado de Bienestar, Estado de Bienestar que aparece como una de las “principales manifestaciones de la actuación del sector público en la economía” (González Rabanal, 2001: 15), teniendo éste asignado como una de sus funciones la posibilidad de actuar como sustituto del mercado allí donde éste no llegue.

En consonancia con Picó (1990:133), entendemos que el Estado de Bienestar no es un estado de servicios sociales cuya finalidad es la de eliminar la “miseria y asistir a los más desfavorecidos”, sino que se trata de una forma de moderna estructuración social en la que los poderes políticos mueven las fuerzas del mercado mediante los poderes legislativos y administrativos en tres sentidos:

- 1.- “Garantizar a los individuos y las familias una renta mínima independiente del valor de su trabajo en el mercado y de su patrimonio.
- 2.- Reducir la inseguridad social capacitando a todos los ciudadanos para hacer frente a difíciles coyunturas (enfermedad, vejez, paro, etc.).

3.- Garantizar a todos, sin distinción de clase ni de renta, las mejores prestaciones posibles en relación a un conjunto determinado de servicios” (Picó, 1990: 133)⁶⁸.

Muñoz, García Delgado y González Seara (1997: 4) complementan esta visión indicando que el Estado de Bienestar trata de poner en marcha una serie de políticas pensadas para unos fines como son:

1. La previsión de los ciudadanos frente a situaciones en las que se adivine riesgo (social, excluyente, económico, etc.)
2. El establecimiento de un sistema de prestación de servicios tanto de forma directa como indirecta y de carácter básico como pueden ser servicios en salud, educación, atención a la vejez, servicios sociales, vivienda, etc.
3. El establecimiento de mecanismos para la integración social de los ciudadanos en riesgo de pobreza o extrema necesidad
4. Establecimiento de estrategias de protección laboral ante situaciones de desigualdad. Entre esas estrategias se podrían encontrar aspectos regulatorios del mercado de trabajo, la protección de la representación sindical, protección ante la subcontratación o la no contratación en el ejercicio de funciones laborales, etc.
5. Definición de modelos de protección frente a posibles abusos propios de la contratación en masa. Este sería el caso de la protección de los derechos de los consumidores tanto a nivel público como a nivel de tercer sector, favoreciendo el asociacionismo de consumidores
6. Establecimiento de políticas de sostenibilidad y protección del medio ambiente.

Para el caso de España, señala Ochando Claramunt (1999: 89-90) que el Estado de Bienestar ha contado con sus propios factores, factores que han propiciado su evolución y su expansión. Entre esos factores citan la demografía, la economía, la

⁶⁸ Citando a BRIGGS (1985: 49 y ss)

evolución de la sociedad, las transformaciones políticas con la democratización a la cabeza y la transformación institucional del Estado, la forma en que las políticas públicas se han desarrollado sobre la base de la inercia del entorno, la estructura del sistema fiscal español, así como el progresivo incremento de los costes de los servicios públicos.

El Estado de Bienestar se convierte así en uno de los agentes más importantes en relación a la producción y a la reproducción social (Picó, 1990: 1) o, lo que es lo mismo, como garante de derechos básicos, sobre la base de la igualdad entre los ciudadanos, manteniendo el contacto con éstos a partir de las instituciones de las que se dota. Pero no siempre llega a todos y cada uno de los ciudadanos. En ese espacio que queda entre Estado e individuo cobra especial relevancia la familia, que puede terminar asumiendo papeles intermediadores sobre la base de las carencias del Estado de Bienestar. Pero ese papel de la familia casi siempre ha quedado oculto (Montoro Romero, 2000:21), al tiempo que se desarrollaban las sociedades industriales y postindustriales. Este papel de la familia en el marco del Estado de Bienestar formaría parte de la concepción residual del mismo, concepción que pone su confianza en la familia y, al mismo tiempo, en el mercado como espacio en el que se pueden cubrir las necesidades de los individuos (Ochando Claramunt, 1999).

Hablamos pues de un Estado de Bienestar que trata de ofrecer cierto tipo de garantías a sus ciudadanos, garantías, sobre todo, de corte material, sobre la base de los compromisos constitucionales que los gobiernos establecen para proveer a sus ciudadanos de una protección y un bienestar social mínimo, buscando asegurar los servicios sociales básicos de cara a conseguir que se cubran las necesidades humanas, sobre la base del “mantenimiento de un nivel mínimo de vida” en el marco de la comunidad política que conforman todos los miembros de una sociedad (Castón Boyer, 2008: 297).

6.3.- La familia y su papel como garante del bienestar social

Asumiendo que la familia es el primero de los agentes productores de bienestar social (Montoro Romero, 2000: 71), también tenemos que asumir que ésta, como agente de construcción social, ha permanecido oculta detrás del Estado de Bienestar, si bien su influencia en el mantenimiento del mismo parece algo incuestionable, especialmente desde el punto de vista de su actuación como red natural de apoyo a sus miembros. La clave desde la que se construye esta red de apoyo es la confianza mutua que no hace sino definir una parte importante y fundamental del capital social con el que los miembros de una familia enfrentan y afrontan su proceso de inserción social y, en nuestro caso, laboral.

A pesar de los múltiples debates abiertos en torno a los modelos familiares, como bien pone de manifiesto Del Campo (2000: 141), no podemos sino seguir afirmando que la “*esencia familiar sigue funcionando*” (Montoro Romero, 2000, 71), lo que nos lleva directamente al núcleo de la cuestión: ¿sigue vigente el carácter de bienestar social de la familia? Sin duda la respuesta es afirmativa, y más en momentos de cambio social y de reconstrucción social como el que estamos viviendo en los últimos años. Pero no podemos permanecer inmóviles ante una realidad. Esa realidad no es otra que la idea de que los conceptos de familia y bienestar se constituyen en una de las parejas conceptuales que han permanecido unidas a lo largo de la historia. Pero, en consonancia con Simón Alfonso (2000: 12), este binomio conceptual se ha ido reconfigurando en su interrelación en cada contexto socio – histórico, proyectando una realidad del mismo diferente en cada momento.

Para nosotros, la familia es un elemento básico de bienestar social no sólo para sus miembros sino, y es ahí donde estriba el valor de ésta como objeto de estudio sociológico, para el conjunto de una sociedad dada. La familia en el marco del bienestar social forma parte del tejido social constituido por las redes familiares o de parentesco, las redes de amistad y las redes de relación informal. Es el tejido social que constituyen

las redes sociales y, en cuyo marco, la familia cuanta con un papel protagonista (Pérez Díaz y López Novo: 25-26).

La familia forma parte de lo que se ha venido a denominar *sociedad civil*, como esfera autónoma del Estado. Dentro de la sociedad civil estarían también las empresas, las redes sociales (más allá de las redes familiares), las organizaciones voluntarias y organizaciones no lucrativas. Estos agentes de la sociedad civil son de naturaleza plural, se autorregulan y tienen capacidad para activar iniciativas privadas de carácter altruista en interés de la comunidad (Pérez Díaz y López Novo: 33 y 34). Esa capacidad para activar estas iniciativas privadas es la que definiría su contribución al desarrollo del modelo de bienestar social, contribución de la que la familia, como parte de la sociedad civil participaría activamente.

En este sentido, tal y como venimos definiendo, se convertiría en las sociedades contemporáneas en productora de bienestar social, jugaría un papel específico y propio en tanto que generadora de bienestar social, concepto éste que Montoro Romero (2000: 29) define como “el resultado final de la conjunción de factores materiales, económicos y sociales que sitúan a los individuos en posición de comodidad”.

Ahondando en esta idea, resulta interesante distinguir tres dimensiones en la familia. Esas tres dimensiones se concretan en: 1) familia como fuente de necesidades; 2) familia como proveedora de actuaciones de bienestar, sobre todo en su forma complementaria y en su forma inicial (iniciando y complementando acciones de bienestar que desarrollan también otras instituciones como puede ser la escuela), y 3) familia como soporte completo de bienestar (Montoro Romero, 2000: 31). La familia destaca así por ser productora de importantes elementos de bienestar social, entre los cuales, y al objeto de nuestro estudio, destacamos los siguientes (adaptado de Montoro Romero, 2000: 31):

1. Educación de los hijos: socialización en valores
2. Financiación de la educación y formación de los jóvenes: inversión en futuro

3. Facilitando estabilidad psicológica y social a los individuos
4. Apoyo financiero para compra de vivienda y salida hacia la formación de una nueva familia en el caso de los hijos
5. Apoyo material y emocional ante el desempleo juvenil

6.4.- La funcionalidad de la familia

La familia es la única institución social que, según los sociólogos y antropólogos⁶⁹ (Murdock, 1957: 664-687), está presente en todas las civilizaciones, sean estas grandes o pequeñas, complejas o simples (Del Campo, 1995: 39). Pero la familia es también, y de ahí nuestro interés en su estudio, la institución que conecta a los individuos y a la sociedad desde el comienzo de la vida humana, cumpliendo con una función esencial para ambos. Es decir, a la sociedad le ofrece un apoyo fundamental socializando a cada ser individual, y a cada uno de éstos les abre el camino hacia aquella con el proceso de socialización (Alberdi, 1999: 9). De esta forma, la familia se convierte en “la agrupación humana primordial por antonomasia y la más elemental de todas” (Flaquer, 1998: 7).

Los vínculos familiares están en la base de la naturaleza de la familia, donde la dimensión de protección y bienestar para sus miembros se ha asociado a la práctica de la reciprocidad (Izquierda Etulain, 1996: 189). La familia es así el contexto donde las relaciones sociales se transforman en el mecanismo de ayuda sobre la base la solidaridad entre sus miembros, miembros que, por lo general, responden en términos

⁶⁹P. Murdock, a partir de una muestra etnográfica mundial, extraída de un universo de más de 4.000 sociedades, proclamó la universalidad de la institución familiar y, específicamente, de una forma particular que es la familia nuclear. “El nombre de familia nuclear es aplicado a un grupo de dos adultos, que viven una relación sexual aprobada socialmente, junto con sus hijos biológicos o adoptados y cumple las siguientes funciones: 1.- satisfacer sexualmente a sus miembros; 2.- ser unidad reproductora (aunque deja fuera las parejas homosexuales); 3.- tener una residencia común; 4.- responsabilizarse total o parcialmente de la socialización de la prole; 5.- constituir una unidad básica de cooperación económica” (Del Campo, 1995: 18).

de reciprocidad a los beneficios sociales y psicológicos que obtienen del contexto familiar.

La familia es también el lugar en cuyo seno se construye la identidad individual y social de las personas. La socialización, como bien sabemos, en tanto que configuración inicial del ser humano, se hace en la familia. Sociedad e individuo se van configurando al mismo tiempo a partir del proceso que supone la socialización. Según Alberdi (1999: 9), el individuo se identifica a sí mismo en relación con los otros más significativos que, inicialmente, son los miembros de sus familia de origen para, a partir de ahí, comenzar a identificarse en relación con los otros generalizados que son el conjunto de la sociedad. Es decir, es el espacio de relaciones sociales aprehendidas que luego encontrarán reflejo en la sociedad, porque la familia como institución que se encarga de desarrollar muy diversas tareas, surge de un hecho biológico, ese hecho es la larga dependencia que el hijo tiene de la familia, dependencia que se va transformando vía socialización en un proceso progresivo de interacción entre la sociedad y el individuo (Benedek, 1998: 149)

La familia es la principal institución cuidadora y controladora, “es la institución primera que socializa, enseña el lenguaje, forma el pensamiento, las normas de convivencia, los valores democráticos y las ideologías” (De Miguel, 1998: 442). Así, en consonancia con Merton (1998: 67), creemos que la familia debe ser interpretada como la principal transmisora (“correa de distribución” en palabras del propio Merton) encargada de difundir, desde la generación actual a la generación siguiente, las normas culturales de una sociedad dada, pero no tiene la función de transmitir toda la cultura, sino que está encargada de transmitir sólo aquella parte de la misma que es accesible “al estrato y al grupo social en que los padres se encuentran” (Merton, 1998: 103). Siempre sobre los principios básicos socializadores del grupo en el que encuentre esa familia.

Decían Berger y Luckman (2001:13) que “la realidad social se construye socialmente y que la sociología del conocimiento debe analizar los procesos por los cuales esto se produce [...] Para nuestro propósito, bastará con definir la realidad como

una cualidad propia de los fenómenos que reconocemos como independientes de nuestra propia volición (no podemos hacerlos desaparecer)”. Para nosotros, la construcción social de la realidad es un proceso cuyo análisis profundo es fundamental para comprender el devenir social del individuo. La familia jugará en todo este proceso un papel esencial.

Al hablar de la familia como espacio de construcción social indica Alberdi que tanto “las relaciones entre sexos como las relaciones entre las diferentes generaciones, dos procesos básicos del conocimiento y desarrollo del yo individual, se producen de forma inicial y fundamental en el interior de la familia que es, a todos estos efectos, el lugar del aprendizaje social y psicológico del individuo. Esto se refuerza en la familia contemporánea que ha revalorizado la dimensión de lo privado y lo íntimo” (1999: 9-10). Esta familia contemporánea ha tratado de ser encajada en el mundo moderno a partir de la división social en las esferas de público y privado, siendo colocada ésta en el mundo de lo privado (Flaquer, 1998: 183), mundo en el que se desarrollan los elementos básicos de socialización.

La familia aparece, a la vista de estos comentarios, como un grupo social primario, cuyas características particulares son la convivencia y el desempeño de un conjunto de actividades que resultan funcionales tanto para sus miembros como para la sociedad en conjunto. Entre las funciones que se le suelen⁷⁰ adjudicar están: la función socializadora, función reproductiva, función sexual, función económica, función relacional y/o afectiva.

Según Camarero Rioja (2002: 15), para obtener una imagen completa de la familia debemos considerar cada uno de los tres siguientes aspectos: 1.- las funciones que la institución cumple para los individuos de las familias particulares (lo que nos situaría en el nivel micro del análisis) y para la sociedad en su conjunto (nivel macro);

⁷⁰ Véase nota anterior en la que se presenta la definición de Del Campo (1995) sobre la *familia nuclear*, en la que se incluyen las que se consideran funciones sociales e individuales de este modelo de organización familiar.

2.- las pautas de convivencia; 3.- el tipo de relaciones que se establecen entre los miembros de este grupo social primario. Sólo teniendo presentes estos tres aspectos y analizándolos en su conjunto, se puede obtener una visión lo suficientemente esclarecedora del por qué ésta sigue siendo una institución tan valorada y de tanta importancia para los jóvenes en nuestra sociedad, tal y como veremos en esta investigación.

Una de las ideas que han encontrado mayor difusión dentro de las ciencias sociales es que la familia ha sido el eje de toda vida social y económica en las sociedades más antiguas, perviviendo en gran medida esa situación hasta bien entrada la denominada sociedad industrial en la cual, como consecuencia de una especialización funcional, habrían aparecido instituciones complejas, que vaciarían de contenido las actividades sociales y económicas que, con anterioridad, ejercía la familia (Navarro López, 2001: 108).

En este sentido Horkheimer (1998: 177-181), al hablar de la familia, indica que con el nacimiento de la civilización moderna tras la Ilustración, la familia pervivió pero como un residuo del pasado feudal, sobre el principio básico de la sangre. Esta institución es considerada por este sociólogo alemán como una institución irracional que pierde su sentido en la sociedad industrial. En esta sociedad industrial en la que se proclaman los principios de la racionalidad y el intercambio libre sobre la base de la oferta y la demanda, no es posible encontrar un espacio para la familia, porque ésta puede ser sustituida por el interés racional del obrero mediante el contrato de trabajo, que se puede constituir ya sin la intermediación del *pater familias* como había venido sucediendo hasta ese momento. Según Horkheimer, el poder del padre desaparece en la nueva sociedad, un poder basado en la mutua dependencia del campo, del taller, que ahora no tiene sentido cuando el individuo por sí sólo puede encuadrarse en la nueva sociedad industrial. De esta forma la familia, al perder poder como unidad económica esencial, como había sido a lo largo de la historia y, especialmente, en la época feudal, pasa a tratar de ser conservada pero ahora sobre la base del control afectivo y emocional de sus miembros.

Detrás de la justificación teórica de esta conservación podríamos encuadrar el desarrollo científico que más ha impulsado el análisis de la familia en la historia desde la sociedad tradicional hasta las modernas sociedades de bienestar social, y que ha sido el funcionalismo. Parsons (1998, 31), exponente del funcionalismo, indica que resulta difícil estudiar a la familia porque ésta “más que ningún otro aspecto de la vida social se encuentra tan profundamente enraizado [...] en estratos del sentimiento y de la motivación” de tal forma que “apenas tenemos conciencia” de ello. La familia está arraigada en los principios básicos de la sociedad, de tal forma que ésta es funcional a la sociedad independientemente de la época de que se trate y, decimos nosotros, independientemente del modo de producción dominante en cada momento. En este sentido, añade Parsons que, en concreto, la familia conyugal tiene “una importancia fundamental en todos los sistemas de parentesco” (1998: 32), porque la familia refleja una estructura interna que ayuda al mantenimiento de la sociedad, situándose así frente a Horkheimer (1998: 181), que considera esta forma de familia basada en el matrimonio el residuo autoritario del pasado donde ahora dicha autoridad se ejerce de forma coercitiva sobre la mujer.

Parsons y Bales (1955) desarrollan su visión funcionalista de la familia y afirman que ésta cuenta con un papel en cualquier tipo de sociedad, papel que nos es otro que el de desarrollar un conjunto de funciones sociales. La importancia de esas funciones sociales ha variado a largo de la historia, a lo largo del tiempo, pero en esta transformación, en su seno, se ha ido configurando al mismo tiempo la propia estructura interna de la familia. Cuando hablan de la familia desde este punto de vista funcional, especifican que dichas funciones determinan su composición y sus relaciones internas, en cuyo caso están determinadas, esas funciones, por la socialización, por la afectividad, etc.

Del modelo funcionalista de entender la familia se desprende la idea de que esta institución social ha perdido funciones a favor de otras instituciones. Entre esas funciones está la educación (asumida por los estados en los sistemas reglados de educación y formación), la asistencia sanitaria (asumida por los sistemas públicos de

sanidad), la inserción laboral⁷¹, las actividades productivas (que han pasado del taller, del campo, a la fábrica, al centro de trabajo alejado de la familia), el ocio activo, etc. Según los planteamientos funcionalistas, la familia quedaría “como el reducto casi único de las relaciones primarias y de la expresión de la personalidad completa de las personas” (Navarro López, 2001: 182).

En este sentido, y siguiendo a Meil (2000: 7), lo que ha ocurrido en la sociología de la familia es que ésta ha estado dominada durante mucho tiempo por la visión parsoniana, de creciente aislamiento estructural de la familia nuclear de la red de parentesco, al hilo del proceso de diferenciación funcional creciente de las sociedades que acompaña el proceso de industrialización y defendida, además, como mejor fórmula de adaptación de dicha familia a los requisitos impuestos por la economía de mercado. Sin embargo, el propio Meil (2004: 263) defiende el papel de la familia, que ha sabido superar los modelos fuertemente arraigados de épocas pasadas, gracias a una modificación en el control social que la ha determinado, y que ha dado lugar a un espacio social donde ha adquirido un importante peso la libertad individual para poder conformar los proyectos de vida, las formas en las que se concibe la vida en pareja y la propia forma en la que se entienden las relaciones en el interior de la familia.

En todo caso, y como ya hemos apuntado anteriormente, la realidad de la familia es algo incuestionable. En los diferentes estudios y trabajos que se realizan, y en los cuales siempre se habla sobre el papel de la familia en las sociedades modernas, éste sigue siendo altamente valorado, y se sigue entendiendo la familia como el centro constructor del individuo para su posterior inserción en la sociedad. La familia sigue siendo, y por lo tanto es en la actualidad, el verdadero Ministerio de Asuntos Sociales (Iglesias de Ussel, 1998).

⁷¹ Esta es la función de la familia que nosotros vamos a tratar en profundidad y que, si bien ha perdido parte de su papel al dejar de ser la familia en la actualidad unidad de producción, continúa siendo el campo desde el que se abonan las estrategias que llevan a que las familias sigan teniendo un papel primordial en la inserción laboral de sus miembros, en nuestro caso, de los jóvenes.

6.5.- Los cambios en la familia española

Frente a cierta homogeneidad de la vida familiar como rasgo predominante de la sociedad industrial (basado especialmente en el modelo familiar nuclear tal y como lo define Del Campo (1995: 18)), se ha pasado a la aparición de una creciente diferenciación de los modelos familiares, se ha pasado al reconocimiento de la pluralidad de formas familiares (Iglesias de Ussel, 1998: 43-64), y todo ello como producto de cambios sociales que ocasionan transformaciones diversas en el interior de la familia y en la forma en que las personas establecen sus relaciones de parentesco y convivencia. Parsons y Bales (1995) a este respecto añaden que se han producido cambios en las funciones que la sociedad adscribe a la familia y que esos cambios llevan a la transformación interna de la institución familiar y con ello a la transformación en los comportamientos de sus miembros.

Del Campo y Navarro López (1982: 11) completan la aportación de los teóricos funcionalistas con una visión más macro-sociológica, en el sentido en que consideran que no sólo hay cambios en la sociedad, sino que esos cambios han adquirido un carácter estructural, de tal forma que han terminado afectando de forma directa a la vida familiar.

Parsons (1980: 43) indica que a veces se ha tratado de justificar esos cambios y transformaciones, especialmente en la sociedad industrial, desde el punto de vista de la pérdida de funciones de la familia a favor de agentes externos a ésta que parecen suplirla en ciertos papeles funcionales, cuando lo cierto es que la familia se ha ido adaptando su papel a cada momento histórico.

Uno de los cambios más importantes que se han producido en el seno de las familias y, concretamente, en las familias españolas, es el proceso de democratización de las relaciones internas de sus miembros. A este respecto, señala Alberdi (1999) que nunca como hoy han sido tan iguales y respetados los derechos de las mujeres y de los jóvenes en el interior de los hogares. Afirma que han sido pocas las sociedades, y entre

ellas la española, las que han sabido quebrar con el principio patriarcal de la jerarquía masculina, con lo que se ha producido una redistribución importante del poder dentro de la familia. Iglesias de Ussel (1998: 124) indica que los jóvenes españoles perciben escasos componentes de autoridad familiar, algo que lleva inexorablemente a que definan su participación en la familia como de inserción en el grupo. Así, cada vez es más frecuente el que todos los miembros de la familia tengan algo que decir cuando se tiene que tomar una decisión que afecte a todos o a alguno de los miembros de la familia. “Los hombres y las mujeres destruyen y reconstruyen sus roles sociales poniendo en cuestión las normas clásicas de distribución y desempeño de roles de género” (Alberdi, 1999: 12), y eso se ve dentro de las familias españolas en las cuales se ha producido un cambio en las relaciones de poder y, por tanto, un proceso de democratización interna, frente a la percepción indicada antes al respecto de las aportaciones de Horkheimer (1998)

Todos estos cambios democratizadores y funcionales, descritos con anterioridad, han tenido diferentes grados de difusión, con lo que se ha originado la coexistencia de distintas formas de lazos familiares, así como distintos tipos de organización familiar⁷².

Otro de los grandes cambios que ha influido en la configuración de la familia en las modernas sociedades del bienestar ha venido de la mano de las transformaciones sociodemográficas que ha vivido nuestra sociedad. En primer lugar se ha producido un aumento espectacular de la esperanza de vida⁷³, lo que tiene como consecuencia, entre otras, que se está produciendo un aumento del número de personas con edades superiores a los 65 años⁷⁴ (edad legal de jubilación). Por otra parte, se ha producido un

⁷² Entendemos por nuevas formas de organización familiar aquellas que no se encuadran ni en la tradicional, ni en la nuclear: parejas de hecho, hogares monoparentales, parejas homosexuales, matrimonios sucesivos, parejas sin hijos, etc.

⁷³ Si a principio del S.XX la esperanza de vida media no pasaba de los 35 años, en la actualidad está por encima de los 81 años.

⁷⁴ No en vano, ya en el último censo de población INE 2001, el porcentaje de personas mayores de 65 años suponía más del 17% respecto al total de población.

retraso en la edad de acceso al matrimonio, y retraso en la edad de matrimonio significa en nuestro país retraso en el nacimiento de los hijos.

De igual forma, y en relación con nuestro objeto de estudio, otro de los hechos que se están produciendo en la sociedad española es la *prolongación de la estancia de los hijos en el domicilio familiar*. El periodo juvenil, como hemos apuntado ya en algunas ocasiones se caracteriza, entre otras cosas, por la dependencia económica y residencial de los jóvenes con respecto a su familia de origen. Pues bien, esta dependencia es, en España, un período más prolongado, y parece haber seguido aumentando en los últimos años⁷⁵. Así, y como veremos en el análisis cuantitativo de datos, nuestro país tiene como rasgo distintivo la tardía emancipación de los hijos del hogar familiar de origen. Entre las explicaciones que se desprenden de los estudios cuantitativos dedicados al análisis de los rasgos de la emancipación en España están las dificultades de inserción laboral (Garrido y Requena, 1996). Precisamente es en este aspecto, el de las dificultades de inserción laboral de los jóvenes españoles como cambio significativo en la familia española contemporánea, en el que vamos a centrar la mayor parte de nuestra investigación, y trataremos de analizar cuáles son las estrategias que se desarrollan desde la familia y de desde los propios jóvenes con el fin de limitar los efectos que una emancipación tardía tiene en los jóvenes españoles.

Además, tenemos que decir que también se ha producido un retraso en la edad de la madre al tener el primer hijo (esto está claramente relacionado con el retraso en el acceso al matrimonio y por supuesto, con el retraso en la emancipación respecto a la familia de origen). Sin embargo, en los últimos años hemos asistido a un aumento de las tasas de natalidad gracias a la llegada a nuestro país de un importante contingente de población inmigrante que, al menos en estos primeros años, han mantenido las pautas de natalidad de origen, lo que ha provocado el citado aumento.

⁷⁵ Remitimos a los capítulos de análisis cuantitativo donde profundizamos en estas transformaciones acaecidas en relación a la juventud.

Pues bien, todos estos cambios están produciendo que el ciclo vital de la familia se vea intensamente afectado. Del Campo (1983: 186) (1982: 33), siguiendo a Duvall (1957) en su teorización sobre el ciclo vital de la familia, establecía una serie de **fases**⁷⁶: 1.- Comienzo de la familia o pareja; 2.- Familia con infantes (el hijo mayor hasta treinta meses); 3.- Familias con hijos preescolares (el hijo mayor entre treinta meses y seis años); 4.- Familias con hijos escolares (el hijo mayor entre seis y trece años); 5.- Familias con adolescentes (el hijo mayor entre trece y veinte años); 6.- Familias plataformas de colocación (desde que se va el primer hijo hasta que lo hace el último); 7.- Familias maduras (desde el “nido vacío” hasta la jubilación); 8.- Familias ancianos (desde la jubilación hasta el fallecimiento de ambos esposos).

Estas fases, dados los cambios que se están produciendo en la familia española, deben ser matizadas. Si bien la familia, lógicamente, comienza con la formación de la pareja, hoy día las primeras fases en las que Del Campo hablaba de varios hijos son más cortas, en tanto son pocas las familias que tienen más de un hijo. Sin embargo, la fase que más nos interesa para nuestro análisis es la que se denomina *Familia como plataforma de colocación*, y que hace referencia a la salida de los hijos del hogar familiar hasta que se produce el “nido vacío”. Esta es la fase más importante, a nuestro juicio, pues es la fase en la que se plasman, se ponen en marcha y toman cuerpo todas las estrategias que, desde la familia, se llevan a cabo para asegurar la inserción de sus hijos en la sociedad. En esta fase, y a la hora de la consecución especialmente del primer empleo, es cuando el capital humano y capital social adquieren su máximo protagonismo.

⁷⁶ Las fases del ciclo de vital de la familia, según Del Campo (1983: 186) son: 1.- Comienzo de la familia o pareja; 2.- Familia con infantes (el hijo mayor hasta treinta meses); 3.- Familias con hijos preescolares (el hijo mayor entre treinta meses y seis años); 4.- Familias con hijos escolares (el hijo mayor entre seis y trece años); 5.- Familias con adolescentes (el hijo mayor entre trece y veinte años); 6.- Familias plataformas de colocación (desde que se va el primer hijo hasta que lo hace el último); 7.- Familias maduras (desde el “nido vacío” hasta la jubilación); 8.- Familias ancianos (desde la jubilación hasta el fallecimiento de ambos esposos).

Pues bien, es en este punto de cambios radicales en la configuración de la organización familiar, en este momento en el que, erróneamente, se habla de crisis de la familia, cuando su carácter funcional para la sociedad adquiere mayor relevancia. Así, si bien es cierto que los individuos cada vez quieren tener más relaciones sociales fuera del parentesco, éstas lo único que hacen es quitar tiempo a las relaciones familiares pero, ni mucho menos, le restan intensidad, y ni siquiera se llega a sustituir los contactos familiares. La familia aparece así como una especie de refugio ante la competitividad reinante en el mundo social (Navarro López, 2001: 183)

Entendemos que lo que se está produciendo en la sociedad actual española es una revalorización social de la institución familiar⁷⁷ en la base de una revisión de su papel en las sociedades actuales de bienestar social.

Así, frente a la sociedad basada cada vez más en la competitividad y en el individuo, la familia es el primer referente para los individuos, y es punto de referencia y de apoyo en los momentos críticos y de necesidad. De esta forma la familia satisface, en primer lugar, una serie de necesidades psíquicas y afectivas.

La familia en general y, por supuesto, la familia española, es valiosa en tanto que cubre, para sus componentes, aquellas parcelas de necesidad en las que el Estado de Bienestar, por más que haya tratado de llegar, no lo ha conseguido. En este sentido, la familia asume gran responsabilidad a la hora de la educación de los hijos, encontrar vivienda, la salud y cuidados, la protección de sus miembros, la seguridad de los mismos y, como conclusión, la necesidad apremiante de asegurar la inserción social de dichos miembros. Para ello, la familia debe asegurar el bienestar necesario que le permita cubrir esas lagunas a las que no llegan las administraciones como forma de concluir satisfactoriamente su cometido para con la sociedad.

⁷⁷ Entre otras explicaciones, esta podría ser una de las razones de la aparición de las nuevas formas de familia como respuesta social a las necesidades funcionales que cubre la misma.

Todas estas funciones, alguna de las cuales sólo hemos apuntado, y como señala Navarro López (2001: 183), lejos de ser residuales parece que en los últimos años están adquiriendo una importancia mayor a medida que la sociedad plantea problemas que ésta no termina de resolver, teniendo que ser los sujetos quienes superen esas deficiencias en el seno del ámbito familiar.

La concepción de una sociedad basada en el individuo estaría sustentada en la creencia de que la sociedad del bienestar, al satisfacer por otras vías las necesidades materiales, permitiría desligarse de los lazos familiares (Navarro López, 2001: 184). Pero lo que realmente ha ocurrido es que la sociedad del bienestar, los estados de bienestar, han ido por caminos menos confortables y favorables al individuo de lo que pudiera parecer en un principio. Esto ha terminado desembocando en la realidad de que la familia se sigue configurando como el único refugio en los momentos de crisis del individuo. De esta forma entendemos que, a medida que las sociedades se han ido complejizando, a medida que la especialización y la diversificación se ha extendido por todas las instituciones que conforman estas sociedades de bienestar, el papel de la familia se hace más importante en tanto se convierte en complemento y sustitución, en algunos casos, de esas instituciones, cuando su aportación al bienestar de los individuos es insuficiente o ineficaz.

6.6.- Las respuestas de la familia a las transformaciones sociales

El papel de la familia no sólo puede circunscribirse al ámbito de sus miembros. En este sentido, y como complemento de todo lo indicado hasta el momento, las familias dan respuesta a muchas situaciones que, de no ser por la existencia de esta institución, la sociedad tendría que afrontar (Navarro López (2001: 184)). Así, la familia como grupo ha desarrollado comportamientos y actuaciones que resultan básicas para la sociedad en diversas dimensiones.

Una de esas dimensiones es la de la educación⁷⁸. Podemos decir, en consonancia con Navarro López que “cuanto más sofisticados y universales son los sistemas educativos, más importancia adquiere la familia a través de los procesos de socialización primaria y como condicionante de la educación formal” (2001: 184). El papel de la familia en este sentido es un cúmulo de apoyo y colaboración, es soporte material, cultural y estímulo que está presente a lo largo de las etapas formativas de los hijos. Cuando esto ocurre el grado de éxito escolar es mayor que cuando, desde la familia, los hijos no encuentran ni los apoyos ni los estímulos que les permita desarrollar una carrera escolar y formativa eficaz.

Otro de los campos en los que la familia asume papeles que, por otra parte, se suponen competencia del Estado de Bienestar, es el relativo a la asistencia sanitaria. La actuación de la familia es absolutamente decisiva en este campo: apoyo a los familiares enfermos. Este apoyo a los enfermos puede ser tanto moral como económico. Moral desde el punto de vista paliativo de los efectos de muchas enfermedades. Económico tanto monetario como de tiempo dedicado al cuidado, al traslado, etc. Es en este ámbito, en el de la salud, en el que la familia en general, y la española en particular, adquieren un enorme peso tal que, según el propio Navarro López, parece que la familia en este campo está “en abierta sustitución, en relación con las instituciones sanitarias de un país” (2001: 184).

Pero más allá de las funciones puramente sociales, la institución familiar también tiene una importante influencia de tipo económico en las sociedades avanzadas de bienestar. Tanto es así que “la familia como grupo organizado se ha convertido en pieza clave del sistema socioeconómico actual” (Navarro López, 2001: 186).

El papel productivo de la familia ha cambiado a lo largo de la historia. Como ya hemos apuntado, la familia, antes del advenimiento de la sociedad industrial, era el centro productivo, era el núcleo de la economía. Con la llegada de la sociedad industrial

⁷⁸ De la educación-formación en cuanto capital humano hemos hablado en capítulos anteriores.

el centro productivo se desplazó desde la familia hacia las unidades productivas especializadas representadas éstas por las empresas. De esta forma, el interés investigador hacia la economía familiar perdió influencia en los estudios sociológicos. Sin embargo, nosotros participamos de la idea de que en la actualidad las economías familiares están adquiriendo una función estratégica en las sociedades contemporáneas. Dos son los elementos en los que centra fundamentalmente el análisis de la importancia económica de la familia:

a.- El consumo: las familias se convierten y se están convirtiendo en centros de consumo complejos y decisivos en términos macroeconómicos. La familia se transforma en la institución definidora de la denominada “sociedad de consumo”.

b.- El ahorro: las familias, a medida que aumentan su poder adquisitivo, son instituciones de ahorro. Según Navarro López, las familias en las “sociedades avanzadas, están adquiriendo un protagonismo especial en el campo financiero por su capacidad para generar ahorro” (2001: 186), con las consecuencias estratégicas que para la inversión supone la disponibilidad de efectivo ahorrado.

El aumento del peso económico de las familias hace que se conviertan en protagonistas de la economía monetaria y financiera de los países. Así, se han desarrollado toda una serie de productos destinados a ellas y a sus miembros: hipotecas, préstamos al consumo, tarjetas de crédito, planes de pensiones, etc.

Tampoco se ha prestado mucha atención a la valoración económica (en términos monetarios) que suponen las funciones económicas de la familia. Una de esas dimensiones que no han sido valoradas y que suponen una enorme aportación teórica al producto interior bruto de cualquier país son las tareas del hogar o trabajo doméstico⁷⁹.

⁷⁹ En España, de los pocos autores que han dedicado atención a este tema, tenemos los trabajos de la Prof. M^a Ángeles Durán (1993; 2002), quien ha dedicado parte de su producción científica a la valoración y costes tanto del trabajo doméstico, como de la salud.

Sin embargo, y a caballo entre las funciones sociales y económicas, una de las principales aportaciones funcionales de las familias españolas es la relacionada con el apoyo que da la familia ante el desempleo juvenil⁸⁰ y la relacionada con el ya citado retraso en la emancipación de los hijos. El objeto de estudio de este trabajo se centra esencialmente en esta función que, creemos, cumple la familia para con sus miembros. La familia es, de esta forma, una red de seguridad que, si no existiera, provocaría enormes problemas⁸¹ de cohesión social, porque no existiría el “colchón” necesario que amortiguara los efectos de altas tasas de personas desempleadas sin posibilidad de inserción laboral⁸². La familia, en este sentido, no sólo actúa como protectora de los desempleados, sino que asume el coste económico que esta decisión conlleva.

En definitiva, cuando hablamos de las funciones de la familia de lo que realmente estamos hablando es de la *solidaridad familiar* basada en la *solidaridad relacional*, entendida ésta última como el conjunto de relaciones que se desarrollan en el seno de los grupos primarios con los que entra en contacto el individuo (familia, amistades, etc.) y que se basan en el apoyo mutuo entre los integrantes de la red de solidaridad, así como en el apoyo material y emotivo entre ellos. Gerardo Meil Landwerlein (2000: 35-58) explica cuáles son los elementos que facilitan la existencia de solidaridad familiar y relacional. Esos elementos son tres: la proximidad geográfica entre los miembros de la familia (en este caso extensa, pues Meil aplica este estudio a las relaciones intergeneracionales); en segundo lugar, la frecuencia de los contactos en los que, de forma lógica, influye la proximidad geográfica; y, finalmente, la práctica de actividades de ocio, que se suelen hacer en familia, entre las generaciones. De esta

⁸⁰ Remitimos al capítulo dedicado al análisis de datos cuantitativos para conocer las cifras del desempleo juvenil.

⁸¹ Remitimos al siguiente apartado del trabajo en el que hablaremos del trabajo, su valoración en las sociedades contemporáneas, así como de las consecuencias del desempleo.

⁸² Como veremos en siguientes apartados, hablar de inserción laboral y emancipación familiar implica hablar de acceso al empleo. Nosotros partiremos de la hipótesis de que la familia no sólo es activa en la protección contra el desempleo, sino que también es activa como incentivadora y promotora de estrategias conducentes a la inserción laboral de sus hijos y, por ende, a la inserción social de los mismos.

forma, se fortalecen los lazos relacionales que permiten la configuración de sistemas familiares cohesionados y que facilitan de forma más clara el desempeño de las funciones de las que hemos venido hablando hasta este momento.

En suma, la idea de la que partimos en este estudio es que la red familiar continúa ocupando un lugar privilegiado en el sistema de relaciones sociales de las personas. Constituye ésta el principal contexto de sociabilidad desde el mismo momento en el que se inicia la vida familiar.

Finalmente, y siguiendo a Meil (2001: 286), tenemos que concluir que el proceso de privatización creciente de los proyectos de vida familiar que ha conocido la sociedad española, a favor de una mayor libertad⁸³, tal y como hemos comentado anteriormente, no ha comportado un debilitamiento de la sociabilidad y de las relaciones sociales dentro de la red familiar. La familia española, de esta forma, sigue apareciendo como contexto en el que se desarrollan las relaciones y funciones que, no dejando de lado la libertad de cada individuo para elegir su proyecto de vida, facilitan la inserción plena de los individuos en la sociedad. Así, y retomando el título de este apartado, la familia es capaz de mantener su papel en las sociedades de bienestar social.

⁸³ Recordar lo que comentábamos anteriormente de la democratización como rasgo definidor de la familia española actual (Alberdi, 1999).

CAPITULO VII.

LA FAMILIA DE ORIGEN EN EL PROCESO DE
INSERCIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES:
APLICACIONES ESTRATÉGICAS DE LOS RECURSOS
FAMILIARES

7.1.- Introducción

El objeto de esta tesis doctoral es tratar de detectar el modelo de inserción laboral que desarrollan los jóvenes españoles mediante la utilización estratégica de las redes sociales. En este sentido, hemos hablado hasta ahora de cómo la familia de origen es clave de cara a entender ese proceso de inserción ya no sólo laboral, sino también social. Insertar a un hijo desde el punto de vista social no es tarea fácil, y el planteamiento del que partimos es que las familias actúan en ese sentido desde un punto de vista estratégico, sea cual sea el tipo de estrategia que desarrollen. Es decir, que actúan con arreglo a fines según los postulados clásicos weberianos. Hemos hablado de los procesos de emancipación juvenil incardinados en la propia construcción social de la juventud. Nos hemos centrado en analizar el hecho de la inserción como una acción racional tratando de entender que detrás de ella debe haber modelos de acción a largo plazo. Hemos hablado de las dificultades de la inserción laboral de los jóvenes y de los efectos del desempleo. También hemos tratado el valor social de la familia y su peso en cuanto a espacio de protección de los hijos. Sin embargo, aún nos quedaba un tema por analizar con detenimiento: cómo se lleva a cabo esa reproducción social desde el punto de vista de la aplicación estratégica de los recursos.

En este capítulo final del marco teórico pretendemos acercarnos de forma profunda a este último aspecto, pues consideramos que su estudio es clave en relación a la inserción laboral de los hijos y el peso o importancia que pueden tener las redes sociales, o el también denominado Capital Social como recurso.

7.2.- Los actores: la familia como clave de reproducción social

En nuestra revisión de la literatura hemos encontrado una frase que resume perfectamente la idea de la familia como clave de reproducción. Esa frase se la debemos a Ralf Linton (1998: 24) quien, en defensa de la funcionalidad de la familia, llegó a afirmar que “para la perpetuación de nuestra sociedad, parece indispensable la perpetuación de la institución familiar”. La familia, por tanto, es contemplada como el marco necesario para el mantenimiento del modelo de convivencia que denominados sociedad, pero junto a ella, añadimos, son factores de reproducción social tanto la educación como el mundo laboral (De Miguel, 1998), aspectos en los que la acción racional de la familia tiene su influencia.

Sussman y Burchinal (1980: 95) comienzan un interesante trabajo en el que abordan la noción de red familiar de parentesco, indicando que “la mayoría de los norteamericanos rechazan la noción de que el hecho de recibir ayuda de sus parientes sea algo bueno. La posición ideológica característica es que el individuo y su familia deben bastarse por sí solos”. Esta visión nos acerca a una forma característica de entender las redes de ayuda: visión negativa ideologizada. Sin embargo, continúan estos autores que hay “discrepancias entre la creencia y la práctica, entre el comportamiento ideal y el real” (1980: 95). Es decir, por un lado van las ideas y por otro las acciones.

El debate en torno a la importancia de la red de parentesco y su existencia como mencionado recurso se remonta en la historia de la teoría sociológica al mismo momento de su nacimiento como disciplina. Todos sabemos que la sociología emergió para dar explicación a los grandes cambios sociales que se produjeron en los albores del siglo XIX, momento en que la denominada Revolución Industrial cambió para siempre las estructuras económicas, sociales y políticas que había conocido el mundo hasta ese momento.

La familia fue un elemento más que se vio influenciada por los cambios que se vivieron y, no en vano, desde ese momento se empieza a hablar del paso de la familia

preindustrial como centro de producción a la familia como unidad de consumo⁸⁴. La familia dejó de ser una unidad en sí misma con connotaciones autárquicas para convertirse en un engranaje más de toda la nueva sociedad capitalista que comenzó a emerger con fuerza a lo largo del siglo XIX. Esa nueva familia que estaba naciendo era una familia de corte urbano, fundamentalmente, cuyos miembros ya no producían directamente lo necesario para subsistir, sino que se incorporaban al nuevo sistema de producción mediante el trabajo en fábricas o en talleres. La familia nuclear cobra importancia y se empieza a hablar de ella como célula básica de la sociedad⁸⁵.

Si retomamos la perspectiva de Sussman y Burchinal (1980: 96) podemos descubrir cómo su punto de partida es la discusión en torno al teórico aislamiento que la familia nuclear ha tenido en la sociedad urbana. Indican que autores clásicos como Durkheim, Simmel, Tönnies y Mannheim han tomado partido en sus escritos por esta percepción del aislamiento de la familia nuclear en la sociedad urbana.

¿En qué se basa este teórico aislamiento?⁸⁶ Está claro que la visión de los clásicos citados se fundamentaba en una descripción de aquello que ellos entendían que estaba sucediendo en la sociedad de su tiempo. Ellos consideraban que, en el seno de las familias, los lazos de unión eran irremediablemente menos fuertes que los de las familias preindustriales (en los que todos colaboraban desde dentro de la unidad familiar). Frente a éstas, las nuevas familias nucleares se veían atrapadas por la

⁸⁴ Somos conscientes del reduccionismo teórico que supone la utilización de estos conceptos de forma tan gruesa, sin embargo sólo estamos intentando contextualizar el interés por el estudio de la familia como red de relaciones que actúa de un modo estratégico.

⁸⁵ Nosotros entendemos que no puede existir sociedad si no hay personas que se relacionen con otras y, en este sentido, la familia es básica por ser el entorno en el que la mayoría de las personas aprehenden todas las estrategias de relación social que los convierte en seres sociales propiamente dichos.

⁸⁶ Indicar que hablamos siempre de teórico aislamiento porque entendemos que dicho aislamiento no es real, en el sentido en el que creemos que es precisamente en las sociedades modernas y postmodernas en las que el peso de la red familiar y el establecimiento de lazos de confianza mutuos entre los miembros de esa red familiar se ha convertido en uno de los claros mecanismos de reproducción social más destacados.

“diferenciación social” de “las nuevas sociedades complejas” lo cual “requiere de sus miembros una disposición a mudarse, a acudir a donde quiera que haya una necesidad de trabajadores y oportunidades de mejores empleos” (Sussman y Burchinal, 1980: 96), lo que, aparentemente, disolvía el sentimiento de comunidad.

Esta es la percepción teórica de aquellos que trataron de analizar el papel de la familia en el seno de las sociedades industriales. La hipótesis del aislamiento de la familia nuclear fue argumento de muchos debates teóricos, sirviendo como explicación a las notas de desestructuración social que se adivinaban en el transcurso del devenir de este tiempo social. La movilidad geográfica y ocupacional que exigía este nuevo tipo de sociedad era el argumento ideal para justificar la falta de compromiso social y la existencia de un creciente individualismo. Las personas se aislaban y todo era consecuencia de las propias necesidades del sistema (en términos funcionales/listas).

Entendemos que la familia contemporánea de carácter nuclear no permanece aislada, sino que se convierte en una “familia extensa modificada” (en palabras de Litwark, 1960, citado en Sussman y Burchinal, 1980: 96). Esta nueva forma de estructuración relacional de las familias se compone de una serie de familias nucleares unidas por “lazos de afecto y elección”. La familia seguirá jugando un papel trascendental en lo que a las decisiones que, sobre las posibilidades de movilidad social, se tomen en relación a los hijos, especialmente en todo aquello que pueda afectar a su transición a la vida adulta.

La familia, esto sí parece más claro, ya no es el único agente social responsable de la movilidad, de la inserción, de la ocupación, sino que sus tareas tradicionales están complementadas por la labor de otros agentes sociales, de otros agentes clave de socialización. Así aparece la escuela o, mejor dicho, la universalización del sistema educativo para todas las capas sociales. La escuela se viene a convertir en un “ámbito interaccional más amplio que el familiar y en él encuentra el niño la posibilidad de conocer otros horizontes del mundo social que en la familia están ausentes” (Barroso

Benítez, y Morente Mejías (2008: 168)), permitiendo así que se amplíe su horizonte de relaciones sociales.

La familia, por tanto, es un actor de reproducción social, como ya hemos comentado anteriormente y, para ello, cumple una función estratégica en el proceso de inserción laboral de sus miembros (en nuestro caso los hijos), que es donde adquiere para nuestro objeto de estudio esa función estratégica. Esta función de estrategia la explica de forma clara J. Carabaña cuando indica que todas las familias lo que quieren es lo mejor para sus hijos, y por ello “procuran colocarlos en la mejor posición de la estructura social que les sea posible”. Con este fin ponen en juego todos los recursos objetivos y personales de los que disponen (Carabaña, 1993: 39).

Detrás de esta forma de actuar Robert K. Merton (1998: 104-105) afirmaba que puede estar el deseo de los padres por proyectar sobre sus hijos sus propias ambiciones. Así, tratando de explicar esta afirmación, indicaba que lo normal es que “ante el fracaso personal o ante un éxito limitado, muchos padres pueden aplazar los esfuerzos por conseguir sus objetivos iniciales, e intentar alcanzarlos por vía secundaria, a través de los hijos”. Para ello, se hace necesario poder acceder a las oportunidades de mercado, a los recursos que permitan conseguir, aunque sea a través de los hijos, objetivos de realización personal. “Los padres con menos posibilidades de asegurar un libre acceso de los hijos a las oportunidades”, los que Merton denomina fracasados y/o frustrados, son “los que mayor presión ejercerán sobre sus hijos para que aspiren a grandes objetivos”. Así observamos cómo el propio Merton a partir de sus estudios venía a concluir que la familia, junto con la posición social de ésta en la estructura, presenta comportamientos deliberadamente estratégicos de cara a mejorar la posición social de los hijos, su posición en dicha estructura. La familia, por tanto, consigue adquirir un papel destacado en las sociedades contemporáneas.

Este hecho supone que los individuos se mueven dentro de la estructura social, de la misma manera que ésta puede influir en ellos. Es decir, presuponemos que este tipo de acción estratégica de las familias tiene sentido, tanto como plan como patrón, en

el marco de la interacción con la estructura social, estructura donde la competencia son el resto de familias que también quieren colocar a sus hijos en la mejor posición posible. “Las familias están en determinadas posiciones estructurales porque sus acciones por mejorar su situación social originan relaciones con otras familias que cristalizan como posiciones estructurales” (Carabaña, 1993: 40). La estructura social que se reproduce con acciones racionales puede llegar a ser una estructura no esperada, es decir, cada familia puede desplegar su estrategia hacia un fin, pero el consenso estructural se alcanzará sobre la base de la negociación estratégica en el espacio social. Cada familia traza un plan estratégico o sigue un patrón estratégico, pero la interacción con otros actores que trabajan en la misma dirección, obliga a cambiar esos planteamientos de acción, con lo que el resultado final puede no ser el esperado. “Las posiciones estructurales no son fijas. No son fijas en número, pues las estrategias familiares pueden aumentarlas o disminuirlas. Y tampoco son fijas en su naturaleza, pues las mismas estrategias las cambian. El cambio estructural es resultado directo de las acciones o, resultado no querido o no previsto de las estrategias” (Ibídem, 40). El éxito o el fracaso en la aplicación de la estrategia no dependerá sólo de la familia, dependerá del propio sistema social estructurado y de la forma en que pongan en funcionamiento, de la forma en que apliquen sus recursos estratégicos.

7.3.- Dimensiones para un análisis estratégico de la familia

Ibáñez Pascual (1999:8) afirma correctamente que debemos tomar en consideración aquellas características que tengan relación con el carácter estratégico de las familias, pues estas características influirán de manera determinante en la posición que ocupen los hijos desde el punto de vista del logro ocupacional y laboral. En este sentido añade, siguiendo a Harris (1987), que esas características, en tanto que categorías de análisis, añadimos nosotros, se podrían clasificar en torno a dos dimensiones. Esas dos dimensiones que propone son *el carácter familiar* y *la forma de la familia*.

En la primera dimensión, aquella que se refiere al carácter de la familia, debemos centrar nuestra atención en la situación socioeconómica de la familia y, a partir de ahí, ahondar en otros elementos como pueden ser tanto las pautas de conducta familiar, los valores y, unido a ello, como no podría ser de otra manera, los modelos seguidos en la familia para la socialización de los hijos. En toda lógica, esta primera dimensión debe ser la que mayor peso específico tenga en los mecanismos de reproducción familiar. Es decir, según sea la el tipo y la cantidad de capital de que se disponga, las familias estarán más capacitadas de cara a aportar a sus hijos aquellos recursos, recursos de mercado que influyan en su inserción laboral (Ibídem, 8). Esos tipos de capital, como bien sabemos y ya hemos tratado en profundidad a lo largo del marco conceptual, no son otros que físico-económico, humano y cultural y relacional o social.

Junto a esta primera dimensión a tener en cuenta de cara a ese comportamiento estratégico de las familias, hablábamos de una segunda, aquella que se refería a la forma que adopta la familia. Como bien podemos pensar, hablar de la forma que adopta la familia significa entender cómo es la propia estructura interna de la familia, con lo que el análisis lo llevamos hasta el ámbito microsocioal. En este sentido, debemos tener presente tanto la composición de los hogares atendiendo a las relaciones de parentesco entre sus miembros, como el número de componentes de la familia, así como el lugar que cada miembro ocupa respecto a los demás y la situación laboral de todos los miembros (Ibídem, 9). En el caso de los jóvenes y ante situaciones de desempleo la familia adopta una posición protectora que, desde el punto de vista de esta segunda dimensión, generaría una situación de dependencia generacional al no poder emanciparse de la familia y tener que seguir necesitando de los recursos aportados por los padres a la unidad familiar y, en cuyo hogar viven (Moral, 1999: 153) o a cuyo hogar han tenido que volver.

Esta segunda dimensión, por lo que a nuestro tema de trabajo respecta, interesa en tanto permite entender las distintas formas de plasmar la estrategia común de todas las familias descrita con anterioridad como “lo mejor para mis hijos”, pues “la

disponibilidad de los recursos familiares para cada uno de los miembros, será distinta dependiendo de las aportaciones o necesidades del resto de componentes” (Ibáñez Pascual, 1999: 9) a la hora de poner en funcionamiento esas estrategias que llevan a la inserción laboral.

Esto nos obliga a poner sobre la mesa una nueva idea y es que esta decisión de “reparto” entre todos los miembros de los recursos de los que se disponen no es una decisión estática. Si pensamos en términos estratégicos debemos plantearnos que toda estrategia es susceptible de revisión. En este sentido lo que parece claro es que cualquier planteamiento estratégico se reconfigura ante la llegada de un nuevo miembro a la familia⁸⁷. Los recursos de los que dispone la familia actúan como factores de posición social. Cuando se actúa en la colocación de los hijos en la mejor posición posible de la estructura, se hace sobre el posicionamiento que generan esos recursos y, si esa actuación viene precedida de un plan estratégico, la llegada de un nuevo miembro obliga a pensar cómo actuar ante esa nueva situación, obliga “continuamente a separar y a reconstituir estos recursos en nuevas posiciones sociales para los nuevos individuos” (Carabaña, 1993: 41).

7.4.- Los recursos estratégicos

Asumiendo las premisas expuestas hasta ahora, partimos de la idea de que las familias son diferentes en cuanto a posesión de recursos, lo que genera distintas posiciones en la estructura social. Esos recursos pueden ser tanto objetivos como subjetivos.

Cuando hablamos de los recursos objetivos nos estamos refiriendo a aquellos que han sido utilizados a lo largo de toda la tradición investigadora y teorizadora para el análisis de la estratificación social. También nos estamos refiriendo a esos recursos por los que se compete en el escenario del posicionamiento social en relación a su

⁸⁷ En nuestro caso siempre nos estaremos refiriendo al nacimiento – adopción de un nuevo hijo

distribución (Carabaña 1983: 41) Dentro de los recursos objetivos tendríamos los ya mencionados en esta tesis doctoral, como son el capital económico o físico, el capital humano y el capital social. Una triada que, usada desde un punto de vista estratégico en la familia, se relacionan con la colocación y el logro ocupacional y social (en tanto que posición social en la estructura) de los hijos.

Uno de los recursos de mercado de los que hemos hablado es el del capital físico o económico como elemento importante de cara a la inserción laboral de los hijos. Decía Boudon (1983: 23) que “entre las diversas formas de desigualdad, la desigualdad de oportunidades es la que aparece, con las desigualdades económicas, como la más refractaria al cambio”. Es decir, tal y como ya hemos planteado a lo largo de esta tesis, las oportunidades entendidas en términos de recursos o como “desigualdades en oportunidades escolares y oportunidades socio-profesionales” (Ibídem, 25), junto con las desigualdades económicas, son los factores que, en mayor medida, influyen en las diferencias en la distribución de los actores en la estructura social, incluso en sociedades como las industriales, donde otro tipo de desigualdades como las políticas parecía que iban desapareciendo.

Según Julio Carabaña (1993: 37-47), las familias españolas parece que han adoptado, fundamentalmente, la estrategia de apostar por la educación de sus hijos como camino a recorrer necesario para conseguir su colocación en los mejores puestos laborales posibles y, por tanto, contribuir a la inserción social de éstos, con todo el componente de acción racional que, como bien sabemos, subyace a esta forma de actuar. Por ello, durante un periodo largo de nuestra historia, se ha optado por dar mucho peso a los recursos educativos, alargando el período de formación de los hijos. Es decir, se invierte, pero como patrón de conducta, en capital humano.

Luis Garrido Medina (1996: 241-242) va más allá y avanza en la línea no de la familia como actor que decide estratégicamente que debe alargar la permanencia de los hijos en el mundo de la formación, sino que habla las constricciones de la propia estructura social española como factor explicativo. En este sentido nos comenta cómo el

espectacular incremento en la dedicación a los estudios que se ha vivido en España en las últimas décadas puede deberse, entre otros factores, a cambios en el mercado de trabajo. Así, nos comenta en qué medida el bloqueo del acceso de los jóvenes al empleo tuvo lugar en nuestro país entre los años 1979-1985 y, desde ese momento, comenzó a contemplarse como opción para ocupar e invertir el tiempo que había que esperar hasta encontrar empleo estudiar más allá, en cuanto a nivel, de lo que había sido la norma hasta ese momento.

Tanto la producción-empleo, como la reproducción (familia-maternidad), quedan cerradas para los jóvenes frente a lo que había venido sucediendo hasta el momento, de ahí el retraso de la emancipación, que ya hemos visto, y la dilatación del tiempo de permanencia en el sistema educativo, “como la única alternativa al vacío de ocupación concreta [...] que, más que actividad, se podría denominar parálisis” (Ibídem, 242.) De esta forma se cierra la ecuación, y el éxito individual que se basaba en conseguir un empleo gracias a los estudios termina haciendo que se “generalice la opción por continuar en los estudios” (Ibídem, 242).

Pero este hecho lleva aparejado un problema, y es que si muchos jóvenes permanecen mucho tiempo en el sistema educativo, tarde o temprano tendrán que salir al mercado laboral, mercado que se rige por la oferta y la demanda, tal y como ya hemos visto. Y, además, se da la circunstancia de que el sistema educativo tampoco es capaz de ajustar esa oferta a la demanda del mercado de trabajo, algo que ya detectó Boudon (1983: 45) no en relación al mercado de trabajo, pero sí en referencia el sistema social como conjunto, cuando consideró que existía una “no – congruencia relativa entre la distribución de capacidades proporcionada por el sistema educativo y la distribución de capacidades demandadas por el sistema social”. En este caso, la familia vuelve a actuar como protectora y sigue recogiendo en casa al hijo que no puede acceder al mercado laboral, en consonancia con la afirmación de Iglesias de Ussel (1998: 114) en relación a la situación en España: “el paro y la prolongación de la dependencia familiar de los jóvenes han intensificado este papel de ‘colchón’ de la familia”.

Otra problema que conlleva este retraso y aumento del tiempo de formación lo expone de forma muy clara Navarro López (2004: 384), y es aquel que tiene que ver con la pérdida de valor de los títulos como consecuencia de la masificación del sistema educativo. Así, si en épocas pasadas sólo determinados segmentos de población accedían a la formación secundaria y terciaria, ahora ese acceso se ha generalizado, y tal generalización está provocando que se esté hablando de un cuarto nivel formativo (masters y postgrados) que ya son una realidad, y que tarde o temprano correrán la misma suerte. Es decir, según Navarro López, el alargamiento de la permanencia en el sistema educativo cada vez es mayor y, de alguna manera, el sistema se estructura para que eso sea así con la intención de retrasar el momento en el que los jóvenes tengan que enfrentarse al mercado laboral.

Pero, en todo caso, los recursos educativos siguen teniendo un peso determinante, aunque sólo sea como factor o elemento de cierre social⁸⁸. Además, estos recursos educativos, según Ibáñez Pascual (1999: 10), pueden verse influenciados por diversos aspectos relacionados con las propias características de la familia. En primer lugar, depende del capital físico de las familias, es decir, de la disponibilidad financiera para invertir en la formación de los hijos. Pero esta relación entre capital físico y recursos educativos es mucho más clara cuantos más miembros tenga la familia.

Así, el tamaño de la familia y la situación respecto a la ocupación de los miembros de la unidad familiar tienen una importancia mucho mayor cuando los recursos económicos de la familia son escasos, en tanto éstos tienen que repartirse entre

⁸⁸ Parkin (1984) desarrolla a partir del concepto weberiano de cierre social su propio modelo con la finalidad de vincularlo a la formación de clases. Habla de tres tipos de cierre social: excluyente, usurpador y dual. De los tres, el que más nos interesa en nuestro estudio es el cierre social excluyente. Es la pretensión de un grupo por asegurarse una posición privilegiada a expensas de otros grupos mediante un proceso de subordinación. Y presenta la forma de acción colectiva que generaría la categoría social de los extraños o rechazados. Dentro de los mecanismos para ejercer este tipo de cierre se encontraría la titulación educativa. Ésta se asocia más al esfuerzo individual (funcionalismo), y se convierte en criterio legítimo de exclusión: otorgamiento de privilegios a unos individuos frente a otros (en Feito Alonso, 1997: 115-119)

más miembros familiares, con lo que las expectativas de inserción pueden verse disminuidas y transformadas (Ibáñez Pascual, 1999: 13).

Pero esta influencia del tamaño de la familia no sólo se queda en el número de miembros, sino que el reparto de los recursos entre los hijos puede verse influenciado también por el lugar ocupado. Es decir, y siguiendo a Escribá (2006: 147), debemos tomar en consideración la hipótesis que él denomina de la “confluencia”, hipótesis que indica que hay que contemplar el lugar ocupado por el individuo entre los hermanos, el orden ocupado, pues éste puede influir en los recursos que pueda tener a su disposición así como en la relación que mantenga tanto con sus padres como con sus hermanos. Tras realizar un estudio en España con datos de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo, llega a una serie de conclusiones, utilizando para ello modelos estadísticos de regresión. Las primera, en relación a la influencia del tamaño de la familia y el número de sus miembros, y afirma que el número de hermanos influye de forma negativa en el logro educativo y en el nivel educativo, y que el orden ocupado influye en el sentido de que cuantos más hermanos mayores se tenga menos nivel educativo. (Ibídem, 155). Una segunda conclusión muy interesante es que cuanto mayor sea el tamaño de la familia, entendiendo por mayor tamaño mayor número de hermanos mayores, menos son los recursos dedicados a cada hijo (Ibídem, 159)

Por otro lado, están también los recursos motivacionales, es decir, la actitud de los individuos. Este segundo tipo de recursos también pueden estar influidos por el capital educativo en el sentido de que a medida que se aumenta el nivel educativo esto supone una cierta socialización en nuevos valores, que requieren una actitud abierta del individuo hacia esos cambios (Ibáñez Pascual, 1999: 10).

Pero para poder comprender el proceso debemos introducir otra variable tal y como hace Ibáñez Pascual (1999: 9). Esa otra variable serían los recursos de mercado que poseen los jóvenes o, lo que es lo mismo, “el conjunto de características personales o de relaciones que les posibiliten una mejor inserción laboral” y, con ello, social. En consonancia con Ibáñez Pascual (Ibídem: 9) entendemos que esos recursos con los que

cuentan los propios jóvenes son: la educación reglada, la red social que informa a éstos de los posibles empleos, y ciertos recursos subjetivos como pueden ser las motivaciones, las actitudes y expectativas que tengan los individuos respecto a su proyecto vital. Así, podríamos hablar de una especie de espejo en el que los hijos reflejan sus recursos de mercado a partir de los recursos de los padres, con algunas disfunciones como veremos más adelante.

Uno de esos recursos, tal y como hemos apuntado, es la educación reglada y el tiempo de permanencia en ella determina que el joven alcance un determinado nivel educativo. El nivel educativo al que llega el joven es una condición necesaria, aunque no suficiente, para el acceso a las diferentes categorías profesionales, ya que la mayoría de éstas se suelen definir a partir del nivel de estudios necesario para poder ser desempeñado. La educación, dice Ibáñez Pascual, “se convierte en el recurso de mercado más importante en la explicación del acceso a los puestos laborales” (1999: 11).

Pero este hecho no siempre es así. Castón Boyer (1996: 78-79) nos recuerda como Bourdieu y Passeron (1973), estudiando el sistema de enseñanza francés, llegan a la conclusión de que “el sistema escolar y universitario funciona como instancia de selección, de segregación social en beneficio de las clases superiores y en detrimento de las clases medias y, todavía más, de las clases populares”. Serían las ventajas extraescolares las que estarían determinando el éxito en la inserción, quedando así la escuela como espacio de reproducción de las relaciones sociales de dominación. De hecho, según Vazquez García (2002: 91), Pierre Bourdieu consideraba que “el éxito o el fracaso escolares no dependían de supuestas capacidades naturales, sino de la herencia cultural recibida en el medio familiar y desigualmente repartidas según las clases y las facciones de clase”, siendo la escuela un espacio legitimador de esas diferencias por herencia cultural.

Una primera duda que nos asalta al analizar la influencia de la educación en la inserción laboral de los jóvenes está referida a los elementos que pueden asegurar el

éxito escolar. En este sentido, tres son los tipos de recursos que deben combinarse para poder hablar de movilidad social gracias al éxito escolar.

1.- En primer lugar estarían los recursos económicos. Ibáñez Pascual (1999: 12) entiende por recursos económicos como aquellos que son necesarios para poder costear, tanto desde un punto de vista directo como indirecto, la enseñanza. Dentro de esta misma categoría deberíamos contemplar los recursos que se pierden al haber dedicado el tiempo a estudiar y no a trabajar.

Cobra así sentido hablar de los hijos como una inversión, casi como una decisión en términos empresariales. En esta misma línea se expresa Gil Calvo (1993; 186) cuando afirma que con la llegada de la familia moderna ya no se demanda cantidad de hijos sino calidad de los hijos. Esta forma de ver los hijos es en tanto que inversión, bienes de inversión y, precisamente en ese hecho, estribaría la consideración de los mismos como un objetivo estratégico. De muchos hijos para trabajar en la explotación agrícola familiar se pasa a tener pocos y a adoptar la estrategia de ahorrar, cuanto más mejor, para poder invertir en ellos con el fin de poder asegurarles un mejor futuro, y todo ello sobre la base del capital humano acumulado. De hecho, en las sociedades postmodernas Gil Calvo comenta que los hijos pueden ser considerados bienes de consumo en un sentido positivo, y que la educación de los mismos puede ser concebida casi como si de una actividad empresarial emprendedora se tratara (Ibídem,195).

2.- En segundo lugar, están los recursos socio-culturales que serían los relacionados con el nivel cultural y educativo de la familia. En este sentido volveríamos la vista hacia los centros formativos, hacia la escuela, de la que Ibáñez Pascual (1999:12) afirma que “es la misma escuela la que potencia una serie de actitudes, aptitudes y motivaciones, que reciben diferente acogida entre las diferentes clases sociales”.

Muchos son los autores que han tratado de analizar esta relación, a la hora de tratar de ver la asociación entre la educación y cultura de la familia de origen de las

personas y el estatus alcanzado. En este sentido tenemos los trabajos de Basil Bernstein (1989), quien dice que el elemento clave a través del que se lleva a cabo la reproducción de las clases sociales es el lenguaje. Su mayor aportación en la consabida teoría de los dos códigos: el código restringido y el código elaborado. El primero, propio de las clases trabajadoras, y el segundo de las familias de clase media. Afirma que en las escuelas se minusvalora la utilización del código restringido, lo que hace que las escuelas estén pensadas sólo para las familias de clase media y alta, rechazándose la cultura y la personalidad de los niños de clase baja u obrera. Es por ello que, mientras unos, los niños de clase media y alta, en la escuela se encuentran en su propio medio, los de clase baja se encuentran aislados, con lo que sus posibilidades de fracaso y salida del sistema educativo se hacen más probables.

Por su parte, Baudelot y Establet (1975) indican que la reproducción de las desigualdades se produce en la escuela. Es decir, en un sistema de educación generalizada a todas las personas se produce un hecho que desemboca en la herencia de clase: los niños de clase obrera acuden a un medio en el que se utiliza un lenguaje culto y destinado a la comprensión de materias complejas lejos de su propio lenguaje destinado a hablar de aspectos mucho más simples y con un lenguaje totalmente distinto. De este modo, la diferenciación comienza desde muy pronto y a medida que se avanza en el nivel educativo la selección de los integrantes de éste hace que en los niveles más altos sólo haya hijos de las clases más altas. Para Baudelot y Establet, la escuela no es más que el instrumento para la reproducción de las relaciones sociales de producción y, por tanto, para la reproducción del binomio burguesía y proletariado.

3.- Finalmente, tendríamos los recursos de tipo subjetivo, que son los puramente personales: el coeficiente intelectual del joven, las actitudes y aptitudes hacia las instituciones de la educación reglada y los diferentes puestos de trabajo, etc. (Ibáñez Pascual, 1999: 12)

La segunda duda que aparece al hablar del nivel educativo y su relación con la familia es qué tipo de familias utilizarán, como estrategia de inserción laboral de los

hijos, el destinar recursos a conseguir el aumento de su éxito educativo. En relación a esta idea, Ibáñez Pascual (1999: 12) afirma que “cabe la posibilidad de que el uso de las estrategias educativas por parte de la familia se esté generalizando”, pero entiende que lo que se puede estar produciendo realmente es una especialización según diferentes tipos de familias en tanto que, por ejemplo, familias que basen su posición de privilegio dentro de la estructura ocupacional en su posesión de capital humano pueden entender que, para que sus hijos no desciendan en esa estructura, es necesario adoptar la estrategia de éxito educacional como forma de inserción laboral que lleve al mantenimiento del estatus. Estas constituirían el tipo de familias que más utilizarían como estrategia de colocación el aumento del nivel educativo.

Así tienen sentido alguna de las conclusiones de Boudon⁸⁹ (1983: 41) cuando afirmaba que la “probabilidad para un individuo de alcanzar un nivel de instrucción elevado es mayor si” la familia, padre o madre, “tienen un estatus socio-profesional elevado”, y que “la probabilidad para un individuo de alcanzar un nivel social elevado es mayor, cualquiera que sea su nivel de instrucción, si el estatus social de” la familia” es más elevado. Pero el papel de la familia desde el punto de vista del estatus del hijo se puede ver simplemente en el nivel de educación que se intenta dar al hijo. Es decir, la “familia puede influir en el estatus social del hijo dándole un nivel de instrucción elevado, pero una vez el hijo ha adquirido un cierto nivel de instrucción” la familia “cualquiera que sea su estatus social, no tiene más influencia sobre el estatus del hijo” (Ibídem, 45).

Los recursos familiares se relacionan con los recursos de los jóvenes. Así lo indica Ibáñez Pascual (1999: 9), y en este sentido indica que la primera relación existente entre ambos recursos de mercado sería aquella que tiene que ver con la posible estrategia familiar de reproducción social. Es decir, la familia pone en juego todos sus recursos para que, sus hijos al menos, mantengan el estatus social que, interpretan, ésta

⁸⁹ Si bien él siempre se refiere al padre para hablar de la movilidad social, nosotros hablaremos de la familia como unidad de análisis, tal y como ya lo hemos planteado anteriormente.

tiene. Con lo cual, estaríamos ante una estrategia asociada al concepto de movilidad social⁹⁰. Pero este estatus social, según nos indica Boudon (1983: 39), sólo se adquiere una vez ha finalizado el periodo de instrucción, momento en el que el individuo inicia su proceso de inserción laboral y, según el estatus ocupacional, se puede comparar con el estatus de la familia. Únicamente así considera Raymon Boudon que podemos hablar de la movilidad entendida en un sentido procesual.

Así mismo, Ibáñez Pascual (1999: 14) señala que los estudios de los padres tienen una fuerte influencia en las posibilidades de inserción laboral de los hijos. Así, cuanto más crece el nivel de estudios de los padres menos posibilidades hay de que los hijos dejen los estudios, en tanto que la orientación de los padres hacia la continuidad educativa de los hijos es mucho más alta. Además, las posibilidades de permanecer estudiando a tiempo completo son mayores y más ordenadas, “a medida que aumenta el prestigio ocupacional del padre”.

De hecho, en esta línea de argumentación encuadraríamos el clásico estudio de Sorokin (1927, citado por Boudon, 1983: 29), que venía a concluir que en las sociedades industriales modernas la “familia guarda su papel de instancia de orientación en la medida en que contribuye a determinar el nivel escolar y, más generalmente, las expectativas sociales del hijo”.

Según Vázquez García (2002: 110), Pierre Bourdieu, al hablar de la movilidad, utilizaba el concepto de desplazamiento. Con esa categoría trataba de explicar hasta qué punto la educación se utiliza como estrategia de reproducción de clase social. Así, indicaba que “las fracciones de clase dominante y de las clases medias, en los que prima el capital económico, aseguran su reproducción recurriendo de forma más intensa al sistema escolar”, y de ahí derivaría la inflación de títulos académicos y la devaluación de los mismos en el mercado laboral.

⁹⁰ Remitimos a dos importantes trabajos realizados por sociólogos españoles para profundizar en el estudio de la movilidad social: L. Cachón (2001) y J. E. Echeverría (1999).

Todos estos planteamientos que venimos desarrollando se concretan en expectativas en relación con los itinerarios educativos. Siguiendo a Fernández Enguita (1989, citado por Ibáñez Pascual, 1999: 13), hay dos modelos típicos de itinerarios educativos a partir de la mayor o menor continuidad en los estudios. El primer modelo de continuidad en los estudios es el que se basa en la búsqueda para los hijos de la posibilidad de que “ocupen lugares intermedios y altos en la jerarquía productiva”. Este es el modelo que Fernández Enguita denomina de *gratificación diferida*, y se construiría sobre la base del aumento del nivel de cualificación para el ejercicio de una profesión. En este sentido, el mecanismo más acertado sería la prolongación en la educación, permanecer más tiempo dentro del sistema educativo – formativo pero, como sabemos, esto puede retrasar el momento de la emancipación.

El segundo modelo que plantea Fernández Enguita (1989) es el que se caracteriza por dejar pronto los estudios, y se basa en una rápida inserción laboral con las “limitaciones en las posibilidades de mercado” que este hecho conlleva. Es un modelo de *gratificación inmediata* que, en general, estará “acompañado por la búsqueda de la independencia económica del hijo para que éste no sea gravoso a la familia o, por la complementariedad de su renta con la totalidad de los ingresos de la familia” (Ibáñez Pascual, 1999: 13).

Y, finalmente, nos queda un recurso del que aún no hemos hablado en este capítulo: el capital social y derivado de él las redes sociales. En esta tesis doctoral partimos de una idea ya contrastada, y es que los familiares, los amigos y contactos son el recurso más utilizado de cara al empleo en tanto nexos eficaces y eficientes entre la demanda y la oferta de empleo. Ibáñez Pascual (1999: 18) indica que es precisamente este uno de los recursos, junto a la educación, que las familias utilizan para lograr la inserción laboral de sus miembros.

Se trata de un recurso asociado a la disponibilidad de información de la situación del mercado laboral. El capital social está influenciado por características

estructurales de las relaciones sociales tanto de los padres como de los hijos. No todos los contactos tienen el mismo valor en tanto que facilitadores del acceso al mercado laboral⁹¹.

Martín Aranaga (2000: 228), citando el trabajo de Degenne y Forsé (1994), y utilizando las aportaciones de Granovetter (2000; 2003), afirma que las relaciones sociales, la red social, no funciona de la misma forma en todos los casos. Es decir, al igual que el resto de recursos estratégicos, se encuentran mediatizadas por factores no siempre controlables por los individuos. Para ello realizan las siguientes afirmaciones:

1. Las posibilidades de conseguir el resultado esperado tras la utilización de la red social aumentan a medida que el contacto utilizado tiene un estatus social más elevado
2. Las posibilidades de éxito en la asignación del recurso, entre individuos de similar estatus social, se encuentran determinadas por el tipo de red que se utilice. Aquel que sólo utilice la red de lazos débiles tendrá mayores posibilidades que el que sólo utilice la red de lazos fuertes, ya que las posibilidades de acceder a más y mejor información aumentan de forma importante
3. El estatus social influye en la efectividad de la red. Una persona de estatus elevado puede obtener buenos resultados tanto utilizando lazos débiles como fuertes, mientras que una persona con estatus bajo lo conseguirá en mayor medida utilizando lazos débiles.

Estas conclusiones no se alejan mucho de las ideas de Bourdieu. Aquellos individuos que poseen un capital social importante unido a un origen social elevado son los que mejor pueden resistir los procesos de desclasamiento provocados por la devaluación de los títulos educativos (citado en Vazquez García, 2002: 110).

⁹¹ Recordemos en este punto las aportaciones de Granovetter (2000; 2003) sobre los lazos débiles y los lazos fuertes, y la efectividad de cada uno de ellos de cara al logro ocupacional.

La familia es clave para la generación de las redes sociales de los hijos, de hecho es clave de cara a la generación de la propia red de amistades de los hijos. Así, como señala Requena Santos (2001: 2), “la disponibilidad de amigos es una consecuencia directa de la localización física y de la ubicación de los individuos en la estructura social” y ya sabemos que, en relación a esto, tal y como hemos visto a lo largo de este marco teórico, la familia es clave.

Las redes sociales del joven que pretende acceder al mercado de trabajo nacen en la familia y en las decisiones que, sobre el futuro de los hijos, se hayan tomado. El hijo va haciendo su red social cada vez más grande en el momento en el que accede al sistema educativo, red que se amplía definitivamente cuando se entra en el mundo adulto. Así, poco a poco, mediante la puesta en funcionamiento de todos los recursos familiares y propios, y utilizando la red social como plataforma, el modelo de inserción sociolaboral de los jóvenes deviene en estratégico. Pero ¿qué tipo de estrategia? Ese es el objetivo de esta investigación y vamos a comenzar a desgranarlo en los próximos capítulos, donde presentamos el análisis, los resultados y conclusiones de nuestra investigación.

En todo caso, no quisiéramos finalizar esta revisión conceptual y teórica sin recordar unas palabras de Bourdieu (200: 144-145): “En otras palabras, es por un formidable abuso del lenguaje que se pueden subsumir bajo un mismo concepto universos sociales que no tienen prácticamente nada en común. En un caso, tenemos el universo de adolescencia, en el verdadero sentido de la palabra, esto es, irresponsabilidad provisional: estos jóvenes están en una especie de no man’s land social, son adultos para determinadas cosas, son niños para otras, juegan en los dos tableros”. Un proceso complejo de transición que vamos a tratar de escudriñar, al menos en lo que a la inserción laboral se refiere.

TERCERA PARTE
MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO VIII

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO. RESPONDER A TRES CUESTIONES DE FONDO: ONTOLOGÍA, EPISTEMOLOGÍA Y METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LA JUVENTUD EN ESPAÑA

8.1.- Justificación de la perspectiva de investigación: complementariedad de dos paradigmas

¿Se puede estudiar a la juventud desde el punto de vista cuantitativo? ¿Se puede estudiar a la juventud desde el punto de vista cualitativo? ¿Cómo se relaciona el investigador con esa realidad para poder estudiarla desde esas dos perspectivas? ¿Cuáles son las técnicas de investigación más indicadas para el estudio de la juventud en cada una de esas tres perspectivas? Estas son las preguntas que vamos a tratar de responder en este capítulo metodológico, como paso previo necesario que debe realizar todo investigador a la hora de llevar a cabo un estudio como el que nos hemos planteado. La presencia del investigador, el contacto directo o indirecto con el objeto de estudio, la praxis metodológica, requiere de la previa autoevaluación del plano cognoscitivo desde el cual se inicia una empresa como esta.

El profesor Miguel Beltrán (2003: 115), en su conocido artículo “Cinco vías de acceso a la realidad social”, delimita de forma clara que lo que caracteriza a la sociología como rama de las ciencias sociales es el pluralismo cognoscitivo que deriva en un pluralismo metodológico. No existe un único método para acercarse al estudio de la realidad, sino que nuestra ciencia se caracteriza porque “diversifica los modos de aproximación, descubrimiento y justificación en atención a la faceta o dimensión de la realidad social que se estudia”. Desde esta premisa es desde la cual nos hemos tratado de acercar al estudio y análisis de la realidad social de los jóvenes españoles en su

relación con el mundo del trabajo como espacio de transición a la edad adulta a partir de su inserción laboral.

Asumir esta forma de investigar supone tener claro que no todos los métodos sirven para todo, que no todas las técnicas generan los mismos tipos de resultados, y que no todos los resultados según cada técnica permite alcanzar las mismas conclusiones. Es por ello por lo que este capítulo de la tesis pretende dejar claro desde qué perspectiva o paradigma científico social nos hemos dirigido a esa realidad, según la metodología diferenciada utilizada.

En este sentido, entendemos que la realización de un estudio de este tipo, en su origen, debe partir de la respuesta a tres planos⁹²: un primero ontológico (el ser del objeto), otro epistemológico (el conocer) y otro metodológico (cómo conocer). En este capítulo de la tesis doctoral tratamos de dar respuesta a este planteamiento desde cada uno de los paradigmas científicos utilizados:

1. Paradigma positivista en su vertiente más desarrollada del neo y postpositivismo (para el estudio cuantitativo)
2. Paradigma interpretativista (para el estudio cualitativo)

A continuación vamos a ir viendo cada uno de los tres planos en relación a cada uno de los dos paradigmas de investigación. De esta forma, podremos conocer el alcance, hasta dónde podemos llegar con cada uno de dichos paradigmas, y qué límites al desarrollo de la investigación y al conocimiento de la realidad nos impone cada uno. Dado que estamos ante una investigación que pretende tener el máximo alcance posible en relación al objeto, creímos oportuno integrar en una misma investigación estas diferentes maneras de aproximarse, diferentes en el ser, en el conocer y en el cómo conocer, pero complementarias. Echeverría Zabalza (1999: 172-173) expresa muy acertadamente que, siendo perspectivas muy diferentes, la cuantitativa y la cualitativa,

⁹² Para la delimitación de estos tres planos seguimos las interesantes aportaciones de Corbeta (2007)

se justifica su uso complementario en una misma investigación cuando se delimita de forma clara el enfoque teórico y metodológico que se sigue. Así mismo, no podemos caer en el error de que los datos que hemos producido desde el análisis cuantitativo se puedan sumar directamente a los discursos generados en el análisis cualitativo, pero sí son complementarios.

Esa complementariedad resulta casi obligada si asumimos, como es nuestro caso, que trabajar con ambas perspectivas por separado no permite “captar los aspectos fundamentales de la realidad social” (Ibídem, 173), porque cada una por su lado no lo permite. En este sentido, partiríamos de lo que Ortí (1994: 89) denominó la complementariedad por deficiencia, complementariedad que estaría centrada en los espacios, aspectos y elementos de la realidad social que quedan fuera de los fines y alcances del enfoque opuesto (citado en Echeverría Zabalza 1999: 173), en el paradigma opuesto.

En este sentido, como estrategia dentro del diseño multimétodo que proponemos en esta tesis doctoral, consideramos, en consonancia con Bericat (1998: 37) que con la complementariedad de resultados procedentes de métodos cuantitativos y de métodos cualitativos tendremos una doble visión cuyo producto final son dos análisis presentados en forma de informe diferenciados, donde en cada uno de ellos exponemos los resultados que alcanzamos al utilizar cada una de las dos metodologías. Todo ello lo hacemos en base al convencimiento que tenemos de que cada uno de los paradigmas de investigación nos permite poner de manifiesto áreas diferentes de la realidad social.

Pues bien, hemos indicado que para poder llevar a buen término esta complementariedad tenemos que delimitar el alcance tanto desde un punto de vista teórico como metodológico de cada una de las formas de acercarse a la realidad. Cada una de esas formas tendría su origen en los paradigmas científicos señalados. Pero antes de proceder a la delimitación de los tres planos ontológico, epistemológico y metodológico, y antes de presentar el diseño básico de cada una de las investigaciones realizadas, establezcamos cuáles han sido los objetivos de esta investigación como

forma de entender el porqué de la necesidad de presentar un análisis multiparadigmático.

8.2.- Objetivos del estudio

8.2.1.- Objetivo General

Describir desde un punto de vista cuantitativo, e interpretar desde un punto de vista cualitativo, las diferentes estrategias que despliegan los jóvenes a fin de favorecer su independencia - emancipación, su integración social e inserción laboral, su transición a la edad adulta, partiendo del uso de las redes sociales como uno de los ejes centrales de esas estrategias, con el objetivo central de aproximarnos a la construcción de un modelo de transición sobre la base del uso de los recursos estratégicos de mercado y, especialmente, las redes sociales.

8.2.2.- Objetivos específicos

Dentro de los objetivos específicos diferenciamos entre objetivos de tipo cuantitativo y objetivos de tipo cualitativo

8.2.2.1.- Objetivos cuantitativos

1. Describir el contexto demográfico y sociolaboral en el que tiene lugar el proceso de inserción laboral de los jóvenes
2. Conocer las variables a partir de las cuales se define operativamente la juventud en España
3. Conocer las razones por las cuales el empleo y su opuesto, el desempleo, son un problema para los jóvenes en España
4. Conocer las variables que definen las relaciones entre los jóvenes españoles y sus familias

5. Conocer la influencia de las familias en relación a los procesos de emancipación y transición a la edad adulta de los jóvenes españoles
6. Describir cómo se desarrolla el proceso de emancipación en España y las variables que lo determinan, así como la opinión de los jóvenes españoles en torno a dicho proceso
7. Describir el proceso de inserción laboral de los jóvenes españoles mediante el análisis cuantitativo de los siguientes aspectos:
 - a. Factores que explican el paro juvenil
 - b. La relación entre estudios y mercado de trabajo
 - c. Valoración del trabajo en las sociedades contemporáneas
 - d. El primer empleo y sus características definitorias
8. Conocer cuáles son las estrategias de búsqueda y acceso al empleo, tratando de averiguar el peso de las redes sociales o redes informales como estrategia
9. Conocer el grado de eficiencia y de eficacia de las redes sociales en el proceso de transición a la edad adulta de los jóvenes
10. Establecer los parámetros cuantitativos que permitan construir un modelo de transición sobre la base de la aplicación estratégica de los recursos de mercado

8.2.2.2.- Objetivos cualitativos

1. Interpretar el significado de la juventud como construcción social y su significado en el proceso de transición a la edad adulta
2. Explicar el peso de la familia en el contexto social de los lazos de afectividad y su importancia en la transición a la edad adulta
3. Interpretar la amistad como complemento de la red social familiar primaria desde un punto de vista discursivo
4. Interpretar los discursos en torno al proceso de transición a la edad adulta a partir del significado que los jóvenes dan a:
 - a. El proceso de emancipación
 - b. El significado del trabajo
 - c. El proceso de entrada al mercado laboral:

- i. Significado de los primeros empleos
 - ii. Significado de las trayectorias laborales
- d. El significado del capital humano en el proceso
- e. El significado de los recursos propios de mercado
- f. Los ajustes de expectativas laborales y personales
- 5. Interpretar los discursos en torno a los mecanismos y estrategias de búsqueda y acceso el mercado laboral
- 6. Delimitación del significado de la red social como recurso estratégico de mercado:
 - a. El valor de la red social
 - b. El valor de la posición en la red social
 - c. El valor del desarrollo e inversión en la red social
 - d. Significado de las disfunciones de la red
- 7. Interpretar el significado que los propios jóvenes dan a la transición al empleo de cara a su propia transición a la edad adulta para la construcción del modelo de inserción sobre la interpretación de los recursos de mercado

Una vez establecidos los objetivos de investigación definimos y damos respuesta a la visión multiparadigmática que guía este estudio, dando contenido tanto al aspecto ontológico, como al epistemológico y metodológico.

8.3.- La respuesta a las tres cuestiones de fondo.

8.3.1.- El plano ontológico

8.3.1.1.- En el paradigma cuantitativo

Desde un punto de vista ontológico, en el plano cuantitativo, partimos en esta investigación sobre la juventud de que es posible que exista una realidad externa al ser humano, y que ésta pueda ser objetivada pero, y de ahí parte el hecho de la complementariedad, esa realidad sólo puede ser conocida de manera imperfecta, ya que

consideramos que las leyes de la naturaleza, esas leyes generales que tratan de explicar el comportamiento humano, no son conocibles en su esencia real, sino sólo en términos probabilísticos. Esto es, toda afirmación y conclusión que hagamos desde la perspectiva cuantitativa en relación a los jóvenes españoles sólo debe ser entendida como realidad probable, probabilística.

De esta forma, sin renunciar a un fundamento empirista de la investigación social, esto es, a la operacionalización de las variables, a la cuantificación y la necesaria generalización en un plano macro, y creyendo en la existencia de una realidad externa al individuo que está afectada por leyes de causa efecto, sospecharemos siempre de los resultados obtenidos porque detrás de esos datos siempre estará el investigador social que, con unas herramientas específicas, analiza esa realidad y sólo puede llegar a delimitar leyes probables, no leyes universales. Es decir, desde el post-positivismo que hemos practicado en esta investigación hemos asumido como principio el realismo crítico.

8.3.1.2. En el paradigma cualitativo

Desde el punto de vista ontológico, y trabajando en el plano cualitativo, partimos de que la realidad social de los jóvenes es una realidad construida. Así, desde el punto de vista cualitativo, entendemos que podemos acercarnos a esa realidad a partir de la comprensión del significado que los individuos, en nuestro caso la juventud, dan al mundo en el que viven.

Por esta razón es por la que el análisis cualitativo trabaja desde el relativismo de la realidad social. Este relativismo se materializa en la idea de que cada individuo realiza su propia construcción mental de la acción social en tanto que partícipe de la interacción entre los individuos. Cada joven construye su propia realidad, y con esa premisa es con la que hemos realizado este estudio.

8.3.2.- El plano epistemológico

8.3.2.1.- En el paradigma cuantitativo

El plano epistemológico en el paradigma cuantitativo seguido en esta investigación interpreta que en la relación entre estudioso y objeto estudiado no se plantea la extrema posición del positivismo clásico de separación plena, sino que se tiene presente que el estudioso, mediante el lenguaje de las variables que son operacionalizadas, intenta dar respuesta a fenómenos de la realidad social, fenómenos como es el de la inserción laboral a través de las redes sociales.

En este sentido, la objetividad en cuanto al conocimiento de la realidad de los jóvenes es un criterio de validez a alcanzar, pero sólo se podrá alcanzar de forma aproximada, en tanto ese conocimiento estará determinado por la teoría desde la cual se llega al objeto de estudio. Así, nuestro conocimiento de la realidad de los jóvenes, en este plano epistemológico cuantitativo, estará marcado por el marco teórico que hemos definido con anterioridad. Las hipótesis planteadas son susceptibles de refutación, y ese es el trabajo que hemos realizado en esta tesis doctoral ya que, nosotros y desde este punto de vista, no creemos en el conocimiento absoluto, sino en el conocimiento provisional al que hemos llegado, pero que queda abierto a posteriores refutaciones de otros investigadores en este mismo campo de estudio, en el ámbito del análisis de la relación de los jóvenes con el mercado laboral.

Conocer desde esta forma de investigar recoge la esencia del procedimiento deductivo, pues mediante la refutación, la falsación de nuestras hipótesis, tratamos de encontrar generalidades aplicables al conjunto de los jóvenes españoles. Pero serán leyes que, como sabemos, ya que así lo estamos indicando, tendrán un limitado alcance. Es decir, y como señala Corbeta (2007), será un conocimiento probable y provisional. Esto es, aplicable sólo al momento del estudio realizado. Es esta una premisa básica que, consideramos, debe asumir todo investigador que trabaje desde lo cuantitativo, porque intuimos que así crece la ciencia social, así se desarrolla nuestra ciencia.

8.3.2.2.- En el paradigma cualitativo

Desde el plano epistemológico, es decir, si es o no posible conocer la realidad de los jóvenes en su proceso de inserción laboral mediante la aplicación y puesta en práctica de estrategias basadas en las redes sociales, concluimos que la respuesta ha de ser afirmativa. Nosotros, como investigadores, nos hemos introducido en la realidad de los jóvenes, la relación que mantienen con sus familias y los procesos de construcción de sus trayectorias de inserción socio-laboral mediante mecanismos informales, y esto sólo es posible recreando un escenario en el que terminar imbuyéndose en sus experiencias, no protagonizando dicho escenario, sino tratado de comprender (Verstehen en términos weberianos) el sentido que éstos dan a la acción, siempre racional, por más ilógica que dicha acción pueda parecer a los ojos del sociólogo.

Es por ello por lo que, como se podrá comprobar a lo largo de nuestro estudio aplicado, las categorías fundamentales que guían el análisis cualitativo son el valor que tiene la acción, el significado de la acción y la finalidad de la acción de cada individuo en el campo de la interacción de la vida y del mundo cotidiano: esto es, en el campo de la vida y del mundo cotidiano del joven que describe una u otra trayectoria de inserción social y laboral.

Para llegar a alcanzar esa comprensión de la realidad de los jóvenes a partir del diagnóstico señalado, y a partir de las tres categorías de valor, significado y finalidad, en la investigación cualitativa nos fundamentamos en la presentación de enunciados de posibilidad que no pretenden ser generalizaciones de valor estadístico. Todo lo contrario, este trabajo de índole cualitativo se construye realizado el análisis, mediante el reflejo por escrito de la captación de todo el contenido de las experiencias y los significados que los/las jóvenes participantes en el estudio dan a su realidad. En este caso estamos ante una visión holística y concretizadora. Es por ello por lo que muchos de esos enunciados de posibilidad adoptan la forma de tipos ideales a modo de intentos de clasificación que no pretenden ser generalizaciones, sino aproximaciones a lo que puede

ser la realidad social de los/las jóvenes, pero desde el plano más profundo del sentido de la acción.

8.3.3.- El plano metodológico

8.3.3.1.- En el paradigma cuantitativo

Este post-positivismo que hemos practicado en la investigación cuantitativa de la realidad social de los jóvenes en su tránsito a la vida adulta se constituye desde el punto de vista del cómo conocer (metodología), en un intento de separación entre investigador y objeto investigado, mediante el análisis de fuentes de datos estadísticos a partir del trabajo con variables. Se aceptan los principios neopositivistas de que cada objeto social se definirá de manera analítica a partir del mencionado lenguaje de las variables, de tal forma que un objeto social se reduce a eso, a variables con sus atributos y propiedades propias que nos permitan estudiar los fenómenos sociales en tanto que relación entre variables.

Esto nos pone en el camino del procedimiento metodológico, donde el objetivo no es otro que medir conceptos, a partir de la interdependencia entre variables, su cuantificación y el establecimiento, si es posible, de algún tipo de causalidad en la relación entre variables generalizable al conjunto de los jóvenes, o al menos a aquellos segmentos en los que las variables se influyen unas a otras.

Esto nos obliga a utilizar técnicas tanto de recogida como de análisis de datos de tipo cuantitativo. Pero, y he aquí la importancia de nuestra estrategia de investigación, el post-positivismo no descarta la utilización de métodos cualitativos como complemento, aunque con el objetivo de presentar hipótesis de trabajo que, más tarde, deben ser falsadas por procedimientos epistemológico y metodológicos de índole cuantitativo.

8.3.3.2.- En el paradigma cualitativo

Y, finalmente, desde el plano metodológico, si el objetivo del estudio cualitativo realizado es el de comprender el significado atribuido por el sujeto a su propia acción, las técnicas utilizadas deben ser obligatoriamente las cualitativas. Con estas técnicas cumplimos uno de los requisitos del paradigma interpretativista que tomamos como marco analítico: el conocimiento de la realidad social que se construye a partir de la interacción de los individuos sólo puede hacerse mediante la inducción (Corbeta, 2007). Con la inducción nos acercamos a descubrir la realidad de los jóvenes libres de prejuicios y será la propia realidad, una vez comprendida, la que nos hable a través de la articulación de los discursos de los sujetos que intervienen en la interacción diaria y cotidiana.

Con esta forma de investigar hemos tratado de captar y reconstruir el significado de las cosas (los procesos, procedimientos, actos), hemos trabajado desde el lenguaje de los conceptos, hemos recopilado la información de forma no estructurada y flexible (es el objetivo de las técnicas utilizadas), y hemos partido de los datos e información recogida para reconstruir el mundo de los jóvenes en su proceso de transición a la edad adulta, cuya teorización y sistematización resulta difícil. Habiendo hecho todo esto, creemos haber alcanzado un importante nivel de comprensión de la realidad social de los jóvenes.

8.4. – Diseño de investigación

Como ya hemos indicado, hemos optado por la complementariedad en esta investigación de técnicas tanto cuantitativas como cualitativas, ambas necesarias para poder extraer conclusiones mucho más profundas y centradas de manera clara en el objeto de estudio⁹³. En este apartado queremos presentar las técnicas de producción de

⁹³ Ver Capítulo de conclusiones, donde desarrollamos nuestra aportación al modelo de inserción laboral de los jóvenes españoles, y donde la utilización estratégica de las redes sociales tiene un papel

datos, justificando la pertinencia de cada una de ellas, y en relación al paradigma metodológico en el que se encuadran. Así mismo, presentaremos la selección de la muestra en el estudio cualitativo. Terminaremos presentando de cada paradigma las técnicas de análisis de datos.

8.4.1.- Diseño de investigación cuantitativo

8.4.1.1.- Las técnicas de producción de datos cuantitativos

Dentro de las técnicas de producción de datos indicar que, por razones económicas, la técnica utilizada ha sido la de la encuesta, pero a través de fuentes de datos secundarias.

Como bien sabemos, la técnica de la encuesta se basa en obtener datos de una población o de una muestra de ésta a través de un cuestionario estructurado. Según Sierra Bravo (1997: 305) las características que diferencian a esta forma de obtener datos de otros tipos de técnicas son las siguientes:

1. No se trataría de una observación directa de los hechos sociales, sino que se hace a través de las manifestaciones realizadas por los individuos objeto de estudio. Esto permite el distanciamiento entre investigador e investigado
2. Es un método de obtención de datos preparado especialmente para la investigación que se ha llevado a cabo.
3. Permite una aplicación “masiva mediante las técnicas y sistemas de muestreo, pudiendo extenderse a comunidades o grupos muy numerosos, al tiempo que nos permite la obtención de información sobre un amplio abanico de cuestiones a la vez”.

determinante, desde la perspectiva de la complementariedad de los resultados obtenidos a partir de los dos paradigmas de investigación.

4. “Hace posible que la investigación se extienda también a los aspectos subjetivos” de los hechos y fenómenos (Ibídem, 305).

Este tipo de técnicas de investigación mediante cuestionario estructurado presenta la ventaja de la homogeneización de los informantes en el trato que se les da en el estudio, gracias a que todos los entrevistados con un mismo perfil reciben el mismo conjunto de preguntas, todos y cada uno escuchan las preguntas en el mismo orden y formato, las respuestas devienen a partir de una serie de categorías cerradas y permite su grabación en base a la codificación previa establecida (Ruiz Olabuénaga, 1996: 169).

Como ya hemos indicado, nos hemos servido de diferentes fuentes de datos secundarias, lo que según González Rodríguez (1998: 246) deviene en un análisis de tipo secundario, pues hemos recurrido a datos de encuestas no realizadas por nosotros para proceder a su reanálisis, y con el fin de tener nuestros propios resultados.

El procedimiento de selección de las fuentes de datos secundarias de tipo cuantitativo partió, una vez delimitado el objeto de estudio, de la búsqueda de aquellas que pudiesen adecuarse los objetivos de este estudio. Una vez establecidos esos objetivos tuvimos claro que cualquier fuente no es válida, y decidimos acudir a fuentes de prestigio y con larga trayectoria en la producción de datos para su análisis y, en concreto, en el campo de los datos sobre empleo y juventud. Para nosotros era fundamental que los datos procedieran de fuentes secundarias de renombre. Así, optamos, como base del análisis cuantitativo por:

1. Instituto Nacional de Estadística: Encuesta de Población Activa (EPA) – Serie 2005-2009.
2. Eurostat: Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Serie 2005-2008.
3. Centro de Investigaciones Sociológicas: Sondeos de la Juventud Española (2006-2007)
4. Informe de la Juventud en España (2008)

5. Informe “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 -2006” del IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas): centro de investigaciones con larga tradición y prestigio en el estudio de la inserción laboral de los jóvenes y el estudio del capital humano en España

La credibilidad y calidad de todas las fuentes queda atestiguada mediante las correspondientes fichas técnicas⁹⁴ donde se incluyen datos de población, muestra, afijación, errores muestrales, unidad de análisis, tipos de muestreo, etc. Lo que nos permite dar rigor a la generalización que hemos hecho con esos datos según los perfiles utilizados.

Así mismo, y según González Rodríguez (1998: 251-256), la variedad de fuentes secundarias utilizadas en un mismo estudio, como es nuestro caso, permite la comparación de datos de diferentes series temporales y diferentes contextos, así como la comparación de los resultados de diferentes variables para su replicación. Es decir, hemos podido comparar el comportamiento de diferentes variables, lo que da validez a las conclusiones en tanto esas réplicas se hacen sobre muestras diferentes. Uno de los criterios de validez en estudios cuantitativos es el de la fiabilidad, y se trata precisamente de medir hasta qué punto se repite un mismo resultado tras la réplica de la investigación. En este sentido, hemos de indicar que los estudios presentan mucha fiabilidad en sus resultados, tal y como podremos comprobar a lo largo del presente trabajo.

Además, adoptar esta estrategia de investigación permite explotar datos y bases de datos que, por lo general, han sido poco reanalizados. El reanálisis es una forma más de acercarse a la realidad social. En concreto, ese reanálisis se ha realizado sobre todo con ficheros de microdatos del CIS, ficheros que, hasta el momento, consideramos que no han sido analizados con la profundidad que hemos alcanzado en esta tesis doctoral.

⁹⁴ En el ANEXO de esta tesis doctoral incluimos las fichas técnicas de todas las estadísticas utilizadas.

Los ficheros de microdatos del CIS pertenecen a su banco de datos. Este banco de datos de acceso público para la investigación presenta la ventaja de que podemos contar con no sólo con el fichero de datos en sí (microdatos), sino con el cuestionario, los libros de códigos, las fichas técnicas y archivos de sintaxis para la explotación en programas estadísticos⁹⁵.

Por tanto, consideramos que la elección de este tipo de fuentes ha sido ciertamente acertada, no sólo por la calidad de los datos que han sido explotados, sino por los resultados obtenidos, como podremos comprobar en la presentación del análisis y los resultados de investigación.

8.4.1.2.- Las técnicas de análisis de datos cuantitativos⁹⁶

Como ya hemos indicado, se han utilizados fuentes de datos secundarias. Podemos categorizar las fuentes de datos utilizadas en tres tipos:

1. Informes de resultados de investigación
2. Fuentes estadísticas oficiales
3. Ficheros de microdatos

Con cada una de esas fuentes se ha seguido un procedimiento de análisis diferenciado en cuanto a la explotación, pero en todos los casos hemos trabajado con la estadística como técnica de análisis de datos, a partir de la operacionalización de las variables descritas en el marco analítico tanto desde el punto conceptual como teórico.

⁹⁵ A continuación, al explicar las técnicas de análisis de datos, presentamos en profundidad la forma en la que se han tratado los ficheros de microdatos, así como el resto de estadísticas.

⁹⁶ Ya que se trata de fuentes secundarias, en el diseño no hemos seleccionado nuestra propia muestra, hemos trabajado sobre la muestra de cada estudio utilizado. Remitimos a las fichas técnicas en el ANEXO como comentamos con anterioridad

En el caso de los Informes de Investigación, hemos seleccionado aquellos resultados que podían ser de utilidad de cara a nuestra investigación, los hemos adaptado al formato de presentación de resultados de nuestro estudio y se han dispuesto para su análisis. Así ha sucedido con el Informe de la Juventud Española del INJUVE (2008) y con el informe “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 -2006” del IVIE.

En el caso de fuentes estadísticas oficiales hemos recogido la información a través de las páginas webs oficiales. De esas páginas web hemos descargado los archivos de datos para su posterior explotación en Excel Office. Se han tabulado, se han sistematizado y han sido dispuestas para el análisis tanto en formato de tabla como en formato gráfico. Este ha sido el caso de los datos del INE (EPA), del Ministerio de Trabajo (Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo) o del Observatorio Joven de la Vivienda (Consejo de la Juventud de España).

Finalmente, el grueso de la investigación se ha centrado en la explotación de cuatro ficheros de microdatos del CIS:

1. Sondeo de la Juventud Española – Estudio 2631 (2006)
2. Sondeo de la Juventud Española – Estudio 2675 (2007)
3. Sondeo de la Juventud Española - Estudio 2703 (2007)
4. Sondeo de la Juventud Española – Estudio 2733 (2007)

Una vez tuvimos a nuestra disposición cada una de esos cuatro estudios, y a partir del fichero de microdatos conseguido del banco de datos del CIS, procedimos a disponer la base de datos para su explotación. Para ello, hemos utilizado el programa de análisis estadístico SPSS. Los datos del CIS se exportaron a ese programa estadístico, se tabularon siguiendo el fichero libro de códigos y se incluyó la sintaxis de SPSS para codificar las variables según las indicaciones del mencionado libro de códigos.

Una vez tuvimos preparadas las bases de datos para la explotación, establecimos un plan de análisis sistemático consistente en las siguientes acciones:

1. Selección de las variables pertinentes en relación a los objetivos de la tesis doctoral
2. Recodificación de diferentes variables para permitir la réplica con otros estudios utilizados (por ejemplo, la variable nivel de estudios), y para facilitar la realización de análisis univariados y bivariados (edad, edad de acceso al primer empleo, meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta que se encuentra el primer empleo, etc.)
3. Realización de análisis univariados: análisis de frecuencias y análisis descriptivo
4. Realización de análisis bivariados: análisis de tablas de contingencia con cálculo del estadístico chi cuadrado para delimitar la relación entre variables independientes y dependiente
5. Realización de análisis multivariantes: análisis factorial para la generación de modelos de agrupación de variables, con cálculo de la medida de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de Bartlett
6. Presentación en formato de tabla o gráfico de los resultados de análisis y disposición para su interpretación en formato de informe de resultados.

Con la estadística como ciencia de las regularidades y como colección de métodos científicos que permiten el análisis e interpretación de información numérica (García Ferrando, 1995, 23), se ha construido el informe de resultados de investigación cuantitativa, para cuyo análisis y conclusiones ha sido imprescindible tanto el marco conceptual como el teórico que preceden a este capítulo metodológico.

8.4.2.- Diseño de investigación cualitativo

8.4.2.1.- Técnica de producción de datos cualitativos.

La técnica producción de datos cualitativos que se ha utilizado en esta tesis doctoral ha sido la de la entrevista en profundidad. Hemos seleccionado esta técnica porque el paradigma interpretativista planteado cuenta con esa técnica como marco desde el cual realizar un mejor análisis.

La entrevista en profundidad, según Taylor y Bogdan (1998: 101), consistiría en una serie de “reiterados encuentros cara a cara entre el entrevistador y los informantes, encuentros dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias y situaciones, tal como las expresan en sus propias palabras”.

El uso de esta técnica resulta interesante en tanto que rompe con la fuerte estructuración de técnicas cuantitativas como la encuesta. La entrevista en profundidad es no directiva, no estructurada, no estandarizada y es abierta, rasgos que hacen de ella un método flexible y dinámico, lo que aporta a la investigación una constante posibilidad de retroalimentación.

Por su parte, Ruiz Olabuénaga (1996: 168) habla también de distintos tipos de entrevistas cualitativas, pero los hace depender de tres características que cree fundamentales en esta técnica.

1. Según el número de entrevistados: entrevistas sostenidas con un solo individuo (individual) o con un grupo de personas (de grupo).
2. Según el número de temas que abarca: entrevistas que cubren un amplio espectro de temas (biográficas) o las monotemáticas (entrevista enfocada)
3. Según el grado de estructuración: entrevistas dirigidas (estructuradas), en las que el actor lleva la iniciativa de la conversación, o aquellas en las que el

entrevistador sigue un esquema general y flexible de preguntas, en cuanto orden, contenido y formulación de las mismas (no estructurada)

Ruiz Olabuénaga destaca como rasgos esenciales de la entrevista en profundidad el que se desarrolla en forma de conversación, en la que se establece un proceso de comunicación con retroalimentación por parte de los dos polos (tanto el entrevistado como el entrevistador influyen este proceso), cuyo producto final es el resultado de tal interacción (ambos son productores del discurso). También señala la artificialidad que afecta a la entrevista desde el principio, por tratarse de una situación creada por el investigador con fines científicos, por lo que mucho de lo que en ella se produce hay que remitirlo a ese contexto creado. En dicho contexto, y por tanto en el desarrollo de la entrevista, pues, intervienen las características personales (biológicas, culturales, sociales, conductuales) del entrevistado, pero también del entrevistador (Ibídem, 165)

Por otra parte, la información obtenida mediante una entrevista es más bien indirecta, porque está basada en el relato y la interpretación que el entrevistado hace del objeto de estudio. No obstante, si lo que buscamos es averiguar lo que “es importante y significativo en la mente de los informantes, sus significados, perspectivas e interpretaciones, el modo en que ellos ven, clasifican y experimentan su propio mundo”, sin duda esta es la técnica más adecuada (Ibídem, 166).

La entrevista en profundidad es un instrumento que proporciona una información muy rica en significados y comprensión. De aquí que podamos convenir que su aplicación en un estudio como el nuestro es necesaria.

La elección de la entrevista en profundidad para la recogida de información necesaria en nuestra investigación viene justificada por varios motivos.

En primer lugar, porque nos interesa esclarecer experiencia humana subjetiva, es decir, ver el mundo a través de los ojos de los jóvenes, lo que nos llevaría a introducirnos en sus experiencias relativas.

Por otra parte, y en relación con lo anterior, porque los objetivos que perseguimos nos llevan a la necesidad de profundizar en los temas que vertebran nuestra investigación (juventud, empleo, red social, ciclo vital, etc.), y la entrevista nos permite acceder a tales niveles con relativa rapidez.

Además, la flexibilidad que caracteriza a la entrevista nos permite el acercamiento a todo tipo de individuos dentro de la muestra, ya que podemos adaptar la técnica a la propia dinámica de la conversación, así como lograr la comprensión de las condiciones psicológicas y ambientales del informante, de su intención y disposición de ánimo en la contestación de las preguntas, y de igual manera aclarar el sentido cuando no sean suficientemente claras (Ruiz Olabuénaga, 1998).

Permite, en definitiva, obtener información completa, profunda y rica, dotada del significado que los protagonistas dan a sus vivencias.

8.4.2.2.- Selección de la muestra

Ya que no buscamos descripciones de la realidad (cuantitativa), el tipo de muestreo utilizado no es el probabilístico, es decir, no buscamos la representatividad de la muestra utilizada para extrapolarla a la población, no trabajamos con márgenes de error, ni con niveles de confianza (eso es la forma de trabajar desde la metodología cuantitativa).

En la investigación cualitativa hemos realizado un muestreo de tipo intencional, donde los sujetos elegidos para participar en el estudio no se han seleccionado al azar sino siguiendo un procedimiento intencional. El procedimiento seguido por nosotros en este estudio es el opinático. Es decir, hemos realizado un muestreo intencional opinático. ¿Qué caracteriza a este muestreo? Pues que nosotros, como investigadores, hemos seleccionado a los informantes que han compuesto la muestra siguiendo un criterio estratégico personal: formarían parte de la muestra aquellos cuyo conocimiento

de la situación a investigar los convierten en los más representativos e idóneos de la población a estudiar. En cualquier caso, siempre se ha establecido el criterio de la edad (grupo de edad al que pertenece) y la ocupación actual (estudiante, trabajador, parado...).

Hemos cumplido uno de los requisitos básicos de la investigación cualitativa, y es el de dar respuesta a la pregunta ¿cuánta información hay que recoger y cuándo hay que dejar de hacer trabajo de campo para pasar al análisis? La muestra establecida ha sido de 16 entrevistas en profundidad⁹⁷ que nos han permitido garantizar la saturación (cantidad) y la riqueza (calidad) de la información.

8.4.2.3.- Técnicas de análisis de datos cualitativos

Para el análisis de las entrevistas en profundidad hemos seguido la técnica del análisis del discurso que, junto con el análisis de contenido, serían las dos técnicas fundamentales de análisis de textos o discursos. Hemos optado por la primera porque, y compartimos su opinión, el profesor Beltrán (2000: 160) indica que si bien ambas técnicas resultan útiles de cara al análisis de textos y discursos, el de contenido tendría una finalidad más cuantitativa (recuentos de categorías analíticas, por ejemplo). Por su parte, el de discurso se presentaría como el más indicado en un estudio con pretensiones interpretativistas como es el caso, se encuadraría mejor en un análisis específicamente cualitativo.

Gracias al análisis de discurso tomamos en consideración los condicionamientos sociales en los cuales se produce el lenguaje discursivo, condiciones que podrían limitar lo que puede ser dicho y lo que debe ser dicho, donde la relación social que se establece entre informante e informado, entre sujeto e investigador, impone límites contenidos en las propias opiniones del lenguaje. Es decir, ningún texto se explicaría a sí mismo,

⁹⁷ En el ANEXO incluimos la ficha técnica de las entrevistas en profundidad

ningún discurso se explica a sí mismo, pues el contexto estaría determinando el discurso desde el mismo momento de su génesis (Beltrán, 2000: 162).

Nos parece apropiada esta técnica de análisis porque con ella no nos limitamos a realizar un análisis lingüístico o sintáctico, más propio del análisis de contenido. En este sentido, consideramos que el análisis de discurso es “una práctica de” análisis de datos cualitativos “obtenidos de un texto originado en determinadas condiciones sociales que constituyen el marco de su interpretación y lo datan de significado” (Ibídem, 162). Según esto, hablaríamos de interacción entre la persona que es entrevistada y el entrevistador, en nuestro caso nosotros mismos, y de cómo el sentido que los sujetos dan a su propia acción se construye en ese proceso de interacción. Ese sentido del discurso que tratamos de interpretar a partir del sentido que los sujetos dan a su propia acción deviene en significado que estará determinado tanto por “quien emite el discurso como por aquel para quien es emitido. Es decir, serán los marcos de interpretación propuestos en el marco conceptual y teórico los que dotarán de sentido a los discursos. Es decir, hablamos de la hermenéutica como marco de interpretación que, por supuesto asume que no es una interpretación definitiva, sino sólo una interpretación, de un investigador, en unas condiciones sociales y de interrelación determinadas”. (Ibídem, 163).

En definitiva, esta es la estrategia de análisis seguida y basada en el análisis de discurso. Se realizaron las 16 entrevistas en profundidad, correspondientes a dos hombre y dos mujeres de cada uno de los siguientes grupos de edad: 16 a 19 años, 20 a 24 años, 25 a 29 años y 30 a 34 años. El objetivo era poder contar con discursos de cada una de las fases del ciclo emancipatorio, que se analizan en el estudio cuantitativo con la finalidad de apostar decididamente por la complementariedad de ambos análisis.

Una vez realizadas las entrevistas y recogidas mediante grabación, se realizaron las correspondientes transcripciones literales de las mismas para, a partir de ahí, realizar el análisis correspondiente. Preparadas para su análisis, nos hemos servido del programa informático de análisis cualitativo Atlas.ti que, si bien está pensado para el desarrollo de

análisis cualitativos basadas en la Teoría Fundamentada, nos parece una herramienta útil de cara a poder segmentar la información del texto resultante en cada uno de los discursos que se han interpretado.

Realizado el análisis, se trabajó en la división temática del estudio siguiendo la lógica de la complementariedad con el estudio cuantitativo, para aportar significado a la interpretación que los sujetos dan a su propia realidad. Así mismo, y apoyándonos en los marcos conceptual y teórico, hemos realizado el análisis y se ha presentado en forma de informe donde las interpretaciones se han acompañado con citas textuales de las entrevistas, como si de una tabla cuantitativa se tratara

CUARTA PARTE
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN
CUANTITATIVA

CAPÍTULO IX

CONTEXTO DEMOGRÁFICO Y SOCIOLABORAL

GENERAL

El estudio de la realidad sociolaboral de los jóvenes que hemos realizado se enmarca en un contexto demográfico y social general. Nuestra experiencia en el mundo de la investigación y en el mundo de la docencia nos ha puesto siempre ante la necesidad de contextualizar todas nuestras aportaciones, por muy pequeñas que sean, en un marco analítico social específico. En nuestro caso hablamos de la estructura social española y europea (siempre que los datos lo permiten) desde un punto de vista demográfico y sociolaboral.

En este primer capítulo de la investigación cuantitativa nos vamos a detener en la presentación de cómo ha evolucionado la población joven en nuestro entorno. Analizaremos brevemente la transformación vivida por el contingente de población joven en el último quinquenio⁹⁸. Así mismo, presentaremos datos referidos a la situación de la población joven activa, la situación de su ocupación y la situación de su desempleo, y todo ello a partir de la explotación profunda de los datos de la Encuesta de Población Activa (*desde ahora EPA*) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (*desde ahora INE*) y de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey) elaborada por la Oficina Estadística de la Unión Europea (*desde ahora EUROSTAT*).

La explotación de estos datos nos ha permitido configurar el escenario en el que tiene sentido hablar de la situación sociolaboral de los jóvenes en su proceso de

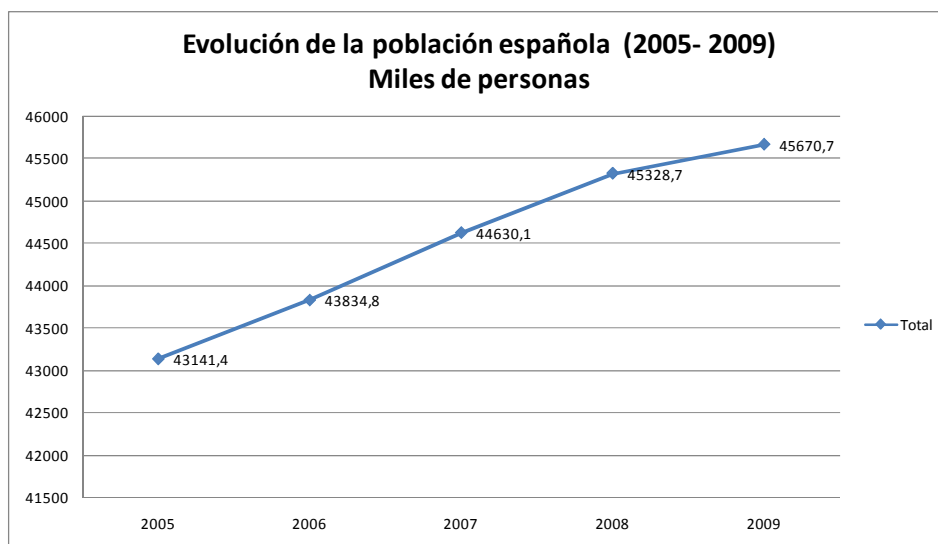
⁹⁸ Para el análisis cuantitativo estructural hemos intentado conseguir, siempre que la fuente lo ha permitido o ha estado a nuestra disposición, datos del quinquenio 2005-2009. Esta decisión se ha basado en varios criterios. Un primer criterio ha sido el poder contar con una serie completa que nos permita poder extraer conclusiones desde un punto de vista longitudinal. El segundo criterio y, creemos, más importante por las consecuencias de la decisión, se ha basado en la actual situación socioeconómica. Esto es, este quinquenio permite conocer la situación social en los mejores momentos de la “economía” tanto española como europea y, así mismo, conocer el momento en el que se han producido los puntos de inflexión en los indicadores que vamos a presentar.

inserción. Desde ese contexto general, entendemos, adquiere sentido todo el trabajo de investigación realizado para conocer las estrategias de inserción sociolaboral de los jóvenes, tal y como creemos se están desarrollando actualmente.

9.1.- Análisis del contingente de población: la evolución de la población joven

Como hemos indicado anteriormente, una de las fuentes de datos que vamos a utilizar es la EPA. En la EPA se define población como “aquella que reside en viviendas familiares principales, es decir, las utilizadas todo el año o la mayor parte de él como vivienda habitual o permanente” (INE, 2008), quedando excluidos de esta definición los hogares colectivos como pueden ser el caso de hospitales, residencias, cuarteles, etc., y las viviendas secundarias o de temporada.

Gráfico 1.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Antes de pasar a la población joven y partiendo de esta definición, y utilizando los datos de esta fuente estadística⁹⁹, podemos indicar (Gráfico 1) que la población española¹⁰⁰, en los últimos 5 años¹⁰¹, ha pasado de algo más de 43 millones de personas a tener como media final del año 2009 más de 45,6 millones. Esto supone un incremento entre el principio y el final del periodo contemplado del 5,9%.

De igual manera, esta misma tendencia de crecimiento se ha visto en la población española de 16 o más años. En este caso concreto (Gráfico 2), se ha pasado en 2005 de 36,6 millones de personas de ese grupo de edad a 38,4 millones. El incremento ha sido del 5,53%, algo menos de 0,4 puntos porcentuales por debajo de la población general. Este hecho puede deberse al incremento de las tasas de natalidad en los últimos años, que puede estar haciendo que la pirámide de población se haya rejuvenecido ligeramente por la base¹⁰².

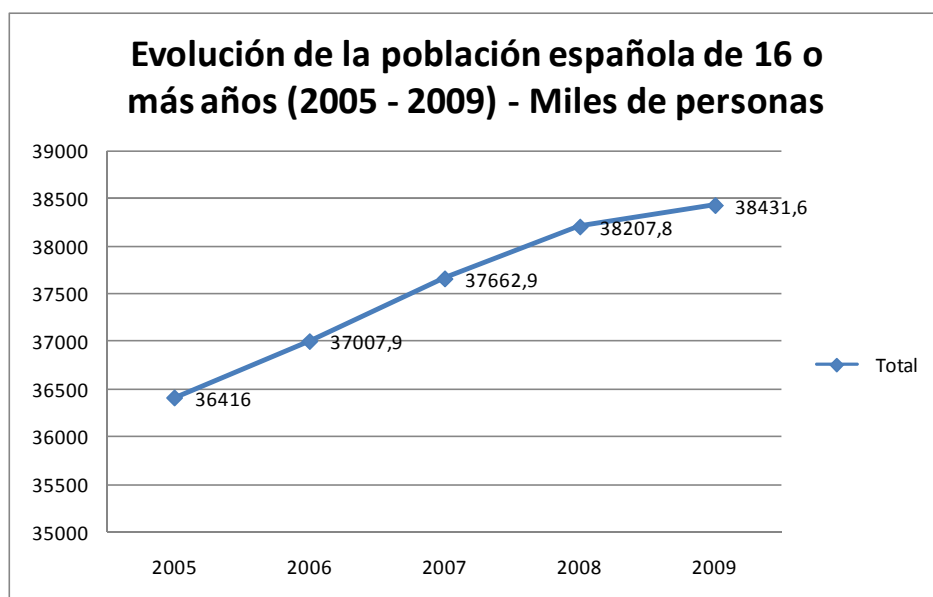
⁹⁹ Hemos decidido tomar la EPA para cuantificar la población pues así armonizamos el conjunto del capítulo ya que las tasas de actividad, de empleo y de paro se calculan sobre los contingentes de población contabilizados en este estudio trimestral.

¹⁰⁰ Este primer gráfico se refiere a la evolución del contingente de población española, como marco general a partir del cual presentar el resto de datos explotados y preparados para su análisis en esta investigación.

¹⁰¹ Los datos utilizados a lo largo del estudio tienen como fecha final el último trimestre del año 2009. En el caso que nos ocupa, y salvo que en la fuente utilizada se indique lo contrario, utilizamos medias anuales, tal y como hemos podido explotar de la EPA.

¹⁰² En el año 2002, la tasa de natalidad en España era de 10,11 nacidos por cada 1.000 habitantes, habiendo subido hasta 10,73 en el año 2009. Así mismo, el índice coyuntural de fecundidad (número medio de hijos por mujer) ha pasado de 1,26 en 2002 a 1,40 a finales de 2009, según datos del Instituto Nacional de Estadística en “Movimiento Natural de la Población e Indicadores Demográficos Básicos” (2009).

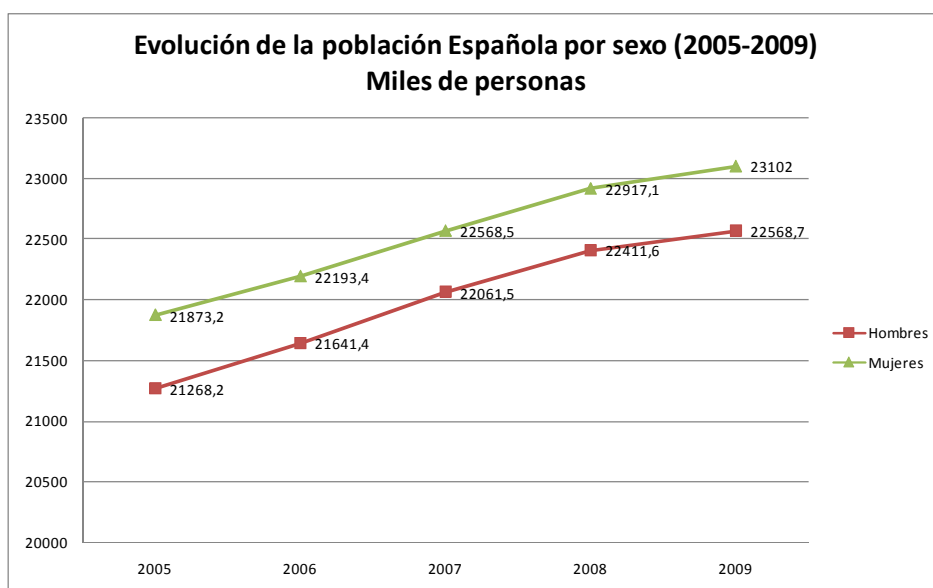
Gráfico 2.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

En el Gráfico 3 reproducimos la que ha sido la evolución de la población española en el periodo contemplado tomando como referencia la variable socio-demográfica sexo.

Gráfico 3.

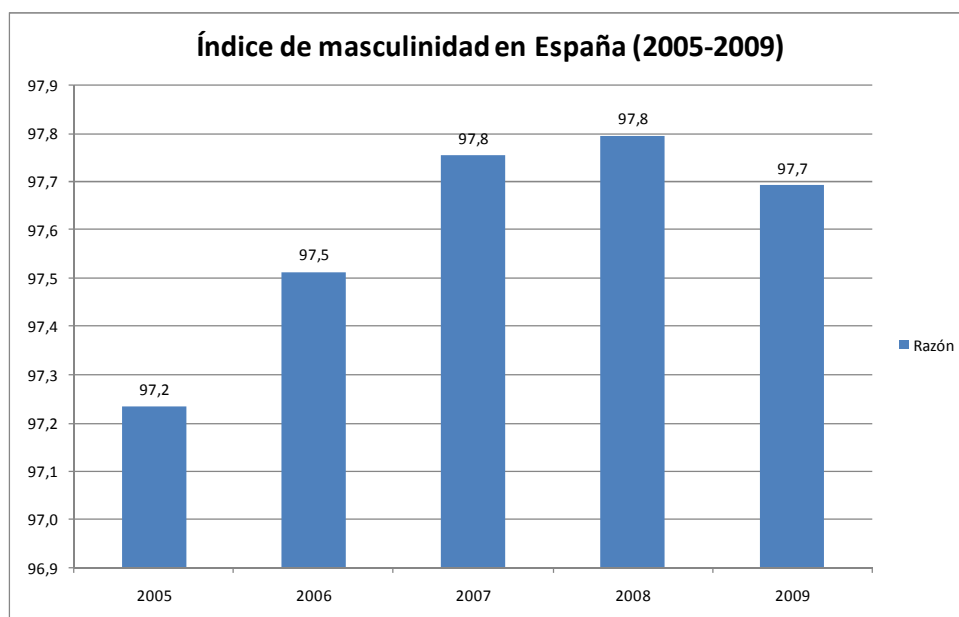


Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

En este caso, indicar que se ha producido un incremento tanto entre los hombres como entre las mujeres. Entre los primeros éste ha sido del 6,1% mientras que entre las segundas del 5,6%. Esto no hace sino reflejar la entrada de inmigrantes varones, sobretodo, que se ha venido produciendo en los últimos años. La influencia de la entrada de inmigración en nuestro país se verá de forma más clara más adelante, cuando analicemos las consecuencias de ésta en la evolución del contingente de población que denominamos “joven”.

A partir de esta evolución podemos calcular el índice de masculinidad en España en el período (2005-2009)¹⁰³. Según podemos ver (Gráfico 4), se ha producido un aumento del índice desde su valor en 2005 (97,2 hombres por cada 100 mujeres) hasta 2009, donde el mismo índice se sitúa en 97,7 hombres por cada 100 mujeres. Esto viene a confirmar el superior incremento mencionado anteriormente del número de hombres en el contingente de población.

Gráfico 4.

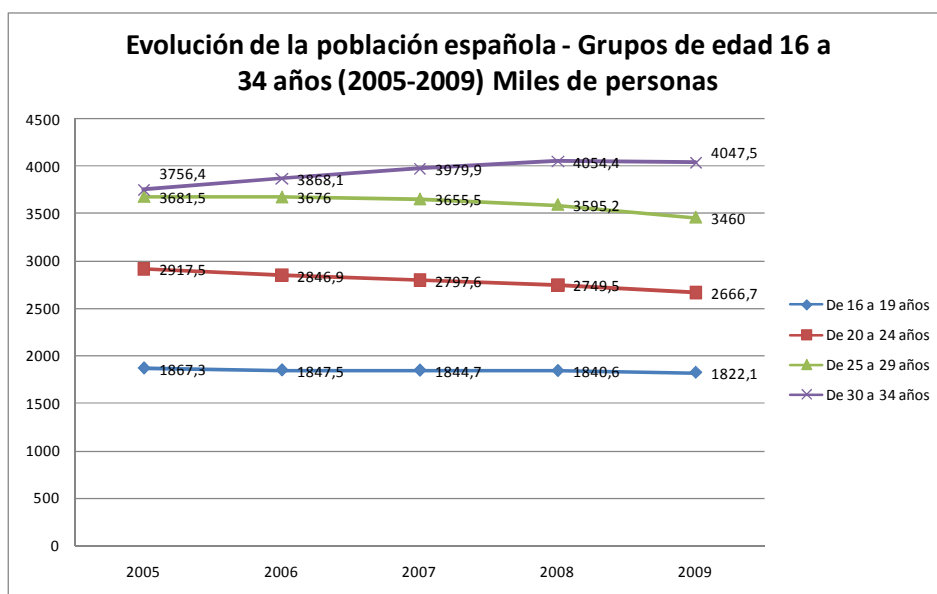


Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

¹⁰³ El índice de masculinidad también es conocido como *razón de sexo*. Se trata de un índice demográfico que viene a expresar la razón de hombres frente a mujeres en un determinado territorio, en nuestro caso España. La forma de expresarlo es en tantos por ciento y la fórmula para calcularlo es: (HOMBRES/MUJERES)x 100.

¿Y cómo ha sido la evolución de la población joven¹⁰⁴ en el periodo que estamos analizando? En el Gráfico 5 podemos ver que los 4 grupos de edad que tomamos como marco de análisis (16 a 19 años, 20 a 24 años, 25 a 29 años y 30 a 34 años) han seguido 2 pautas de crecimiento. El único grupo en el que se aprecia un incremento en el contingente de población es el de 30 a 34 años, grupo en el que se ha pasado en 2005 de un total de 3,76 millones de personas a poco más de 4 millones en la actualidad. En el resto de grupos de edad lo que se aprecia es una caída del número de personas que componen el contingente. Ese decrecimiento ha sido más acusado en los grupos de edad intermedios (20 a 29 años), mientras que en el grupo de 16 a 19, la caída en número de personas apenas es perceptible (algo más de 40.000).

Gráfico 5.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

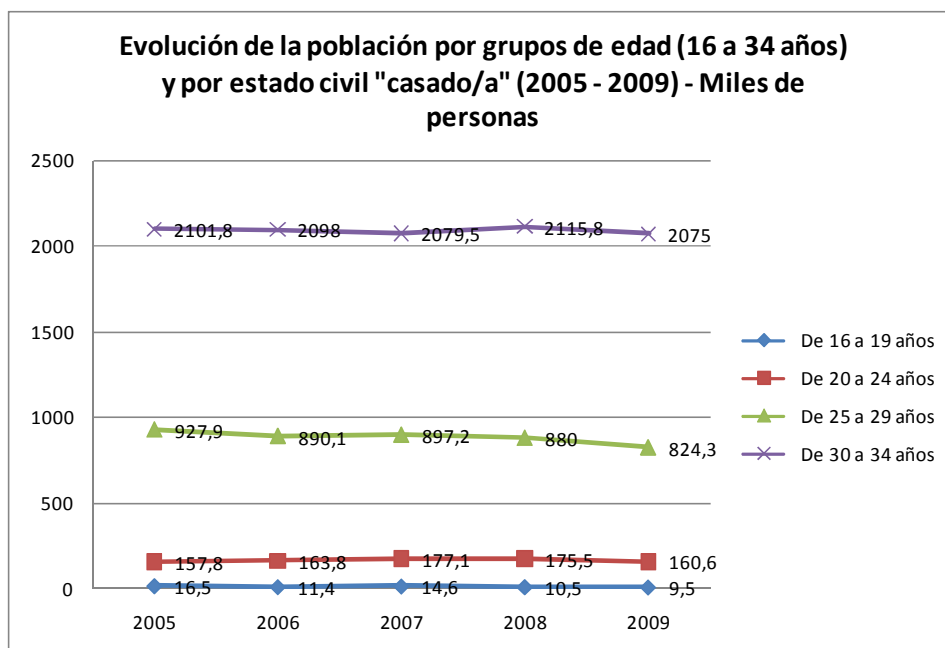
Los primeros datos que apuntan a que algo ha sucedido en los últimos años en el segmento de población definido como joven tienen que ver con el estado civil de los

¹⁰⁴ El intervalo de edad utilizado en esta investigación, siempre que ha sido posible, va desde los 16 a los 34 años, para datos nacionales. Para datos de Eurostat el intervalo se inicia en los 15. Hay fuentes estadísticas en las que sólo podemos encontrar datos desde los 15-16 hasta los 24 años. En otras fuentes de datos, el intervalo va desde los 16-18 años hasta los 29. En suma, estamos ante la problemática descrita en el Capítulo I, en los que exponíamos, desde un plano teórico, las discusiones en relación a cuál es la edad a la que se considera que empieza y termina la juventud.

componentes de ese segmento (Gráficos 6 y 7). El número de personas que se declaran en estado civil “casado” ha caído en todos los grupos de edad. En términos relativos, ha sido en el grupo de edad de 16 a 19 años donde dicha caída ha sido más llamativa: en concreto, entre 2005 y 2009 el número de casados de esta edad ha disminuido más de un 42%.

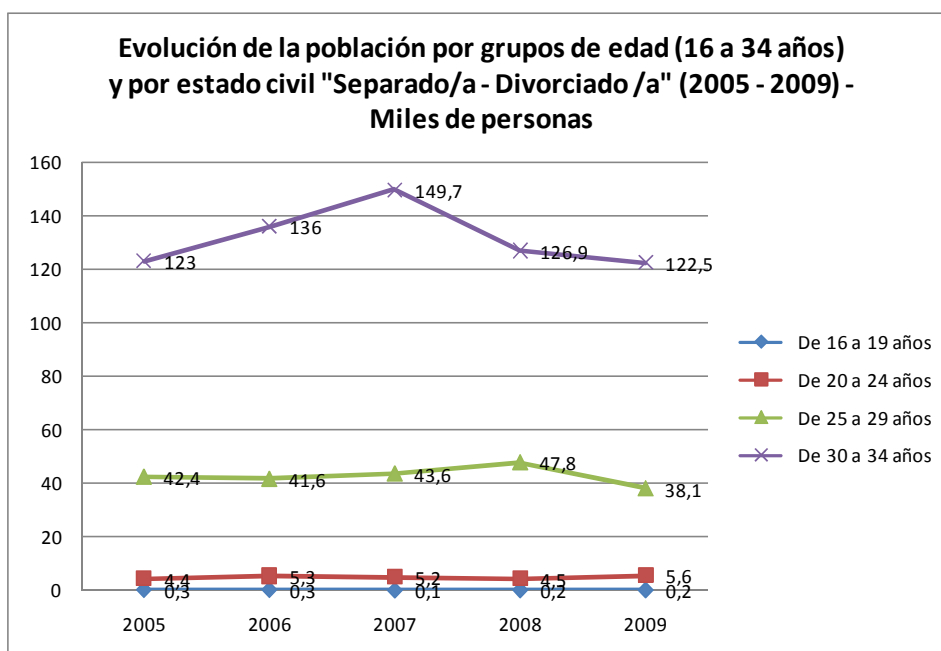
Sin embargo, la gran transformación se ha producido en el número de personas que se declaran “separados – divorciados”. La crisis económica que vive nuestro país en estos momentos (año 2010) y que se inicia en el año 2007-2008 queda reflejada en los datos que presentamos. En el año 2007, el grupo de edad de 30 a 34 años llega a su máximo en cuanto a separados-divorciados, cayendo de forma importante hasta el año 2009. En el resto de grupos de edad esta variación tan importante no se ha visto de forma tan clara. Sin duda, los primeros afectados por la crisis han sido los que pertenecen al segmento de 30 a 34, jóvenes ya emancipados (en cifras que, como veremos más adelante, se sitúan por encima del 70%) que, dadas las circunstancias socioeconómicas actuales, podrían estar retrasando el divorcio ante los costes que esto supone.

Gráfico 6.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Gráfico 7.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Tabla 1.

**Evolución de la población por grupo de edad (16 a 34 años) y nacionalidad
(2005 - 2009) Miles de personas**

	Española		Doble nacionalidad		Extranjera	
	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años
2005	4216,9	6328,7	31,1	45,6	536,8	1063,6
2006	4053,1	6184,4	35,8	52,5	605,6	1307,2
2007	3909,2	6027,5	45,3	59,9	687,8	1548,1
2008	3765,9	5915,3	47	68,2	777,2	1666,1
2009	3659,6	5799,3	49,2	74,8	780	1633,3

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

La población joven en nuestro país habría visto mermado aún más su peso de no haber sido por la entrada en escena de la inmigración. Los datos (Tabla 1) permiten concluir que la caída vivida en número de personas de cada grupo de edad, salvo en el de 30 a 34 años, como hemos comentado a propósito del gráfico 3, habría sido aún más pronunciada si no es por el incremento que, por el contrario, se ha producido en todos los grupos gracias a la inmigración. En todos los casos, como podemos ver (salvo en los

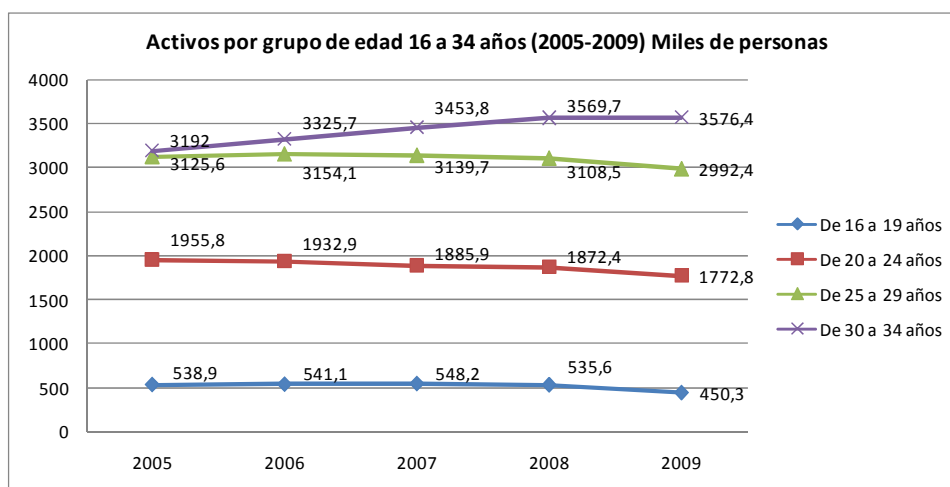
que tienen nacionalidad española), el segmento ha crecido en número de componentes y ha aumentado su peso en el conjunto de la población joven, especialmente en el grupo de nacionalidad extranjera.

9.2.- Análisis de la población activa joven

En la EPA se define a la población económicamente activa como “el conjunto de edades determinadas que, en el período de referencia dado”, esto es, la última semana antes del estudio, “suministran mano de obra para la producción de bienes y servicios económicos o que están disponibles y hacen gestiones para incorporarse a dicha producción”. En la EPA, “la población económicamente activa comprende”, por tanto, a “todas las personas de 16 o más años que durante el período de referencia [...] satisfacen las condiciones necesarias para la inclusión entre las personas ocupadas o paradas” (INE, 2008). Este análisis se puede hacer, pues así lo permite la explotación de datos de la EPA, tanto para el conjunto de mayores de 16 años, como ya hemos visto en la propia definición, como para grupos de edad específicos, como ha sido nuestro caso.

Sobre la base de esta definición, en el Gráfico 8 podemos comprobar cómo ha sido la evolución de la población económicamente activa en España, pero en los segmentos de edad de 16 a 34 años. Los datos son ciertamente esclarecedores de la situación del segmento joven: salvo en el caso de los que tienen de 30 a 34 años, en el resto, el contingente de activos ha descendido en el último lustro. Tras esta situación podría estar de nuevo la situación de crisis y desempleo que está viviendo España en los últimos 2-3 años. Muchos jóvenes que, en principio, se encontraban en situación de activo, en tanto que trabajador o buscador activo de empleo, han pasado a situación de población económicamente inactiva (por ejemplo, volviendo al sistema educativo). Sin embargo, también estaría detrás de esta situación la pérdida de efectivos que, como hemos visto en el Gráfico 6, se ha vivido en estos tres segmentos de edad. La conjunción de ambos podría ser la respuesta a esta caída del número de activos jóvenes.

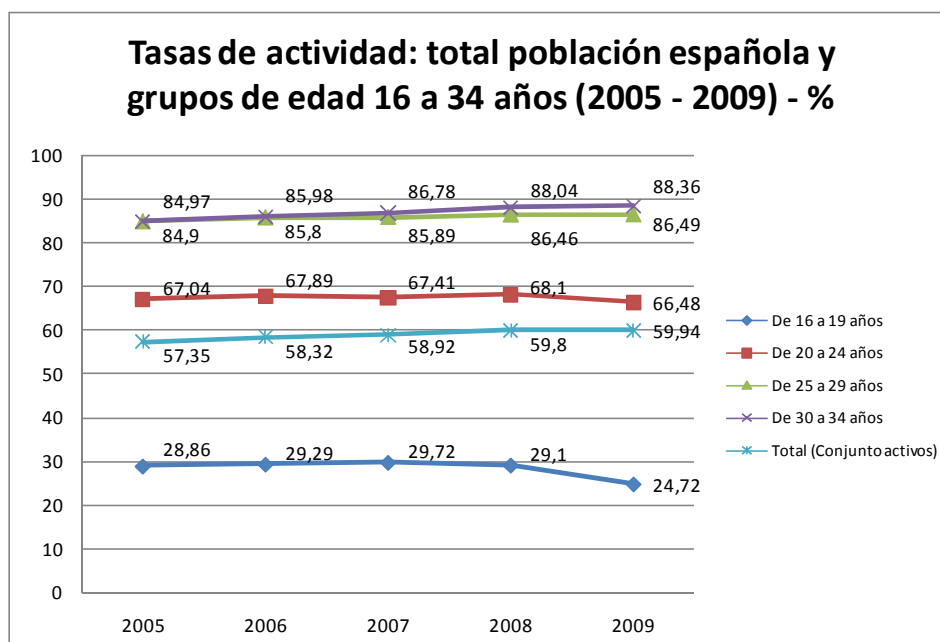
Gráfico 8.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Esto, traducido a tasas de actividad¹⁰⁵ de la población joven española, queda reflejado en el Gráfico 9, donde podemos ver la evolución desde 2005 a 2009 del citado indicador de actividad en comparación con el del conjunto de activos españoles.

Gráfico 9.

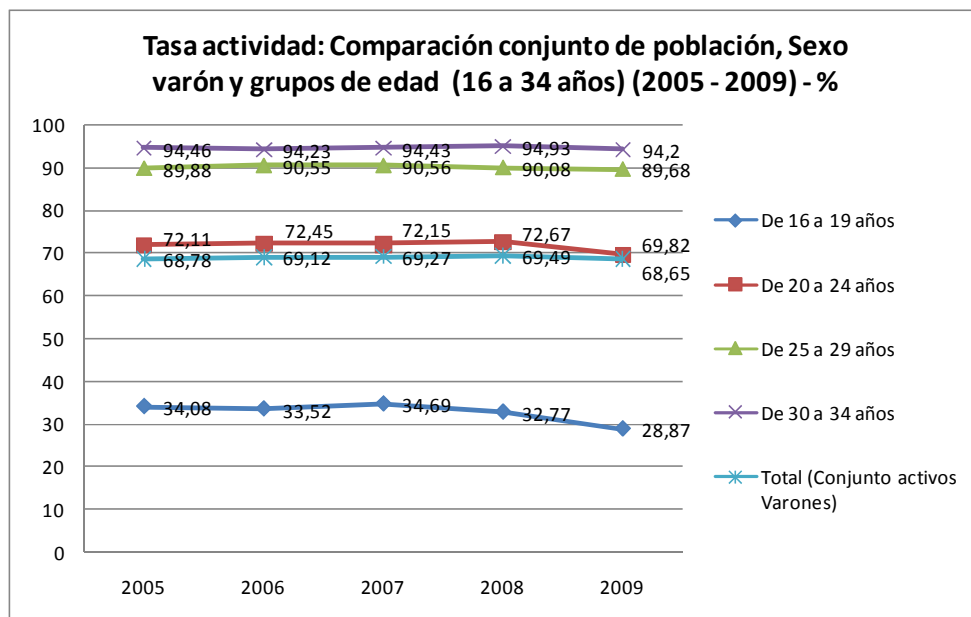


¹⁰⁵ Las tasas de actividad de la población joven de 16 a 34 años son tasas específicas de actividad, y son el cociente entre el número de activos de esas edades y la población correspondiente al conjunto de ese intervalo de edad (INE, 2008).

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Como podemos comprobar, todos los grupos de edad tienen tasas de actividad superiores a la media del conjunto de activos de la población española, salvo el de 16 a 19 años. Si nos detenemos un poco en los datos que presentamos, vemos cómo es el grupo de 16 a 19 años el que ha sufrido una variación más importante a la baja, pasando de una tasa de actividad del 28,86% en 2005 a una del 24,72% en 2009 (casi 4 puntos menos). Por su parte, los grupos de edad que van de los 20 a los 29 años han tenido ligeras caídas en la tasa, siendo el grupo de 30 a 34 años el único que ha visto su tasa de actividad incrementada pasando del 84,97% al 88,36.

Gráfico 10.



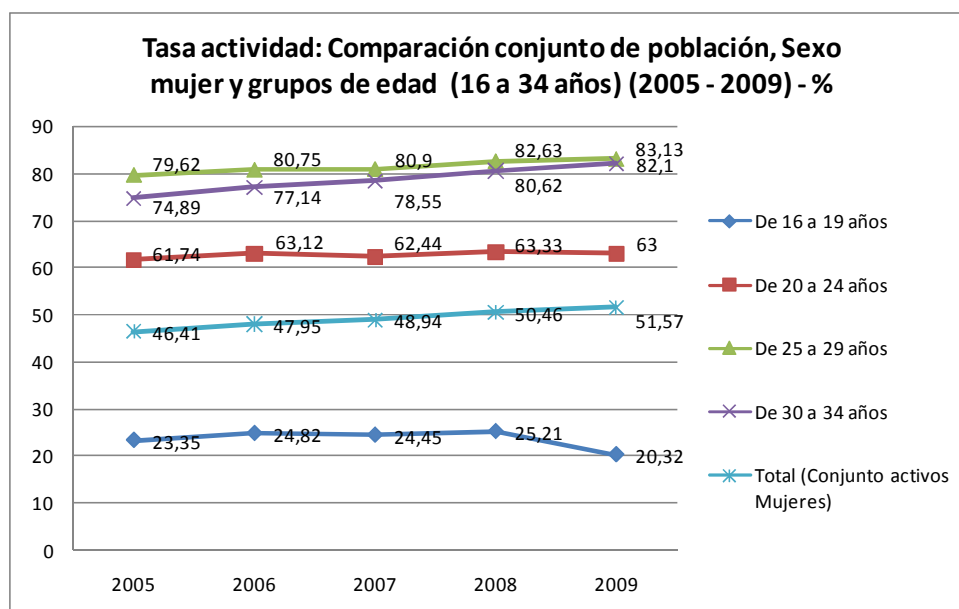
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

En los Gráficos 10 y 11 presentamos la evolución de las tasas de actividad para los grupos de edad joven según el sexo de la persona encuestada en la EPA. Si nos detenemos en los datos podemos comprobar cómo, en el caso de los jóvenes, la tasa de actividad de los hombres es siempre superior a las de las mujeres en todos los grupos de edad y a lo largo de todo el período analizado. Como ejemplo pondríamos el grupo de 30 a 34 años, donde la tasa de actividad en la media del año 2009 se situó en el 94,2% entre los hombres, mientras que entre las mujeres fue del 83,13. La explicación podría

estar, y así lo creemos, en la existencia de un mayor porcentaje de mujeres que de hombres en situación de inactividad, bien por permanencia en los estudios, o por un mayor número de mujeres jóvenes que realizan o se ocupan de las tareas del hogar de forma exclusiva.

Sin embargo, como podemos ver, tanto hombres como mujeres comparten una misma tendencia: sus tasas de actividad son superiores a la media del conjunto de activos de su colectivo en todas las edades salvo entre los/las menores de 20 años.

Gráfico 11.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

¿Y cómo ha sido el comportamiento de las tasas de actividad en el grupo de 16 a 34 años según la nacionalidad de la persona? Según los datos de que disponemos (Tabla 2), el segmento de edad de 25 a 34 años¹⁰⁶ es el que mejor comportamiento ha tenido desde el punto de vista del incremento de las tasas de actividad, independientemente de la nacionalidad. Y según la nacionalidad, han sido los que tienen doble nacionalidad los que en mayor medida, y en este segmento de 25 a 34 años, han visto aumentar su tasa

¹⁰⁶ Para este caso, la EPA presenta los datos agregados en dos grupos de edad y no en 4 como hemos venido presentado hasta el momento.

de actividad. Por el contrario, en todos los casos, el segmento de 16 a 24 años ha perdido puntos porcentuales en este indicador, especialmente entre los nacionales españoles y los extranjeros (como conjunto).

Tabla 2.

Tasas de actividad: por grupos de edad (16 a 34 años) y nacionalidad (2005-2009) %						
	Española		Doble nacionalidad		Extranjera	
	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años	De 16 a 24 años	De 25 a 34 años
2005	50,45	85,06	58,16	82,17	65,02	84,33
2006	50,76	85,89	53,04	89,45	65,7	85,77
2007	50,81	86,76	47,61	86,96	61,95	84,74
2008	50,62	87,83	53,27	87,21	61,33	85,43
2009	47,56	88,16	57,08	89,16	58,29	85,08

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

El análisis realizado, siempre que los datos así lo han permitido, se ha centrado también en la comparativa por Comunidades Autónomas. Así, en la Tabla 3, podemos contemplar la evolución del número de activos según cada una de esas demarcaciones geográficas.

Tabla 3.

Evolución del número de Activos por comunidad autónoma (2005 - 2009) - Miles de personas y % de variación 2005-2009									
Comunidad Autónoma	16 a 19 años			20 a 24 años			25 a 34 años		
	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %
Andalucía	119,5	98,6	-17,5	383,2	346	-9,7	1060,4	1175,1	10,8
Aragón	14,4	11,1	-22,9	52,1	42,8	-17,9	174,8	178,8	2,3
Asturias (Principado de)	4,6	4,9	6,5	37,6	32,9	-12,5	135,6	134,7	-0,7
Baleares (Illes)	16,4	11,8	-28,0	46,8	50	6,8	154	166,4	8,1
Canarias	23,3	20,4	-12,4	92,4	86,1	-6,8	293,5	308,3	5,0
Cantabria	4,4	2,8	-36,4	22,8	19	-16,7	78,6	81,3	3,4
Castilla y León	23,4	17,9	-23,5	92,4	82,8	-10,4	319,7	314,5	-1,6
Castilla - La Mancha	29,3	24,3	-17,1	82,1	85,7	4,4	252	288,6	14,5
Cataluña	88	77,9	-11,5	321,7	282,5	-12,2	1053,9	1049,5	-0,4
Comunitat Valenciana	64,7	56,8	-12,2	217,2	209,5	-3,5	695,7	743,5	6,9
Extremadura	15	12,4	-17,3	48,9	42	-14,1	127,8	134,4	5,2
Galicia	20,7	18,4	-11,1	113,4	90,3	-20,4	370,1	371,6	0,4
Madrid (Comunidad de)	69,7	56	-19,7	261,3	243,3	-6,9	951,3	971,1	2,1
Murcia (Región de)	21,2	16,3	-23,1	68	61,4	-9,7	201,3	224,4	11,5
Navarra (Comunidad Foral de)	5,1	6,1	19,6	22,5	19,5	-13,3	86,8	85,1	-2,0
País Vasco	13,6	10,5	-22,8	74,3	62,6	-15,7	302,7	280,5	-7,3
Rioja (La)	3,5	3,1	-11,4	13,2	11	-16,7	42,9	44,6	4,0
Ceuta (Ciudad Autónoma de)	1,3	0,5	-61,5	3	2,9	-3,3	10,5	9,5	-9,5
Melilla (Ciudad Autónoma de)	0,7	0,4	-42,9	2,8	2,5	-10,7	6,1	6,8	11,5
Total Nacional	538,9	450,3	-16,4	1955,8	1772,8	-9,4	6317,6	6568,8	4,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Si nos fijamos en los datos presentados, donde se analiza la variación que se ha producido de 2005 a 2009, la tendencia general en todas las comunidades, e independientemente del grupo de edad, ha sido la caída del número de activos. La media nacional de caída de este contingente en estos grupos de edad ha sido de un 16,4%, entre los de 16 a 19 años y de un 9,4% entre los de 20 a 24 años, mientras que entre los de 25 a 34 años se ha producido un incremento del 4%. Andalucía, aquella comunidad que nos toca más de cerca, ha seguido la misma tendencia que a nivel nacional y, si bien en los dos primeros grupos la caída ha sido mayor, en el grupo de 25 a 34 años el incremento ha sido superior (un 10,8%). La comunidad que ha perdido más activos¹⁰⁷ en el grupo de edad de 16 a 19 años ha sido Cantabria, con un -36,4%, seguida de Baleares (con un -28%) y Murcia y Castilla León con un -23,1% y un -23,5%

¹⁰⁷ Siguiendo las propias indicaciones de la EPA, las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla, si bien se han tenido en cuenta a la hora de la confección de la tabla, no lo son en el análisis, ya que “los resultados de Ceuta y Melilla deben tomarse con precaución porque pueden estar afectados por grandes errores de muestreo” (INE, 2010). Esta nota debe ser tenida en cuenta a lo largo de todo este estudio.

respectivamente. Por su parte, el mayor incremento en este grupo de edad se ha producido en Navarra, con una subida del número de activos del 19,6%.

En el caso del grupo de edad de 20 a 24 años, la mayor caída del número de activos se ha producido en Galicia (-20,4%) seguida de Aragón, La Rioja y País Vasco (con caídas entre el 15,7% y el 17,9%). En este caso, el mayor incremento ha acontecido en Baleares con una subida del 6,8%.

Finalmente, tenemos el caso del grupo de edad de 25 a 34 años. Este grupo de edad, como ya hemos indicado anteriormente, es el único en el que en la media nacional se ha producido un incremento del número de activos en el período interanual 2005-2009. Sin embargo, este comportamiento no ha sido el mismo en todas las Comunidades Autónomas. Así, podemos comprobar cómo en Castilla La Mancha el incremento ha sido del 14,5%, mientras que en otras como el País Vasco, incluso en este segmento, se ha producido una caída del número de activos jóvenes (-7,3%).

Tabla 4.

Evolución de las tasas de actividad por Comunidad Autónoma Grupos de edad de 16 a 24 años (2005 - 2009)						
Comunidad Autónoma	De 16 a 19 años			De 20 a 24 años		
	2005	2009	Variación en puntos	2005	2009	Variación en puntos
Andalucía	30,38	25,91	-4,47	66,21	64,99	-1,22
Aragón	30,31	23,45	-6,86	69,7	60,46	-9,24
Asturias (Principado de)	11,91	15,27	3,36	58,8	63,11	4,31
Baleares (Illes)	39,06	26,92	-12,14	72,15	75,68	3,53
Canarias	25,16	22,59	-2,57	65,81	65,11	-0,7
Cantabria	19,77	14,1	-5,67	62,78	61,37	-1,41
Castilla y León	23,79	20,04	-3,75	60,59	61,51	0,92
Castilla - La Mancha	33,46	27,09	-6,37	65,06	67,41	2,35
Cataluña	33,09	28,98	-4,11	74,14	71,29	-2,85
Comunitat Valenciana	32,92	28,69	-4,23	68,95	72,14	3,19
Extremadura	27,61	24,46	-3,15	65,39	60,41	-4,98
Galicia	19,04	19,1	0,06	63,82	61,66	-2,16
Madrid (Comunidad de)	28,98	23,28	-5,7	66,58	66,95	0,37
Murcia (Región de)	33,61	25,18	-8,43	68,74	65,64	-3,1
Navarra (Comunidad Foral de)	22,94	27,42	4,48	64,17	61,21	-2,96
País Vasco	18,25	15,45	-2,8	60,6	61,22	0,62
Rioja (La)	30,04	27,15	-2,89	70,02	64,33	-5,69
Ceuta (Ciudad Autónoma de)	38,19	12,64	-25,55	57,5	58,6	1,1
Melilla (Ciudad Autónoma de)	17,63	11,16	-6,47	55,25	54,74	-0,51
Total Nacional	28,86	24,72	-4,14	67,04	66,48	-0,56

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Más allá de la evolución del contingente de activos por grupo de edad y Comunidad Autónoma, resulta interesante conocer cómo ha evolucionado la tasa de actividad en cada una de las comunidades españolas¹⁰⁸. En este sentido (Tabla 4), podemos indicar que Andalucía, en el segmento de edad de 16 a 19 años, presenta una tasa de actividad algo por encima de la media nacional. Paralelamente, su tasa ha caído más que esa media en puntos porcentuales (4,47 puntos frente a los 4,14 de caída en el conjunto español entre los años 2005 y 2009). La comunidad que ha sufrido una mayor variación en su tasa de actividad en este segmento ha sido Baleares, donde la misma ha bajado en 12,14 puntos. Navarra y Asturias son las comunidades donde se ha producido un mayor incremento (4,48 y 3,36 puntos respectivamente).

¹⁰⁸ Los datos que aporta la EPA en este caso, si bien se construyen sobre las mismas medias anuales de 2005 a 2009, sólo son presentados para los grupos de edad de 16 a 24 años.

Por su parte, en el grupo de 20 a 24 años Andalucía ha visto cómo su tasa de actividad ha caído en 1,22 puntos, por encima de la media nacional pero en menor medida que en otras zonas como es el caso de Aragón (-9,24 puntos), La Rioja (-5,69 puntos) y Extremadura (-4,98 puntos). Los mayores incrementos de la tasa de actividad han tenido lugar en Asturias (4,31 puntos) y en la Comunidad Valenciana (3,19 puntos).

Junto al análisis por Comunidades Autónomas, presentaremos también datos a nivel de la Unión Europea. En la Tabla 5 mostramos las tasas de actividad de la denominada “Europa de los 27 o UE 27” para el año 2008¹⁰⁹ por grupos de edad de 15¹¹⁰ a 34 años con el último dato publicado de 2008. En la mencionada tabla, comparamos el dato para los diferentes grupos de edad con el dato de tasa de actividad para el conjunto de la población activa de cada país.

Si nos centramos en los resultados, podemos comprobar cómo Suecia es el país con mayor tasa de actividad (71,35%), mientras que el que tiene una menor tasa es Italia (49,3%). España se sitúa ligeramente por encima de la media de la UE27 con una 59,1% de tasa de actividad, situación ésta que se repite en todos los grupos de edad.

¹⁰⁹ Conviene recordar que, para el caso de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), los datos utilizados pertenecen a la encuesta nacional de cada uno de los países similar a la EPA española y referidos al Tercer Trimestre. Hacemos esta salvedad por si se diera el caso de que alguno de los datos indicados para la EPA no concordase con los datos que aportemos a nivel europeo, ya que los datos de la EPA se refieren a medias anuales. EUROSTAT ha tratado de armonizar sus datos a partir de la encuesta que se hace en cada país en verano, o lo que es lo mismo, tercer trimestre tal y como hemos indicado. Así mismo, tenemos que hacer otra salvedad y es que, en el momento de dar por finalizada la búsqueda y explotación de datos para esta investigación, para el caso español los datos llegaban hasta finales de 2009, mientras que el último dato publicado por EUROSTAT era de 2008 (3er trimestre)

¹¹⁰ EUROSTAT (2009) establece los siguientes parámetros de cobertura del estado laboral o, como se conoce en España, población económicamente activa:

“En general se considera la población mayor de 15 años, salvo para:

- España y Reino Unido: a partir de 16 años
- Suecia: de 16 a 74 años hasta el 2000, y de 15 a 74 a partir del 2001
- Dinamarca, Estonia, Letonia, Hungría, Finlandia: de 15 a 74 años
- Chipre: en 1999 no se hace diferencia entre desempleo e inactividad”.

Tabla 5.

Tasas de actividad por país y grupos de edad 15 a 34 años (2008) - Ordenado de mayor a menor por mayor tasa en grupo 15 y más años				
País de la UE 27	15 años y más	De 15 a 24 años	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años
Suecia	71,3	52,8	86,4	91,5
Países Bajos	66,6	73,2	90,4	91,1
Dinamarca	66	72,5	87,4	91,2
Chipre	64,2	41,7	85,9	91,5
Irlanda	63,4	52,5	85,5	84,1
Reino Unido	62,8	61,7	84,5	84,9
Portugal	62,5	41,6	88,2	91,6
Letonia	62	42,9	87,6	86,4
Finlandia	61,5	53,5	84,9	87,5
Austria	61,2	60,8	84,8	88,2
Estonia	61,1	41,4	83,3	87,9
Alemania	59,7	52,5	83,1	87,7
Eslovenia	59,5	42,9	88,7	94,5
Eslovaquia	59,3	32,4	82,3	85,4
España	59,1	47,7	86,5	88
República Checa	58,5	31,1	79	81,8
Lituania	56,7	30,8	82,4	85,7
Francia	56,6	39,2	86,9	89,6
Luxemburgo	56	29	83,4	87,1
Rumanía	54,5	30,4	74,2	80,8
Polonia	54,2	33,1	83,1	85,8
Bulgaria	53,8	30,1	80,1	85,1
Bélgica	53,7	33,4	88	90,4
Grecia	53,5	30,2	84,1	85,5
Hungría	50,1	25	78,2	79,4
Malta	49,4	52,2	84,9	77,5
Italia	49,3	30,9	72,3	80,6
UE 27	57,7	44,5	82,9	86,1

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Serie 2005-2008, EUROSTAT e Instituto Nacional de Estadística, (www.epp.eurostat.ec.europa.eu y www.ine.es).

Por grupos de edad la tendencia que se aprecia en todos los países es que a medida que aumenta la edad, aumenta la tasa de actividad. Así mismo, indicar que Países Bajos y Dinamarca comparten la primera posición en cuanto al valor de este indicador en el grupo de edad de de 15 a 24 años. En un sentido totalmente opuesto tenemos a Hungría, con un 25%, y Luxemburgo (29%) quienes presentan la tasa de actividad más baja de dicho segmento.

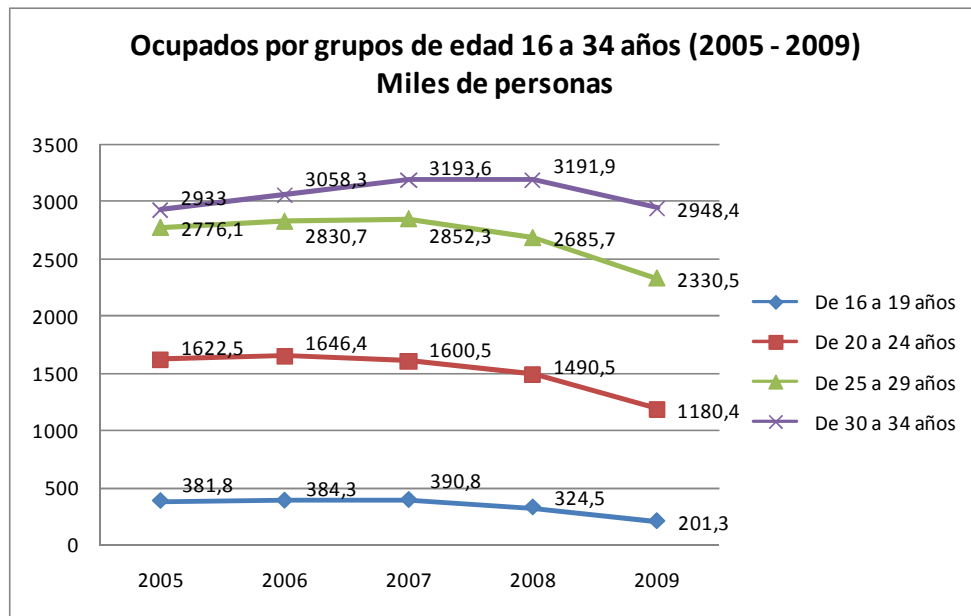
El grupo de 25 a 29 años arroja un incremento importante en todos los países respecto al segmento anterior. Tasas por encima del 70% son comunes en el conjunto de los países, habiendo una amplia mayoría en donde se sitúa por encima del 80%, superando el 90% en Dinamarca.

Finalmente tendríamos el grupo de 30 a 34 años. En este caso, los incrementos no son tan pronunciados respecto al segmento anterior como ocurría en el de 25 a 29 años respecto a su inmediato anterior. Como nota destacable indicar que Suecia, Países Bajos, Dinamarca, Chipre y Portugal tienen tasas de actividad superiores al 90% en este grupo de edad.

9.3.- Análisis de la población ocupada joven

Continuando con nuestro análisis, que conduce al estudio de la relación que mantienen los jóvenes con el mercado laboral, el siguiente paso es conocer y analizar la población ocupada. Como siempre partimos de la definición que el INE da al concepto de “población ocupada”. El INE, en su metodología para la recogida de datos de la EPA, asimila población ocupada a personas con empleo. La población ocupada es así “la formada por todas aquellas personas de 16 o más años que durante la semana de referencia han tenido trabajo por cuenta ajena o ejercido una actividad por cuenta propia”, siendo estas personas que están trabajando, personas con empleo pero sin trabajar en la semana de referencia, ausentes de su trabajo por causa de enfermedad, los que tengan como modalidad contractual un contrato fijo discontinuo, las personas en excedencia, etc. (INE, 2008).

Gráfico 12.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

La evolución del número de ocupados por grupo de edad (Gráfico 12) en el período 2005-2009, tal y como podíamos prever, ha ido en un sentido negativo. En todos los casos el número de ocupados, habiendo llegado a su máximo en los años 2006-2007, ha caído por debajo de la cifra inicial salvo para los de 30 a 34 años entre los cuales, habiendo vivido también la tendencia descrita, en la media anual de 2009 aún no se situaba en las cifras de 2005. En todo caso, las cifras en términos porcentuales han sido las siguientes: para el grupo de 16 a 19 años, la caída entre 2005 y 2009 se sitúa en un 47,3%, en el de 20 a 24 años el descenso en términos porcentuales ha sido del 27,2%, mientras que en el de 25 a 29 ha sido del 16,1%. Por lo que respecta al grupo de 30 a 34 años, tenemos que indicar que el número de ocupados ha crecido un 0,5%. Sin embargo, es más que probable que en un análisis posterior con cifras de 2010 ese porcentaje se sitúe ya en términos negativos.

Cuando hablamos de ocupados hablamos de personas con empleo, tal y como ya indicamos al inicio de este apartado. Para profundizar en el análisis es interesante conocer el tipo de jornada laboral que tienen esos ocupados en su puesto de trabajo, y si la edad influye en la misma. Así mismo, es de nuestro interés conocer si los datos en

cuanto al tipo de jornada varían en el tiempo. En la Tabla 6 trabajamos en este aspecto concreto.

Tabla 6.

Ocupados por grupo de edad y tipo de jornada (2005 - 2009) - Miles de personas y % sobre total año y grupo edad						
Grupo Edad	Año	Jor. Tiempo Completo		Jor. Tiempo Parcial		Total
		Miles	%	Miles	%	Miles
De 16 a 19 años	2005	273,9	71,7	108	28,3	381,8
	2006	271,5	70,6	112,8	29,4	384,3
	2007	276,4	70,7	114,4	29,3	390,8
	2008	218,8	67,4	105,7	32,6	324,5
	2009	126,3	62,7	74,9	37,2	201,3
De 20 a 24 años	2005	1310,5	80,8	312	19,2	1622,5
	2006	1331	80,8	315,4	19,2	1646,4
	2007	1290,9	80,7	309,6	19,3	1600,5
	2008	1180,5	79,2	310	20,8	1490,5
	2009	904,5	76,6	276	23,4	1180,4
De 25 a 29 años	2005	2424	87,3	352,1	12,7	2776,1
	2006	2500,3	88,3	330,4	11,7	2830,7
	2007	2527,3	88,6	325	11,4	2852,3
	2008	2380,8	88,6	304,9	11,4	2685,7
	2009	2028	87,0	302,5	13,0	2330,5
De 30 a 34 años	2005	2590,7	88,3	342,3	11,7	2933
	2006	2722,4	89,0	336	11,0	3058,3
	2007	2858,9	89,5	334,6	10,5	3193,6
	2008	2859,4	89,6	332,5	10,4	3191,9
	2009	2601,1	88,2	347,3	11,8	2948,4

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

El tipo de jornada (a tiempo completo o a tiempo parcial) ha tenido variaciones en el período analizado y también según el grupo de edad. En el caso del segmento con edades comprendidas entre los 16 y los 19 años, vemos cómo el porcentaje de personas ocupadas de esas edades con contrato a tiempo completo ha ido disminuyendo, a la par que iba aumentando el de los ocupados que tenían un contrato con jornada a tiempo parcial. Esta misma tendencia se repite en el segmento de 20 a 24 años. Sin embargo, en el caso de los otros dos grupos de edad, los que corresponden al intervalo de 25 a 34 años, la tendencia ha descrito una forma de “U” invertida¹¹¹ en el caso de los ocupados a tiempo completo, ocurriendo lo contrario entre los que tienen jornada a tiempo parcial.

¹¹¹ Hablamos de “U” invertida para referirnos al hecho de que partiendo de un porcentaje, por ejemplo del 87,3% entre los de 25 a 29 años en el año 2005 con contrato de jornada a tiempo completo, alcanza una cifra máxima en los años 2007-2008 (88,6%), descendiendo a partir de ahí hasta el 87% en el año 2009.

En cualquier caso, a medida que aumenta la edad, a medida que avanzamos en el segmento de población de ocupados que analizamos, observamos que el porcentaje de contratados a tiempo completo aumenta, mientras que disminuye el porcentaje de los que tienen contrato de jornada a tiempo parcial. Por poner un ejemplo: mientras que entre los que tienen de 16 a 19 años el porcentaje de los que tenían contrato parcial en la media de 2009 ascendía el 37,2%, ese mismo porcentaje y en el mismo período se quedaba en el 11,8% entre los que tenían de 30 a 34 años.

Tabla 7.

Ocupados por rama de actividad (2008 - 2009) y grupo de edad - %						
Rama de actividad	16 a 19 años		20 a 24 años		25 a 29 años	
	2008%	2009%	2008%	2009%	2008%	2009%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5,0	7,2	2,9	3,3	2,8	3,2
Industrias extractivas	0,2	0,0	0,3	0,1	0,2	0,2
Industria manufacturera	13,7	11,5	14,4	11,8	14,2	13,0
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	0,5	0,1	0,4	0,6	0,5	0,7
Construcción	15,5	11,2	13,7	10,8	13,5	10,6
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	25,5	22,5	21,4	21,6	17,3	17,7
Transporte y almacenamiento	2,4	1,6	3,4	3,8	3,9	3,4
Hostelería	14,1	16,8	10,9	11,3	8,0	9,0
Información y comunicaciones	1,3	1,2	3,2	3,2	4,0	4,1
Actividades financieras y de seguros	0,3	0,3	1,4	1,1	3,0	3,0
Actividades inmobiliarias	0,0	0,2	0,2	0,4	0,5	0,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1,4	1,6	3,3	3,4	5,5	5,4
Actividades administrativas y servicios auxiliares	3,4	2,7	3,9	4,1	4,2	4,4
Administración Pública y defensa; Seguridad social obligatoria	2,6	4,6	3,0	4,4	3,6	4,5
Educación	2,7	5,0	3,1	4,0	4,8	5,3
Actividades sanitarias y de servicios sociales	2,0	1,5	4,9	5,5	5,8	6,4
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	4,6	4,4	2,9	2,8	1,8	1,9
Otros servicios	2,2	3,5	3,0	3,2	2,6	3,0
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico y como productores de bienes y servicios para uso propio	2,4	3,8	3,5	4,1	3,4	3,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

El estudio por rama de actividad (Tabla 7) en la que se distribuyen los ocupados jóvenes en España nos permite conocer cuáles son las actividades en las que este segmento poblacional tiene mayor presencia. El análisis realizado se presenta con datos de 2008-2009. La rama de actividad en la que los jóvenes analizados tienen mayor presencia es el de “Comercio al por menor y mayor y Reparación de vehículos”, si bien ésta disminuye a medida que aumenta la edad. Así, mientras que entre los de 16 a 19

años en el año 2009 el 22,5% de los ocupados lo estaban en esa rama de actividad, entre los que tienen de 25 a 29 en ese mismo año el porcentaje se reduce hasta el 17,7%.

La rama de la Construcción merece un análisis detallado. La actual crisis económica ha afectado, en primer lugar y de forma muy pronunciada, a los ocupados de esta rama laboral. En el caso de los jóvenes no ha sido menos. Dentro del segmento de 16 a 19 años, en 2008 ocupaba al 15,5%, mientras que en sólo un año ese porcentaje se ha reducido al 11,2%. Esta brusca caída se repite en el resto de edades analizadas en relación a la rama de actividad. Es más, la Construcción ha sido la segunda actividad en importancia que más ocupados ha tenido del primer grupo de edad, al menos en el año 2008, mientras que en el resto de edades esa segunda actividad correspondía a la rama de la Industria Manufacturera.

Sin embargo ha habido ramas en las que, en términos relativos, se ha producido un incremento del número de ocupados. Este es el caso de la Administración Pública y en las Actividades Sanitarias y de Servicios Sociales. Lo mismo ha ocurrido en la rama de la Agricultura, de la Pesca, la Silvicultura y la Ganadería. No en vano, muchos de los ocupados del sector de la construcción han pasado a engrosar los ocupados del sector agrícola, ganadero y pesquero.

El número de ocupados, o mejor dicho, su evolución en el tiempo, también ha sido diferente según la Comunidad Autónoma (Tabla 8) española de que se trate y el grupo de edad que se tome como referencia. A nivel nacional indicar que, en términos relativos, a medida que aumenta la edad disminuye la proporción en la que ha bajado el número de encuestados, norma que se generaliza para el conjunto de las autonomías. En el caso del segmento más joven, el que va de los 16 a los 19 años, en el conjunto nacional, la caída del número de ocupados entre los años 2005 y 2009 ha sido del 47,3%, no registrándose valores positivos longitudinales en ninguna comunidad. En Andalucía y en este mismo segmento esa caída ha superado el 51%, siendo superada sólo por la Región de Murcia, donde la caída se ha cifrado en el 55,8%. La región

española en la que el número de ocupados de esta edad ha caído menos es Galicia (28,1%).

Tabla 8.

Evolución del número de ocupados por comunidad autónoma (2005 - 2009) - Miles de personas y % de variación 2005-2009									
Comunidad Autónoma	16 a 19 años			20 a 24 años			25 a 34 años		
	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %	2005	2009	Variación 2005 - 2009 %
Andalucía	78,8	38,3	-51,4	300,6	206,2	-31,4	912,4	865,5	-5,1
Aragón	12,1	6,6	-45,5	45,9	30,1	-34,4	162,2	153	-5,7
Asturias (Principado de)	3	1,8	-40,0	28,9	22,6	-21,8	117,9	112,1	-4,9
Baleares (Illes)	10,4	5,3	-49,0	41,6	36,9	-11,3	143,4	133,4	-7,0
Canarias	13,7	7,9	-42,3	73,9	47,6	-35,6	259	222,2	-14,2
Cantabria	3,3	1,5	-54,5	19	13,8	-27,4	70,1	69,3	-1,1
Castilla y León	18,1	9	-50,3	75,3	59,7	-20,7	283,8	268,2	-5,5
Castilla - La Mancha	22	11	-50,0	69	58,9	-14,6	229,6	229,9	0,1
Cataluña	65,7	35,4	-46,1	279	191,4	-31,4	978,5	857,5	-12,4
Comunitat Valenciana	45,8	23,1	-49,6	181,5	137,9	-24,0	641,4	578,3	-9,8
Extremadura	8,8	5,7	-35,2	37,1	26,3	-29,1	107,2	104,5	-2,5
Galicia	14,6	10,5	-28,1	91,4	64,7	-29,2	326,1	317,4	-2,7
Madrid (Comunidad de)	52,3	26,9	-48,6	223,9	169,6	-24,3	886,8	825,5	-6,9
Murcia (Región de)	16,3	7,2	-55,8	59,1	44,2	-25,2	182,1	172	-5,5
Navarra (Comunidad Foral de)	4	3,2	-20,0	19,5	14,6	-25,1	81	75,5	-6,8
País Vasco	9,6	6	-37,5	61,6	44,1	-28,4	274,2	244,3	-10,9
Rioja (La)	2,5	1,3	-48,0	11,9	8,2	-31,1	39,8	39,1	-1,8
Ceuta (Ciudad Autónoma de)	0,7	0,1	-85,7	1,7	2,1	23,5	8,4	7,1	-15,5
Melilla (Ciudad Autónoma de)	0,5	0,3	-40,0	1,7	1,5	-11,8	5,1	4,3	-15,7
Total Nacional	381,8	201,3	-47,3	1622,5	1180,4	-27,2	5709,1	5278,9	-7,5

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

El segundo segmento que contemplamos es el de 20 a 24 años. En este mismo la caída media nacional se sitúa en el -27,2%. En Andalucía, Aragón, Canarias, Cataluña y La Rioja se supera el 30% en descenso del número de ocupados. La comunidad en la que este segmento de población joven ha tenido una caída menos brusca ha sido Baleares (-11,3%).

Finalmente, tenemos que hablar de lo sucedido a nivel de Comunidades Autónomas con el segmento que va desde los 25 a los 34 años. En este caso, la variación a la baja ha sido menor que en el resto de grupos de edad, si bien las diferencias entre regiones son importantes. Así, mientras la media nacional de caída del número de ocupados se ha situado en el 7,5%, Canarias, País Vasco y Cataluña han tenido caídas de este importante indicador por encima del 10%. Andalucía se sitúa por debajo de la media con un porcentaje de caída del 5,1%. Únicamente en Castilla La Mancha el resultado arroja un resultado positivo, pero de sólo un 0,1% cifra que, sin duda, terminará en negativo en los próximos trimestres de la EPA.

Tabla 9.

Tasa empleo por grupos de edad (2005 - 2009) y variación en puntos porcentuales						
Grupos de edad	2005	2006	2007	2008	2009	Variación 2005-2009 en puntos porcentuales
De 16 a 19 años	20,5	20,8	21,2	17,6	11,1	-9,4
De 20 a 24 años	55,6	57,8	57,2	54,2	44,3	-11,3
De 25 a 29 años	75,4	77,0	78,0	74,7	67,4	-8,1
De 30 a 34 años	78,1	79,1	80,2	78,7	72,8	-5,2
Total nacional	44,0	45,1	45,6	44,7	41,4	-2,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Por su parte, las tasas de empleo¹¹² han tenido importantes variaciones en el periodo analizado y en cada grupo de edad (Tabla 9). Sin duda, las tasas que han sufrido una mayor variación, y a la baja, han sido las de los grupos de 16 a 19 años y de 20 a 24 años, pasando en el primero del 20,5% de ocupados sobre el total de población de esa edad al 11,1%, y en el segundo del 55,6% al 44,3%. El segmento de edad que parece haber tenido una menor caída ha sido el de 30 a 34 años, entre los cuales se ha pasado de una tasa de ocupación del 78,1% a una del 72,8%. En cualquier caso, indicar que en todos los grupos de edad se ha experimentado una caída de las tasas de empleo superior a la vivida en el conjunto de España.

El comportamiento de las tasas de empleo por Comunidades Autónomas (Tabla 10) en las edades de 16 a 24¹¹³ años ha sido diferente dependiendo de la región de que se trate. En el primer grupo de edad (16 a 19 años) se ha producido una caída generalizada en el conjunto de las Comunidades Autónomas, siendo la media nacional tal y como vimos en la Tabla 9 de 9,4 puntos porcentuales. La bajada en el caso de Andalucía ha sido de 10 puntos, siendo la comunidad donde la caída ha sido más pronunciada en la de Murcia (14,6 puntos). En sentido contrario, la menor caída se ha registrado en Asturias y Galicia (en ambos casos ligeramente por encima de 2 puntos).

¹¹² La tasa de empleo por grupos de edad, o para el conjunto de la población, se corresponde con el cociente entre el número de ocupados de cada grupo de edad, o del conjunto de la población, y la población de ese intervalo de edad, o del conjunto, expresado en tantos por cien.

¹¹³ Los grupos de edad para los cuales hemos encontrado datos actualizados a 2009 por Comunidades Autónomas en cuanto a tasas de actividad son los que van desde los 16 a los 24 años.

Por lo que se refiere al grupo de edad de 20 a 24 años, mientras que la caída en la media nacional ha sido de 11,3 puntos, ésta ha sido ampliamente superada en Aragón (18,9 puntos) y Cataluña (16 puntos). La caída en Andalucía ha sido de 13,2 puntos, cercana a la media nacional y no tan acusada como en las comunidades citadas con anterioridad.

Tabla 10.

Tasas de empleo por Comunidad Autónoma y grupos de edad de 16 a 24 años (2005-2009) y variación en puntos porcentuales						
Comunidad Autónoma	16 a 19 años			20 a 24 años		
	2005	2009	Variación 2005 - 2009 en puntos porcentuales	2005	2009	Variación 2005 - 2009 en puntos porcentuales
Andalucía	20,0	10,1	-10,0	52,0	38,7	-13,2
Aragón	25,3	13,9	-11,4	61,5	42,5	-18,9
Asturias (Principado de)	7,9	5,7	-2,2	45,1	43,4	-1,8
Baleares (Illes)	24,8	12,1	-12,7	64,1	55,9	-8,2
Canarias	14,7	8,8	-5,9	52,7	36,0	-16,7
Cantabria	14,7	7,7	-7,0	52,4	44,4	-8,0
Castilla y León	18,4	10,1	-8,3	49,4	44,4	-5,0
Castilla - La Mancha	25,1	12,3	-12,8	54,6	46,4	-8,3
Cataluña	24,7	13,2	-11,5	64,3	48,3	-16,0
Comunitat Valenciana	23,3	11,7	-11,6	57,6	47,5	-10,1
Extremadura	16,1	11,2	-4,9	49,6	37,8	-11,7
Galicia	13,4	11,0	-2,4	51,4	44,2	-7,3
Madrid (Comunidad de)	21,7	11,2	-10,6	57,1	46,7	-10,4
Murcia (Región de)	25,8	11,2	-14,6	59,7	47,3	-12,4
Navarra (Comunidad Foral de)	18,0	14,2	-3,8	55,7	45,6	-10,0
País Vasco	12,8	8,9	-3,9	50,2	43,1	-7,1
Rioja (La)	21,1	10,9	-10,3	62,9	47,9	-15,0
Ceuta (Ciudad Autónoma de)	20,2	3,4	-16,8	31,7	41,8	10,1
Melilla (Ciudad Autónoma de)	11,6	7,2	-4,5	33,2	32,6	-0,5
Total Nacional	20,5	11,1	-9,4	55,6	44,3	-11,3

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Finalmente, y para concluir el apartado dedicado al análisis de los ocupados en la población joven, nos vamos a detener en la evolución de la tasa de empleo en la UE de los 27 (Tabla 11). Los datos, como era de esperar, son diferentes según el país de que se trate. Por empezar con el grupo de edad de 15 a 24 años, podemos indicar que la variación en el conjunto de la UE ha tenido un sentido positivo en el periodo 2005-2008, incrementándose la tasa de empleo en 1,5 puntos. España es junto a Irlanda y Reino Unido los únicos países donde la tasa de empleo ha caído en más de 2 puntos porcentuales. Por el contrario, este mismo indicador ha crecido por encima del 4% en países como Bulgaria, Dinamarca, Alemania, Letonia, Lituania, Países Bajos, Polonia,

Eslovenia y Finlandia, destacando por encima de todos Estonia, donde la tasa ha subido en 7,3 puntos.

En el grupo de edad de 25 a 29 años el conjunto de la UE ha experimentado un incremento en su tasa de empleo de 2,5 puntos, pasando de un 73,3% en 2005 a un 75,8% en 2008. España ha tenido en este periodo un comportamiento negativo (-0,7 puntos) pero no ha sido el país con peores cifras. En este sentido podemos señalar a Luxemburgo, Irlanda y Lituania como los países en los que esta tasa ha descendido más. Los países con mejor comportamiento de la tasa de empleo han sido Polonia (8,7 puntos más en 2008 que en 2005), Dinamarca (6 puntos más), Letonia (5,8 puntos más) y Alemania (5 puntos más).

Tabla 11.

Tasa de empleo por país y periodo (2005 - 2008) para las edades de 15 a 34 años									
País de la UE 27	15 a 24 años			25 a 29 años			30 a 34 años		
	2005	2008	Variación 2005-2008 en puntos porcentuales	2005	2008	Variación 2005-2008 en puntos porcentuales	2005	2008	Variación 2005-2008 en puntos porcentuales
Bélgica	27,5	27,4	-0,1	79,1	80,1	1,0	81	84	3,0
Bulgaria	21,6	26,3	4,7	65,1	75	9,9	73,6	80,7	7,1
República Checa	27,5	28,1	0,6	73	75,8	2,8	79,7	78	-1,7
Dinamarca	62,3	67	4,7	78,5	84,5	6,0	84,7	88,2	3,5
Alemania	42,2	46,9	4,7	71,2	76,2	5,0	78	81,1	3,1
Estonia	29,1	36,4	7,3	74,7	78,9	4,2	79,9	84,2	4,3
Irlanda	48,7	45,9	-2,8	82,1	79,7	-2,4	81	79,6	-1,4
Grecia	25	23,5	-1,5	71,5	73	1,5	76,6	78,1	1,5
España	38,3	36	-2,3	75,4	74,7	-0,7	78,1	78,7	0,6
Francia	30,5	32	1,5	77,4	79	1,6	80,5	83,6	3,1
Italia	25,7	24,4	-1,3	63,4	64,3	0,9	74,4	74,7	0,3
Chipre	36,7	38	1,3	82,4	81,8	-0,6	84,5	88,5	4,0
Letonia	32,6	37,2	4,6	74,5	80,3	5,8	76,6	80,8	4,2
Lituania	21,2	26,7	5,5	79,3	77,3	-2,0	82,3	82	-0,3
Luxemburgo	24,9	23,8	-1,1	81,3	74,4	-6,9	84,4	85,7	1,3
Hungría	21,8	20	-1,8	71	71,1	0,1	74,1	73,7	-0,4
Malta	45,3	45,8	0,5	77,3	81	3,7	67,1	74,4	7,3
Países Bajos	65,2	69,3	4,1	85,2	88,4	3,2	85,4	89,4	4,0
Austria	53,1	55,9	2,8	80,6	80,8	0,2	82,1	85	2,9
Polonia	22,5	27,3	4,8	67,6	76,3	8,7	74,3	80,8	6,5
Portugal	36,1	34,7	-1,4	78,3	78,7	0,4	85,2	85,2	0,0
Rumanía	24,9	24,8	-0,1	69,5	69,2	-0,3	76,2	76,8	0,6
Eslovenia	34,1	38,4	4,3	79,8	82,9	3,1	90	91	1,0
Eslovaquia	25,6	26,2	0,6	68	73,7	5,7	74,1	78,1	4,0
Finlandia	40,5	44,7	4,2	76,9	79,3	2,4	80,6	83,2	2,6
Suecia	38,7	42,2	3,5	76,9	80,6	3,7	83,1	87,3	4,2
Reino Unido	54,4	52,4	-2,0	79,7	79,7	0,0	80,6	81	0,4
UE 27	36,1	37,6	1,5	73,3	75,8	2,5	78,4	80,4	2,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Serie 2005-2008, EUROSTAT e Instituto Nacional de Estadística, (www.epp.eurostat.ec.europa.eu y www.ine.es).

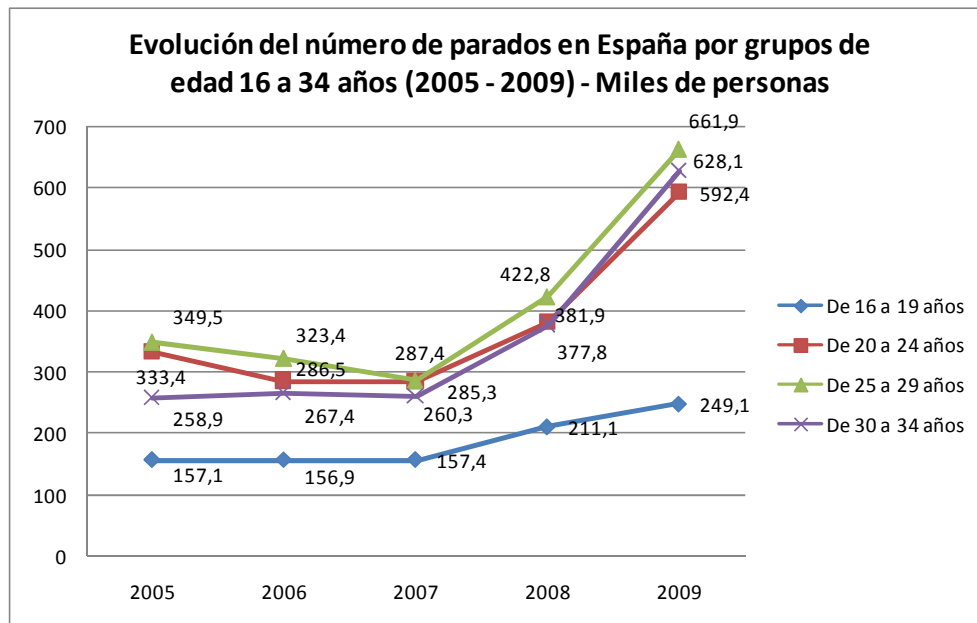
El último grupo de edad que analizamos en el caso de la UE en relación a las tasas de empleo es el de 30 a 34 años. En éste, el incremento en el conjunto de la UE ha sido de 2 puntos. España, frente al resto de los grupos de edad, ahora sí ha tenido un comportamiento en positivo, teniendo un incremento de 0,6 puntos. Los países en los que la tasa de empleo de este grupo de edad ha caído más son República Checa (-1,7) e Irlanda (-1,4), mientras que aquellos en los cuales el incremento ha sido mayor son Malta (7,3 puntos), Bulgaria (7,1 puntos) y Polonia (6,5 puntos).

9.4.- Análisis de la población parada joven

A partir de este apartado empezamos a analizar aún en mayor profundidad la situación la población joven española en relación al empleo, o mejor dicho, al desempleo. Para ello vamos a seguir con esta foto dinámica en sentido longitudinal que venimos proponiendo desde el inicio de este capítulo antes de pasar al análisis de la situación de la emancipación en España.

Cuando hablamos de población parada, según el INE, hablamos también de población desempleada, y se refiere a todas aquellas personas de 16 o más años que reúnen una serie de requisitos: estar sin trabajo (no haber tenido un empleo por cuenta ajena o propia durante la semana de referencia), estar buscando trabajo (que hayan tomado medidas conducentes a la búsqueda de empleo tanto por cuenta ajena como propia) y que se encuentren disponibles para trabajar (es decir, en condiciones para empezar a trabajar dentro del plazo de dos semanas a partir del domingo de la semana de referencia). Serán también parados aquellas personas de 16 o más años que cumpliendo las tres condiciones anteriores hayan encontrado un trabajo al que se incorporarán en los tres meses siguientes a la semana de referencia (INE, 2008).

Gráfico 13.



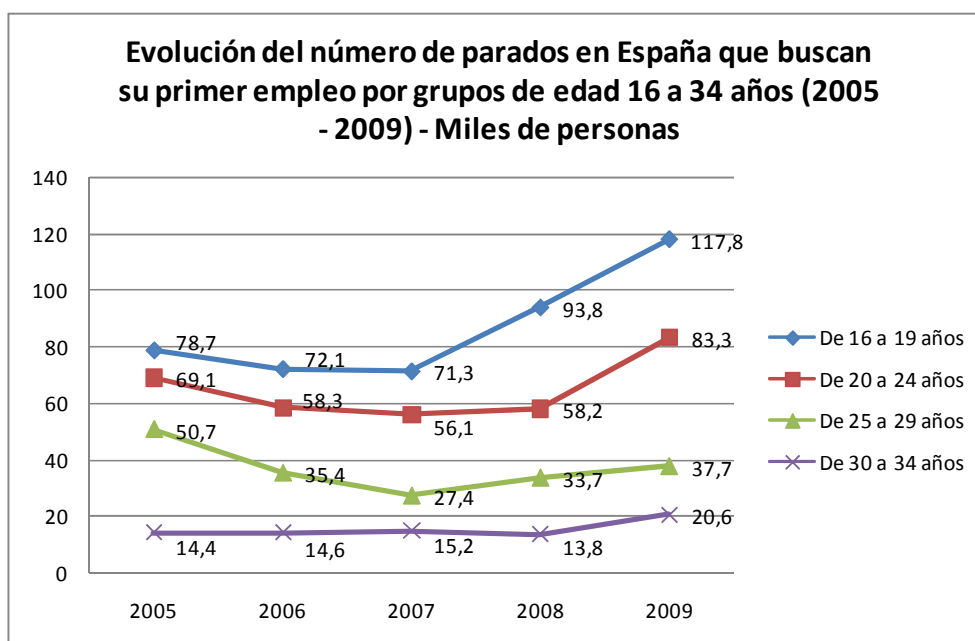
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Lo que sí parece claro a la vista de los datos presentados en el Gráfico 13 es que la evolución del paro en España en lo que a los grupos de edad jóvenes se refiere está siendo, cuanto menos, dramática, al menos en los dos últimos años contemplados en el estudio. Si bien desde 2005 a 2007 se aprecia una caída en el volumen de parados de todos los grupos de edad, ese último año se convierte en el punto de inflexión que lleva a un incremento drástico del número de parados en menos de 2 años. Así, desde 2007 la subida del volumen de parados del grupo 16 a 19 años ha sido del 58,3%, en el de 20 a 24 esa subida se ha situado desde ese año en un 107,6%, mientras que en el segmento de 25 a 29 y en el de 30 a 34 ha sido del 130,3% y del 141,3% respectivamente. Las cifras hablan por sí solas de la situación de desempleo que vive nuestro país desde el año 2007-2008, siendo el colectivo joven el que, en mayor medida, se está viendo afectado por la misma.

La situación de desempleado, como hemos visto en la definición, afecta no sólo a los que no tienen trabajo, sino que también afecta a los que están buscando activamente empleo. Entre esos se encuentran aquellos que buscan su primer empleo,

objeto específico de esta investigación. Según los datos que manejamos en este estudio, el volumen de desempleados que busca su primer empleo también se ha incrementado de forma destacada en el período contemplado (Gráfico 14). Según esos datos, a medida que aumenta la edad disminuye el contingente de población que busca su primer empleo algo que, por otra parte, resulta del todo lógico.

Gráfico 14.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

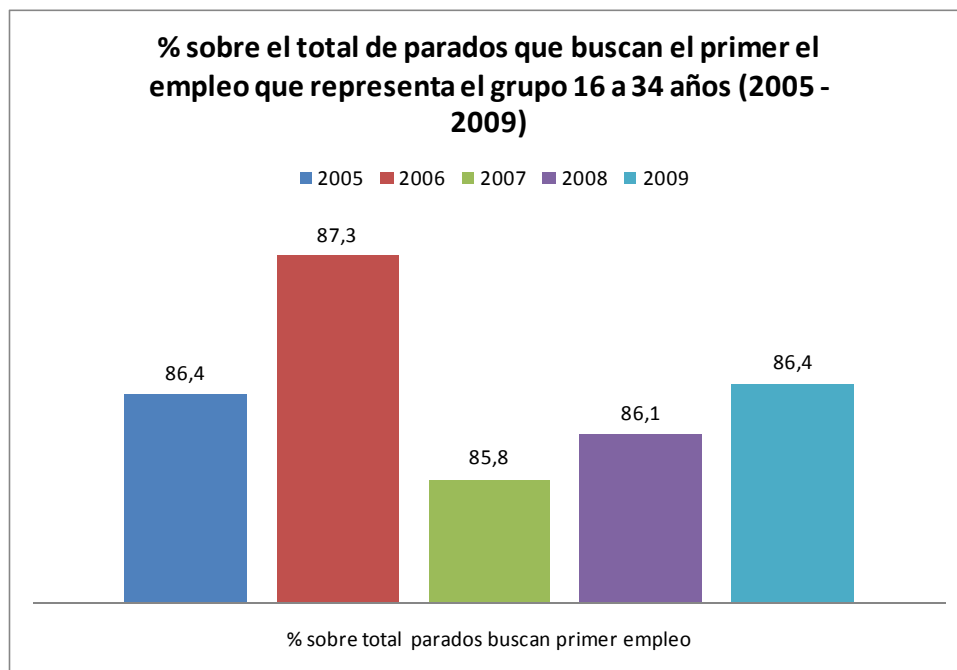
El segmento de población que parece haberse visto más afectado en relación al incremento de aquellos que buscan su primer empleo ha sido el de los de 16 a 19 años, que desde 2007 (punto de inflexión como se viene apreciando) hasta 2009 ha vivido un incremento del 65,3%. En el resto de los grupos de edad, los incrementos han ido del 37,6% en el grupo de 25 a 29 hasta el 48,5% y el 49,2% entre los de 20 a 24 y los de 30 a 34 años respectivamente. En este sentido podemos estar asistiendo, en los grupos de edad más joven, a la pérdida de eficiencia de los métodos de búsqueda y acceso al mercado laboral (de los cuales hablaremos en otros apartados de este estudio cuantitativo), unido a las mayores dificultades para acceder a dicho mercado si se abandona pronto el sistema educativo. Además, este incremento va unido a la caída de

la tasa de actividad y de ocupación de este segmento de población, lo que configura un contexto en el que verdaderamente tiene sentido hablar, como es el objetivo de esta investigación, de las estrategias de entrada al mercado de trabajo en España.

Pero, ¿qué representa en términos relativos el segmento de edad joven en relación al conjunto de todos los que buscan su primer empleo? En el Gráfico 15 encontramos la respuesta a esta pregunta. Podemos concluir que el colectivo de jóvenes representa el gran segmento de población que busca su primer empleo, con cifras siempre por encima del 85%. Año tras año, según la perspectiva longitudinal planteada, el segmento de población de 16 a 34 años se consolida como el máximo representante de los que buscan su primer empleo (algo lógico, por otra parte).

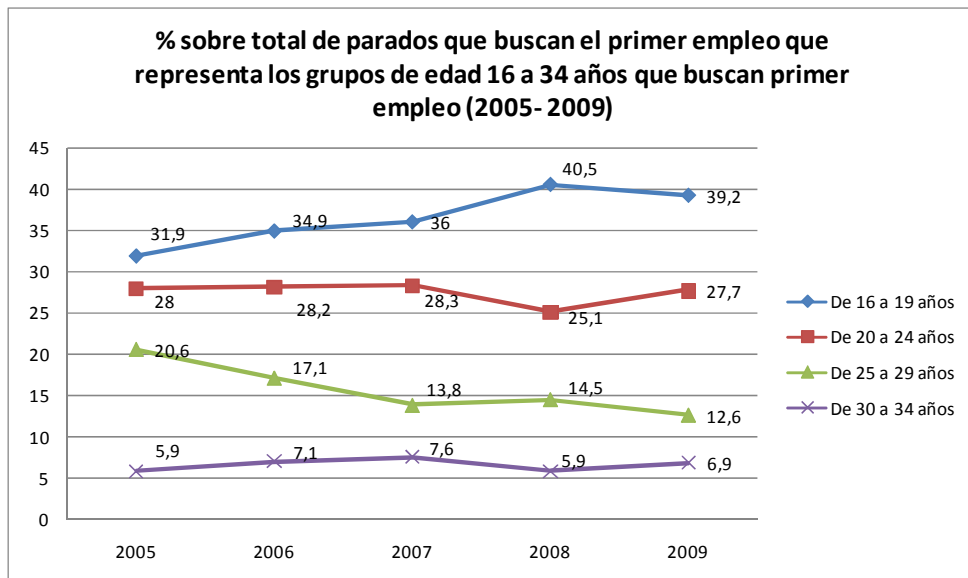
Además (Gráfico 16.), a medida que aumenta la edad, el segmento tiene menos peso en este sentido. Así, si en 2009, el 39,2% de todos los que buscaban el primer empleo tenían entre 16 y 19 años, ese mismo año, el porcentaje se reducía al 6,9% entre los de 30 a 34 años.

Gráfico 15.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Grafico 16.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

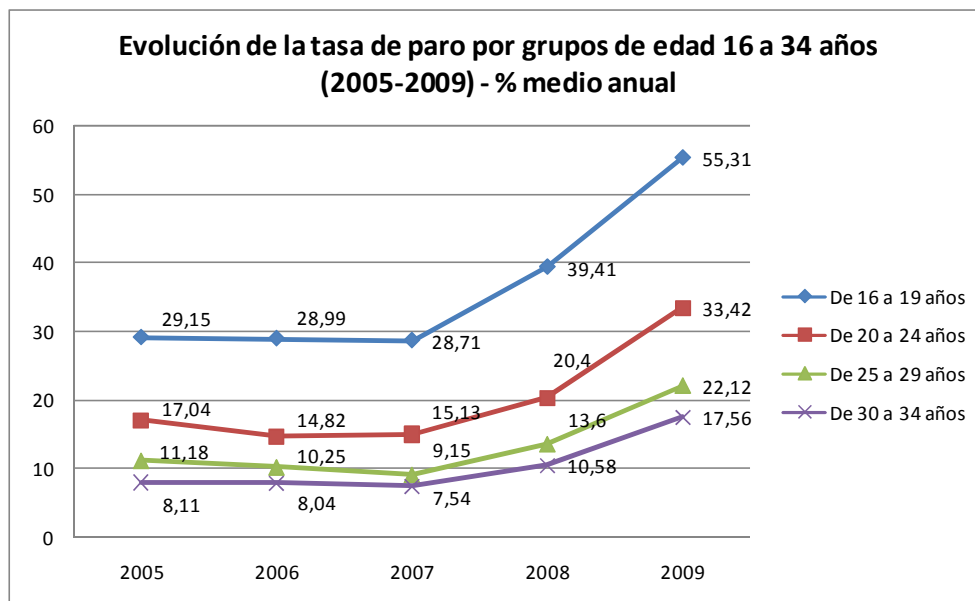
El planteamiento de búsqueda de primer empleo según la edad queda completado mediante el análisis de la evolución, pero según el tiempo de búsqueda de empleo. Los datos apuntan (Tabla 12.) a que se está incrementando de forma importante en todos los grupos de edad el tiempo que se tarda en encontrar ese primer empleo. Por poner algún ejemplo ilustrativo, podemos decir que se ha incrementado en un 150% el número de parados de 16 a 19 años que llevan de seis meses a menos de un año buscando trabajo. Ese número de parados y en ese mismo tiempo de búsqueda de empleo se ha incrementado en un 192% entre los que tienen de 20 a 24 y que buscan su primer trabajo, y en un 196% y en un 291% entre los que tienen de 25 a 29 años y 30 a 34 años respectivamente. Los datos son suficientemente ilustrativos de lo complicado que es acceder al mercado de trabajo en momentos de crisis económica como la que se vive en la actualidad.

Tabla 12.

Parados que buscan el primer empleo por grupos de edad 16 a 34 años que buscan el primer empleo en miles de personas y variación porcentual interanual (2005-2009)								
Grupo edad	Periodo	Ya ha encontrado empleo	Menos de 1 mes	De 1 mes a menos de 3 meses	De 3 meses a menos de 6 meses	De 6 meses a menos de 1 año	De 1 año a menos de 2 años	2 años o más
De 16 a 19 años	2005	19,7	26,6	43,8	25,1	22,4	15,1	4,4
	2009	9,8	25	55,4	50,2	56,2	43,2	9,4
	Variación 2005 - 2009 (%)	-50,3	-6,0	26,5	100,0	150,9	186,1	113,6
De 20 a 24 años	2005	41,2	43,5	86,1	51,8	44,2	38,7	27,7
	2009	37,4	46,6	115,5	121	129,2	101,6	41
	Variación 2005 - 2009 (%)	-9,2	7,1	34,1	133,6	192,3	162,5	48,0
De 25 a 29 años	2005	42,6	39,4	77,9	57,4	47,8	43,5	40,9
	2009	46,4	44,7	135,6	133,2	141,8	110,3	49,9
	Variación 2005 - 2009 (%)	8,9	13,5	74,1	132,1	196,7	153,6	22,0
De 30 a 34 años	2005	29,1	29	55,5	42,5	35,9	33,2	33,7
	2009	38,4	47,7	117,3	131,8	140,5	105,1	47,3
	Variación 2005 - 2009 (%)	32,0	64,5	111,4	210,1	291,4	216,6	40,4

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Gráfico 17.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

A la vista de todo el planteamiento que venimos desarrollando, el paso siguiente sería conocer cómo han evolucionado las tasas de paro¹¹⁴ para cada uno de los grupos de edad (Gráfico 17.). Como podemos ver, son los años 2006 – 2007 los que comienzan a marcar la inflexión en relación a la tasa de paro según cada grupo de edad. Así, si en 2007 la tasa de paro del grupo de edad de 16 a 19 años era del 28,71%, la media anual de 2009 se sitúa en el 55,31%. En el caso de los que tienen entre 20 y 24 años la inflexión comienza a producirse en 2006, donde se la tasa de paro alcanza suelo situándose en el 14,82%, pero finaliza el periodo analizado en el 33,42%. Por su parte, el segmento de 25 a 29 años comienza a variar en sentido negativo al igual que el de 30 a 34 años en el año 2007. En el primer caso la tasa ha alcanzado el 22,12%, mientras que en el segundo se sitúa en el 17,56%, habiendo partido en ambos casos de tasas por debajo del 10% en el año 2007.

Tabla 13.

Evolución de las tasas de paro por sexo y grupos de edad 16 a 34 años (2005 - 2009) - % medio anual					
Hombres					
Edad	2005	2006	2007	2008	2009
De 16 a 19 años	24,54	23,7	23,89	35,75	54,91
De 20 a 24 años	14,32	12,34	12,48	20,05	34,58
De 25 a 29 años	9,13	8,05	7,61	13,48	23,6
De 30 a 34 años	6,11	5,84	5,67	9,17	17,35
Total	7,04	6,31	6,37	10,06	17,72
Mujeres					
Edad	2005	2006	2007	2008	2009
De 16 a 19 años	36,25	36,53	35,95	44,45	55,9
De 20 a 24 años	20,37	17,81	18,34	20,81	32,07
De 25 a 29 años	13,63	12,89	10,99	13,74	20,44
De 30 a 34 años	10,8	10,91	9,95	12,37	17,82
Total	12,16	11,55	10,85	13,04	18,39

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

Las tasas de paro juvenil presentan comportamientos diferenciados no sólo tomando como referencia la variable edad, sino que también lo tienen según el sexo de

¹¹⁴ Se entiende por tasa de específica de paro (específica al referirse a un grupo de edad concreto) el cociente entre el número de parados de cada grupo de edad específico y el número de activos de cada grupo de edad.

la persona entrevistada en la EPA. En la Tabla 13 podemos ver un hecho llamativo, y este no es otro que si bien al inicio del periodo las tasas de paro eran mayores entre las mujeres que entre los hombres en todos los grupos de edad contemplados en el análisis, el incremento de las mismas ha sido menos acusado entre ellas que entre ellos. Es decir, y al menos durante el tiempo estudiado, el incremento del paro parece haber afectado más a los hombres que a las mujeres. Además, hemos de indicar que frente a esa diferencia en cuanto a las tasas en todos los grupos de edad entre hombres y mujeres del año 2005, en el año 2009, en la media anual, esas diferencias en términos relativos han desaparecido, siendo las tasas de paro muy similares en todos los grupos de edad tanto para los hombres como para las mujeres.

Para finalizar este apartado nos vamos a detener en el análisis de las tasas de paro tanto a nivel de las Comunidades Autónomas españolas como a nivel de la Unión Europea.

Tabla 14.

Evolución de las tasas de paro por Comunidad Autónoma por grupos de edad 16 a 24 años (2005 - 2009) y variación en puntos porcentuales						
Comunidad Autónoma	16 a 19 años			20 a 24 años		
	2005	2009	Variación 2005 - 2009 en puntos porcentuales	2008	2009	Variación 2005 - 2009 en puntos porcentuales
Andalucía	34,04	61,1	27,06	21,55	40,39	18,8
Aragón	16,41	40,78	24,37	11,84	29,66	17,8
Asturias (Principado de)	33,85	62,51	28,66	23,28	31,29	8,0
Baleares (Illes)	36,59	55,13	18,54	11,09	26,13	15,0
Canarias	41,48	61,11	19,63	19,98	44,7	24,7
Cantabria	25,44	45,4	19,96	16,57	27,71	11,1
Castilla y León	22,7	49,72	27,02	18,51	27,83	9,3
Castilla - La Mancha	25,08	54,57	29,49	16,04	31,22	15,2
Cataluña	25,35	54,59	29,24	13,27	32,26	19,0
Comunitat Valenciana	29,24	59,3	30,06	16,47	34,18	17,7
Extremadura	41,59	54,12	12,53	24,22	37,38	13,2
Galicia	29,67	42,68	13,01	19,4	28,35	9,0
Madrid (Comunidad de)	24,98	52,03	27,05	14,29	30,29	16,0
Murcia (Región de)	23,36	55,67	32,31	13,14	27,91	14,8
Navarra (Comunidad Foral de)	21,45	48,29	26,84	13,26	25,43	12,2
País Vasco	29,88	42,65	12,77	17,17	29,58	12,4
Rioja (La)	29,63	59,89	30,26	10,13	25,47	15,3
Ceuta (Ciudad Autónoma de)	47,06	72,8	25,74	44,82	28,67	-16,2
Melilla (Ciudad Autónoma de)	34,14	35,8	1,66	40,01	40,38	0,4
Total Nacional	29,15	55,31	26,16	17,04	33,42	16,4

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005-2009 – Media Anual. Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

A nivel de Comunidades Autónomas (Tabla 14.) la tasa de paro ha crecido en todas y cada una de ellas en todos los segmentos de edad que se han podido analizar. En concreto, en el segmento de 16 a 19 años la media nacional ha subido en 26,16 puntos, alcanzando el ya mencionado 55,31%. En Andalucía se ha alcanzado una tasa de paro de 16 a 19 años superior al 60%, en concreto del 61,1%, el mismo porcentaje que en Canarias. En Asturias se ha alcanzado un 62,51%, la tasa más alta de toda España. La tasa más baja es la de Aragón, con un 40,8%, seguido muy de cerca por País Vasco (42,7%). En términos de incremento la comunidad en la que éste ha sido mayor ha sido en La Rioja (donde la tasa ha subido en 30 puntos en los cinco años analizados), mientras que las comunidades en la que menos ha crecido han sido en Extremadura y Galicia. En el caso de Extremadura tenemos que indicar que se partía en 2005 de una tasa muy alta, en concreto de casi el 42%.

En el otro grupo de edad, de 20 a 24 años, la tasa de paro también ha crecido en todas las Comunidades Autónomas. La comunidad que tiene una mayor tasa en la media de 2009 en este grupo de edad es Canarias (44,7%), seguida de Andalucía (40,4%). Las comunidades con tasa de paro de 20 a 24 años más bajas en el año 2009 son Navarra y La Rioja (en torno al 25%). El incremento mayor en la serie analizada se ha producido en Canarias (con un incremento de casi el 25%), mientras que donde menos ha crecido la tasa ha sido en Asturias (8%).

Tabla 15.

Tasa de paro por país y periodo (2005 - 2008) por grupo de edad 15 a 24 años y variación en puntos porcentuales, ordenados de mayor a menor tasa en 2008			
País de la UE 27	2005	2008	Variación 2005-2008 en puntos porcentuales
Polonia	39,2	41,6	2,4
Eslovaquia	38,9	37,7	-1,2
Bulgaria	39,3	35,6	-3,7
Finlandia	26,6	28,2	1,6
Italia	27,8	27,1	-0,7
Grecia	28	26,1	-1,9
Letonia	22,9	25,6	2,7
Rumania	17,6	22,2	4,6
España	20,7	21,6	0,9
Lituania	31,6	20,4	-11,2
Francia	18	18,9	0,9
Estonia	24,5	17,3	-7,2
Bélgica	15,3	15,7	0,4
República Checa	16,3	15,4	-0,9
Malta	17,6	15,3	-2,3
Eslovenia	15,7	14,8	-0,9
Suecia	11,7	12,9	1,2
Hungría	10,7	11,4	0,7
Reino Unido	10,3	10,9	0,6
Portugal	8,9	10,4	1,5
Alemania	7,8	9,3	1,5
Irlanda	6,2	7,8	1,6
Chipre	8,2	7,7	-0,5
Austria	6	7,2	1,2
Dinamarca	8,3	7,1	-1,2
Luxemburgo	6,3	7	0,7
Países Bajos	4,4	4,6	0,2
UE 27	17,3	17,9	0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Serie 2005-2008, EUROSTAT e Instituto Nacional de Estadística, (www.epp.eurostat.ec.europa.eu y www.ine.es).

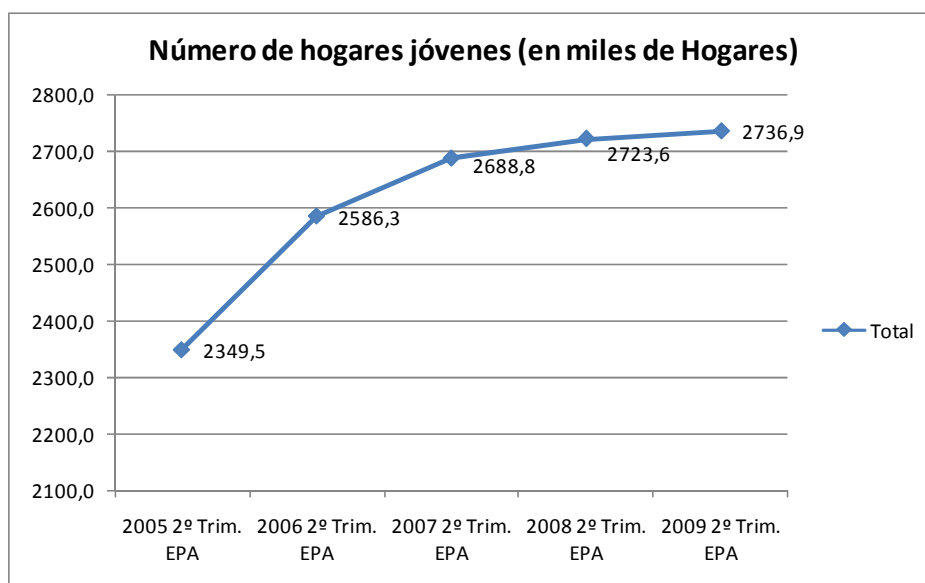
Finalmente presentamos la evolución de las tasas de paro entre 2005 y 2008 para el grupo de edad de 15 a 24 años en el conjunto de los países de la UE 27 (Tabla 15). En el conjunto de la UE la tasa de paro de 16 a 24 años ha pasado del 17,3% en 2005 al 17,9% en 2008. Polonia aparece como el país con mayor tasa de paro para el grupo de 16 a 24 años, estando al final del año 2008 en el 41,6%. En segundo lugar estaría Eslovaquia (37,7%), Bulgaria (35,6%), Finlandia (28,2%) e Italia (27,1%). España ocuparía un lugar medio alto en cuanto a la tasa de paro del segmento, con una tasa superior a la media europea y situada en 2008 en el 21,6%. La tasa de paro más baja en 2008 estaría en Países Bajos (4,6%).

9.5.- Análisis de la situación de la emancipación juvenil en España

Antes de pasar a la investigación realizada siguiendo metodología cuantitativa, núcleo (junto con la realizada mediante metodología cualitativa) de esta investigación, vamos a finalizar esta presentación descriptiva de la realidad demográfica, social y laboral de los jóvenes en España analizando cómo está la situación en relación a la emancipación. Ya hemos hablado en el apartado teórico de que una de las claves de la inserción pasa por la emancipación, esto es, la salida del hogar de los padres (al menos en el sentido que vamos a ver a continuación). Como sabemos, y además veremos en las conclusiones de nuestra investigación, emanciparse es mucho más que salir del hogar de los padres (Garrido y Requena, 1997). A la hora de iniciar el proceso de acercamiento a la realidad de la emancipación en España debemos comenzar por conocer cómo ha sido la evolución del número de hogares jóvenes. En la EPA, por “hogar joven” se entiende aquel en el que una persona de 18 a 34 años consta como “persona de referencia” (Consejo de la Juventud de España, 2009).

Según esta definición, cada año desde 2005 hasta 2009 ha ido aumentando el número de hogares que cuenta con una persona joven como “persona de referencia” (Gráfico 18.). Así, mientras que en el segundo trimestre de 2005 la EPA registra un total de 2,35 millones de hogares jóvenes, en 2009 esa cifra alcanza los 2,74 millones, lo que supone un incremento entre esos dos años del 16,5%.

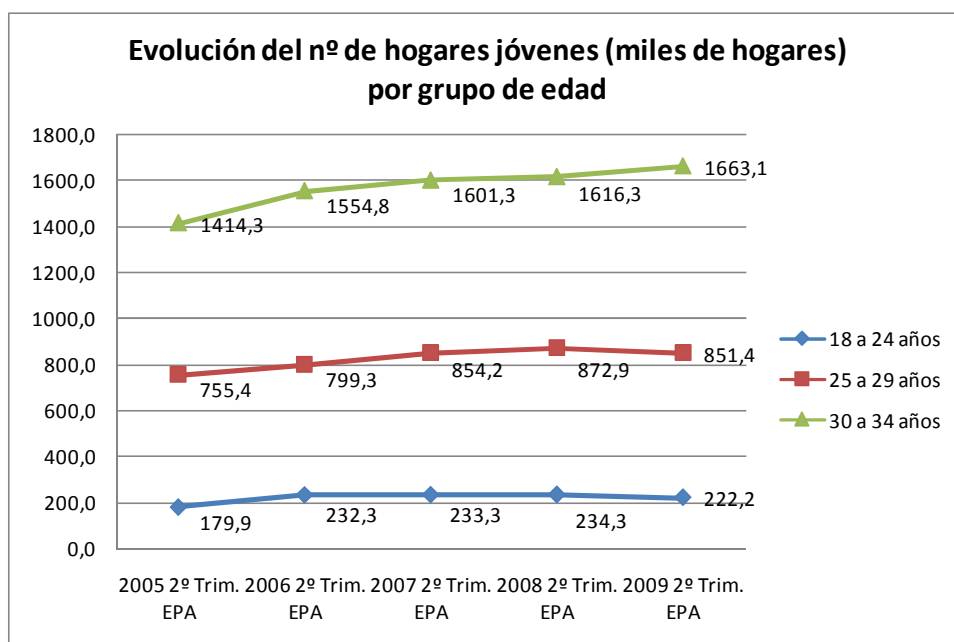
Gráfico 18



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

Pero ni el número de hogares jóvenes, ni la evolución de éstos ha sido la misma según cada uno de los grupos de edad que tomamos como referencia (Gráfico 19.). Según los datos que hemos podido analizar, en el caso de los hogares jóvenes con persona de referencia de 18 a 24 años se ha pasado desde 2005 a 2009 de 179.900 hogares a 222.200 hogares. Entre los que tenían de 25 a 29 años la cifra ha sido de 755.400 a 851.400 hogares, mientras que entre los de 30 a 34 se ha pasado de 1.414.300 a 1.663.100 hogares. A medida que aumenta la edad aumenta el número de hogares jóvenes, según la definición que venimos manejando.

Gráfico 19



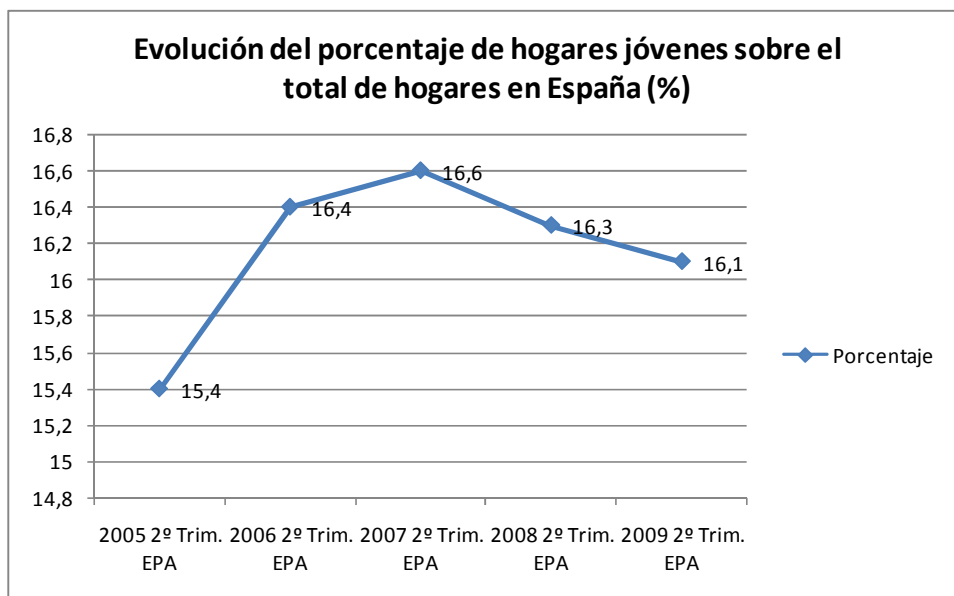
Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA –, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

Más allá del número de hogares interesa conocer si se está o no produciendo una variación en cuanto a lo que representan estos, los hogares jóvenes, respecto al total de hogares de España. En el Gráfico 20 presentamos cómo ha sido esa evolución. Vemos como hasta el año 2007 se fue produciendo un incremento progresivo del número de hogares jóvenes, ganando terreno en relación al conjunto de hogares del país. Sin embargo, a partir de 2007 comienza a apreciarse una pérdida de peso del número de hogares joven en relación al conjunto nacional.

Si bien el periodo analizado nos podría hacer pensar que la situación sigue siendo favorable hacia los jóvenes, no en vano en la comparación la situación es mejor en 2009 que en 2005, la caída que se viene apreciando nos hace pronosticar que dicha situación a la baja seguirá presente a lo largo de los próximos años. Las explicaciones tienen que ver con el endurecimiento desde el punto de vista económico de las condiciones de acceso al empleo, y con ello a los recursos para establecerse de forma independiente, en un hogar propio, que se vienen produciendo desde 2007. Conviene recordar en este punto las tasas de desempleo juvenil que hemos comentado con

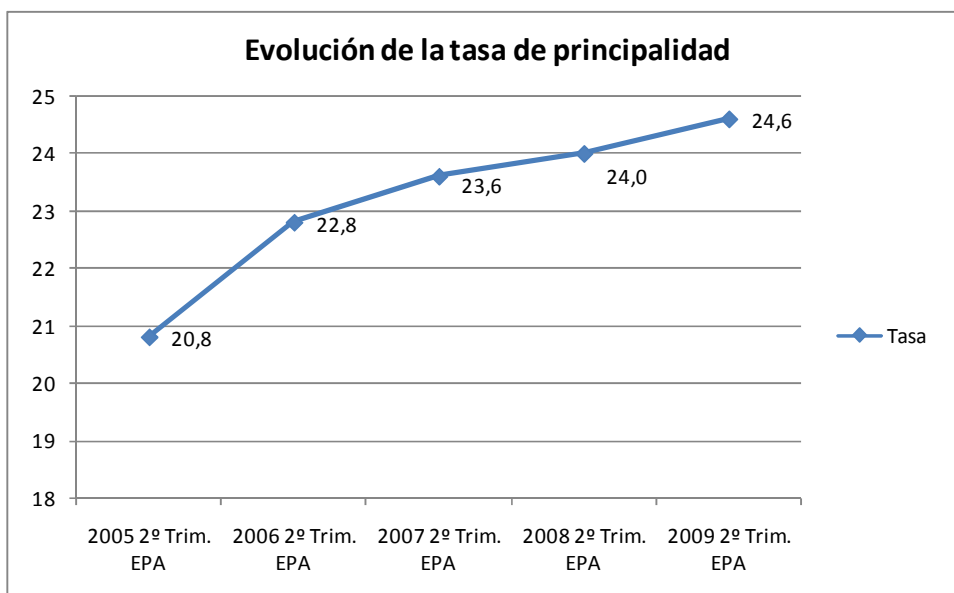
anterioridad y que nos ponen en la pista de cuál puede ser el devenir futuro de este indicador de emancipación.

Gráfico 20



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

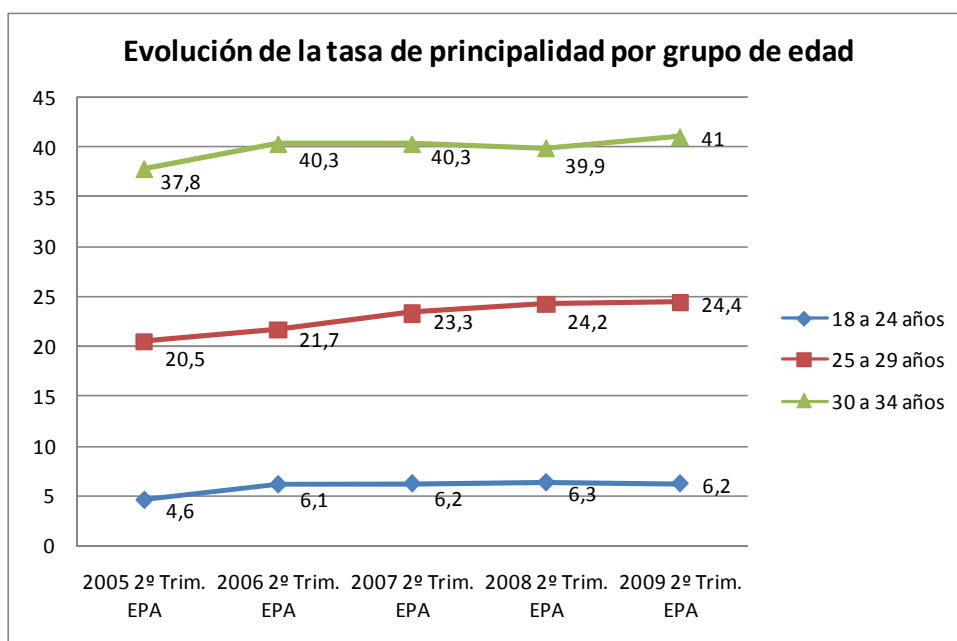
Gráfico 21



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

Otro indicador muy válido para los fines de este primer apartado descriptivo es la tasa de principalidad¹¹⁵ de los jóvenes de 18 a 34 años. Si nos detenemos en el Gráfico 21 podemos comprobar cómo la proporción de personas que son cabeza de hogar en las edades de 18 a 34 años ha ido creciendo desde 2005 a 2009, pasando del 20,8 al 24,6% del total de jóvenes de esa edad. En este sentido conviene recordar que la población de esas edades se ha recortado en el periodo analizado (Gráfico 5.), lo que no nos debe llevar a error y más si acabamos de ver que ha descendido el número de hogares jóvenes. Es decir, ha caído el contingente de población de esas edades, ha caído el número de hogares con cabeza de esa edad pero en menor grado, lo que trae como consecuencia un aumento de la tasa de principalidad.

Gráfico 22



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA –, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

La tasa de principalidad también puede ser analizada por grupos de edad (Gráfico 22.). Vemos cómo el aumento de la misma se corresponde con las caídas del contingente de población explicadas al principio de este capítulo, y citadas con motivo

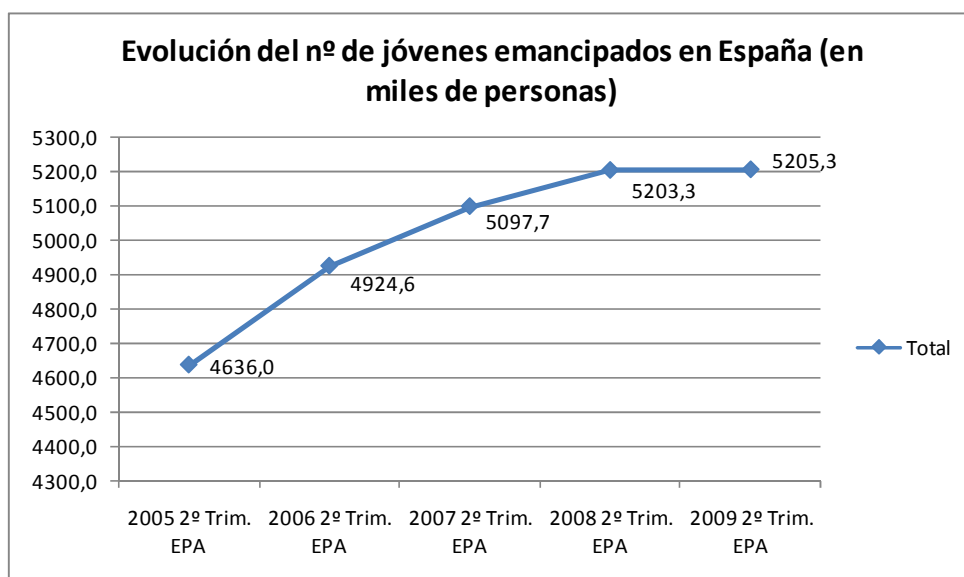
¹¹⁵ Se entiende por “tasa de principalidad el porcentaje de personas que son cabeza de hogar (persona de referencia) respecto del total de personas de su misma edad” (Consejo de la Juventud de España, 2009)

del análisis de la tasa de principalidad general. Y vemos también que ha aumentado en todos los grupos de edad, pasando del 4,6% al 6,2% entre los que tienen de 18 a 24 sobre el total de la población de esa edad. En casi 4 puntos porcentuales ha subido esta tasa entre los que tienen de 25 a 29 años, casi la misma proporción que en el caso de los que tienen de 30 a 34 años.

Podemos estar asistiendo, por tanto, a una especie de “nebulosa” estadística que oculta una realidad y es que cada día resulta más difícil independizarse, tal y como veremos en capítulos posteriores.

Más allá del concepto de “hogar joven” tenemos el concepto de persona “joven emancipada”. Desde el punto de vista estadístico, esto es, cómo quedan encuadrados en las estadísticas oficiales, una persona joven emancipada es aquella que consta como “persona de referencia”, “cónyuge” o “persona emparentada” en la EPA (Consejo de la Juventud de España, 2009).

Gráfico 23



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

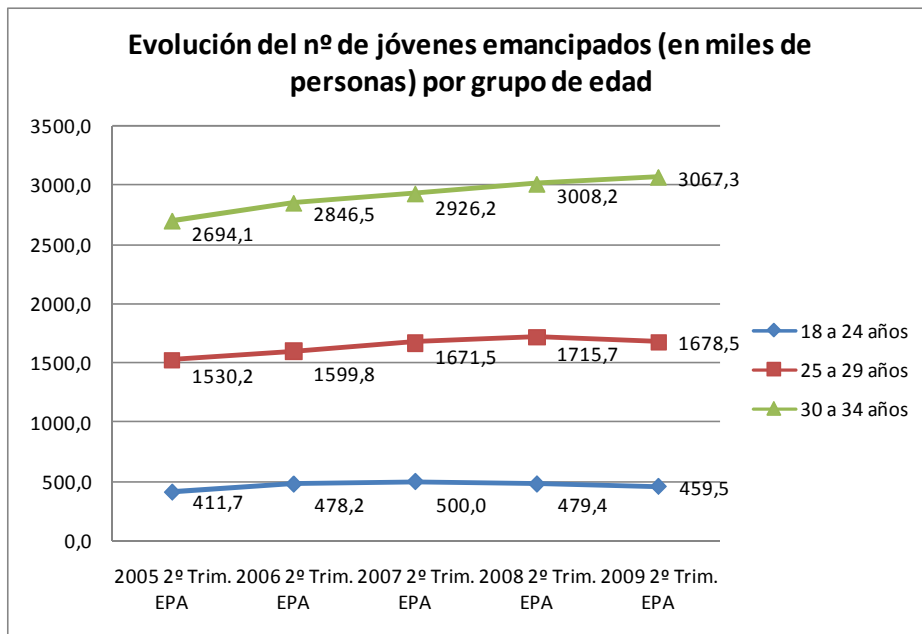
El número de jóvenes emancipados en España (Gráfico 23.) ha crecido de forma importante desde el año 2005 al año 2009, pasando de 4,6 millones al inicio de la serie a

5,2 millones al final de la serie estudiada. Esto supone un incremento real del 12,3%. Este incremento no entra en contradicción con lo comentado a propósito de los hogares y la principalidad, ya que en esos casos se tiene en cuenta sólo a la persona de referencia y aquí entran también los “cónyuges” y “personas emparentadas”. Hablamos de cosas diferentes pero complementarias, como podremos concluir una vez finalicemos el análisis.

La evolución del número de jóvenes emancipados por grupos de edad (Gráfico 24.) ha sido dispar. Si bien en todos los casos la cifra final de emancipados es superior a la inicial del periodo analizado, lo que vemos es que en los últimos años se aprecia un descenso paulatino, salvo en el caso de los de 30 a 34 años, que siguen creciendo y de forma constante.

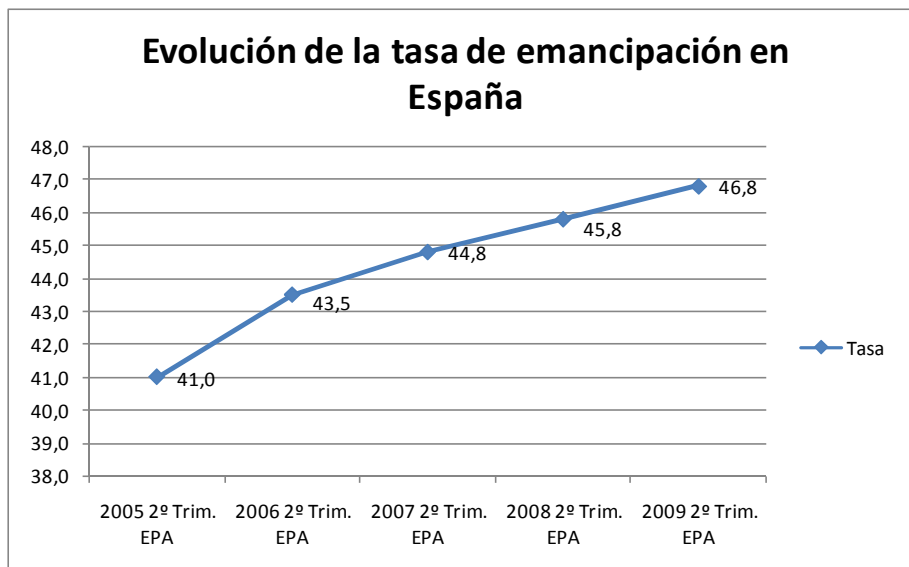
Los años 2008 y 2009 no han sido buenos en lo que al aumento de los jóvenes emancipados de 18 a 29 años se refiere. Si bien en los años 2007 y 2008 se alcanzan techos en estos segmentos de edad, a partir de ahí comienza la caída en las cifras de emancipación. Recordemos de nuevo cómo el incremento de las tasas de paro y de temporalidad está afectando de forma especialmente fuerte a las edades que van de los 16 a los 29. Emancipación y empleo aparecen así como dos “caras de una misma moneda”, donde la una no se entiende sin la otra o, al menos, el empleo y la estabilidad en el mismo se hacen imprescindibles para abrir las puertas a la emancipación, tal y como concluimos en el Capítulo I de esta tesis doctoral.

Gráfico 24.



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

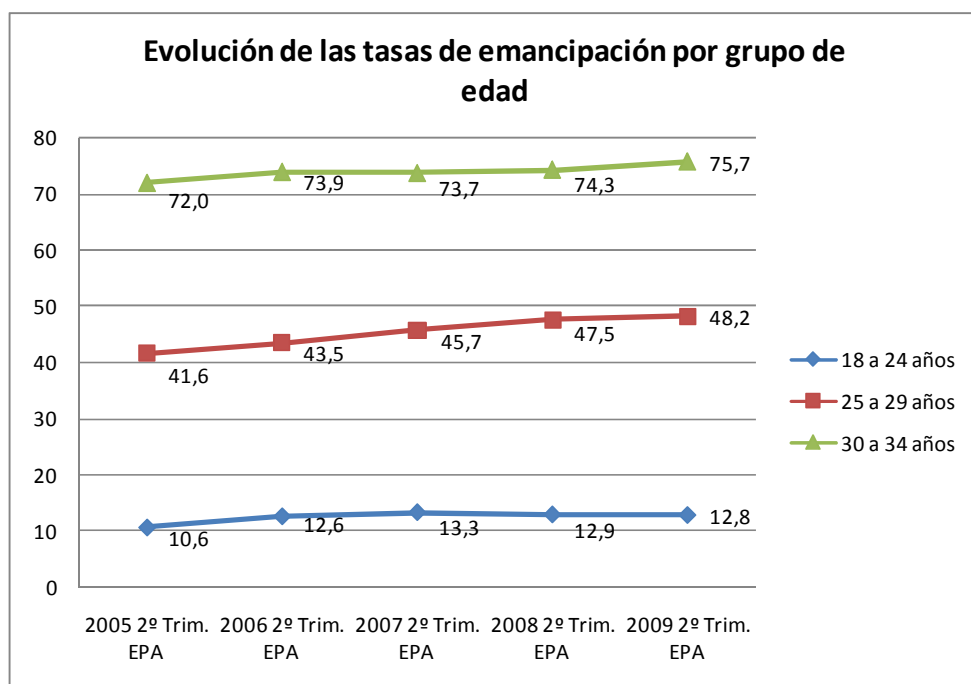
Gráfico 25.



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

La tasa de emancipación¹¹⁶ en España (Gráfico 25.) ha aumentado en casi 6 puntos porcentuales entre los años 2005 y 2009 como resultado del aumento del número de jóvenes emancipados, que ha crecido en mayor grado que el número de jóvenes de esa edad: mientras que el número de jóvenes emancipados ha crecido en un 12,3% como ya indicamos, el total de población de esa edad ha crecido en un 5,86% (y recordemos que cuando hablamos de población al inicio de este capítulo incluíamos a los de 16 y 17 años en el contingente, con lo que el crecimiento real sería aún menor en la comparación con los de 18 a 34 que hacemos ahora a propósito de la emancipación).

Gráfico 26.



Fuente: Elaboración propia a partir del Observatorio Joven de la Vivienda en España, Serie 2005-2009, a partir de datos de 2º Trimestre de la Encuesta de Población Activa – EPA -, Consejo de la Juventud de España (www.cje.org).

Finalmente hablamos de las tasas de emancipación según los grupos de edad y cómo éstas han evolucionado (Gráfico 26.). Podemos apreciar que el mayor incremento en la tasa de emancipación se ha producido en el segmento de 25 a 29 años pasando del 41,6% sobre el total de jóvenes de esa edad en 2005 al 48,2% en 2009. A partir de los

¹¹⁶ Se define tasa de emancipación como el “porcentaje de personas que viven fuera del hogar de origen (o paterno) respecto al total de personas de su misma edad” (Consejo de la Juventud de España, 2009)

30 años el número de emancipados supera el 75%, mientras que entre los menores de 24 años apenas llega al 13% según cifras del segundo trimestre de la EPA en 2009.

Si nos detenemos un momento en los datos, podemos ver que son cifras, tanto en el segmento superior como en el segmento inferior de incrementos sí, pero muy ligeros. Es decir, los mejores años de bonanza económica (hasta 2007) tampoco han impulsado la emancipación tanto como pudiésemos pensar. Antes decíamos que tener un empleo es condición indispensable, pero ahora añadimos que no única, sino que es más que probable que operen otras variables en el imaginario juvenil que les lleve a tomar la decisión de emanciparse, paso previo, en nuestra opinión, a la total inserción social. Esas otras variables tanto desde un punto de vista cuantitativo como desde un punto de vista cualitativo serán tratadas en los siguientes capítulos de la presente tesis doctoral.

CAPÍTULO X.

LOS JÓVENES Y SU POSICIÓN COMO ESTADIO: INTERGENERACIONALIDAD E INTERESES

Analizar la inserción de los jóvenes es un trabajo difícil. Son muchas las variables que operan en la construcción de la personalidad del joven, y más aún cuando de lo que hablamos, desde un punto de vista sociológico, es de su paso a una vida adulta. Hablamos por tanto de transición, transición que debe ser asumida por el propio joven como modelo vital que lo lleve a la plena inserción social en el contexto en el que se mueva o en el que quiera moverse.

En este capítulo analizamos, desde un punto de vista sociológico cuantitativo, cómo se estructura el proceso de inserción social del joven desde el marco analítico presentado en capítulos anteriores.

10.1.- La transición: qué es y qué no es ser joven o adulto para los jóvenes españoles

Todo proceso de transición lleva implícito el paso de un estadio a otro. Eso es así siempre que se contempla de forma externa. A simple vista, el proceso de transición de una vida joven a una vida adulta en el caso de los jóvenes podría parecer sencillo cuando no banal. Las estadísticas los llaman jóvenes según el interés del momento: hasta los 29 años, hasta los 34 años, en el momento en el que el número de emancipados supera a los no emancipados, etc.

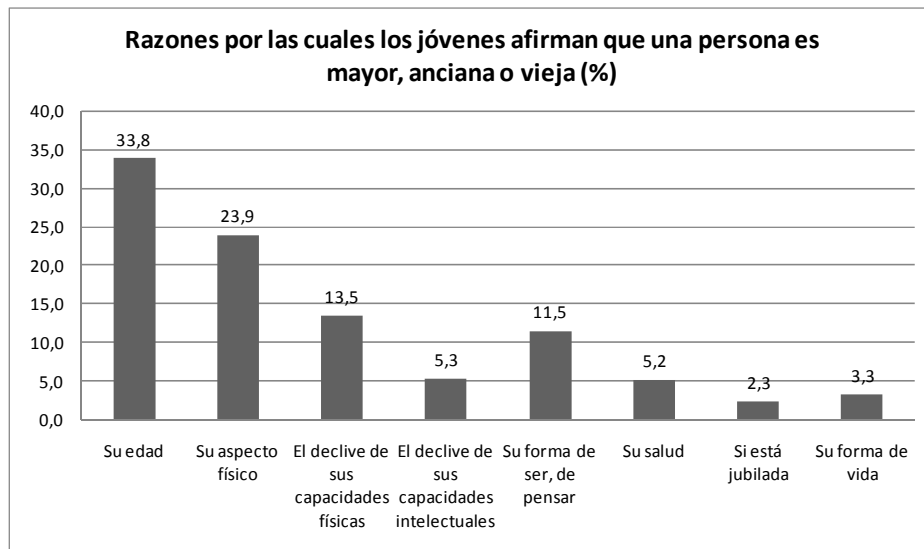
Esa banalidad a la que aludimos es la propia de la “academia” que trata de llevar de la mano al alumno cual pedagogo romano hacia su edad adulta. El paso de un vida “de joven” a una vida “de adulto” se ha tratado de enmarcar siempre como algo lineal: formación más trabajo es igual a adulto. Sin embargo operan, como vamos a ver,

muchos otros elementos que deben ser tenidos en cuenta. Esa transición es una construcción social, y como tal debe ser entendida en términos probabilísticos de cara a acercarnos lo más posible a una realidad, según el planteamiento post-positivista con el cual realizamos esta parte de la investigación sobre la base de datos cuantitativos.

Uno de los principales mecanismos de identificación con que cuentan los seres humanos es el de compararse con los otros. Es decir, cada uno de nosotros se define a sí mismo respecto al otro sobre la base de lo que él resulta no ser en esa comparación. Esta es la estrategia que hemos seguido para describir cómo se definen los jóvenes. Definirse como joven pasa por conocer cómo entienden ellos que se debe definir a una persona adulta, a una persona mayor. Pues bien, iniciamos el camino para entender la transición a la vida adulta de los jóvenes tratando de conocer cómo se ven ellos en comparación con los adultos.

El Centro de Investigaciones Sociológicas (*en adelante CIS*) pone en nuestras manos periódicamente los conocidos como *Sondeos sobre la juventud española*. En estos sondeos se les pregunta a los jóvenes de entre 15 y 29 años sobre diversos temas en un intento de conocer mejor sus opiniones, comportamientos y actitudes. En el caso que nos ocupa, en su Estudio 2733 el CIS preguntaba a los jóvenes sobre cuáles eran las razones por las cuales una persona puede ser identificada como mayor – anciana (Gráfico 27.).

Gráfico 27.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si nos fijamos en los resultados vemos que la edad aparece como el principal elemento identificador de las etapas concretas de la vida, así lo estimaba el 33,8% de los jóvenes encuestados. La edad, por tanto, es un determinante. Pero para nuestro interés, son otros los aspectos que llaman más la atención. En concreto nos encontramos con el 11,5% que entiende que lo que te define en ese estadio es la forma de ser y de pensar. Así, la manera de entender las cosas, de comprender el entorno, de enfocar las relaciones sociales, se convierte en una clave de transición. Los jóvenes tienen sus propias formas de ser y de pensar, diferentes de las de los adultos, pero enriquecidas por estos, como veremos más adelante.

Sin embargo, hay un elemento que nos llama poderosamente la atención en los resultados de esta pregunta, y es el hecho de que sólo el 2,3% afirma que lo que define a una persona como vieja es estar jubilada. Es decir, que su salida del mundo laboral no es tan importante, a ojos de los jóvenes, como marco interpretativo de su realidad. De nuevo estamos ante otra pista, el trabajo puede que ya no tenga la carga estructuradora social que tenía anteriormente o, al menos, no en los estadios finales de la vida laboral.

¿Esta forma de definir a las personas mayores es la misma en todos los segmentos de edad joven? Parece que no, a juzgar por los resultados de la Tabla 16. Existen diferencias estadísticamente significativas¹¹⁷ según el grupo de edad de que se trate. Así, podemos ver que, a medida que aumenta la edad, baja el porcentaje de jóvenes que indica que lo que define a una persona como mayor, anciana o vieja sea la edad (frente a casi 4 de cada 10 jóvenes de 15 a 19 años estaría el 30,3% de los que tienen de 25 a 29 años). Por su parte, vemos que el aspecto físico y su importancia también decrecen con la edad, mientras que la forma de ser y de pensar aumenta su peso a medida que aumenta la edad del joven encuestado.

Tabla 16.

Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona es mayor, anciana o vieja (%)			
Razones	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Su edad	39,3	34,0	30,3
Su aspecto físico	28,4	23,7	21,4
El declive de sus capacidades físicas	8,8	14,9	15,3
El declive de sus capacidades intelectuales	4,0	5,7	5,9
Su forma de ser, de pensar	8,5	11,6	13,4
Su salud	2,9	5,3	6,5
Si está jubilada	3,2	1,5	2,4
Su forma de vida	2,9	2,7	4,1
N.S.	1,3	0,2	0,5
N.C.	0,8	0,4	0,2
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero también tenemos que indicar que a medida que aumenta la edad, aumenta el porcentaje de los jóvenes que consideran que lo que hace a una persona mayor y

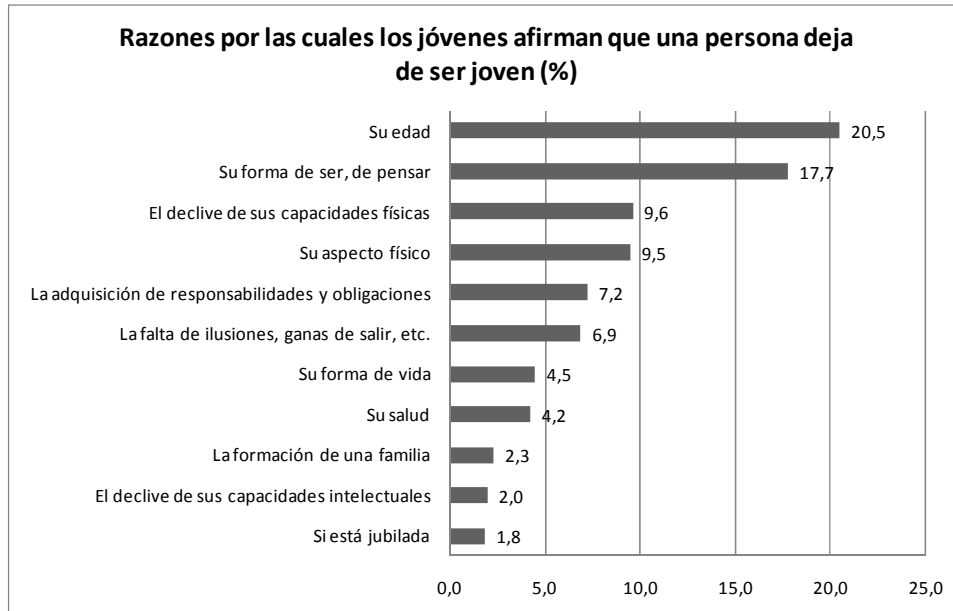
¹¹⁷ Para medir el nivel de asociación entre variables dependiente e independientes en las tablas de contingencia construidas tras la explotación estadística de los ficheros de microdatos utilizados en este estudio hemos utilizado el estadístico CHI CUADRADO. Este estadístico nos permite "determinar si las diferencias entre las frecuencias observadas en la tabla de contingencia correspondiente al cruce de los valores de dos variables y las frecuencias esperadas, supuesto que las variables son independientes, son estadísticamente significativas" (Ferrán Aranaz, 1997: 141 y ss). Partimos de la hipótesis nula de que las variables son independientes y tratamos de contrastar que los valores de la variable dependiente están influidos por la variable independiente. El grado de asociación, como conocemos dependencia entre las variables, lo presentamos con la Significación del CHI CUADRADO. Siempre que esta sea inferior a 0,05 hablamos de asociación entre las variables. En el texto el CHI CUADRADO se expresará siempre en términos de significación del estadístico y aparecerá con la siguiente nomenclatura Sig. $X^2=$ valor.

anciana es el declive de sus capacidades físicas e intelectuales, mientras que el aspecto físico opera en sentido contrario. En este sentido, una hipotética mayor proximidad a esa edad modifica los planteamientos interpretativos de los jóvenes.

Los jóvenes se convierten así en claves a la hora de comprender cómo se verían ellos en el momento de llegar a esa nueva edad, en el momento de transitar a una nueva etapa de la vida que, por supuesto, aún les queda lejos, pero que ya son capaces de interpretarla en sus características definitorias.

Pero una persona no sólo pasa a ser anciana o vieja, una persona deja de ser joven en algún momento de su vida. Los jóvenes españoles han sido cuestionados al respecto y con sus respuestas obtendremos valiosas pistas para el objetivo de esta investigación.

Gráfico 28.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En el Gráfico 28 podemos contemplar qué es lo que piensan los jóvenes al respecto de cuáles son las razones por las cuales una persona deja de ser joven. La edad aparece de nuevo como el principal elemento definidor de una etapa del ciclo vital. En

concreto, el 20,5% de los jóvenes de 15 a 29 años entrevistados en el Estudio 2733 así lo afirma. Pero, y he aquí lo que nos ha llamado poderosamente la atención, en segundo lugar está “su forma de ser, de pensar”. El 17,7% de los jóvenes considera que “la forma de pensar” o mejor dicho, una forma de pensar diferente a la anterior, es lo que hace que una persona deje de ser joven. Por tanto, pasar a la vida adulta exige una nueva forma de pensar que no sea la que se tenía hasta entonces. Esta conclusión se reafirmará en el estudio cualitativo, como veremos más adelante.

El aspecto físico cobra especial presencia entre los jóvenes y vuelve a sorprender que ya se hable en tercer y cuarto lugar del declive de las capacidades físicas y del aspecto físico como factores de transición a la edad adulta, algo que se completa con la adquisición de responsabilidades y obligaciones (un 7,2%).

Haber perdido las ganas de salir a la calle, unido a la falta de ilusiones, aparece como otro factor de transición, lo que unido a la forma de vida que ha cambiado y la formación de una familia nos da una radiografía perfecta de ese punto de inflexión que marca el paso a la vida adulta.

Frente a lo ocurrido en el caso de la definición del mayor – del anciano, ahora la edad de la personas encuestada (Tabla 17.) no influye desde un punto de vista de la significación estadística en la configuración que se haga del paso de joven a adulto. La edad, la forma de pensar, el aspecto externo, tener responsabilidades, etc., siguen ocupando un lugar importante en esta definición independientemente de la edad de la persona encuestada. Sin embargo, más allá de la existencia o no de diferencias significativas según la edad de la persona encuestada, de esta tabla de resultados nos debe sorprender el dato de “No sabe”: entre el 10 y el 13% de los encuestados no sabe qué es lo que hace que una persona deje de ser joven, lo que es una muestra de indefinición del status de joven que explicaría muchas de las disfunciones que llevan a los jóvenes a tratar de prolongar la etapa juvenil, como veremos más adelante. Esta indefinición no hace sino constatar lo indicado al respecto del concepto de juventud en el Capítulo I de esta tesis.

Tabla 17.

Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona deja de ser joven (%)			
Razones	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Su edad	22,3	19,1	20,4
Su aspecto físico	11,9	8,8	8,5
El declive de sus capacidades físicas	8,2	9,0	10,9
El declive de sus capacidades intelectuales	1,6	1,9	2,3
Su forma de ser, de pensar	14,9	20,0	17,8
Su salud	3,7	4,2	4,6
Si está jubilada	1,3	1,1	2,8
Su forma de vida	4,8	4,6	4,2
La falta de ilusiones, ganas de salir, etc.	4,8	6,9	8,2
La adquisición de responsabilidades y	8,5	5,9	7,5
La formación de una familia	2,7	3,6	1,1
Otras respuestas	1,6	0,8	0,8
N.S.	13,3	13,0	10,0
N.C.	0,5	1,1	1,0
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,133$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si la edad aparece como el principal aspecto que define el paso de joven a adulto, que define el momento en que se deja de ser joven, entonces el paso siguiente obligado es el de conocer a partir de qué edad, o en qué intervalo de edad se moverían la etapa de la juventud según los propios implicados.

Tabla 18.

Edad en la que según los jóvenes una persona deja de ser niño y se convierte en joven			Edad en la que según los jóvenes una persona deja de ser joven		
N	Media	Desv. típ.	N	Media	Desv. típ.
1376	15,7	2,926	1287	37,6	12,347

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Preguntados por cuál es la edad en la que una persona deja de ser niño para pasar a ser joven y cuál es la edad en la que se deja de ser joven para pasar a ser adulto los resultados son, cuanto menos, llamativos. En el primero de los casos, los jóvenes de 15 a 29 años consideran que se deja de ser niño en torno a los 15,7 años de media, esto es, incluso por encima de la edad en la que han sido entrevistados. Y, por otra parte, indican que se deja de ser joven a partir de los 37,6 años de media. Por tanto, la etapa de

la juventud, según los jóvenes encuestados en el Estudio 2733 el CIS, tendría una duración de 21,9 años. En este sentido, si la Esperanza de Vida al nacimiento en el año 2008 se situó en 81,2 años, el 27% de la vida de las personas, según los jóvenes, correspondería a la etapa joven, o lo que es lo mismo, poco más de una cuarta parte de nuestra vida.

Tabla 19.

Edades en las que, según los jóvenes, se produce el paso de niño a joven y de joven a adulto por grupos de edad			
Edad transición	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Edad a la que una persona deja de ser niño y se convierte en joven	15,3	16,1	15,7
Edad a la que una persona deja de ser joven	35,4	37,7	39,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Y según la edad de la persona entrevistada (Tabla 19.), lo que sí vemos es que si bien parece existir un importante consenso a la hora de establecer el momento de paso de niño a joven, no lo es tanto a la hora de establecer el momento en que se abandona el periodo juvenil. Concluimos que a medida que aumenta la edad se establece un momento de paso a la edad adulta más lejano. Mientras que entre los que tienen de 15 a 19 años se indica que se deja de ser joven a partir de los 35,4 años, cuando llegamos al segmento de 25 a 29 años ese paso se pone como media en 39 años. Una mayor proximidad a ese momento parece estar detrás de esta interesante conclusión: cuánto más cerca se está de abandonar la etapa joven, existe una mayor tendencia a querer ampliar la duración de la misma. Estaríamos así, ante la idea apuntada en el marco conceptual de que la edad “es una noción social, establecida en comparación con los diversos miembros del grupo” (Halbwachs, 1972)

Sin embargo, la edad no parece ser la única variable que puede estar influyendo en esta diferente forma de establecer el inicio y el fin de la etapa juvenil. Si tomamos como referencia la variable “nivel de estudios finalizados”¹¹⁸ de nuevo (Tabla 20.)

¹¹⁸ Para mejorar la calidad de los datos, y la visualización de los mismos, hemos llevado a cabo una transformación de datos en SPSS mediante la recodificación de la variable “nivel máximo de estudios oficiales cursados” en todos estudios en los cuales hemos trabajado con el fichero de microdatos. En concreto, la recodificación ha sido la siguiente: HASTA PRIMARIA: 1.- Menos de 5 años de escolarización, 2.- Educación primaria de LOGSE. SECUNDARIA 1ª ETAPA: 1.- ESO o Bachiller

vemos cómo se mantiene el consenso en torno al momento en cuanto a edad en el que se da el paso de niño a joven, y sin embargo no existe tal consenso en el momento de establecer el final de la “edad joven”. Así, mientras que entre los que tienen cursados hasta primaria se indica que la juventud acaba en los 35,4 años, entre los que tienen Educación Superior ese límite se establece en los 40 años. Podíamos estar asistiendo a una consecuencia de la gratificación diferida en el sentido desiderativo de alargar el periodo joven más allá entre los que han “perdido” parte de ese tiempo estudiando o permaneciendo más tiempo dentro de la formación reglada u oficial.

Tabla 20.

Edades en las que, según los jóvenes, se produce el paso de niño a joven y de joven a adulto por nivel de estudios finalizados				
Edad transición	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Edad a la que una persona deja de ser niño y se convierte en joven	15,6	15,7	16,0	15,6
Edad a la que una persona deja de ser joven	35,4	36,6	38,7	40,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

10.2.- ¿Qué aportan las personas mayores según los jóvenes?

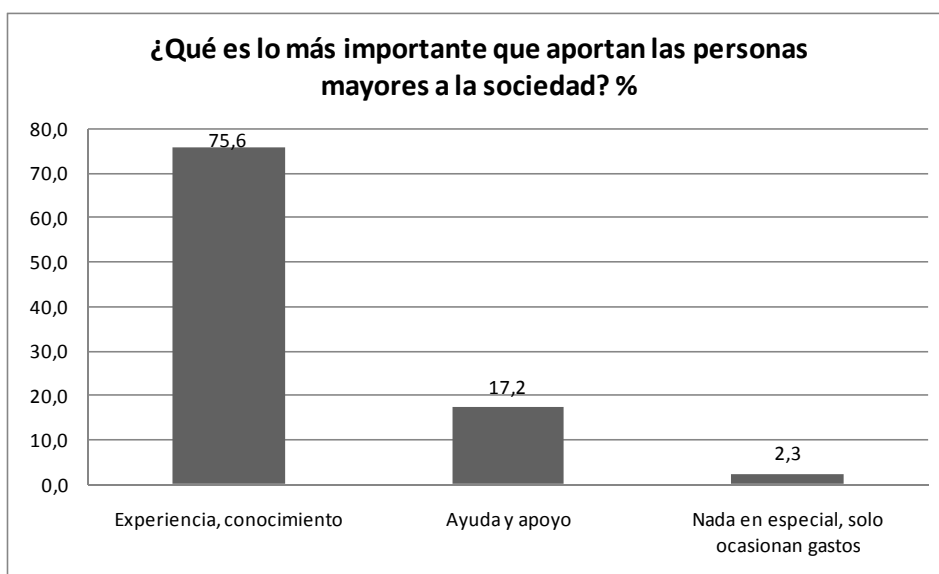
El joven se define a partir de la edad, a partir de una forma de ser y de pensar, adquiriendo nuevas responsabilidades, formando una familia, etc., pero, ¿qué es lo que recibe de los mayores y qué puede estar coadyuvando a la transición a la edad adulta? Nos preguntamos esto porque si lo que estuviesen recibiendo de los adultos no se alineara con sus expectativas vitales no tendríamos tan claro que se esté produciendo el proceso de transición desde un punto de vista funcionalista, tal y como lo entendemos nosotros.

Para dar respuesta a esta pregunta hemos revisado los estudios explotados y hemos descubierto que los jóvenes tienen muy claro qué es lo que aportan las personas

elemental, 2.- Formación Profesional de Grado Medio. SECUNDARIA 2ª ETAPA: 1.- Bachillerato de LOGSE, 2.- Formación Profesional de grado superior. EDUCACIÓN SUPERIOR: 1.- Arquitecto o Ingeniero Técnico, 2.- Diplomado, 3.- Arquitecto o Ingeniero Superior, 4.- Licenciado, 5.- Estudios de Postgrado o Especialización.

mayores¹¹⁹ a la sociedad (Gráfico 29.). Los resultados son, para nuestro interés científico, muy esclarecedores. Los mayores son fuente de experiencia y conocimiento o, al menos, así lo considera el 75,6% de los jóvenes encuestados en el Estudio 2733 del CIS. Decimos que este resultado nos resulta útil de cara a nuestro estudio en tanto uno de nuestros objetivos pasaba por conocer hasta qué punto la experiencia de la edad adulta sirve o no para entender el comportamiento y las actitudes de la edad joven, si el paso por la edad adulta y la forma en la que la experiencia y el conocimiento adquirido se transmite a los jóvenes es un marco de socialización para mejorar las posibilidades de éxito en la transición. Los datos cuantitativos parecen empezar a confirmar nuestro objetivo de investigación.

Gráfico 29.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero los datos no sólo hablan de la experiencia y el conocimiento como valores añadidos de los mayores, sino que también se habla de que éstos aportan a la sociedad “ayuda y apoyo” o, lo que es lo mismo, pueden ser nodos importantes en el tejido social

¹¹⁹ Si bien estamos hablando del paso de la juventud a la edad adulta, los datos sobre personas mayores se refieren a “viejos-ancianos”, pero creemos que son ilustrativos de cuáles son los valores hacia los que tienden los jóvenes a la hora de calificar las etapas vitales hacia las que tienen por razones puramente demográficas.

reticular de apoyo al entorno familiar y social. Por tanto, podemos concluir que los jóvenes tiene en los mayores un espejo en el que fijar la atención para delimitar marcos a partir de los cuales transitar hacia esa vida adulta de la que venimos hablando.

Tabla 21.

¿Qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad? Porcentaje por grupos de edad			
Aportan	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Experiencia, conocimiento	70,8	76,3	78,0
Ayuda y apoyo	21,5	15,8	15,7
Nada en especial, solo ocasionan gastos	2,7	2,5	1,8
Otras respuestas	1,9	3,4	1,3
N.S.	3,2	2,1	2,9
N.C.			0,3
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,03$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Existen diferencias estadísticamente significativas a la hora de interpretar qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad (Tabla 21.). Estas diferencias quedan reflejadas en que a medida que aumenta la edad aumenta el porcentaje de encuestados que considera que las personas mayores aportan a la sociedad “experiencia y conocimiento” (Tabla 21.). Y, por otra parte, es entre los grupos de edad más jóvenes donde el porcentaje de los que considera que lo más importante que aportan es “ayuda y apoyo” es más elevado. Esto podría deberse a un mayor contacto con abuelos y abuelas entre los más jóvenes que entre los más mayores, más aún cuando se viene observando una mayor implicación de aquellos en el cuidado de estos, en detrimento del papel de los padres.

Tabla 22.

¿Qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad? Porcentaje por nivel de estudios finalizados				
Aportan	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Experiencia, conocimiento	61,6	71,8	81,1	86,3
Ayuda y apoyo	26,0	20,3	12,6	10,3
Nada en especial, solo ocasionan gastos	4,5	2,5	1,9	0,4
Otras respuestas	4,0	1,1	3,1	1,7
N.S.	4,0	4,1	1,0	1,3
N.C.		0,2	0,2	
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero las diferencias son aún más significativas si en lugar de la edad nos atenemos al nivel de estudios finalizado (Tabla 22.) según el estudio 2733 del CIS. Mientras que entre los que han cursado Hasta Primaria poco más de 6 de cada 10 consideran que lo que principalmente aportan los mayores a la sociedad es “experiencia y conocimiento”, esa proporción sube hasta el 86,3% entre los que tienen Educación Superior, reduciéndose al 10,3% en este segmento los que consideran que lo que aportan es “ayuda y apoyo”. Sin embargo, es entre los que tienen Hasta Primaria donde el porcentaje de los que hablan en términos de “ayuda y apoyo” llega hasta el 26%. En este caso podemos concluir que podría deberse a una mayor uso de esa ayuda y apoyo por parte de aquellos jóvenes con ese nivel de estudios, mientras que entre los de nivel académico más alto lo que se valora es un aspecto más centrado en la aportación que, hacia su persona, puede realizar una persona mayor, desde el punto de vista de la experiencia, la sabiduría y el conocimiento.

En definitiva, vemos cómo los jóvenes de nuestro país parecen tener claro que ellos ocupan un momento específico del ciclo vital, que ese espacio ocupado tiene unos límites temporales inferiores y superiores y que, y esto lo más importante para nuestra investigación, construyen parte de su identidad en la comparación con el resto de segmentos de edad sean estos niños, adultos o mayores. Hablaríamos así de la juventud como estadio en el cuál la juventud sólo tendría sentido en relación con los otros, como estadio de transición de uno a otro, de niño a adulto (Serrano Pascual, 1995). En este

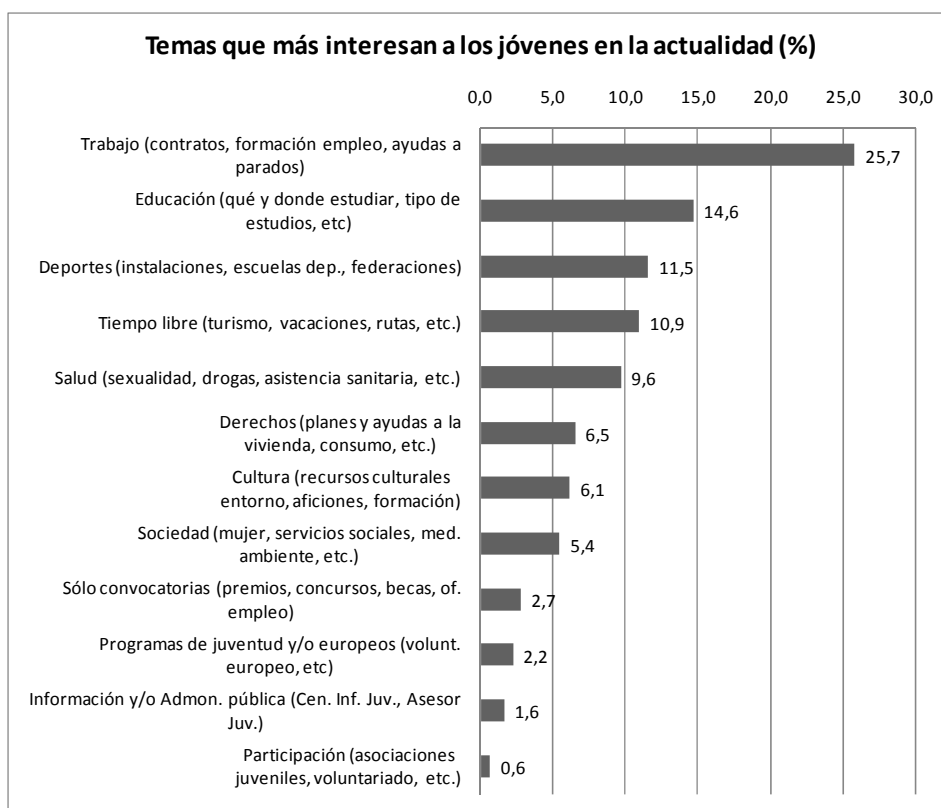
sentido, consideramos que esta descripción realizada nos pone sobre la pista de cuáles son algunos de los determinantes que, para el proceso de transición a la edad adulta con el consabido proceso de inserción social, origina la autodefinición como joven. Ese es parte de nuestro objetivo.

10.3.- ¿Qué interesa a los jóvenes? Hacia la definición del joven a partir de sus intereses.

Definir a los jóvenes como constructo social es uno de nuestros objetivos. Para alcanzar ese objetivo creemos que es interesante conocer qué aspectos, qué realidades, qué temas y situaciones son las que más interesan a los jóvenes en la actualidad. Decimos esto porque entendemos que, a partir de ese conocimiento, estaremos en mejores condiciones para poder establecer una definición operativa de joven y de juventud (otro de nuestros objetivos).

Preguntados los jóvenes sobre los temas que más les interesan en la actualidad (Estudio 2703 del CIS) las respuestas son del todo concluyentes de cara a poder ir estableciendo un orden de prioridades desde el punto de vista estratégico en el proceso de paso a la edad adulta (Gráfico 30.) en el sentido de qué recursos propios o familiares se ponen en juego (Ibáñez Pascual, 1998).

Gráfico 30



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2703 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Como vemos, el principal de tema de interés de los jóvenes con edades comprendidas entre los 15 y 29 años es el “Trabajo”, y en relación a él todo aquello que tenga que ver con contratos, formación para el empleo, ayudas al paro, etc., siendo este un tema que resulta de interés en un 25,7% de los casos. En segundo lugar estaría la “Educación”, y con ello la decisión sobre qué estudiar, dónde estudiar, el tipo de estudios, etc. (14,6%). Luego entraríamos en un plano del uso del tiempo más allá de las obligaciones laborales y educativas. Así tendríamos los deportes y el uso del tiempo libre (11,5% y 10,9% respectivamente). Continuaríamos con el tema de la salud (tanto desde un plano de la sexualidad y las drogas como la asistencia sanitaria). En un tercer plano vendrían temas más relacionados con la implicación social más allá del contexto propio individual, esto es, interés por los derechos, la cultura, la sociedad, los programas de juventud, la administración pública, la participación, etc.

Es decir, que al menos contamos con tres planos diferenciados: uno primero centrado en el individuo preocupado por su presente (trabajo y estudios), un individuo preocupado por qué hacer en su tiempo de ocio y disfrute y, un individuo poco activado para la participación en la sociedad civil. Este último aspecto, que es una parte importante de lo que es el proceso de inserción social de los jóvenes, es importante tenerlo en cuenta porque una juventud que no accede al empleo en condiciones de seguridad y estabilidad puede no participar de la sociedad civil construida por los mayores en los términos que sería deseable. Esto puede terminar desembocando en un posible cambio de los modelos de sociedad sobre la base de los mecanismos de participación social, donde los jóvenes estarían en situaciones de riesgo al tender a ocupar posiciones de secundarización ciudadana (Tezanos 2007) y posiciones de precariedad existencial y política (Alteri y Raffini, 2007). Este punto creemos que es también una parte esencial del proceso estratégico de entrada en el mundo adulto.

El planteamiento realizado en torno a los intereses de los jóvenes lo hemos concentrado tomando como unidad de análisis el conjunto del colectivo desde los 15 a los 29 años. Sin embargo, hay diferencias estadísticamente significativas según sea un grupo de edad u otro el que trate de establecer cuáles son esos temas de interés.

Tabla 23.

Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad porcentaje por grupos de edad				
Temas que más interesan	GRUPOS DE EDAD			
	15 19 años	20 24 años	25 29 años	Total
Trabajo (contratos, formación empleo, ayudas a parados)	18,1	29,0	27,9	25,7
Educación (qué y donde estudiar, tipo de estudios, etc)	23,1	13,2	10,5	14,6
Deportes (instalaciones, escuelas dep., federaciones)	15,0	10,9	9,8	11,5
Tiempo libre (turismo, vacaciones, rutas, etc.)	13,1	11,5	9,0	10,9
Salud (sexualidad, drogas, asistencia sanitaria, etc.)	7,5	10,9	9,9	9,6
Derechos (planes y ayudas a la vivienda, consumo, etc.)	2,4	6,3	9,1	6,5
Cultura (recursos culturales entorno, aficiones, formación)	5,5	5,0	7,4	6,1
Sociedad (mujer, servicios sociales, med. ambiente, etc.)	4,8	4,3	6,7	5,4
Sólo convocatorias (premios, concursos, becas, of. empleo)	2,5	2,8	2,8	2,7
Programas de juventud y/o europeos (volunt. europeo, etc)	3,2	1,9	1,7	2,2
Información y/o Admon. pública (Cen. Inf. Juv., Asesor Juv.)	1,6	1,0	2,1	1,6
Participación (asociaciones juveniles, voluntariado, etc.)	0,6	1,0	0,4	0,6
Otros temas	0,4	0,6	1,0	0,8
N.C.	2,3	1,6	1,6	1,8
Total	100	100	100	100

Sig.X²=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2703 del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En la Tabla 23 vemos cómo los intereses de los jóvenes están íntimamente relacionados con la edad que tienen. Así, mientras para los más jóvenes, aquellos con edades comprendidas entre los 15 y los 19 años, el principal tema de interés es todo aquello relacionado con los estudios, a partir de esa edad, esto es, a partir de los 20 años, el trabajo pasa a ocupar el primer lugar como tema de interés. En el primero de los casos estaríamos ante una correlación clara entre la actividad principal que se realiza en ese momento y el interés que se tiene por ella: la educación. A partir de los 20 años, son muchos los jóvenes que ya se han enfrentado o que se quieren enfrentar a sus primeras experiencias laborales, de ahí que crezca el interés por ese tema y baje algo el que se siente por la educación, ya que, como veremos más adelante, son muchos los jóvenes (la mayoría) lo que a esas edades ya han abandonado su periodo formativo, su acción racional en cuanto a inversión en capital humano.

Tabla 24.

Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad porcentaje por sexo			
Temas que más interesan	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Trabajo (contratos, formación empleo, ayudas a parados)	25,8	25,7	25,7
Educación (qué y donde estudiar, tipo de estudios, etc)	11,7	17,6	14,6
Deportes (instalaciones, escuelas dep., federaciones)	18,4	4,2	11,5
Tiempo libre (turismo, vacaciones, rutas, etc.)	10,5	11,2	10,9
Salud (sexualidad, drogas, asistencia sanitaria, etc.)	8,3	11,0	9,6
Derechos (planes y ayudas a la vivienda, consumo, etc.)	6,7	6,3	6,5
Cultura (recursos culturales entorno, aficiones, formación)	5,1	7,2	6,1
Sociedad (mujer, servicios sociales, med. ambiente, etc.)	3,9	7,0	5,4
Sólo convocatorias (premios, concursos, becas, of. empleo)	2,5	2,9	2,7
Programas de juventud y/o europeos (volunt. europeo, etc)	2,0	2,4	2,2
Información y/o Admon. pública (Cen. Inf. Juv., Asesor Juv.)	1,6	1,5	1,6
Participación (asociaciones juveniles, voluntariado, etc.)	0,8	0,5	0,6
Otros temas	0,8	0,7	0,8
N.C.	1,8	1,7	1,8
Total	100	100	100

Sig.X²=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2703 del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

También el sexo¹²⁰ presenta diferencias significativas de tal forma que hombres y mujeres tienen intereses diferenciados (Tabla 24.). Si bien el trabajo es el tema que despierta, o por el cual se interesan más los jóvenes independientemente de su edad, resulta llamativo que sean las mujeres en mayor grado que los hombres jóvenes los que muestren más interés por la educación. En el caso de las primeras este es su segundo tema de más interés, mientras que entre ellos los deportes pasan a ocupar dicho puesto. No debemos olvidar que las tasas de matriculación en Universidades Públicas sitúan el porcentaje de mujeres en el 64% en el año 2009¹²¹, lo que no es sino signo de mayor interés en conseguir una educación superior avanzada.

Finalmente hemos podido comprobar que hay diferencias significativas desde el punto de vista estadístico en relación al listado de temas por el que muestran interés los jóvenes españoles y el nivel de estudios máximo alcanzado (Tabla 25.). Así, si bien todo

¹²⁰ A lo largo de nuestro análisis hemos podido comprobar cómo en un segmento de edad como es el joven, las diferencias estadísticamente significativas según la variable sexo son más que frecuentes. Este hecho nos ha llevado a profundizar en ellas, tratando de entenderlas en la interpretación que hacen los propios protagonistas, en el capítulo de análisis de la investigación cualitativa mediante la forma en la que, según los jóvenes, se construye el género en este colectivo joven.

¹²¹ Dato extraído del “Avance de la Estadística de Estudiantes Universitarios. Curso 2009-10” del Ministerio de Educación (www.educacion.es)

lo relacionado con el trabajo aparece como el primer tema de interés en todos los niveles de estudio, este interés alcanza su cota más alta en el grupo de “Secundaria de 2ª Etapa”, algo que es lógico por otra parte pues, si recordamos, en ese segmento están aquellos que han recibido una formación profesional de grado superior pensada específicamente para el acceso al mercado laboral. Así mismo, la educación pierde cierto interés a medida que aumenta el nivel de estudios. Esto tiene cierta lógica si entendemos que, cuanto menor sea ese nivel mayor es lo que se ha quedado en el camino por hacer. Es decir, el que sólo ha hecho primaria y quiere seguir estudiando aún tiene un largo camino pero, sin embargo, para el que ha finalizado una carrera universitaria, las posibilidades de seguir estudiando son más limitadas.

Así mismo decir que, a medida que aumenta el nivel de estudios, disminuye el interés por los deportes, aumentando el que se siente por el mundo de la cultura y los temas sociales. En este sentido estamos hablando de segmentos de población que comienzan a aproximarse a un momento de su vida en el que los estudios pueden empezar a pasar a un segundo plano, pudiendo abrir lugar en sus espacios vitales a otros aspectos como pueden ser estos últimos.

Tabla 25.

Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Temas que más interesan	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta Primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Trabajo (contratos, formación empleo, ayudas a parados)	24,0	25,6	27,1	24,9	25,7
Educación (qué y donde estudiar, tipo de estudios, etc)	16,0	14,3	16,0	12,4	14,6
Deportes (instalaciones, escuelas dep., federaciones)	13,5	13,4	10,5	7,1	11,5
Tiempo libre (turismo, vacaciones, rutas, etc.)	14,2	10,6	10,3	10,1	10,9
Salud (sexualidad, drogas, asistencia sanitaria, etc.)	11,7	11,3	7,6	7,7	9,6
Derechos (planes y ayudas a la vivienda, consumo, etc.)	4,9	6,4	6,9	6,9	6,5
Cultura (recursos culturales entorno, aficiones, formación)	3,1	4,9	6,1	11,2	6,1
Sociedad (mujer, servicios sociales, med. ambiente, etc.)	3,4	4,8	6,1	7,1	5,4
Sólo convocatorias (premios, concursos, becas, of. empleo)	1,2	2,0	3,0	5,1	2,7
Programas de juventud y/o europeos (volunt. europeo, etc)	3,4	1,9	1,5	3,0	2,2
Información y/o Admon. pública (Gen. Inf. Juv., Asesor Juv.)	0,9	1,3	1,8	2,4	1,6
Participación (asociaciones juveniles, voluntariado, etc.)	0,3	0,6	0,8	0,8	0,7
Otros temas	0,6	0,6	1,0	0,8	0,8
N.C.	2,8	2,2	1,4	0,4	1,7
Total	100	100	100	100	100

Sig.X²=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2703 del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Estos son los temas de interés para los jóvenes. El paso siguiente en nuestro análisis consiste en saber si hay alineación entre esos intereses y los que, en opinión de

los jóvenes, son sus principales problemas. El Estudio 2675 del CIS nos aporta, tras la explotación de los microdatos, unos resultados muy interesantes. Preguntados por cuáles son los dos problemas que más preocupan en el plano personal a los jóvenes, las respuestas de éstos se resumen en el Gráfico 31.

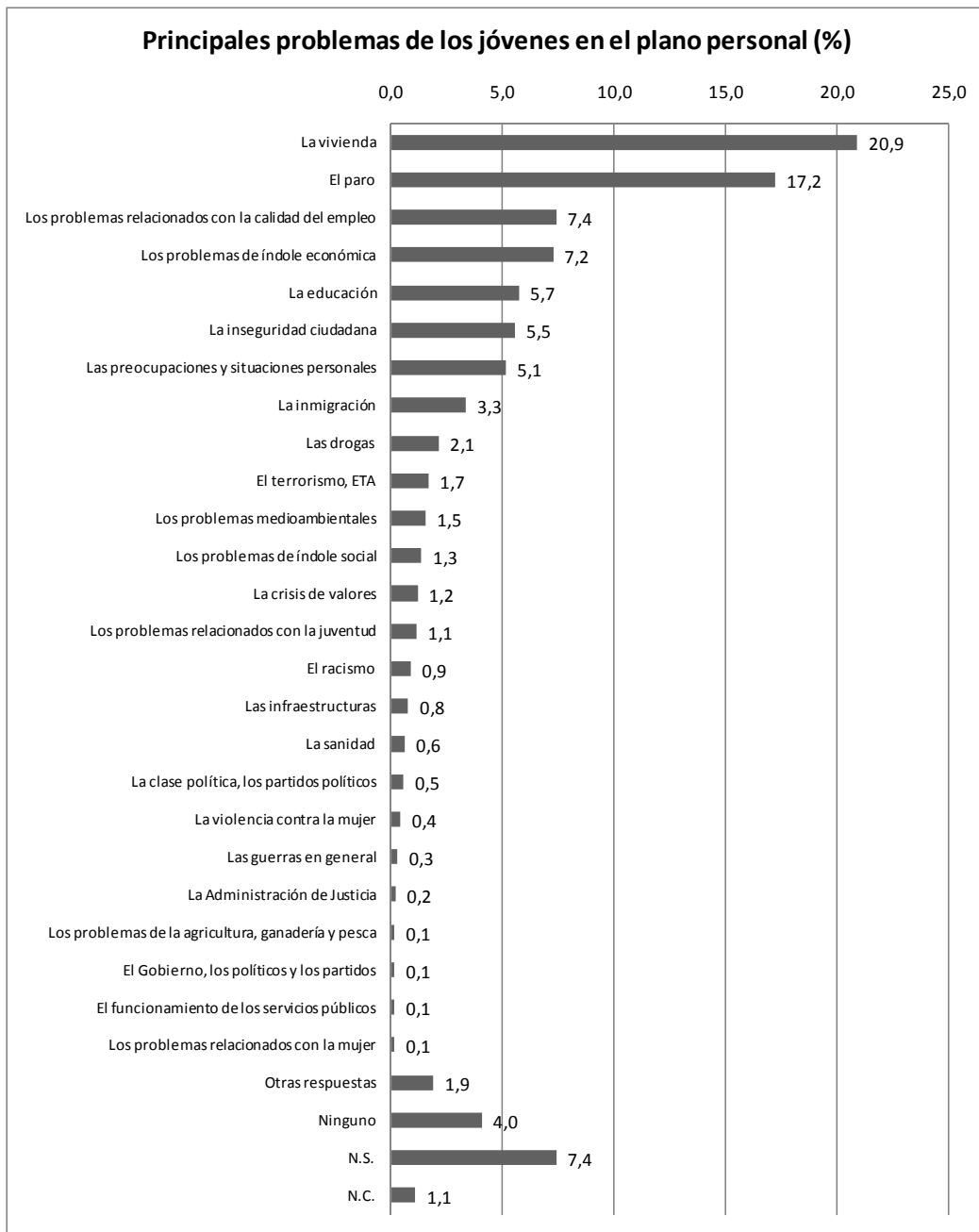
Podemos concluir que¹²² existe alineación clara entre los temas que más interesan a los jóvenes y los que, en su opinión, son los principales problemas del colectivo. Salvo la vivienda, que sólo aparecía en el caso de los intereses en tanto que derecho a ayuda para su acceso, lo que sí parece claro es que el paro, los problemas relacionados con la calidad del empleo, todos los problemas de índole económica y la educación, así como las situaciones y preocupaciones personales se corresponden con el plano individual descrito con anterioridad.

Vemos cómo esos problemas de marcado carácter individual están en la cúspide de las preocupaciones de los jóvenes, lo que está íntimamente relacionado con los que son sus intereses. Además vemos que todo aquello que se entiende en el plano teórico y estadístico como elemento de independencia y emancipación es de interés y problemático para los jóvenes. En suma, lo que sí parece claro es que los jóvenes muestran interés y preocupación por todo aquello que les permite transitar hacia la vida adulta.

Más allá de los problemas de índole personal aparecen problemas con un carácter más social. La inmigración, las drogas, el terrorismo, el medioambiente, los problemas sociales, la crisis de valores, el racismo, las infraestructuras, la sanidad, la clase política, etc., son temas que van más allá del individuo y, si bien preocupan, lo hacen en menor medida que en el caso de los citados en primer lugar.

¹²² Queremos señalar que la pregunta del Estudio 2703 tenía las alternativas de respuesta cerradas, mientras que la que vamos a analizar del Estudio 2675 era abierta, con codificación de respuestas posterior.

Gráfico 31.

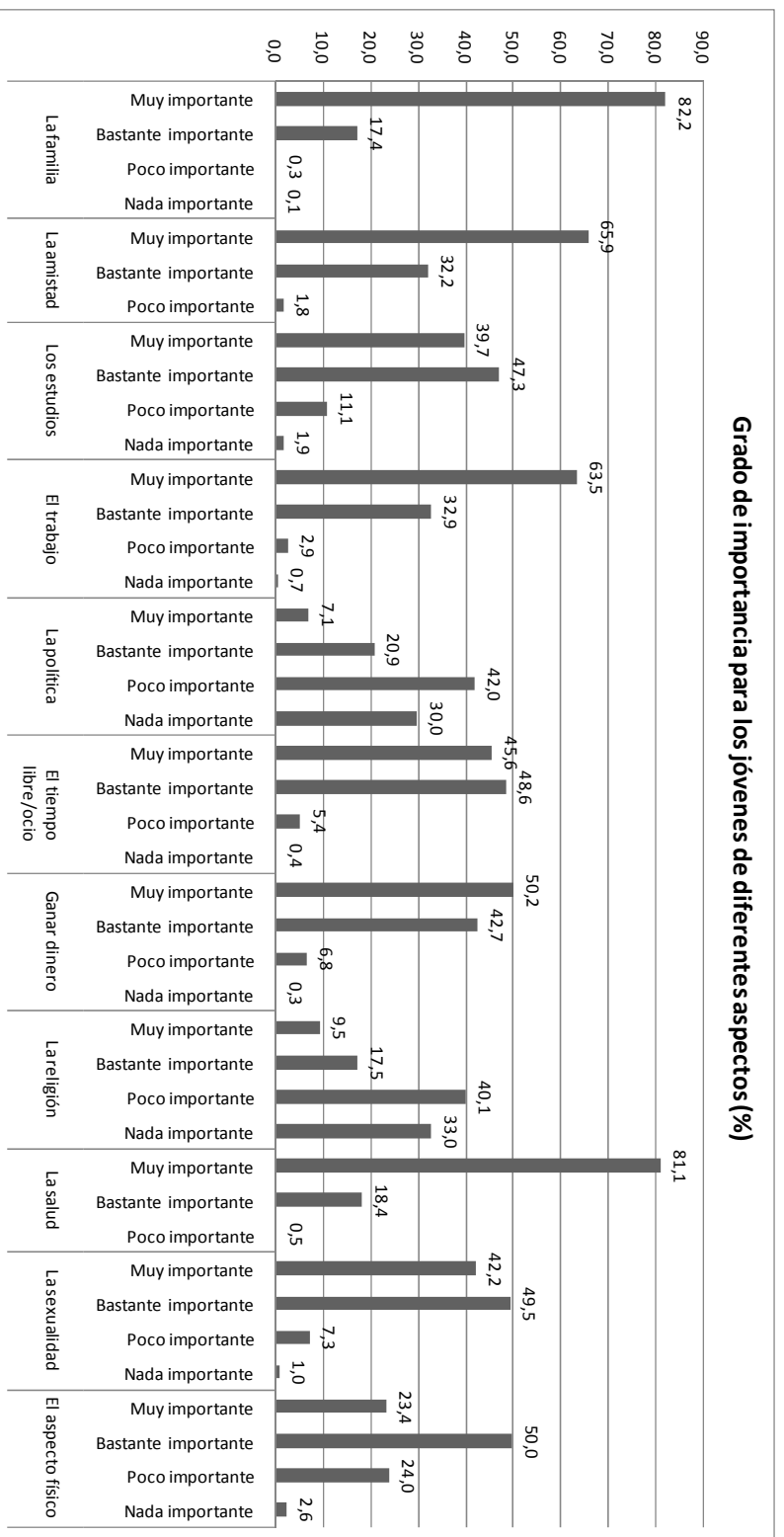


Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2675 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Profundizando en cómo podemos definir a los jóvenes sobre la base de qué es lo que es para ellos más interesante, vamos a retomar una de las clásicas preguntas del CIS que consiste en conocer el grado de importancia para la población, en nuestro caso, los jóvenes, de una serie de aspectos. En concreto esos aspectos son: la familia, la amistad,

Gráfico 32.

Grado de importancia para los jóvenes de diferentes aspectos (%)



los estudios, el trabajo, la política, el tiempo libre – ocio, ganar dinero, la religión, la salud, la sexualidad y el aspecto físico. Los resultados en el Sondeo de la Juventud Española Estudio 2675 del CIS se presentan en el Gráfico 32.

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2675 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si bien en el Gráfico 32 presentamos las respuestas en grado de importancia para cada uno de los aspectos, en nuestro análisis nos vamos a detener en cuatro de ellos: la familia, la amistad, los estudios y el trabajo. ¿Por qué optamos por estos ítems? Sencillo, no debemos pasar por alto que nuestro estudio se centra en determinar cuáles son las estrategias de inserción sociolaboral que conducen al tránsito a la edad adulta y si en ellas influye o no la familia y las redes de amistad desde el punto de vista de la utilidad de las redes sociales, así como la influencia que estos pudieran tener en los estudios y en el trabajo.

Entrando en los datos concretos, el 99,6% de las personas encuestadas en el estudio que estamos explotando afirma que la familia es muy o bastante importante en el plano individual, en la configuración de su vida. Por su parte, la amistad alcanza un porcentaje de muy o bastante del 98,1%. Así mismo, los estudios son valorados como muy o bastante importantes por el 87% de los jóvenes que respondieron a esa pregunta y, finalmente, el trabajo alcanza un porcentaje de muy o bastante importante que supera el 96% (en concreto 96,4%).

¿Qué hay detrás de todo esto? ¿Hay algún modelo que pueda explicar por qué estos cuatro ítems alcanzan entre los jóvenes la relevancia que hemos podido señalar? La respuesta es que sí y para ello hemos realizado un análisis factorial¹²³ de

¹²³ El análisis factorial “es una técnica de análisis” multivariante “para representar las variables” de un conjunto grande de variables “en un espacio de pequeña dimensión, denominado espacio factorial, que permita interpretar las relaciones entre ellas [...]. Si además, pueden determinarse subconjuntos claramente diferenciados de variables que estén muy relacionadas entre sí y, por otro, las variables de los distintos subconjuntos no presenten ninguna relación” entre sí, “el conjunto de variables podrá ser simplificado a un nuevo número de variables no directamente observables, denominadas factores” o componentes, “de tal forma que cada factor” o componente “represente la información que tienen en común las variables pertenecientes a un mismo subconjunto” (Ferrán Aranaz, 1997: 421).

El método de análisis factorial elegido es el de componentes principales. Así mismo se realizan diferentes estadísticos para asegurar la calidad de la solución factorial. En concreto utilizamos:

- 1.- La medida de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin (KMO): si el estadístico KMO es grande el procedimiento es adecuado, si es pequeño es inadecuado. Este estadístico se mueve entre 0 y 1
- 2.- La prueba de Bartlett: medimos la calidad de la correlación, y trabaja sobre la hipótesis nula de no correlación entre las variables. Si el resultado de la significación es menor que 0,05, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos el análisis factorial como adecuado.
- 3.- Aceptamos en sociología un porcentaje de varianza explicada cercana o superior al 60%, suficiente si trabajamos con variables de tipo ordinal cuando no cuantitativas o de intervalo o razón.

componentes principales (Tabla 26.). Los resultados del análisis nos indican que los factores de importancia en torno a los cuales se construye la vida de los jóvenes se estructuran en torno a dos ejes:

1.- **El eje relacional:** en dicho eje estarían la familia y los amigos como aspectos que generan el primer componente, y se corresponde con el entorno relacional en el cual los jóvenes desarrollan la mayor parte de su etapa juvenil. Podemos concluir que familia y amigos son un eje fundamental que explica la configuración del concepto de joven que manejamos en este estudio. No entenderíamos al joven actual sin conocer este eje relacional como contexto de construcción de parte del proceso de paso a la vida adulta.

2.- **El eje de pre-emancipación:** en dicho eje estarían los estudios y el trabajo. Ambos aspectos contribuyen a la conformación de ese espacio de preparación para el paso a la vida adulta desde el punto de vista del entrenamiento que estos suponen en esa transición. Decimos entrenamiento en tanto los estudios se presentan como formación para la inserción laboral que, como veremos, no siempre está relacionada, no hay correlación entre lo que se sabe desde el punto de vista de la formación y lo que exige el mercado laboral. Y decimos también entrenamiento en tanto las experiencias laborales que suelen tener los jóvenes de estas edades son más bien como primeras aproximaciones, primeros acercamientos al mundo laboral, normalmente en precario y con muchas posibilidades de rotación en diferentes puestos de trabajo. Por ello es por lo que condensamos ambas variables en un concepto como es el de pre-emancipación. Recordemos que Casal (1996; 1999) hablaba de forma directa de esta transición progresiva y pre-emancipatoria en relación a sus modalidades o trayectorias de inserción.

Tabla 26.

Análisis factorial		
Modelo: Elementos que son importantes en la vida de los jóvenes		
Matriz de componentes rotados	Componente	
Items	1	2
La amistad	0,872	
La familia	0,777	
Los estudios		0,705
El trabajo		0,792
Método factorial y pruebas estadísticas		
Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de		
La rotación ha convergido en 3 iteraciones.		
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	Medida	0,611
Prueba de esfericidad de Bartlett	Sig.	0,000,
Varianza total explicada	Porcentaje	64,40

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2675 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En resumen, los datos analizados, tanto directamente desde sus fuentes de origen, como los que hemos utilizado para la búsqueda de un modelo explicativo, apuntan claramente a que el imaginario del joven en torno a sí mismo tiene un alto grado de estructuración y coherencia. Es decir, los jóvenes son conscientes del mundo que les rodea y de su situación en él en tanto que jóvenes, pues detectan fácilmente cuáles son los problemas que les afectan, y muestran interés en buscarles solución. Además, son perfectamente capaces de organizar conceptualmente su vida y la evolución que esperan experimentar en los próximos años en una doble dimensión: emocional (familia, amigos) y operativa (estudios, trabajo). Aspectos que, como se ha expuesto, se cuentan entre los más importantes en la vida de los jóvenes.

CAPÍTULO XI.

FAMILIA Y JUVENTUD: LAS RELACIONES
FAMILIARES COMO MARCO DE SOCIALIZACIÓN
PARA LA EMANCIPACIÓN

Tal y como acabamos de ver, el aspecto de la vida de los jóvenes que tiene más importancia para ellos es la familia, no en vano casi el 100% de los jóvenes entrevistados en el Estudio 2675 del CIS la considera como muy o bastante importante. Es por esa razón por la que estimamos en su momento que la familia debería constituirse en una de las unidades de análisis más importantes de nuestra investigación. La familia es clave, lo hemos visto en el marco teórico pero, ¿qué nos dicen los datos en relación a la forma en la que se estructuran las relaciones familiares? O mejor aún, ¿cómo definen los jóvenes la forma en la que la familia interviene en su futuro? ¿Qué peso ha tenido y tiene en su proceso de transición a la edad adulta? ¿Influye la familia en el proceso de inserción sociolaboral de los jóvenes? ¿En qué se traduce esa influencia?

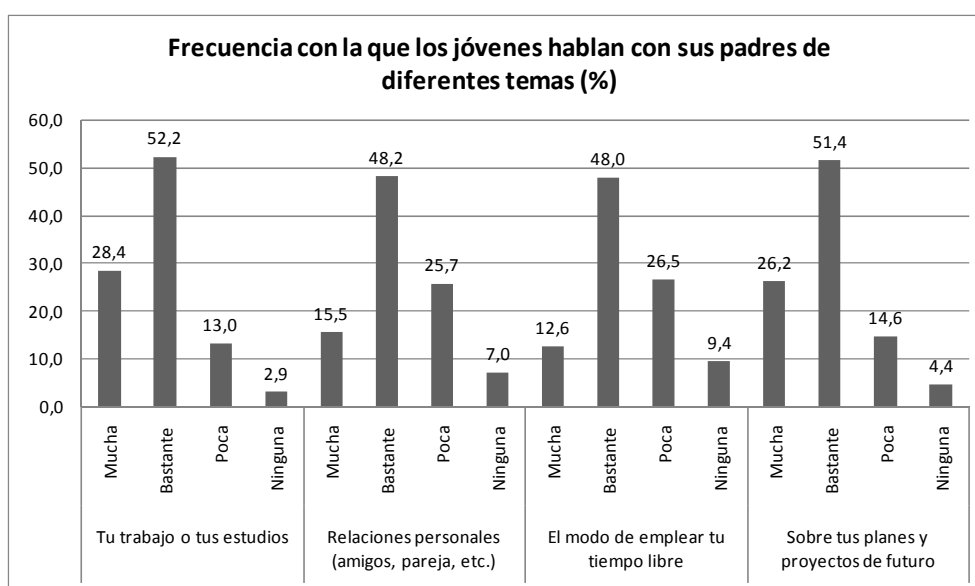
En este apartado del informe nos vamos a detener en esos aspectos tratando de marcar las claves que nos llevarán a comprender, desde un punto de vista cuantitativo, en qué se hace patente esa importancia que, como bien sabemos, dan los jóvenes a este agente social: la familia.

11.1.- ¿Cuáles son los temas de conversación en familia?

Para saber si los jóvenes reciben o no influencia de sus familias, y específicamente de sus padres, es importante conocer cuáles son los temas de conversación cotidianos que se mantienen en los hogares españoles con miembros con edades comprendidas en el intervalo joven. Si esos temas están relacionados con los que tienen que ver con el paso a la edad adulta, podremos concluir que en la familia se ejerce una importante labor de socialización para la emancipación.

En el Gráfico 33 mostramos la frecuencia con la que los jóvenes españoles hablan en familia de una serie de temas según los datos del Estudio 2733 del CIS. En concreto hemos centrado nuestra atención en aquellos temas de conversación que tenían que ver, de forma más o menos directa, con los temas de interés analizados en el apartado anterior.

Gráfico 33.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si nos detenemos en los resultados obtenidos podemos ver que la frecuencia con la que se habla del “trabajo o los estudios” es muy alta. Concretamente se habla de estos temas con mucha o bastante frecuencia en el 80,6% de los casos. En segundo lugar, y directamente relacionado con este primero, se habla de “los planes y proyectos de futuro de los jóvenes” en el 77,6% en grado de mucho o bastante. Así mismo, el 63,7% de los entrevistados afirmó que se hablaba mucho o bastante de “sus relaciones personales”, incluyendo en esta categoría de respuesta a amigos, pareja, etc. Finalmente, el 60,6% indicó que en su familia, en su casa, se hablaba con mucha o bastante frecuencia del “modo en que empleaban el tiempo libre”.

Sin duda los datos comienzan a apuntar en una dirección: los padres y los hijos comparten temas de conversación que están íntimamente relacionados con el proceso de emancipación, ya que tres de las variables expuestas así lo indican. Sin embargo, y como veremos en el capítulo de análisis cualitativo, el empleo del tiempo libre también es clave para entender el concepto de juventud que podemos estar manejando en la actualidad, de ahí que aparezca con esa frecuencia como tema de conversación familiar.

Centrándonos en las variables que más nos interesan, aquellas que tienen que ver con la preparación para la emancipación: trabajo, planes de futuro y relaciones personales (de la cual se derivará la red social de amistades), hemos tratado de encontrar algún tipo de variable que pudiese explicar comportamientos diferenciados. Esa variable ha sido el nivel de estudios alcanzado.

En la Tabla 27 cruzamos el nivel de estudios de la persona entrevistada con la frecuencia con la que se habla en familia sobre “el trabajo o sobre los estudios”. Los resultados obtenidos nos indican que las diferencias sí son significativas desde un punto de vista estadístico. Así, si bien en todos los segmentos por nivel de estudios el porcentaje de mucha o bastante supera al de poca o ninguna frecuencia, a medida que aumenta el nivel de estudios crecen tanto los que dicen que se habla mucho como los que dicen que se habla bastante de los estudios y del trabajo. Por tanto, la preocupación familiar por este aspecto en concreto parece que va creciendo a medida que aumenta el nivel de estudios de los hijos. En los primeros grupos por nivel de estudio, siendo un tema muy o bastante frecuente, puede que lo sea menos que en los otros niveles porque el final del camino tanto a nivel de estudios como a nivel de encontrar un empleo con cierta estabilidad aún parezca lejano.

Tabla 27

Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de su trabajo o sus estudios en porcentaje por nivel de estudios finalizados (%)				
Frecuencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Mucha	28,7	25,2	33,3	34,8
Bastante	49,7	54,4	53,7	56,7
Poca	16,4	16,6	10,5	8,0
Ninguna	5,3	3,8	2,5	0,4
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tabla 28

Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de relaciones personales en porcentaje por nivel de estudios finalizados (%)				
Frecuencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Mucha	19,5	13,5	14,3	24,1
Bastante	47,9	48,3	52,6	51,3
Poca	23,7	28,9	26,8	22,3
Ninguna	8,9	9,4	6,4	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

De nuevo las pruebas estadísticas demuestran que la variable nivel de estudios influye de forma significativa en relación a la frecuencia con la que se habla de las relaciones personales (Tabla 28). Entre los que tienen Hasta Primaria, el 67,4% afirma que en su familia se habla de este tema con mucha o bastante frecuencia, porcentaje que desciende hasta el 61,8% entre los de Secundaria 1ª etapa. Sin embargo vuelve a subir al 66,9% entre los que han alcanzado la Secundaria 2ª Etapa, llegando al 75,4% entre los que tienen Estudios Superiores.

La explicación de este curioso hecho podría estar en que, en el primer segmento por nivel de estudios, generalmente estarían representados los de menor edad (15 a 19 años) y entre ellos la necesidad que sienten los padres de conocer con quién comparten

tiempo fuera del hogar familiar sus hijos puede ser mayor que en otros segmentos. Y, por otra parte, en el caso de los que tienen Educación Superior podríamos estar ante la situación pre-emancipación en el que la conversación en torno a la pareja y el futuro junto a ésta puedan estar apareciendo con fuerza en los encuentros familiares.

Finalmente tenemos la Tabla 29, en la que tratamos de establecer la relación existente entre el nivel de estudios alcanzado por el joven y la frecuencia con la que se habla de planes y proyectos futuro. Contamos con diferencias estadísticamente significativas, lo que nos permite concluir que el nivel de estudios del joven influye en que se hable más o menos en su familia sobre sus planes y proyectos de futuro.

Tabla 29.

Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de sus planes o proyectos de futuro en porcentaje por nivel de estudios finalizados (%)				
Frecuencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Mucha	22,8	23,4	30,5	34,8
Bastante	55,6	52,9	52,5	53,6
Poca	12,9	18,5	13,5	9,8
Ninguna	8,8	5,2	3,4	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los resultados indican que a medida que aumenta el nivel de estudios aumenta la frecuencia en la que el futuro del joven se convierte en tema de conversación familiar. Siendo un tema clave en todos los segmentos por nivel de estudios, lo es especialmente entre los que han finalizado la Educación Superior, entre los cuales el 88,4% de los encuestados indica que en su familia se habla de estos temas con mucha o bastante frecuencia. Hablaríamos en definitiva de que a medida que aumenta el nivel de estudios lo normal es que se esté más cerca del momento de enfrentarse al futuro fuera de la protección familiar. De ahí que aumente su importancia en tanto que tema de conversación, siendo importante y central (recordemos) en todos los casos.

Tabla 30.

Relación entre la frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de sus planes o proyectos de futuro y la frecuencia con la que hablan de trabajo y estudios (%)				
Tu trabajo o tus estudios	Sobre tus planes y proyectos de futuro			
	Mucha	Bastante	Poca	Ninguna
Mucha	65,1	17,8	12,3	9,2
Bastante	30,5	71,5	40,6	33,8
Poca	3,1	8,9	44,3	27,7
Ninguna	1,3	1,7	2,8	29,2
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Existe una clara relación entre que en la familia se hable del trabajo y de los estudios y que se hable de los proyectos y planes de futuro. La estadística nos demuestra que esto es así. En la Tabla 30 vemos que si la frecuencia con la que se habla de los planes de futuro es mucha, existe una clara relación con que se hable mucho del trabajo o de los estudios. Así lo demuestra el hecho de que el 65,1% de los que hablan mucho en familia sobre planes de futuro lo hagan también sobre los trabajos y los estudios. Igual ocurre en el caso de los que hablan bastante de los planes de futuro. Y, sin embargo, a medida que va disminuyendo la frecuencia con la que se habla de ese futuro cae también la frecuencia con la que se habla del trabajo y de los estudios, aunque estos últimos siguen teniendo importante presencia en las conversaciones aunque sin estar relacionados directamente con los planes de futuro.

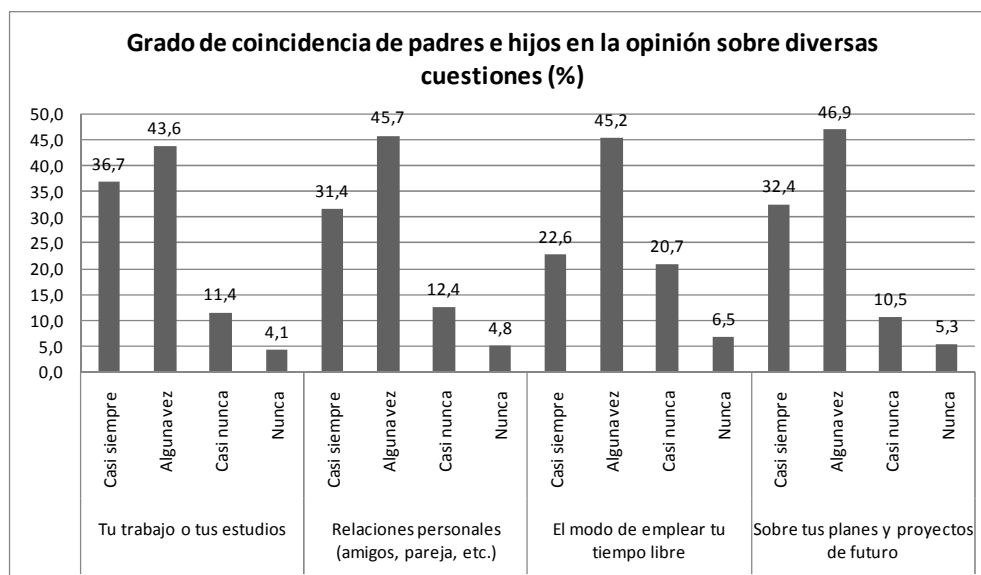
En este sentido estamos ante una clara asociación entre futuro y estudios y trabajo. Los planes de futuro de los cuales se habla con gran frecuencia en la familia influyen en el trabajo y en los estudios y, por supuesto, en sentido inverso, hablar de estudios y de trabajo es hablar de planes y proyectos de futuro. Con esto acabamos de llegar a una de las grandes conclusiones de nuestro estudio: el entorno familiar es centro de socialización básico donde se construye, en familia, el proceso estratégico de inserción laboral de los hijos. Una familia que tiene como tema de conversación el trabajo y los estudios de sus hijos es una familia que tiene presente el futuro, los proyectos y planes de sus miembros más jóvenes. Así mismo, podemos encontrar

modelos familiares en los que el futuro interese menos (medimos el interés en tanto que grado de presencia en la conversación), pero aún así los estudios y el trabajo ocuparán un lugar importante en los encuentros conversacionales familiares, lo que podría llevar a actuaciones estratégicas tratando de correlacionar los objetivos a largo plazo que se planteen con los recursos con los que se cuentan (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993).

11.2.- El nivel de coincidencia familiar: ¿qué hay más allá del aparente consenso?

Conocer el grado de efectividad de la familia en tanto que coadyuvante a la inserción laboral de los hijos desde un punto de vista estratégico exige saber si, más allá de que se hable en familia con frecuencia de los temas que más interesan a los jóvenes, existe coincidencia o no entre los miembros de la familia en torno a esos temas, si existe o no relación entre las opiniones de los hijos y las opiniones de los padres.

Gráfico 34.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En el Gráfico 34 presentamos el grado de coincidencia entre padres e hijos al respecto de los temas que hemos tratado en el apartado anterior. Así, vemos que los

mayores grados de coincidencia (opción de respuesta “casi siempre”) se dan tanto cuando se trata del trabajo o los estudios (36,7%) como cuando se trata de los planes y proyectos de futuro (32,4%), pero lo que resulta más llamativo es que también suele haber bastante coincidencia entre padres e hijos en todos los temas que analizamos en la opción de respuesta “alguna vez”. Esto nos permite concluir que las conversaciones que se mantienen en el ámbito familiar son lo suficientemente profundas como para que los hijos sean capaces de discernir con gran exactitud el grado de coincidencia con sus padres, de tal forma que padres e hijos mantienen una alta alineación en relación a los proyectos vitales de los segundos.

El nivel de estudios ha aparecido de nuevo como la variable más dinámica en tanto que establece diferencias siempre significativas desde un punto de vista estadístico en su relación con las variables dependientes con las que ha sido cruzada en este estudio.

Tabla 31.

Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre el trabajo y los estudios en porcentaje por nivel de estudios finalizados				
Grado de coincidencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Casi siempre	37,7	36,4	36,5	47,7
Alguna vez	44,3	44,0	48,5	44,5
Casi nunca	14,4	14,5	9,8	6,8
Nunca	3,6	5,1	5,1	0,9
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,002$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En primer lugar (Tabla 31.) vemos cómo a medida que aumenta el nivel de estudios aumenta el nivel de coincidencia entre padres e hijos en relación a los estudios y el trabajo. Cuanto más alto es el nivel de estudios, podemos prever que los padres tengan mayor nivel de acuerdo con sus hijos sobre las decisiones que se han tomado al respecto tanto de la entrada al mercado laboral como del camino formativo seguido. Es más, es probable que las experiencias laborales vividas ya con esos niveles de estudio pongan a los hijos en el camino de la realidad laboral que, por otra parte, sus padres ya

habrán vivido, con lo que la coincidencia aumenta sobre la base de las experiencias comunes.

Si a todo ello unimos que existe en la sociedad española un alto grado de coincidencia entre el nivel de formación alcanzado por el padre o la madre y el nivel de formación alcanzado por los hijos (Tabla 32.) podemos decir que se “cierra el círculo”. Afirmamos esto porque, según los últimos datos proporcionados por la EPA en un módulo específicamente dedicado a la incorporación de los jóvenes al mercado laboral, se concluye que los jóvenes de 16 a 34 años que tienen padres que han alcanzado estudios de menor grado tienen mayores posibilidades de alcanzar ese mismo nivel. Si bien también se detecta el hecho de que los hijos siguen tendiendo a alcanzar mayores niveles de estudio que sus padres aunque las tasas de abandono escolar (que veremos más adelante) después de la enseñanza obligatoria podrían estar afectando a esta conclusión. Este aspecto podría estar influyendo en la aparición de desajustes de expectativas entre padres e hijos, entre lo que los padres desean para sus hijos como elemento de realización personal y las trayectorias que, finalmente, describen aquellos hijos que rompen con la expectativa de los padres al abandonar el sistema educativo de forma temprana. Las familias siguen queriendo lo mejor para sus hijos (Carabaña, 1993) pero a veces los hijos no llegan a cumplir con las expectativas de los padres (Merton, 1998)

Tabla 32.

Porcentaje de personas entre 16 y 34 años por nivel de formación de la persona, según el máximo nivel de estudios alcanzado por el padre o la madre								
Nivel de estudios máximo de la persona	Nivel de estudios máximo padre o madre							Total
	Estudios primarios o inferiores	Educación secundaria obligatoria	Bachillerato	Formación profesional de grado medio o equivalente	Formación profesional de grado superior o equivalente	Estudios universitarios	No sabe	
Estudios primarios o inferiores	55,01	19,79	6,19	4,21	2,75	4,65	7,39	100
Educación secundaria obligatoria	43	25,63	8,41	6,2	4,39	8,07	4,3	100
Bachillerato	25,76	17,61	15,58	8,65	5,25	22,31	4,85	100
Formación profesional de grado medio o equivalente	38,6	27,68	7,4	10,08	5,01	6,33	4,9	100
Formación profesional de grado superior o equivalente	37,82	24,54	10,17	8,9	5,96	10,21	2,39	100
Estudios universitarios	20,97	16,9	12,54	8,06	5,3	33,71	2,52	100
Total	35,8	21,89	10,41	7,46	4,77	15,41	4,25	100

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa (EPA), Módulo 2009 – Incorporación de los jóvenes al mercado laboral, (www.ine.es).

En la misma línea que cuando hablábamos de los temas de conversación, nos encontramos la coincidencia o no entre padres e hijos en cuanto a las opiniones sobre

sus relaciones personales (Tabla 33). Hay mayor coincidencia tanto entre los que han llegado Hasta Primaria como entre los que han finalizado la Educación Superior. Posiblemente esto pueda deberse a que, entre los primeros, el nivel de profundidad de la conversación no se preste a grandes desavenencias en cuanto a opiniones y que, en el otro extremo, aún con la complejidad que entrañan mayores niveles de profundidad, la madurez alcanzada tras la finalización de una formación de carácter superior mejore la comunicación entre padres e hijos en relación a este aspecto concreto

Tabla 33.

Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre las relaciones personales en porcentaje por nivel de estudios finalizados				
Grado de coincidencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Casi siempre	36,4	31,8	31,3	39,1
Alguna vez	43,6	47,9	49,3	51,4
Casi nunca	13,3	14,6	13,8	8,2
Nunca	6,7	5,7	5,8	1,4
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,002$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Finalmente nos encontramos con los resultados de cruzar la variable nivel de estudios con el grado de coincidencia en las opiniones respecto a los planes y proyectos de futuro de los hijos (Tabla 34.). En este caso vemos que las diferencias observadas son estadísticamente significativas, de tal modo que el nivel de estudios influye en el grado de coincidencia. Es más, a medida que aumenta el nivel de estudios finalizados, la coincidencia entre padres e hijos en relación a sus proyecto y planes de futuro se hace mayor (casi el 40% de los encuestados en el Estudio 2733 del CIS afirman que coinciden sus opiniones a este respecto casi siempre).

En este sentido podemos afirmar que con el nivel de estudios, a medida que este aumenta, se empieza a despejar el futuro de los hijos sobre la base de lo acumulado a lo largo de los años y de la experiencia de formación, e independientemente del futuro laboral, las opciones en relación a los planes de futuro aparecen más claras que en

niveles de estudio más bajos. Así, habría más coincidencia sobre el proceso de transición a la edad adulta con niveles de estudio más altos que con niveles de estudio más bajos. Es decir, las expectativas de la inversión en capital humano se ajustarían más a posibles acciones estratégicas colectivas de inserción laboral y podría haber mayores coincidencias en relación a los objetivos estratégicos. En cambio, en los niveles de estudios más bajos existirían mayores discrepancias entre los miembros de la familia, en relación a las estrategias colectivas y las estrategias individuales (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993).

Tabla 34.

Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre el modo sus planes y proyectos de futuro en porcentaje por nivel de estudios finalizados				
Grado de coincidencia	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Casi siempre	35,7	32,1	33,5	39,5
Alguna vez	45,2	47,7	52,6	50,5
Casi nunca	10,1	14,2	8,9	7,3
Nunca	8,9	6,0	5,0	2,7
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,01$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Llegados a este punto, de nuevo nos hacemos la pregunta de si existiría algún modelo que pudiese estar detrás y explicar los aspectos que venimos comentando en torno a la coincidencia o no de los jóvenes con sus padres en relación a una serie de temas. Para ello hemos realizado un nuevo análisis factorial¹²⁴ en el que descubrimos (Tabla 35.) cómo estos niveles de coincidencia que se miden en las diferentes variables se agrupan torno a dos ejes. Detrás de esos dos ejes existe el siguiente modelo conceptual:

1.- Eje o componente 1. En torno al mismo se agruparía las variables “cuestiones políticas”, “drogas”, “sexo” y “cuestiones religiosas”. Este eje podría ser denominado

¹²⁴ En este análisis factorial no sólo hemos incluido las cuatro variables analizadas en este apartado, sino que además hemos añadido para su elaboración el resto de variables que formaban parte de la pregunta correspondiente en el estudio 2733 del CIS. En concreto hemos añadido a las variables ya analizadas aquellas que medían el grado de coincidencia o no entre padres e hijos en: “Cuestiones políticas”, “Drogas”, “Sexo” y “Cuestiones religiosas”.

como el *eje de los valores en relación a los comportamientos sociales*, como marco definidor de la influencia familiar en comportamientos sociales enmarcados en acciones individuales. Política, religión, sexo y drogas pertenecería así al ámbito más privado de las personas, pero serían reflejo de los valores asumidos en el entorno familiar.

2.- Eje o componente 2. En torno al cual se situarían las variables “trabajo y estudios”, “modo de emplear el tiempo libre” y “los proyectos y planes de futuro”. Este sería el eje de *la educación para la emancipación*, en tanto reflejaría el nivel de coincidencia entre padres e hijos de cara a preparar el salto a la edad adulta sobre la base de la experiencia presente en estudios, trabajo, y tiempo libre y la forma en que se usa, finalizando en los proyectos y planes de futuro que se convierten en la variable que más contribuye a la formación del eje. Los jóvenes se convierten así en reflejo social de aquello que se ha consensuado en el ámbito familiar. Los jóvenes, en su inicio de la transición son el reflejo de lo aprehendido en la familia.

Como podemos ver, la variable “relaciones personales” no se satura de forma destacada en ninguno de los dos componentes. Entendemos que eso se debe a que la información que contiene puede estar interfiriendo o, para ser más exactos, influyendo en la formación de los dos ejes conceptuales. El grado de coincidencia en la opinión sobre las relaciones personales estaría determinando también la formación de los dos componentes principales descritos: tanto el de los valores como comportamientos sociales, como el eje de la educación para la emancipación, ya que tanto en un caso como en otro el contexto social más allá de la familia, es decir, las relaciones personales, pueden estar interviniendo en la forma en que se amplía o retrocede el nivel de consenso en relación a los dos componentes principales. Es decir, las relaciones personales influyen tanto en la educación para la emancipación como en los valores que guían comportamientos.

Tabla 35.

Análisis factorial			
Modelo: Coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre diversas cuestiones			
Matriz de componentes rotados		Componente	
Items	1	2	
Cuestiones políticas	0,588	0,327	
Tu trabajo o tus estudios		0,761	
Drogas (tabaco, alcohol, etc.)	0,768		
Sexo (anticonceptivos, enfermedades de transmisión sexual, etc.)	0,780		
Relaciones personales (amigos, pareja, etc.)	0,504	0,547	
Cuestiones religiosas	0,754		
El modo de emplear tu tiempo libre		0,795	
Sobre tus planes y proyectos de futuro		0,850	
Método factorial y pruebas estadísticas			
Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.			
La rotación ha convergido en 3 iteraciones.			
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	Medida	0,866	
Prueba de esfericidad de Bartlett	Sig.	0,000,	
Varianza total explicada	Porcentaje	63,54	

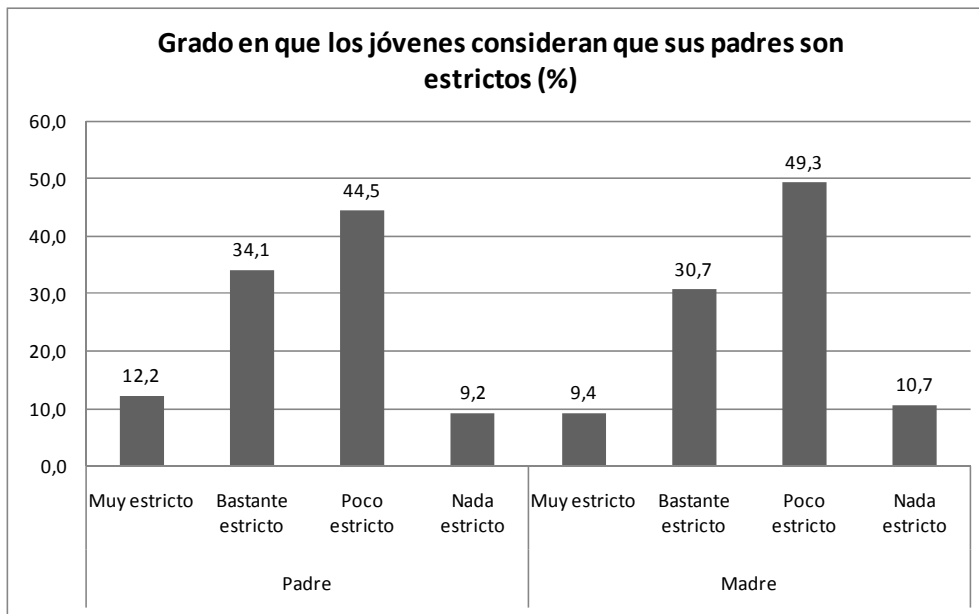
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

11.3.- La armonía y convivencia familiar

Tal y como venimos describiendo, parece existir un amplio consenso dentro de las familias de los jóvenes a la hora de exponer qué es lo más importante de cara a su futuro. Hemos visto la forma en que familia, amigos, trabajo y estudios son valores de la sociedad actual¹²⁵. Igualmente, hemos podido comprobar cómo en familia se habla y se coincide con los hijos en aquellos temas que, tras un proceso de socialización, pueden ayudar en el proceso de emancipación. Pero más allá de estos hechos debemos conocer cómo es el tipo de familia, desde el punto de vista de la convivencia, en el que se enmarca el joven español, con la finalidad de pronosticar con mayor certeza el grado de importancia que tiene la familia en todo el proceso que estamos conociendo.

¹²⁵ Remitimos al Capítulo VI donde hemos profundizado en la funcionalidad de la familia a este respecto desde un punto de vista más teórico.

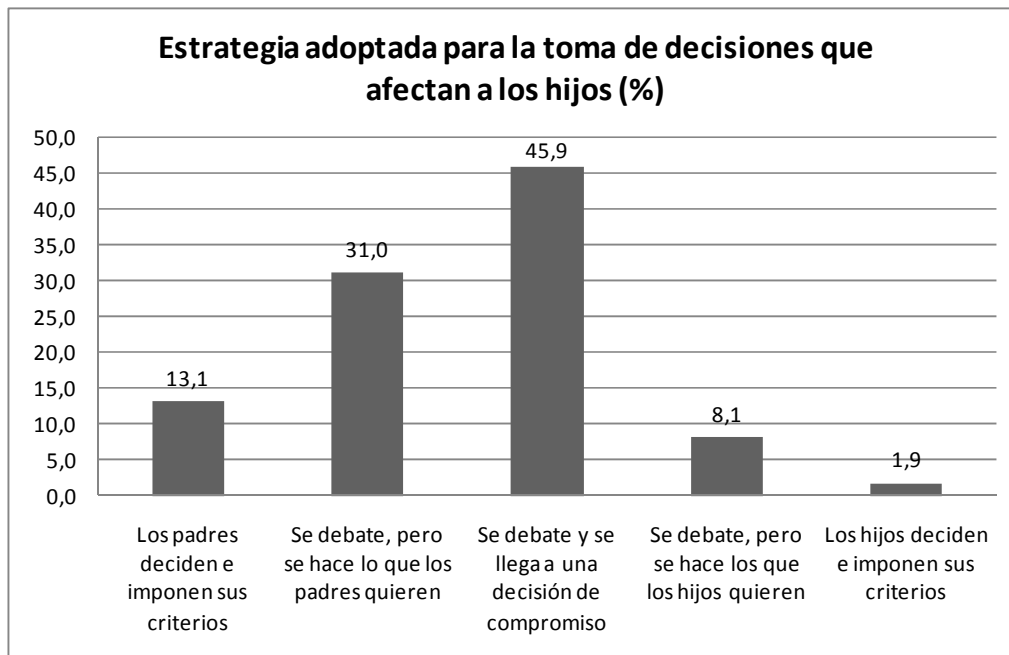
Gráfico 35.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En el estudio del CIS 2733 encontramos una pregunta en la que se cuestiona a los jóvenes sobre hasta qué punto son o no son sus padres estrictos diferenciando, eso sí, entre la opinión que al respecto se tiene del padre y la que se tiene de la madre (Gráfico 35). Cuando el CIS pregunta por esto, en la redacción de la pregunta va implícita el sentido de la misma, al explicar que cuando se habla de padre o madre estricto se refiere a aquellos progenitores que constantemente les están diciendo a sus hijos qué y qué no hacer, cómo y cuándo hacerlo, qué y qué no está bien o mal, etc. Los datos apuntan a que, en líneas generales, los jóvenes de 15 a 29 años ven a sus padres poco o nada estrictos en mayor grado que muy o bastante. Es más, consideran que sus madres son menos estrictas que sus padres (el 49,3% de los encuestados dice que su madre es poco estricta frente al 44,5% de los que opinan en el mismo sentido en relación a su padre). Por tanto, en líneas generales podremos decir que para una mayoría de jóvenes sus padres y madres no entran muy de lleno en cuestionar y poner en duda sus comportamientos.

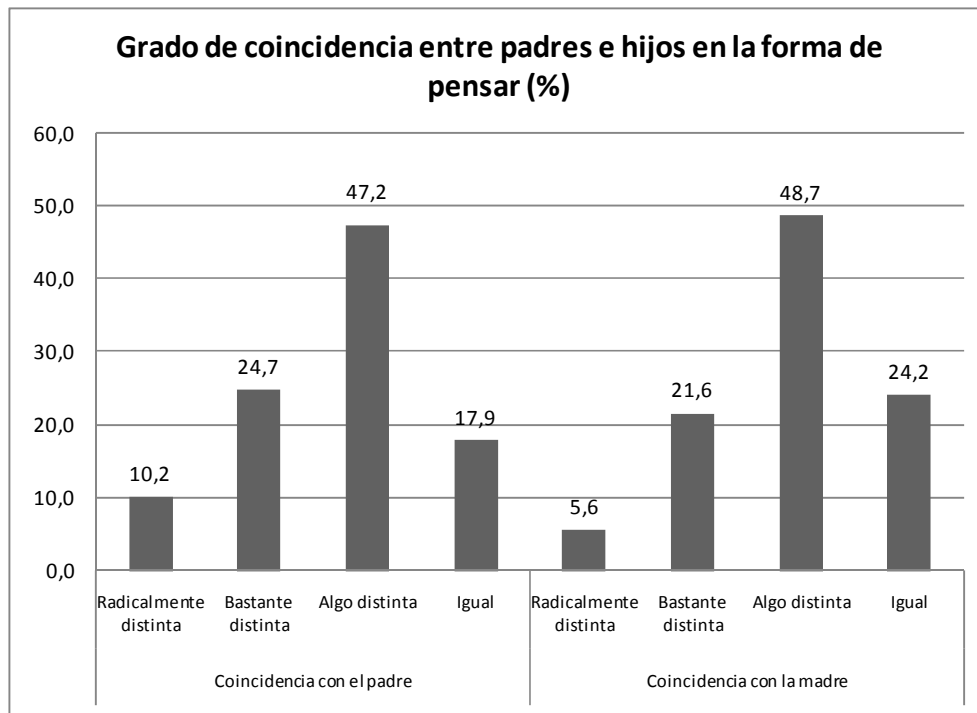
Gráfico 36.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Llegados a este punto conviene conocer cuál es la estrategia adoptada en las familias de los jóvenes españoles a la hora de tomar las decisiones que afectan a los hijos (Gráfico 36.). Como podemos ver, las familias españolas, en una importante mayoría, y siempre según los jóvenes, adoptan una forma muy democrática en lo que a la toma de decisiones se refiere, lo que coincide con las aportaciones de Alberdi (1999) cuando habla del proceso de democratización de las relaciones internas de la familias española. Al menos esto es así en el 45,9% de los casos analizados donde lo que prima es la discusión del tema en familia y la adopción de una decisión sobre la base del compromiso de todos los miembros de la familia. En cualquier caso, no debemos olvidar que en un 31% de los casos, a pesar de que exista también debate, al final se impone el criterio de los padres. Normalmente esto sucede cuando las formas de pensar en un determinado tema son diametralmente opuestas y, a pesar del debate, resulta muy complicado alcanzar una solución, una vía de consenso y compromiso (Gráfico 37.), y el “líder” (padre o madre) toma la decisión de forma unilateral .

Gráfico 37.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según vemos en este último gráfico, se termina de confirmar la argumentación que estamos desplegando en los últimos apartados: el grado de coincidencia y ahora de armonía y consenso parecen primar en las familias españolas. Esto supone un plus que facilita el debate en familia sobre los asuntos de trabajo y estudios, temas en los que, si nos dejamos llevar por los resultados presentados hasta ahora, puede que exista un amplio acuerdo entre padres e hijos, sobre la base de decisiones que nacen del debate. Los datos del Gráfico 37 apuntan en esta dirección, ya que las formas de pensar de padres y madres respecto a sus hijos no son muy diferentes, es más, son mayoritariamente definidas como algo distintas, más que bastante o radicalmente distintas.

Este marco general dibuja un tipo de familia que nos permite concluir que las estrategias que se despliegan mediante la asignación de recursos conducentes a la inserción social y laboral de los hijos y la culminación de su proceso de transición a la vida adulta contarán con un gran margen consensual sobre la base de la importancia que

se da a esos aspectos, y sobre la base de la forma en la que se adoptan los acuerdos para alcanzar esos objetivos conducentes a la emancipación de los jóvenes.

11.4.- La emancipación de los jóvenes en España

Ya hemos hablado en extenso de la emancipación como concepto. También lo hemos hecho como objetivo a alcanzar por los jóvenes españoles, y hemos visto la situación de la emancipación en nuestro país en cifras y estadísticas oficiales. Ahora es el momento de conocer cómo, desde un punto de vista cuantitativo, se articula esta realidad en el colectivo joven.

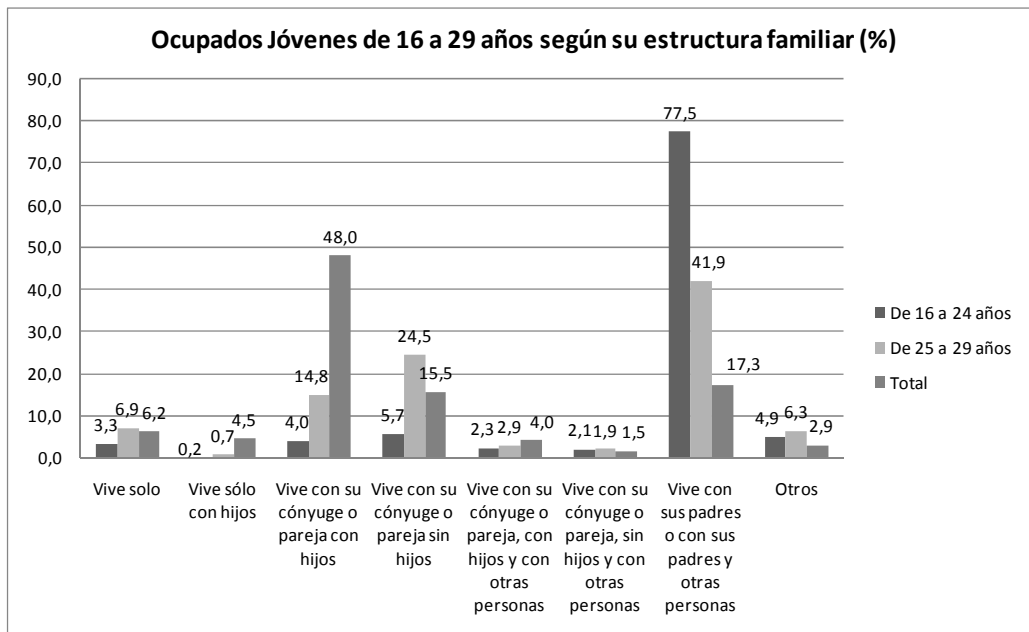
11.4.1.- El lugar de residencia habitual de los jóvenes en España

El primer elemento que debemos analizar para entender la situación de la emancipación joven en España es el de cuál es la residencia habitual de este colectivo la mayor parte del año. Para ello, presentamos los resultados de diversos estudios. En primer lugar vamos a conocer los resultados del último estudio que manejamos a la hora de elaborar esta tesis (Gráfico 38.).

Según la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo cuyos últimos datos publicados corresponden al año 2009, existen diferencias según la edad en relación al porcentaje de jóvenes ocupados¹²⁶. Así, mientras que entre los ocupados de 16 a 24 años, casi 8 de cada 10 afirma en el año 2009 que aún vive con sus padres, ese mismo porcentaje desciende hasta 41,9% entre los que tienen de 25 a 29 años. Se trata de un dato más que esclarecedor de que, incluso con empleo (recordemos que la población analizada es la ocupada, es decir, con trabajo) son muchos los jóvenes que aún permanecen en casa de los padres, describiendo el proceso que hemos denominado emancipación tardía (Gil Calvo, 2002). Las razones de esto serán analizadas en profundidad más adelante.

¹²⁶ En los estudios del CIS que analizamos en esta investigación la unidad muestral de los jóvenes no tiene en cuenta el factor ocupación, en el caso de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo, como es lógico, se trabaja sobre la base muestral de jóvenes ocupados (tal y como los definimos en su momento).

Gráfico 38.

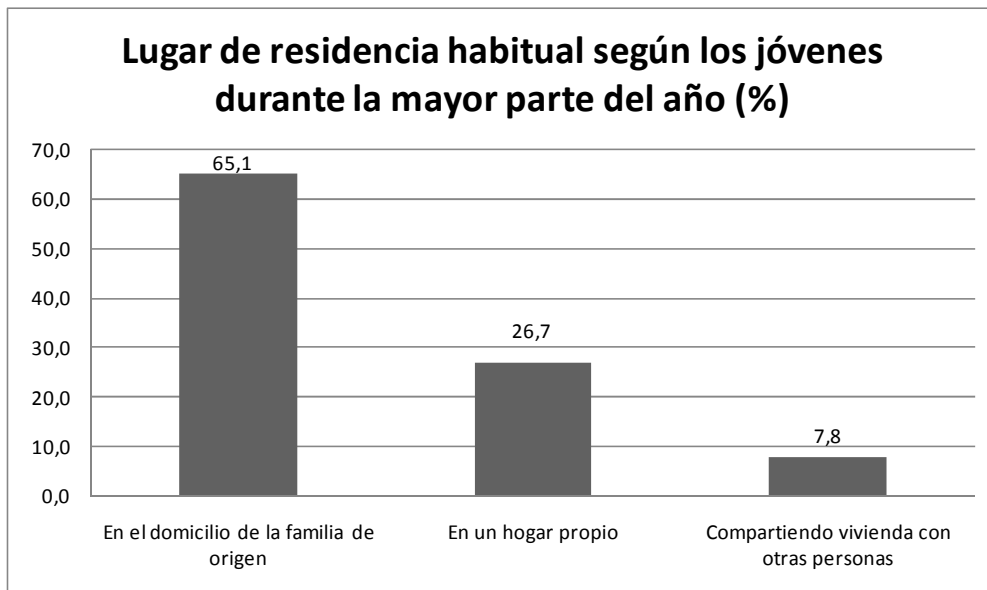


Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

Pero no sólo hemos contado con datos de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo del Ministerio de Trabajo, sino que también hemos seguido explotando los datos que nos aporta el CIS, y encontramos que la situación es muy parecida a la descrita con anterioridad (Gráfico 39).

A la vista de los resultados vemos cómo la media del conjunto de jóvenes de 15 a 29 años encuestados en el estudio 2733 del CIS que tienen como residencia habitual el domicilio de la familia de origen está en torno a casi dos tercios del conjunto de población joven. Frente a ello, poco más de una cuarta parte de los jóvenes afirman vivir ya en un hogar propio. Estos datos, sin duda, apuntan a un claro retraso de la edad de emancipación de los jóvenes en nuestro país, jóvenes que no encuentran la forma de abandonar el hogar de origen con garantías de éxito desde el punto de vista de la transición a la edad adulta o, como veremos en el estudio cualitativo, están demasiado cómodos en el hogar familiar como para plantearse la necesidad de abandonarlo.

Gráfico 39.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Continuando con nuestro análisis vemos que hay diferencias estadísticamente significativas cuando tratamos de ver si el sexo, como variable sociodemográfica, influye en el lugar de residencia habitual (Tabla 36.).

Tabla 36.

Lugar de residencia habitual según los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por nivel sexo		
Residencia habitual	Sexo	
	Hombre	Mujer
En el domicilio de la familia de origen	69,0	61,1
En un hogar propio	23,0	30,7
Compartiendo vivienda con otras personas	7,7	7,8
N.C.	0,3	0,4
Total	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así, los hombres en las edades estudiadas siguen teniendo en mayor medida que las mujeres el hogar de la familia de origen como lugar de residencia habitual la mayor parte del año. En el caso de las mujeres la explicación la podemos buscar en el Movimiento Natural de la Población (INE) donde se indica que, a pesar de haberse

retrasado la edad de acceso al matrimonio tanto en hombres como en mujeres, aún las mujeres se casan a edades más tempranas que los hombres, especialmente entre los grupos de edad más jóvenes (como es el caso de los que estamos estudiando).

Pero las diferencias se hacen aún más llamativas cuando nos centramos en la variable edad de la persona entrevistada. En este caso comprobamos (Tabla 37.) que a medida que aumenta la edad del joven disminuye el porcentaje de los que siguen teniendo la familia de origen como lugar de residencia habitual. Sólo a partir del grupo de edad 25 a 29 comenzamos a ver que los que viven en hogar propio superan a los que viven en el domicilio de la familia de origen. Conviene recordar que la tasa de emancipación para este grupo de edad y en el año 2009 (48,2%) coincide casi a la perfección con el porcentaje de los que afirman que viven en un hogar propio diferente del familiar de origen (47,6%) según los datos del estudio 2733 del CIS¹²⁷.

Tabla 37.

Lugar de residencia habitual según los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por grupo de edad				
Residencia habitual	GRUPOS DE EDAD			
	15 19 años	20 24 años	25 29 años	Total
En el domicilio de la familia de origen	92,6	72,7	42,4	65,1
En un hogar propio	2,9	18,7	47,6	26,7
Compartiendo vivienda con otras personas	4,2	8,4	9,5	7,8
N.C.	0,3	0,2	0,5	0,3
Total	100	100	100	100

Sig.X²=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si bien el contar con un nivel de estudios más elevado hace que aumente el porcentaje de los que afirman vivir en un hogar propio (Tabla 38.), lo que no aseguran es que sean menos los que siguen viviendo en el hogar de origen que los que ya viven en hogar propio. De esta manera, mientras el 70% de los que han llegado Hasta Primaria siguen viviendo en el hogar familiar originario, ese porcentaje se reduce hasta el 57,5% entre los que tienen Educación Superior, entre los cuales sólo el 30,9% afirma vivir ya

¹²⁷ Estos resultados que se replican unos a otros no permiten dar alta fiabilidad representativa a los datos que estamos presentando en este estudio cuantitativo.

en un hogar propio. Esto viene a simbolizar cómo la gratificación diferida que supone el alargar el periodo formativo no se transforma en la recompensa en cuanto a emancipación como salida del hogar familiar de origen, ya que incluso en los niveles de estudio más altos más de 4 de cada 10 jóvenes siguen viviendo en casa de los padres. Es decir, haber alcanzado uno de los requerimientos para la emancipación como es el de la cualificación o formación para el empleo (Garrido y Requena, 1997), no basta por sí sólo para poder hablar de integración plena en el mundo adulto a partir de la adquisición de otro de esos elemento como es la residencia propia al margen de la familia de origen.

Tabla 38.

Lugar de residencia habitual según los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por nivel de estudios máximo finalizado					
Residencia habitual	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior	
En el domicilio de la familia de origen	70,1	70,1	60,1	57,5	65,2
En un hogar propio	23,7	25,5	27,2	30,9	26,6
Compartiendo vivienda con otras personas	5,6	4,1	12,2	11,6	7,8
N.C.	0,6	0,3	0,5		0,3
Total	100	100	100	100	100

Sig.X²=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero, ¿existen datos a nuestra disposición que sirvan de apoyo a lo que acabamos de concluir? La respuesta es afirmativa, y estos vienen de la mano del último Informe de la Juventud Española del año 2008 y publicado por el INJUVE (Instituto de la Juventud). En este informe, además de presentar información en torno a cuál es la residencia habitual de los jóvenes en nuestro país (información que no hace sino confirmar lo expuesto hasta ahora así como las tendencias descritas, y que por reiterativa no presentamos en esta investigación), realiza un análisis muy interesante que nosotros hemos rescatado y adaptado para este estudio. Se trata de conocer (Tabla 39.), por grupos de edad, la diferencia entre el lugar de residencia habitual actual y el que de verdad querrían tener los jóvenes. Este análisis permite conocer hasta qué punto la emancipación residencial según los datos presentados se ajusta a los deseos de los implicados, los jóvenes.

Tabla 39.

Lugar de residencia y lugar en el que preferirían vivir los jóvenes (%) por grupo de edad					
Grupos de edad	Lugar de residencia	Preferirían vivir			
		En la casa de	En un lugar propio	Otro	Total
15 a 17	En la casa de los padres	43,3	27,8	28,8	100
	En un lugar propio	0,0	100,0	0,0	100
18 a 20	En la casa de los padres	28,1	49,7	22,2	100
	En un lugar propio	17,9	71,4	10,7	100
21 a 24	En la casa de los padres	20,2	63,7	16,1	100
	En un lugar propio	0,6	95,5	3,9	100
25 a 29	En la casa de los padres	10,9	82,4	6,6	100
	En un lugar propio	0,7	98	1,0	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Como podemos comprobar a la vista de los resultados del INJUVE, a medida que aumenta la edad de los jóvenes, aumenta el porcentaje de aquellos que, afirmando vivir en la actualidad en casa de los padres, preferirían vivir en un lugar propio. Salvo en el grupo de 15 a 17 años, en el resto siempre son mayoría los que cumplen la situación indicada. Estamos, por tanto, ante una de las principales conclusiones de este estudio: los jóvenes no se emancipan entre otras razones porque no pueden abandonar el hogar familiar de origen, la casa de los padres, incluso, como ya hemos indicado, habiendo alcanzados altos niveles educativos.

¿Qué podría estar explicando este hecho? ¿Por qué los jóvenes españoles no abandonan el hogar familiar? ¿Es eso algo sólo propio de España, o en nuestro entorno europeo también sucede?

Tabla 40.

Razones por las que los jóvenes de 15 a 30 años viven más en casa de los padres de lo que solían hacer antes (% total por país seleccionado)			
País	Razones		
	No puedo permitirme abandonar el hogar familiar	No dispongo de recursos económicos para acceder a una vivienda	Prefiero vivir en el confort de la casa de los padres sin responsabilidades
Bélgica	51	27	30
Dinamarca	31	32	28
Alemania	57	8	22
Grecia	61	12	18
España	33	48	13
Francia	30	43	16
Irlanda	49	37	10
Italia	49	6	26
Luxemburgo	21	35	23
Países Bajos	28	41	21
Austria	44	13	26
Portugal	55	2	7
Finlandia	36	31	27
Suecia	46	35	13
Reino Unido	38	44	12
UE 27	44	28	16

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad con datos del Eurobarometer 2002 – 2007 (EUROSTAT)

En la revisión realizada para esta tesis doctoral de los informes de juventud publicados en España, hemos encontrado (Tabla 40.) una información que vendría a ratificar lo señalado hasta este momento en relación a las razones del retraso de la emancipación entendida como la salida del domicilio familiar. En este informe se presentan resultados que hemos adaptado para este estudio a nivel europeo, en el que se explican las razones por las cuales los jóvenes de 15 a 30 años viven más en la casa de los padres que lo que solían hacer antes. Según los datos del Eurobarómetro de Eurostat, mientras que en España el 33% de los jóvenes de esas edades afirman que la razón estriba en que no pueden permitirse abandonar el hogar familiar, ese mismo porcentaje sube hasta el 61% en Grecia, hasta el 57% en Alemania, hasta el 55% en Portugal, el 51% en Bélgica, etc. Todos ellos por encima de la media de la UE que se sitúa en el 44%.

Sin embargo, en el caso de España, el no disponer de suficientes recursos económicos como para poder acceder a una vivienda se convierte en el principal factor explicativo del aumento de tiempo de permanencia de los jóvenes en el hogar de los

padres (así lo expresa el 48% de los jóvenes españoles de 15 a 30 años). Esta misma razón es la principal en Francia (43%), en el Reino Unido (44%) y los Países Bajos (41%).

Por tanto, en el caso de nuestro país, son las razones económicas asociadas a la dificultad para acceder a una vivienda las que estarían detrás de la imposibilidad de muchos jóvenes para poder cumplir el deseo de vivir en casa propia, en un hogar propio. No en vano, si se les pregunta a los jóvenes qué les gustaría hacer y no pueden hacer precisamente por esas razones económicas, la respuesta más importante es la de poder comprar una casa (Tabla 40.1.) según datos del INJUVE 2008. Esta falta de alineación entre deseos y realidad es uno de los factores que trataremos de explicar en el capítulo cualitativo cuando hablemos de cómo los jóvenes interpretan el concepto de emancipación. La falta de un empleo estable y seguro vendría a convertirse en la tercera para de este desajuste (las otras dos son la cualificación que sí se tiene, la residencia propia que no se tiene)

Tabla 40.1.

Qué les gustaría hacer a los jóvenes y no pueden hacer (%)	
Les gustaría hacer	Porcentaje
Comprar una casa	29,2
Comprar un coche	12,7
Viajar / vacaciones	21,2
Otros	22,3
Ns/nc	14,6
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

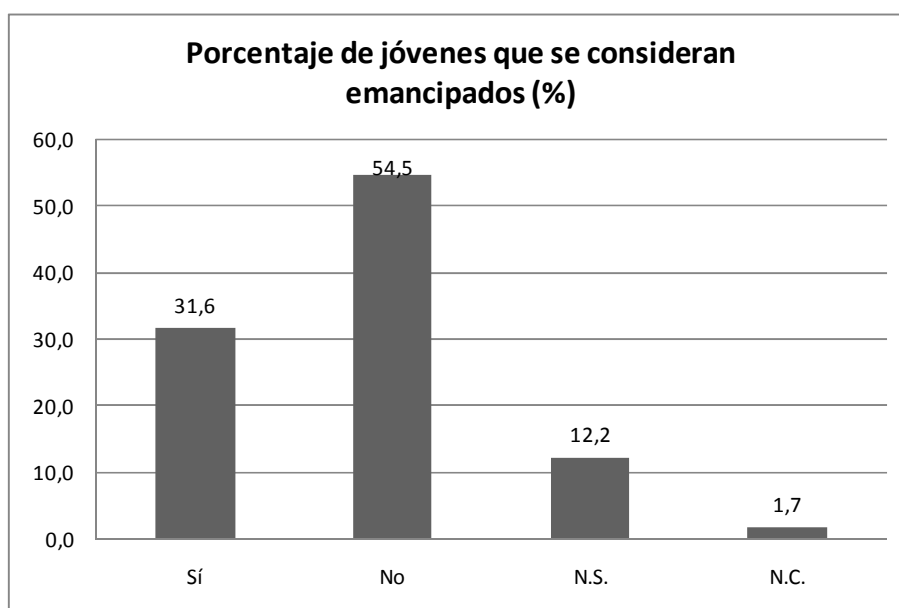
11.4.2.- Un paso hacia la emancipación: más allá del abandono del hogar familiar

Hasta ahora hemos hablado, en relación a la emancipación, del lugar de residencia habitual, tratando de interrelacionar emancipación con vivir fuera del hogar de la familia de origen. Profundizando en esta línea, y desde un punto de vista sociológico, debemos entender la emancipación como algo más que un concepto estadístico que se puede evaluar en términos de tasa que mide la proporción de jóvenes que viven fuera del hogar de origen sobre el total de jóvenes de estas edades.

Entendemos que la emancipación es muchos más que abandonar el hogar familiar (Garrido y Requena, 1997), y llegamos a esta conclusión a partir de los datos que presentamos a continuación.

Una forma de actuar que nos parece del todo correcta en este sentido es la utilizada en el Estudio 2733 del CIS, en el que se pregunta a los jóvenes si se consideran o no emancipados (Gráfico 40.). Como vemos en los resultados, un 31,6% afirma estar emancipado, frente a un 54,5% que afirma no estar emancipado. Sorprende, así mismo, que un 12,2% no sepa en qué situación respecto a la emancipación se encuentra.

Gráfico 40.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los análisis estadísticos demuestran que tanto la edad de la persona entrevistada como el nivel máximo de estudios oficiales alcanzado influyen en que los jóvenes se consideren o no emancipados (Tablas 41. y 42.)

Tabla 41.

Porcentaje de jóvenes que se consideran emancipados por grupos de edad			
¿Se consideran emancipados?	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Sí	6,9	23,1	53,3
No	68,4	64,9	37,8
N.S.	23,3	10,3	6,9
N.C.	1,3	1,7	2,0
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

A medida que aumenta la edad (Tabla 41.) aumenta el porcentaje de jóvenes que se autodefine como emancipado. Así, mientras que entre los que tienen de 15 a 19 años ese porcentaje se reduce al 6,9%, entre los que tienen de 25 a 29 años alcanza la cifra del 53%. Sin embargo, las tasas de emancipación manejadas para el grupo de 25 a 29 años y presentadas con anterioridad estaban en el 45,7% para este grupo de edad, lo que nos indica que en la emancipación opera algo más que la vivienda propia o vivir fuera del hogar (tal y como hemos definido la tasa de emancipación). A medida que aumenta la edad se van adquiriendo los condicionantes – elementos que coadyuvan a la emancipación de los que venimos hablando.

Tabla 42.

Porcentaje de jóvenes que se consideran emancipados por nivel de estudios finalizado				
¿Se consideran emancipados?	Nivel de estudios finalizados			
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior
Sí	26,0	27,7	34,4	40,8
No	45,8	54,9	56,6	57,1
N.S.	26,6	15,8	6,9	0,9
N.C.	1,7	1,6	2,1	1,3
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

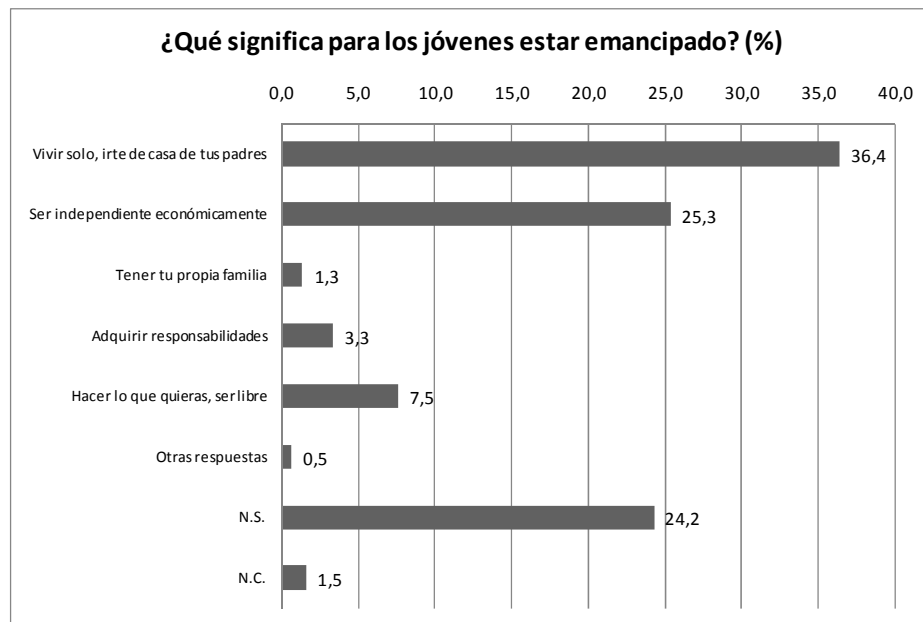
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Paralelamente (Tabla 42.), a medida que aumenta el nivel de estudios aumenta el porcentaje encuestados que se consideran emancipados pero, como podemos ver, tampoco entre los que tienen Educación Superior son mayoría los que dicen estar emancipados frente a los que dicen que no lo están. Lo que sí podemos apreciar es que

en los grupos de nivel educativo más bajo, en concreto los de Hasta Primaria, aparece un alto porcentaje de no sabe si está o no emancipado, posiblemente porque no terminan de entender el concepto, concepto que sí parece más comprensible con el aumento del nivel de estudios, al igual que lo era con el aumento de la edad.

Pero, ¿qué es lo que significa para los jóvenes eso de estar emancipado? La respuesta a esta pregunta la presentamos en el Gráfico 41.

Gráfico 41.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los datos apuntan a que estar emancipado sí es descrito por los jóvenes como algo más que vivir fuera de la casa de los padres – abandonar el hogar de la familia de origen. Según los datos del Estudio 2733 del CIS, para el 36,4% de los encuestados es “vivir solo, irse de la casa de los padres”, algo que estaría en consonancia con el concepto estadístico tal y como ha sido definido.

Junto al hecho de abandonar el hogar familiar como aspecto descriptor del significado de emancipación, tendríamos en segundo lugar el hecho de “ser

independiente económicamente” hablando (el porcentaje alcanzado aquí es del 23,3%). En este caso, se puede dar la circunstancia de poder ser encuadrado entre el segmento joven que es independiente en términos económicos y aún sigue viviendo en el hogar familiar de origen. Se consideran emancipados pero no estarían siendo registrados por las tasas de emancipación.

Así mismo, aparece como factor explicativo de la emancipación la posibilidad de “hacer lo que se quiera” (7,5%), “adquirir responsabilidades” (3,3%) y, finalmente, entre esas acepciones del concepto estaría el “formar una familia” (1,3%). Más allá de esta forma de definirlo tendríamos que señalar un hecho más que llamativo: el 24,2% de los jóvenes no es capaz de definir el concepto, no sabe qué es.

Por tanto encontramos aquí una conclusión importante de esta investigación: la forma que tienen los jóvenes de entender la emancipación va más allá de la salida del hogar de origen, es mucho más, con lo que el concepto tal y como lo estamos definiendo rompería con la operacionalización del mismo que se hace en las estadísticas oficiales. Dichas estadísticas podrían no estar recogiendo la totalidad del hecho social de la emancipación juvenil en España.

La edad aparece en este estudio como variable independiente, que produce diferencias estadísticamente significativas en relación a lo que los jóvenes de cada grupo de edad aciertan a decir como elementos que compondrían el concepto de emancipación. En la Tabla 43 podemos ver cómo, a medida que aumenta la edad, aumenta el porcentaje de encuestados que considera que emanciparse es vivir sólo en tu propio hogar, al tiempo que aumentan los que afirman que se trata de tener independencia económica. Pero también se da la circunstancia de que esta tendencia ocurre tanto para los que consideran que se trata de adquirir mayores responsabilidades como el hecho de sentirse libres.

Lo que sí parece claro es que son los que tienen menos de 20 años los que en mayor grado no son capaces de definir el concepto, posiblemente porque aún no se

hayan enfrentado a esa realidad como deseo que se quiere cumplir pronto en la misma medida que los que tienen mayores edades. La emancipación quedaría aún lejos como expectativa.

Tabla 43.

¿Qué significa para los jóvenes estar emancipado? En porcentaje por grupo de edad			
¿Qué significa estar emancipado?	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Vivir solo, irte de casa de tus padres	31,8	39,1	37,0
Ser independiente económicamente	14,1	26,3	31,5
Tener tu propia familia	2,1	1,7	0,5
Adquirir responsabilidades	1,9	2,9	4,4
Hacer lo que quieras, ser libre	5,0	7,1	9,3
Otras respuestas			
N.S.	43,8	21,2	14,5
N.C.	0,8	1,3	2,1
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero, ¿y si combinamos en un mismo análisis las dos variables que estamos analizando en este apartado? ¿Influirá el hecho de considerarse o no emancipado en la definición que se haga de emancipación? ¿Podremos así conjugar un concepto más aproximado a la realidad social de los jóvenes?

Según los datos que presentamos en la Tabla 44, y tras realizar ese análisis en tabla de contingencia tomando como variable independiente si los jóvenes se consideran o no emancipados, podemos dar una respuesta clara a los interrogantes que nos acabamos de hacer, por cuanto las diferencias que se observan son estadísticamente significativas.

Para los que sí se consideran emancipados la definición del concepto se compondría casi a partes iguales de vivir solo (algo superior) y de ser independiente desde el punto de vista económico. Sin embargo, entre los que no se consideran emancipados, el hecho de vivir solo sobresale muy por encima del hecho de ser independiente en cuanto a la economía. En suma, la experiencia de la emancipación

hace que exista una diferencia clara desde el punto de vista conceptual respecto a aquellos que aún no lo han experimentado o, al menos, no se consideran emancipados: para los primeros, los emancipados, describen un proceso en el que para poder vivir en un hogar propio es necesario ser independiente desde el punto de vista económico, mientras que para los segundos abandonar el hogar familiar representaría la clave de emancipación. A pesar de todo ello, y concluyendo que el concepto es mucho más rico y complejo de lo que pudiésemos pensar en un principio, el hecho de salir del hogar familiar tiene un valor ciertamente preeminente.

Tabla 44.

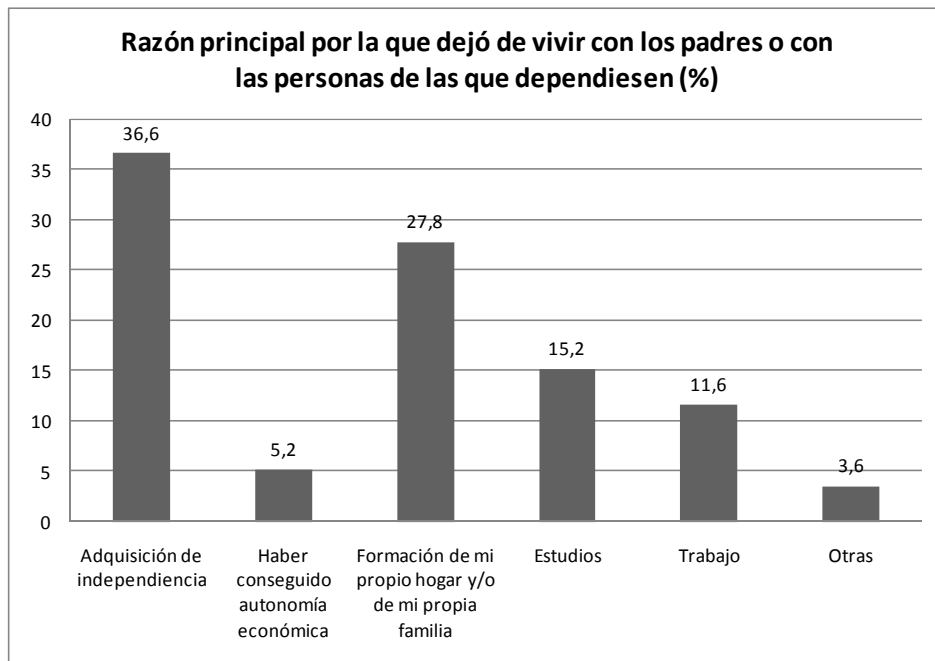
Relación existente entre lo que los jóvenes entienden que significa estar emancipados y considerarse o no emancipados					
¿Qué significa estar emancipado?	¿Se consideran emancipados?				
	Sí	No	N.S.	N.C.	Total
Vivir solo, irte de casa de tus padres	36,9	45,1	0,6	4,0	36,4
Ser independiente económicamente	30,2	28,4	1,7	4,0	25,3
Tener tu propia familia	1,7	1,4			1,3
Adquirir responsabilidades	6,0	2,3	1,1		3,3
Hacer lo que quieras, ser libre	12	6	1	4	8
Otras respuestas	1,3	0,3			0,5
N.S.	9,7	15,1	96,1	68,0	24,2
N.C.	1,7	1,1		20,0	1,5
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Salir del hogar familiar marca de una forma más o menos directa, con más o menos influencia dependiendo del segmento de población joven que estemos analizando, el origen del proceso de emancipación juvenil. Hasta ahora nos hemos detenido en cómo se define el concepto y en conocer qué es lo que lo caracteriza desde la realidad social descrita a partir de las opiniones de los jóvenes. Sin embargo, creemos que es también clave en la configuración del proceso en nuestro país el hecho de profundizar en cuáles son las razones que pueden llevar a los jóvenes a dejar de vivir con sus padres (Gráfico 42.). De esta forma, profundizamos en las opiniones de aquellos que se han emancipado por la vía del abandono del hogar de la familia de origen o, como añade el INJUVE (2008), del hogar de aquellas personas de las que fuesen dependientes.

Gráfico 42.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Según los datos que manejamos a partir del Informe de la Juventud en España (2008), la razón principal por la que se abandonó el hogar familiar fue la de poder adquirir independencia respecto a ese hogar originario (así lo indica el 36,6% de los jóvenes encuestados en esta situación). Pero vemos que, frente a lo que pudiese parecer, tras el análisis del concepto realizado, la segunda razón no es ahora la independencia – autonomía económica, sino el hecho de haber formado su propio hogar – su propia familia.

Este hecho nos lleva a pensar a que la formación de una familia no ocupa un espacio propio y amplio a la hora de definir la emancipación (que recordemos quedaba entre los últimos significados del concepto), pero sí lo ocupa cuando de explicar las razones que llevan a abandonar el hogar familiar se trata. Formar una familia propia, en términos estadísticos, no forma parte del significado que los jóvenes dan a la emancipación, pero sí forma parte del paso a la edad adulta en tanto que asunción de nuevas e importantes responsabilidades, pero que no es requisito necesario para afirmar que ya se está emancipado.

Junto a estos aspectos que acabamos de analizar tenemos que mencionar cómo hay otros que pueden llevar a los jóvenes a abandonar y dejar de vivir con los padres o con las personas de las que dependen. Estas otras razones son los estudios (15,2%) y el trabajo (11,6%). A continuación, vamos a ver cómo estas dos alternativas presentan resultados diferentes dependiendo de la edad de la persona encuestada en el estudio del INJUVE (2008).

Tabla 45.

Razón principal por la que dejó de vivir con los padres o con las personas de las que dependiesen (%) por grupo de edad				
Razón principal	Grupos de edad			
	15 a 17	18 a 20	21 a 24	25 a 29
Adquisición de independencia	7,6	23,2	31,0	39,2
Haber conseguido autonomía económica	-	1,8	3,5	6,2
Formación de mi propio hogar y/o de mi propia familia	15,0	15,8	26,2	28,8
Estudios	39,8	33,0	21,9	8,7
Trabajo	2,2	12,1	10,4	11,5
Fallecimiento del padre /madre	6,9	1,9	0,9	0,8
Malas relaciones familiares	18,1	2,9	2,7	1,5
Otras	-	-	0,7	0,4
Ns/nc	10,4	9,3	2,8	2,8
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

En la Tabla 45 cruzamos la edad con la razón principal por la que se deja de vivir con los padres o con las personas de las que se dependa. El primer dato, y para dar respuesta a lo planteado como hecho diferenciador según la edad, es que la razón principal por la que se lleva a cabo esta acción entre los que tienen de 15 a 17 años son los estudios (así sucede en el 39,8% de los encuestados de este segmentos de edad) seguido, en segundo lugar, por un hecho destacable: las malas relaciones familiares (18,1%). Resulta llamativo por cuanto sólo en este grupo de edad aparece esta razón con tan alto grado de importancia, frente a lo que ocurre en el resto de las edades. ¿Qué explicación podemos dar a este hecho? Si la mayoría de los jóvenes de los segmentos de edad más bajos, como ya hemos visto, siguen viviendo en casa de los padres, la emancipación les parece algo lejano y mantienen relaciones bastante cordiales con su familia, resulta lógico que, en el caso que nos ocupa, si no se marchan por razones de estudios, una convivencia familiar alejada de la descrita hasta el momento puede llevar

a la salida de ese hogar, lo que unido al hecho de que un 15% de los de ese segmento indiquen que salen para formar una familia propia, nos lleva a la existencia de situaciones claras de desestructuración social y familiar.

En el grupo de edad de 18 a 20 años, los estudios siguen siendo la razón principal, seguido de la adquisición de la independencia y la formación de la propia familia. En este caso estaríamos describiendo trayectorias de emancipación integradas, por un lado, por aquellos que inician ciclos formativos superiores y, por otro, aquellos que habiendo abandonado los estudios inician su inserción social y laboral y, con ello, su paso a la edad adulta antes de llegar a la veintena.

Los estudios pierden peso entre los que explican la salida de la casa de los padres dentro del grupo de 21 a 24 años. En este caso, comienza a aumentar la importancia de la adquisición de la independencia y la formación de la propia familia. Esta tendencia queda finalmente plasmada en el hecho de que, entre los que tienen de 25 a 29 años, la razón principal sea definitivamente la independencia adquirida y la formación de la familia. En ambos grupos de edad abandonar por razones de trabajo toma un peso cada vez más importante: estaríamos ante aquellos jóvenes que describen trayectorias de inserción laboral con cierto éxito en tanto pueden independizarse con el tipo de empleo conseguido.

En definitiva, y para concluir este apartado, lo que sí parece claro es que, al hablar de emancipación, los rasgos que la definen y la forma en la que ésta es descrita por los jóvenes se encuentran socialmente determinados por el propio proceso de inserción social, donde la independencia, el poder manejarse desde un punto de vista económico, la familia propia, etc., ocupan un lugar específico pero no igual en todos los casos. Por tanto, concluimos que, al menos en términos de emancipación, no existe una sola categoría de joven, existe el joven en plural tal y como lo definimos en el marco teórico.

11.4.3.- Las fuentes de ingresos y la capacidad de gasto de los jóvenes: una forma de medir el grado de independencia – dependencia familiar

La independencia económica ha aparecido siempre como uno de los componentes explicativos de la emancipación. Esa independencia económica se puede adquirir en la etapa del ciclo vital que es la juventud y si así es el caso, las posibilidades de transitar a la edad adulta en ese momento desde el punto de vista de la responsabilidad en la gestión individual (cuanto más en la familia que se cree) de la propia vida son mayores.

Es por ello por lo que hemos considerado oportuno averiguar si es posible medir o no la independencia o dependencia familiar a partir de las fuentes de ingreso y de la capacidad de gasto de los jóvenes.

En la Tabla 46 presentamos los resultados que el Eurobarómetro de EUROSTAT detallaba en relación a una serie de países de la UE para hablar de cuáles eran las principales fuentes de ingresos de los jóvenes de 15 a 30 años. La media europea de aquellos que afirman que la fuente principal es el propio trabajo regular se sitúa en el 43%. Según los datos de EUROSTAT (recogidos en el informe del INJUVE que venimos explotando), en España los jóvenes que declaraban que la fuente principal de sus ingresos era el trabajo regular llega al 48%. Por citar algunos países, indicar que ese mismo porcentaje llega al 56% en el Reino Unido y al 57% en Dinamarca, mientras que se queda en el 35%, el 38% y el 39% en Alemania, Finlandia y Grecia respectivamente.

Que la fuente principal de ingresos sea la familia o los compañeros /as con los que conviven llega al 31% de media de la UE, quedando en el caso de España ligeramente por encima de dicha media (34%). Pero España no es la peor situada en este aspecto concreto. Por ejemplo, el 50% y el 49% de los jóvenes de Italia y Grecia respectivamente declaran que esta es su principal fuente de ingresos, llegando en Portugal al 44% y en Luxemburgo al 40%.

Pero uno de los aspectos más llamativos es el que tiene que ver con fuentes de ingresos que provienen de becas o ayudas de formación. Mientras que la media europea se sitúa en el 7%, en España cae hasta el 2%, mientras que en Finlandia y Suecia los porcentajes de jóvenes que dicen tener en este elemento su principal fuente de ingresos llegan hasta el 20% y el 37% respectivamente. Sin duda estamos ante el ejemplo palpable del desarrollo del Estado de Bienestar en estos países, donde la emancipación de los jóvenes se construye no sólo desde la individualidad de cada joven, sino que cuenta con el respaldo estatal en forma de ayudas para la educación y la formación.

Finalmente, por lo que se refiere a los trabajos esporádicos como fuente principal de ingresos, España supera a la media europea (10%) con un 13%. Por encima de España se situarían países como Alemania (15%), Irlanda (14%) o Países Bajos (18%). Estos trabajos esporádicos suelen correlacionar con los primeros empleos, con las primeras experiencias laborales, como modos de entrenamiento para la vida laboral que se desarrollará tras el paso a la vida adulta. O, incluso, como experiencias que se compatibilizan (cuando no son un claro apoyo) con la formación.

Tabla 46.

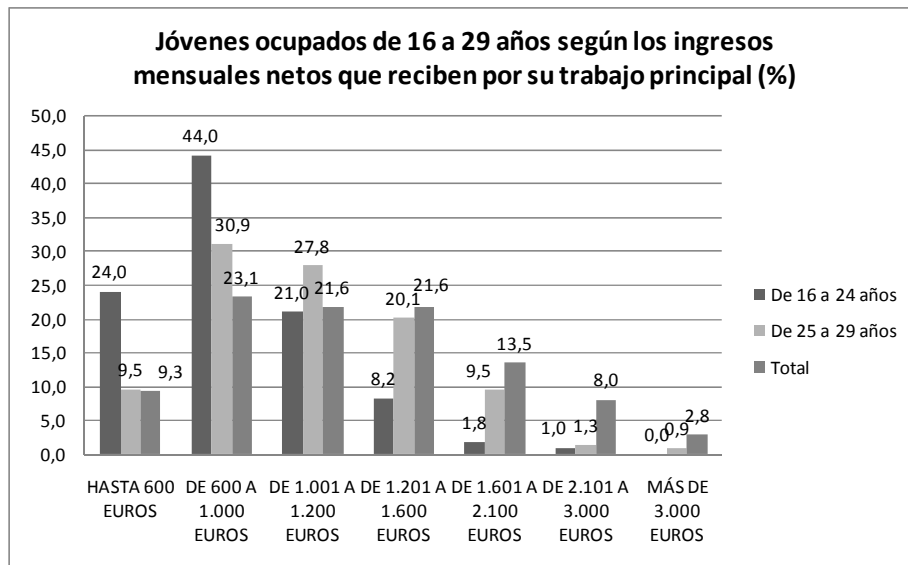
Detalle de las principales fuentes de ingresos de los jóvenes de 15 a 30 años (% total por país seleccionado)					
País	Fuente de ingresos				
	Mi trabajo regular	Familiares, compañeros / as	Becas o ayudas de formación	Ayudas por desempleo / ayudas sociales	Trabajos esporádicos
Bélgica	42	32	4	5	12
Dinamarca	57	5	22	5	5
Alemania	35	26	16	6	15
Grecia	39	49	1	1	7
España	48	34	2	3	13
Francia	45	30	4	6	12
Irlanda	54	19	5	6	14
Italia	37	50	2	0	9
Luxemburgo	45	40	2	3	8
Países Bajos	46	17	11	3	18
Austria	52	24	9	4	6
Portugal	44	44	3	2	4
Finlandia	38	17	20	8	13
Suecia	40	6	37	5	6
Reino Unido	56	14	11	11	5
UE 27	43	31	7	5	10

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad con datos del Eurobarometer 2002 – 2007 (EUROSTAT)

Continuando con el análisis, pero devolviendo nuestro interés al entorno más cercano de nuestro país, la última Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo de 2009 nos ha dejado datos muy interesantes sobre los ingresos mensuales de los jóvenes ocupados, es decir, aquellos que declaran tener un empleo (Gráfico 43.)

Según los datos de esta última encuesta del Ministerio de Trabajo español, el 24% de los jóvenes ocupados de 16 a 24 años tienen unos ingresos medios de hasta 600 euros, llegando al 44% los jóvenes ocupados de esa edad que afirman tener unos ingresos mensuales que se mueven dentro del intervalo de 600 a 1.000 euros. El porcentaje desciende hasta el 30,9% entre los que tienen de 25 a 29 años que declaran estos mismos ingresos. Entre estos, el 9,5% declara tener ingresos que ni siquiera llegan a los 600 euros al mes.

Gráfico 43.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

El segundo intervalo de ingresos analizado y que presentamos es el que va de los 1.001 euros a los 1.200 euros. En este se encontraría el 21% de los jóvenes ocupados de entre 16 y 24 años, y el 27,8% de los que tienen entre 25 y 29 años. A partir de ahí cae estrepitosamente el porcentaje de encuestados de 16 a 19 años que afirman tener ingresos superiores a los 1.201 euros, mientras que el grupo de edad de 25 a 29 años mantiene cierta presencia en el intervalo que iría de los 1.201 a los 2.100 euros mensuales.

En este sentido, recordemos que una mayoría de jóvenes quisiera poder comprarse una casa, más aún si consideramos que realizar esa acción supone un paso importante hacia la emancipación. Sin embargo, las dificultades con que cuenta la población joven para acceder a esa vivienda, aunque sea en alquiler, son más que evidentes, como demuestran los datos del OBJOVI (Observatorio Joven de la Vivienda en España) del Consejo de la Juventud en España, quien presenta los siguientes parámetros de acceso a la vivienda (en propiedad o alquiler) para el segundo trimestre de 2009: el precio medio de una vivienda libre en euros asciende a los 192.090 euros, siendo el máximo tolerable por una persona joven de 92.415,27 euros. La única opción que quedaría sería acceder a la vivienda en alquiler, pero sabemos que en España esa es

una opción poco valorada. En el caso de la vivienda en alquiler, la renta media asciende a 676,4 euros, siendo la renta máxima tolerable para alquiler de una persona joven de 376,06 euros. Esto sería asequible siempre que el salario medio se aproximase más al denominado “milleurista” que a los 600 euros de media del primer intervalo analizado. Así, creemos más que demostrado que emanciparse en España por la vía del acceso a la vivienda queda algo lejano para los jóvenes de nuestro país.

Tabla 47.

Situación económica de los jóvenes según fuente de ingresos propios en porcentaje por situación económica									
Situación económica	Fuente de ingresos							Nc	Total
	Trabajo regular	Trabajos esporádicos	Una beca o ayuda de estudios	Subsidio de paro - desempleo	Otros subsidios o pensiones	Ahorros - rentas - inversiones			
Vivo en exclusiva de mis ingresos	91,6	2,4	0,3	2,2	0,2	0,7	2,6	100	
Vivo de mis ingresos pero con ayuda de otras personas	88,5	5,7	0,2	2,5	0,3	0,9	1,9	100	
Vivo de los ingresos de otras personas con ingresos propios	55,5	26,3	4,1	4,8	1,9	3,4	4,0	100	
Total	82,1	9,3	1,1	2,9	0,6	1,4	2,6	100	

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Profundizando más en la situación económica, tratamos de ver si ésta influye o no en la fuente de ingresos principal. Así podemos ver que, a medida que el joven depende más – vive de los ingresos de otras personas -, el porcentaje de los que tienen un trabajo regular disminuye. Es decir, y podemos concluir, la inestabilidad laboral lleva a depender más económicamente de otras personas. Aún más, en estos casos suele ser más común que dicha inestabilidad se materialice en una mayor temporalidad del puesto de trabajo en su forma contractual. De hecho, como vemos en los datos que presentamos a partir del INJUVE (2008), son los jóvenes que dependen de los ingresos de otras personas los que en mayor medida cuentan con trabajos esporádicos, trabajos que, por definición, son temporales y, con ello, poco favorecedores del proceso de emancipación.

De esta forma podemos establecer el perfil de los jóvenes españoles en relación a su autonomía de gasto (Tabla 48.), lo que nos permite responder a la pregunta inicial de este apartado en el que planteamos si era posible establecer los grados de dependencia o independencia a partir de sus ingresos o, lo que es lo mismo, el grado o capacidad para costear sus propios gastos.

Tabla 48.

Autonomía de gasto de los jóvenes (2008)	
Situación de dependencia - independencia	Porcentaje
Puede pagar todos los gastos (propios y/o pareja) incluso vivienda y alimentación - PLENAMENTE INDEPENDIENTES	35,5
Puede pagar todos los gastos (propios y/o pareja) pero no todos - SEMI INDEPENDIENTES	24,3
Sólo puede pagar los gastos de bolsillo (propios y/o pareja) - VIVEN O DEPENDEN DE LOS PADRES	40,2

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Si nos detenemos en los datos de la Tabla 48 vemos que la mayoría de los jóvenes españoles no son independientes plenamente. Es decir, por un lado el 40,2% vive o depende de los padres, de tal forma que sólo pueden pagar sus gastos de bolsillo, los gastos en ocio y tiempo libre. A ellos habría que sumar otro 24,3% que tampoco es plenamente independiente, de hecho son conceptualizados como semi-independientes en tanto pueden pagar casi todos los gastos pero no todos, o lo que es lo mismo, necesitan apoyo externo. Finalmente contaríamos con los plenamente independientes que, en el estudio del INJUVE (2008), se corresponden con el 35,5% de los jóvenes, jóvenes que con sus ingresos propios pueden hacer frente a todos los gastos incluso los derivados de la vivienda y la alimentación. En este punto hemos de recordar que poco más del 30% de los jóvenes se declaraban como emancipados (como hemos visto anteriormente), lo que está en clara correspondencia con los datos que acabamos de analizar.

Para finalizar este perfil de independencia y dependencia en relación al gasto a partir de los ingresos de que se disponen queremos ver si la actividad principal que se realiza determina en alguna medida la situación al respecto de la dependencia en la que se encuadran los jóvenes. Para ello tenemos los resultados que mostramos en la Tabla 49. Como podemos comprobar, existe una relación clara entre la actividad principal que se realiza y el grado de dependencia del entorno para hacer frente a los gastos propios de un ciudadano plenamente emancipado. Si principalmente se trabaja hay mayores posibilidades de ser plenamente independiente. Las diferencias que se observan en

relación a la actividad principal del trabajo pueden deberse a la estabilidad y el salario – ingreso mensual medio recibido en ese empleo.

Por otro lado, tenemos un perfil de joven que estudia y trabaja al mismo tiempo. En este caso encontramos que se distribuye de forma más o menos homogénea en todas las situaciones de dependencia, aunque en este caso sobresaldría algo respecto al resto la situación de semidependencia. Aquí podríamos encontrar situaciones de jóvenes emancipados económicamente pero que aún no han abandonado el hogar familiar.

En el caso de los jóvenes que sólo estudian la situación es casi de total dependencia de los padres (más de 8 de cada 10 jóvenes que dicen tener como actividad principal el estudio estarían encuadrados en esta situación de dependencia). Y, finalmente, el 45% de los que están en paro serían plenamente dependientes, mientras que un 19% semi-independientes. En este caso, lo que más nos ha llamado la atención es que casi 3 de cada 10 parados se puedan considerar plenamente independientes sobre la base de que pueden pagar todos sus gastos incluyendo los de vivienda y alimentación. En este caso estaríamos ante situaciones en las que el subsidio de desempleo así lo permite, o los ingresos que obtiene la persona que se declara en paro no vienen por el trabajo (oficialmente reconocido).

Tabla 49.

Capacidad de los jóvenes de administración de sus gastos según la actividad principal (2008) en %				
Situación de dependencia - independencia	Actividad principal			
	Trabaja	Trabaja y estudia	Estudia	En paro
Puede pagar todos los gastos (propios y/o pareja) incluso vivienda y alimentación - PLENAMENTE INDEPENDIENTES	54,6	29,0	5,3	29,7
Puede pagar todos los gastos (propios y/o pareja) pero no todos - SEMI INDEPENDIENTES	34,0	35,3	5,2	19,9
Sólo puede pagar los gastos de bolsillo (propios y/o pareja) - VIVEN O DEPENDEN DE LOS PADRES	9,6	32,8	83,6	45,0
No contesta	1,7	2,9	5,9	5,4
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

El perfil mayoritario es el de jóvenes que viven o dependen plenamente de sus padres, jóvenes que cuentan con ingresos que sólo les permiten pagar lo que son sus gastos de bolsillo. En este sentido, conviene conocer cuál es la cantidad media que

suponen esos gastos relacionados fundamentalmente con gastos que tienen que ver con el ocio y el tiempo libre.

Tabla 50.

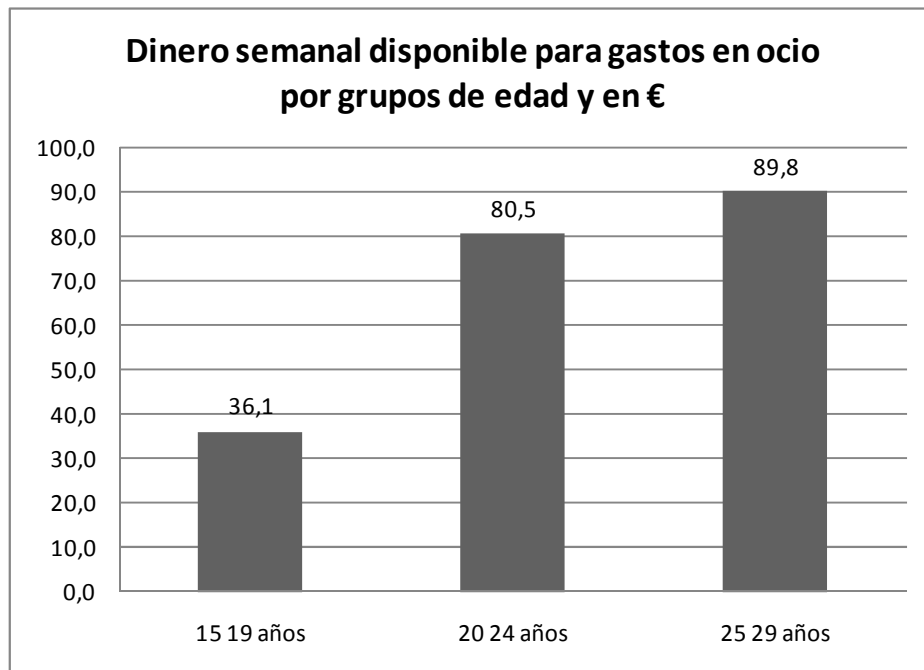
Dinero disponible para gastos en actividades de ocio (Media en €)		
N	Media	Desv. típ.
1259	71,4	131,803

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2703 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según datos del Estudio 2703 del CIS (Tabla 50.) la media de dinero disponible para gastos en actividades de ocio con los que cuentan los jóvenes rondaría los 71,4 euros semanales, lo que supone un montante mensual de entorno a los 285 euros. Este gasto proviene de unos ingresos que vendrían bien directamente del bolsillo de los padres, o bien mediante la realización de algún tipo de trabajo esporádico o temporal.

Según el grupo de edad al que pertenezca el joven, vemos cómo se produce un aumento lineal ascendente del dinero de que se dispone para hacer frente a los gastos semanales centrados en actividades de ocio. En concreto, mientras que entre los jóvenes del grupo de edad de 15 a 19 años el gasto medio semanal asciende a los 36,1 euros, entre los que tienen de 20 a 24 éste sube a los 80,5 euros alcanzando, finalmente, casi los 90 euros entre los jóvenes del segmento de edad que va de los 25 a los 30 años (Gráfico 44).

Gráfico 44.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2703 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

A la luz de los datos analizados parece indiscutible la importancia del factor económico para poder hablar de emancipación de los jóvenes. Mayores niveles de ingresos (relacionados de forma directa con una dedicación exclusiva al mundo laboral, en situación de cada vez una menor precariedad) implican mayor autonomía económica lo que, junto a los factores estudiados en el apartado anterior (vivienda, familia propia), establecen las bases para poder iniciar el proceso de emancipación. Así, si bien el económico no es el único factor a tener en cuenta para considerar a un joven como “emancipable”, sí es un factor imprescindible en el inicio de esta etapa de transición en la que los gastos van evolucionando a lo largo de un continuo que comienza con los padres como origen fundamental, y acaba en el propio joven, pasando por diversos estadios en los que se comparten los gastos en mayor o menor medida.

CAPÍTULO XII

TRAYECTORIAS DE ACCESO AL MERCADO
LABORAL: MARCO DESCRIPTIVO Y MARCO
ESTRATÉGICO PARA LA INSERCIÓN SOCIAL DE LOS
JÓVENES DESDE EL ANÁLISIS DEL PRIMER EMPLEO

El acceso al mercado laboral parece devenir, según podemos concluir a partir de todo lo estudiado hasta el momento, en una de las claves de emancipación e independencia de los jóvenes y, con ello, en un factor determinante del proceso de transición a la vida adulta. Es por ello por lo que la parte fundamental de este estudio cuantitativo está destinada a aprehender y describir cómo se concibe, desde el imaginario del joven, todos los aspectos que configuran el mercado laboral y su acceso al mismo, desde la doble perspectiva empleo – desempleo.

12.1.- Jóvenes y desempleo: explicaciones

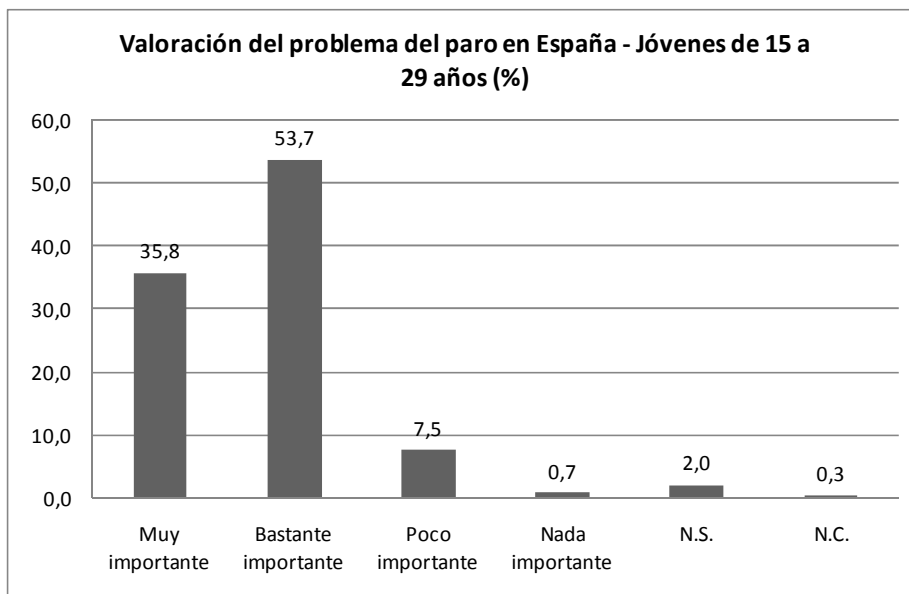
12.1.1.- La percepción del paro como problema

En este primer apartado vamos a analizar hasta qué punto los jóvenes españoles perciben el paro y/o el desempleo como un problema que afecta al conjunto del país y, en concreto, como un tema que les afecta a ellos directamente.

En el Gráfico 45 podemos ver cómo casi 9 de cada 10 jóvenes de 15 a 29 años entrevistados en el Estudio 2631 del CIS consideran que el problema del paro en España es muy o bastante importante. Esto nos empieza a poner sobre la pista de lo trascendental del aspecto que vamos a tratar en este apartado: el empleo y el desempleo, como un binomio que aparece siempre unido en el imaginario colectivo del segmento de

población que conocemos como joven, y que hemos conceptualizado en su pluralidad intrínseca¹²⁸.

Gráfico 45.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero ese problema tan claramente percibido por el conjunto de la población joven es visto de forma diferente según una serie de variables sociodemográficas como son el sexo y el nivel de estudios. Diferencias que, en todos los casos son estadísticamente significativas.

¹²⁸ Veremos en este apartado de la tesis doctoral como no existe un único tipo de joven, ya que las variables sociodemográficas definirán diferentes perfiles, diferentes formas de encarar y describir todos aquellos aspectos relacionados con el desempleo.

Tabla 51.

Valoración del problema del paro en España en porcentaje por sexo			
Valoración	sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Muy importante	31,8	41,9	36,7
Bastante importante	57,1	52,7	55,0
Poco importante	9,9	5,2	7,7
Nada importante	1,2	0,1	0,7
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Existe una diferencia entre hombres y mujeres jóvenes (Tabla 51.) a la hora de catalogar el nivel de importancia del paro en España ya que, siendo un problema definido como muy o bastante importante en mayor medida que poco o nada importante, independientemente del sexo del joven encuestado, las mujeres parecen tener una visión ciertamente más negativa. Así, mientras el 88,9% de los hombres considera el paro como muy o bastante importante en nuestro país, ese mismo porcentaje sube hasta el 94,6% entre ellas. No en vano, hemos de recordar que en el estudio sobre la evolución de las tasas de paro vimos que estas son más altas entre las mujeres que entre los hombres y, por tanto, históricamente se han visto más afectadas por el mencionado problema que ellos, aunque también hemos visto que en la actualidad los hombres jóvenes se han visto más afectados por el desempleo que las mujeres.

Tabla 52.

Valoración del problema del paro en España en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Valoración	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Muy importante	22,1	37,6	37,7	42,7	36,5
Bastante importante	64,6	54,1	54,3	51,5	55,1
Poco importante	12,2	7,4	7,4	5,9	7,7
Nada importante	1,1	0,9	0,7		0,7
Total	100	100	100	100	100

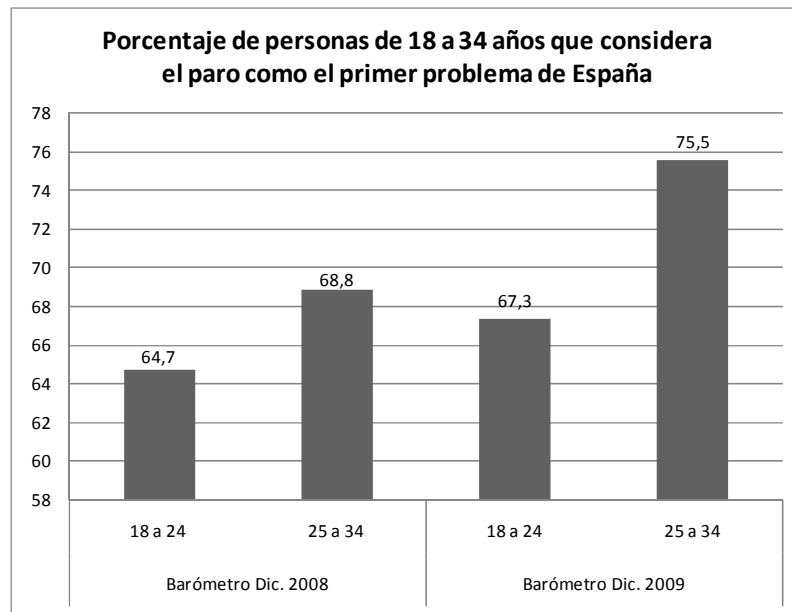
Sig. $X^2=0,003$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según el nivel de estudios máximo finalizado por los jóvenes (Tabla 52.), comprobamos que hay una relación directa y significativa desde el punto de vista estadístico. En este caso, y al igual que en el del sexo, comentado anteriormente, el problema como tal es valorado como muy o bastante importante en un alto porcentaje en todos los casos, pero lo que sí apreciamos es que, a medida que aumenta el nivel de estudios y, especialmente en el caso de los jóvenes que han finalizado estudios de Educación Superior, esa percepción en el sentido que venimos analizando crece en términos porcentuales llegando a situarse en un 94,2% los jóvenes de este segmento que lo definen como muy o bastante importante. En cierta medida porque entre ellos podrían estar ocurriendo los mayores desajustes fruto de la gratificación diferida: aquello que se ha perdido (acceso temprano al mercado de trabajo) por querer mejorar el nivel de formación para acceder en unas mejores condiciones, en tanto que cualificación, al mercado laboral, no se alinea con la realidad de ese mercado en el que, al menos para los jóvenes, y como veremos más adelante, no existe ajuste claro entre la formación recibida, que origina unas expectativas determinadas, y las exigencias del mundo laboral (incluso en los niveles de estudio más altos), que no siempre consiguen responder a tales expectativas.

En definitiva, que el problema del paro es muy o bastante importante para los jóvenes españoles parece claro, pero lo que también parece claro es la tendencia que se viene produciendo en los últimos años en nuestro país de la mano de la crisis económica y del desempleo, y que está haciendo que aumente progresivamente el porcentaje de personas que lo considera como el primer problema de España.

Gráfico 46.



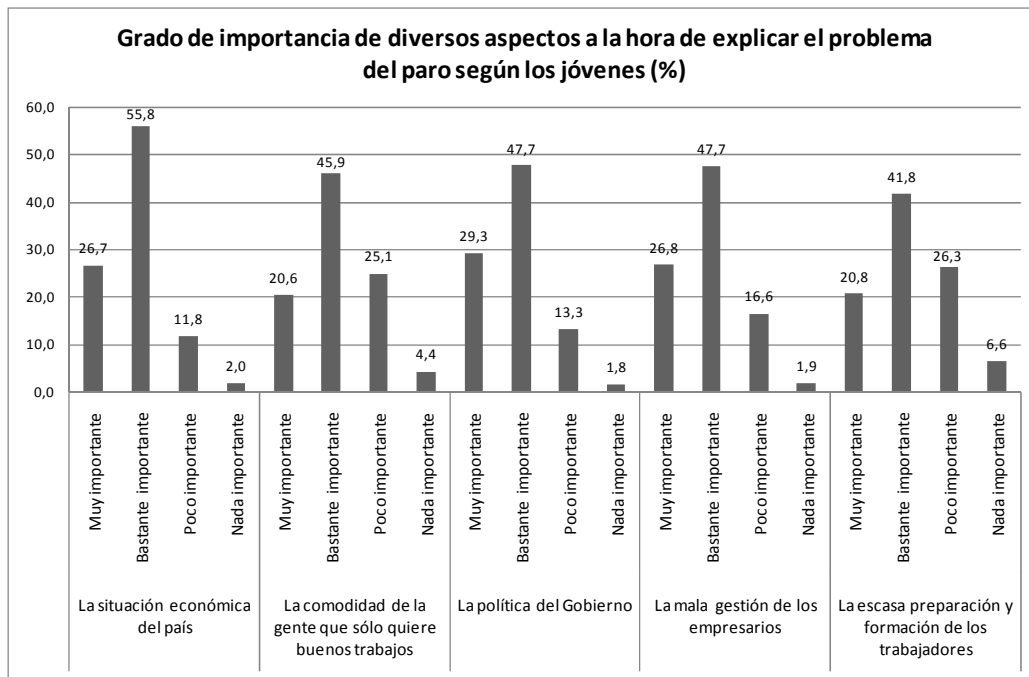
Fuente: Elaboración propia a partir de los Barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas de Diciembre de 2008 (Estudio2781) y Diciembre de 2009 (Estudio 2824) (www.cis.es)

En el Gráfico 46 presentamos cómo ha evolucionado la percepción del paro por parte de los jóvenes como primer problema de España en los Barómetros del CIS de diciembre de 2008 y de 2009. Podemos comprobar que, tanto entre los jóvenes de 18 a 24 años, como entre los de 25 a 34, es muy alto el porcentaje que lo considera el primer problema del país, siendo especialmente llamativa la subida de casi 6 puntos que se ha producido entre el segmento de jóvenes mayor en un solo año, llegando a finales de 2009 a situarse en el 75,5% los integrantes de este segmento que lo consideran como el primer problema de España.

12.1.2.- ¿Qué podría explicar el paro en España?

Ratificado que para los jóvenes el paro es un gran problema, conviene conocer cómo explican ellos este fenómeno y qué razones son las que podrían estar detrás de ese problema tan importante para nuestro país.

Gráfico 47.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Preguntados los jóvenes sobre el grado de importancia que tendrían una serie de hechos a la hora de explicar el paro en España (Gráfico 47.), encontramos que las respuestas son bastante esclarecedoras de cara al objetivo de esta investigación. Los dos principales factores que podrían explicar la situación del paro en nuestro país sorprendentemente no están claramente relacionados con el hecho concreto del paro, al menos de manera directa. Así, el 82,5% de los jóvenes considera que la situación económica del país tendría mucha o bastante importancia como factor explicativo del desempleo en España. En segundo lugar estaría la política del gobierno en relación a la cual el 77% afirma considerarla como muy o bastante importante como factor de explicación del paro. Sin duda, estamos ante un hecho importante, y es que los jóvenes entienden que parte de la responsabilidad en el fenómeno del desempleo hay que encontrarla en el contexto económico y político de nuestro país, más allá de las posibles responsabilidades de tipo individual. Junto estos dos factores explicativos estaría la mala gestión de los empresarios, la cual es considerada como muy o bastante importante en esta explicación por el 74,5%. Los empresarios son, en cierta medida, o así podría interpretarse de estos datos, corresponsables directos junto con los indirectos citados en

primer lugar. Por un lado, el empresario en tanto que gestor e inversor que genera empleo y por otro, el contexto económico y político encargado de generar la confianza en el mundo empresarial como para que se produzcan esas inversiones generadoras de empleo. Por tanto, no podría entenderse, según los jóvenes, el fenómeno del paro sólo desde el punto de vista de los implicados de forma directa: los parados, los que buscan trabajo o los que se están preparando para trabajar.

En la línea de esto último, es decir, en la dirección de aquellos aspectos más de índole particular y no tanto estructural estarían las siguientes explicaciones del paro. Así, el 66,5% de los jóvenes encuestados en el Estudio 2631 del CIS consideran que es muy o bastante importante el hecho de que la “gente se haya acomodado queriendo sólo buenos trabajos”. Esto nos pone sobre una interesante pista, y es que los jóvenes puede que hayan asumido que los trabajos no siempre son para toda la vida y que la temporalidad y la parcialidad en el empleo cada vez serán más frecuentes (la denominada flexibilidad como vimos en capítulos anteriores). En este sentido, si la gente sólo busca buenos trabajos, podría darse la situación de que muchos parados lo fuesen por un simple desajuste de expectativas (como comentábamos en párrafos anteriores), según parece desprenderse de las opiniones de los jóvenes.

Finalmente tenemos un dato interesante. El 62,6% de los encuestados considera que la escasa preparación y formación de los trabajadores tiene mucha o bastante incidencia en el problema del paro en nuestro país. Vemos pues cómo son los propios jóvenes los que parecen estar señalando parte del problema del mercado laboral español: falta de competitividad ante la escasa cualificación de su mano de obra, especialmente en los sectores más productivos o en desarrollo, como es el caso del sector I+D+i. La formación escasa, y la no adecuación de la misma al mercado laboral, pueden estar siendo asumidas por los jóvenes como una de las principales barreras de entrada a dicho mercado. En este sentido podríamos estar viendo aparecer una desalineación entre las expectativas generadas por el sistema educativo de cara a la inserción laboral de los jóvenes y la realidad del mercado de trabajo, donde lo que rige, como tal mercado, es la

ley de oferta y demanda: una empresa demanda empleo pero no hay correlación entre ella y el posible individuo que oferta empleo.

Este último aspecto es para nosotros y para este estudio de suma importancia. No en vano, si los jóvenes afirman que hay desajuste entre la preparación y la formación de los trabajadores y las exigencias del ámbito laboral, esto estaría poniendo en duda la eficiencia de la inversión en capital humano, y si eso es así, otros medios podrían venir a sustituirlo (como es el caso de las redes sociales), aunque como veremos a lo largo de esta tesis tampoco esa sustitución es lineal: las redes ayudan pero no sustituyen a la formación para la transición a la edad adulta.

En todo caso, según la edad de la persona encuestada, y según el grupo al que pertenezcan, se observan diferencias significativas desde un punto de vista estadístico (Tabla 53.) en relación a la opinión que se tiene respecto a la escasa formación y preparación como factor del desempleo. Vemos cómo en los primeros grupos de edad el porcentaje de los que apelan al desajuste señalado es mayor que entre los que tienen mayores edades, si bien, en todo caso, son mayoría los que hablan de él como explicación del fenómeno del desempleo. La explicación a este hecho estaría en que, en los segmentos de edad más jóvenes, el nivel de cualificación con el que se accede al mercado laboral es menor, de tal forma que desde ahí no se puede acceder más que a determinados puestos de trabajo (por lo general los que peores condiciones tienen, los conocidos como del sector secundario como bien sabemos). Sin embargo, a medida que aumenta la edad, se va produciendo un mayor ajuste entre formación y exigencias del mundo laboral, gracias a un aumento del nivel de formación, no sólo desde el punto de vista de la educación oficial, ya que no todos los jóvenes tiene una carrera universitaria, sino también gracias al reciclaje profesional, a la formación para el empleo y a la formación y especialización tanto dentro como fuera del mundo de la empresa. Este último elemento será clave para entender las estrategias de empleo mediante el uso de redes.

Tabla 53.

Grado de importancia de "la escasa preparación y formación de los trabajadores" a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por grupo de edad				
Grado de importancia	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Muy importante	23,5	22,2	20,1	21,8
Bastante importante	49,6	43,7	39,6	43,8
Poco importante	24,1	26,9	30,7	27,5
Nada importante	2,8	7,2	9,7	6,9
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Estas conclusiones quedan confirmadas estadísticamente en el cruce de la variable nivel de estudios con la variable que venimos analizando (Tabla 54.). Lo que sí parece claro es que a medida que el nivel de estudios es más alto, se reduce el porcentaje de encuestados que habla del mencionado desajuste individuo – mercado de trabajo en cuanto a su grado de formación y preparación. Sin embargo, esa tendencia se rompe en parte por abajo en el nivel educativo. Se observa que más de 3 de cada 10 entrevistados con nivel de Hasta Primaria consideran que este factor es poco o nada explicativo del paro. Detrás de estas opiniones podrían estar jóvenes que salen pronto del sistema educativo y se insertan laboralmente de forma temprana, asumiendo el coste de oportunidad que tiene el haber dejado los estudios, para trabajar en empleos de escasa o nula cualificación. Para estos casos, la cualificación, la formación y la preparación no son un problema simplemente porque en su entorno sólo ven y conocen ese tipo de empleos, y no terminan de asociar mejor nivel formativo mayores posibilidades de promoción y mejora en la seguridad y estabilidad en el empleo.

Tabla 54.

Grado de importancia de "la escasa preparación y formación de los trabajadores" a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Grado de importancia	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Muy importante	22,5	22,3	23,2	17,6	21,8
Bastante importante	45,6	49,6	42,4	31,0	43,7
Poco importante	26,6	23,5	28,0	37,2	27,6
Nada importante	5,3	4,6	6,4	14,2	6,9
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tabla 55.

Grado de importancia de "la escasa preparación y formación de los trabajadores" a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por tamaño de hábitat								
Grado de importancia	Tamaño hábitat							Total
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	
Muy importante	19,4	22,3	23,8	20,0	23,3	18,4	16,9	21,8
Bastante importante	42,7	40,6	46,1	58,5	46,1	35,6	29,6	43,8
Poco importante	33,0	30,8	26,0	20,0	23,9	24,1	40,1	27,5
Nada importante	4,9	6,3	4,1	1,5	6,6	21,8	13,4	6,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Por último vemos de qué manera el tamaño del hábitat aparece como una variable explicativa (Tabla 55.) del grado de importancia que se da a la escasa preparación y la formación en cuanto a su influencia en el paro de nuestro país. La tendencia aparece clara: de nuevo nos encontramos con una "U" invertida. Empezando con un 62,1% de jóvenes que viven en zonas de menos o igual a 2.000 habitantes que consideran que ese es un elemento muy o bastante importante para explicar el paro, llegamos al valor más alto en este sentido en las ciudades de tamaño medio (entre 50.000 y 100.000 habitantes), donde ese mismo porcentaje se sitúa en el 78,5% para, finalmente, llegar a las grandes capitales (más de 1.000.000 de habitantes), donde este queda reducido al 45,6%.

Entendemos que la explicación de esta particular tendencia tendría que ver, de nuevo, con la adecuación de la oferta y la demanda de empleo que pudiese existir en cada uno de esos hábitats. Sin duda, ese podría ser el factor determinante de la situación descrita de tal forma que, mientras en las zonas más pequeñas, de tamaño menor, puede haber una mejor adecuación entre el mercado y la preparación del tipo de trabajador necesario en ese ámbito laboral, en las ciudades de tamaño medio, que están o han estado creciendo estos últimos años puede que el desajuste sea mayor. El tipo de empresa que se puede estar posicionando en esos núcleos urbanos de tamaño medio exige un tipo de trabajador más especializado de lo que la zona le puede ofrecer (a veces decisiones de deslocalización de las empresas buscando reducción de costes pueden desembocar en este aludido desajuste).

Sin embargo, en las grandes capitales de nuestro país, los jóvenes en su mayoría no ven esta situación tal y como lo hacen en otras zonas. En este caso estaríamos ante la percepción de que este tipo de ciudades cuentan con una demanda de empleo tan amplia que cualquier tipo de cualificación puede encontrar un lugar en ese mercado de trabajo. La posibilidad de entrar y salir de la situación de desempleo, y la rotación en y hacia otros puestos de trabajo son mayores cuanto mayor es el mercado laboral en el que se juega. Este sería el caso de Madrid o Barcelona, los grandes núcleos poblacionales españoles y, al tiempo, los grandes centros de la *empleabilidad y contratabilidad*. Por poner un ejemplo, Madrid aglutinó en el periodo 2008-2009 casi el 20% de la demanda de empleo a nivel nacional, según datos del Informe Anual de la Oferta y Demanda de Empleo en España del año 2009, que elaboran desde la web de búsqueda de empleo www.infoempleo.com junto con la empresa de trabajo temporal ADECCO.

Finalmente, de nuevo volvemos a hacernos una pregunta: ¿es posible establecer un modelo que explique el paro en España más allá de las variables descritas? Como es lógico creemos que sí, y para ello hemos realizado un análisis factorial cuyos resultados estadísticos presentamos en la Tabla 56.

Los resultados confirman muchas de las afirmaciones que hemos realizado en este apartado. Los factores explicativos del paro en España se agruparían en torno a dos ejes:

1.- Eje de los factores - componentes exógenos al individuo. En este primer factor se agruparían la situación económica, la política del gobierno y la mala gestión de los empresarios. Estaríamos hablando de aquello que el individuo no puede controlar personalmente, pero que de forma clara podría estar detrás de la explicación del desempleo en nuestro país. Este sería un eje macrosociológico.

2.- Eje de los factores - componentes endógenos al individuo. En este segundo factor o componente se agruparía la comodidad de la gente que sólo quiere buenos trabajos y la escasa preparación y formación de los trabajadores, como elementos donde el individuo puede ejercer un mayor control personal de cara a la superación de los problemas o barreras que estos pueden suponer de cara a su entrada al mercado de trabajo. Este sería un eje más microsociológico.

Tabla 56.

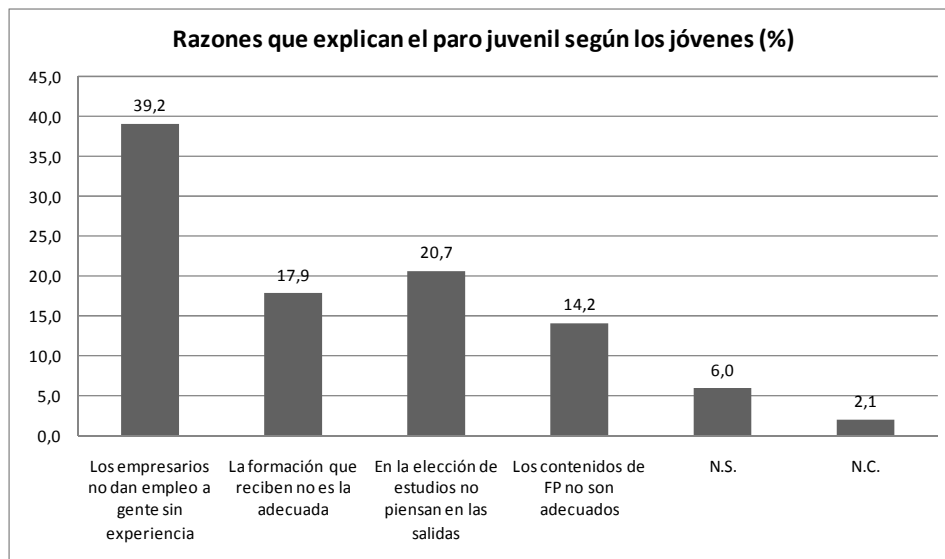
Análisis factorial		
Modelo: Explicación del problema del paro en España		
Matriz de componentes rotados	Componente	
Ítems	1	2
La situación económica	0,692	
La comodidad de la gente que sólo quiere buenos trabajos		0,858
La política del Gobierno	0,759	0,109
La mala gestión de los empresarios	0,714	0,138
La escasa preparación y formación de los trabajadores	0,264	0,705
Método factorial y pruebas estadísticas		
Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación:		
La rotación ha convergido en 3 iteraciones.		
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	Medida	0,672
Prueba de esfericidad de Bartlett	Sig.	0,000,
Varianza total explicada	Porcentaje	58,01

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

12.1.3.- ¿Qué podría explicar el paro juvenil en España?

Si en el apartado anterior nos hemos centrado en tratar de conocer qué es lo que, según los jóvenes, explicaría el problema del paro en general en España, ahora es el momento de encontrar explicaciones al paro juvenil, aquel que les toca más de cerca.

Gráfico 48.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según los datos analizados (Gráfico 48.) los jóvenes encuentran explicaciones claras y contundentes al fenómeno del desempleo juvenil. Podemos comprobar cómo casi 4 de 10 jóvenes consideran que la razón principal que explicaría el paro en nuestro país es que los “empresarios no dan empleo a gente sin experiencia”. En este sentido, hablamos de nuevo, pero ya refiriéndonos a los jóvenes, de falta de adecuación de la masa laboral a las necesidades de los empresarios.

En segundo lugar se indica que lo que puede estar sucediendo en nuestro país es que los jóvenes, cuando eligen los estudios, no son conscientes de las salidas profesionales que pueden tener estos (así opina el 20,7% de los encuestados por el CIS), lo que unido a que casi el 18% considera que el problema se explicaría por una formación recibida inadecuada y que el 14,2% entiende que los contenidos de la Formación Profesional no son adecuados, nos lleva a concluir que, entre los jóvenes, una de las claves fundamentales podría estar en la preparación que éstos

reciban a lo largo de su vida formativa (oficial o no) de cara a su inserción laboral. Es decir, el paro juvenil, de forma clara, se explica por la conjunción de dos elementos: por un lado una formación que no es para el empleo (en tanto no hay, como veremos, relación entre lo aprendido y lo exigido en el mercado laboral) y, por otro lado, clara desinformación en el colectivo joven de qué es lo que se necesita para acceder al mercado laboral con mayores garantías de éxito desde el punto de vista de la formación.

Tabla 57.

Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por sexo			
Razones	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Los empresarios no dan empleo a gente sin experiencia	37,7	40,8	39,2
La formación que reciben no es la adecuada	18,0	17,8	17,9
En la elección de estudios no piensan en las salidas	23,2	18,0	20,7
Los contenidos de FP no son adecuados	13,5	15,0	14,2
N.S.	6	6	6
N.C.	2,1	2,1	2,1
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,02$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Como podemos comprobar en los resultados de la Tabla 57, existen algunas diferencias entre los hombres y las mujeres jóvenes a la hora de indicar cuáles son las razones que explicarían el paro juvenil. Así, las mujeres en mayor medida que los hombres se inclinan por justificar este desempleo apelando a que los empresarios no dan trabajo a gente sin experiencia. Mientras que los hombres centran más la atención que las mujeres en el hecho de que los jóvenes cuando eligen los estudios no piensan en el futuro profesional que les pueden abrir esos estudios. Más adelante veremos cómo los hombres abandonan los estudios en mayor medida que las mujeres: los primeros puede que tengan más experiencia pero menos formación mientras que en las mujeres podría ser lo contrario, menos experiencia y más formación.

Pero estas diferencias se hacen aún más sugerentes cuando segmentamos las opiniones de los jóvenes tomando como referencia la variable edad (Tabla 58). Si nos centramos en los resultados obtenidos podremos explicar por qué existen esas diferencias. En todos los casos, la opción mayoritariamente señalada es aquella que se

refiere a que son los empresarios los que no quieren contratar a personas que no acrediten experiencia previa. El hecho de que esto sea así responde a que en el conjunto del segmento joven, en las edades que estamos contemplando, la falta de experiencia es más que lógica dado que estamos en las primeras incursiones laborales, incursiones que, como sabemos, tienen un carácter más temporal que en otros segmentos de edad en cuanto a la forma de contratación, están menos relacionadas con lo que se ha estudiado (como veremos más adelante), y son más bien un entrenamiento para un futuro profesional más estable (profundizaremos en este aspecto en resultados de la investigación cualitativa).

Tabla 58.

Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por grupos de edad				
Razones	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Los empresarios no dan empleo a gente sin experiencia	39,0	40,7	37,9	39,2
La formación que reciben no es la adecuada	16,1	17,4	19,7	17,9
En la elección de estudios no piensan en las salidas	24,1	19,5	19,1	20,7
Los contenidos de FP no son adecuados	11,6	14,6	15,9	14,2
N.S.	7	5	6	6
N.C.	2,2	2,4	1,7	2,1
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,017$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En todo caso, se aprecia cómo esta opinión, aquella que culpa al empresariado por no contratar a personas sin experiencia, tiene mayor peso entre los que tienen de 20 a 24 años, segmento en el que las tasas de ocupación comienza a elevarse de forma importante, como bien sabemos, lo que indica acceso al mercado laboral, pero son primeras incursiones tal y como las acabamos de describir. Es el segmento de población que en mayor medida podría estar viéndose afectado por esta razón del paro juvenil.

Frente a ellos, son los que tienen entre 15 y 19 años los que en mayor medida y contrariamente al resto apuestan por culpar a los propios jóvenes de la situación, al no haber sabido elegir los estudios según las salidas profesionales de los mismos. Resulta interesante que esto sea así por cuanto la lógica nos podría llevar a pensar que esta explicación debería ser más propia de edades más avanzadas, donde las experiencias

laborales habrían puesto al descubierto este déficit. Sin embargo vemos que son los más jóvenes los que en mayor grado lo detectan, posiblemente porque el propio problema del paro juvenil, la conciencia de su existencia en edades más tempranas, esté haciendo que estos reflexionen más en su presente sobre la relación que tienen que tener los estudios con el trabajo que se quiere ejercer, pensando que si los jóvenes de mayor edad se ven afectados por altos índices de paro es precisamente por eso, por no haber sabido elegir.

Esto último quedaría ratificado si volvemos a la Tabla 58 y comprobamos cómo son los jóvenes del segmento de edad más alto (25 a 29 años) los que en mayor medida, frente al resto de segmentos, comentan que lo que sucede es que la formación que reciben no es la adecuada, de tal forma que definirán como escasa la relación que hay entre su formación y la exigida en el puesto de trabajo, como veremos más adelante.

Es decir, que parece claro que la formación recibida, junto con la elección que se haga en el momento de decidir el camino formativo, se convierten en elementos clave a la hora de tratar de entender los planteamientos estratégicos de los jóvenes en su acceso al mercado laboral. Sin olvidar que, según los jóvenes, los empresarios no los contratan por no tener experiencia.

Tabla 59.

Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Razones	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Los empresarios no dan empleo a gente sin experiencia	36,8	39,9	39,9	37,6	39,1
La formación que reciben no es la adecuada	14,8	16,2	19,5	21,1	17,8
En la elección de estudios no piensan en las salidas	23,1	23,6	18,8	16,5	20,9
Los contenidos de FP no son adecuados	10,8	12,6	16,6	16,3	14,2
N.S.	12	6	3	5	6
N.C.	2,2	1,4	2,3	3,1	2,1
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El nivel de estudios máximo alcanzado también actúa como variable de segmentación de las opiniones de los jóvenes. Según los resultados obtenidos (Tabla

59.), y si bien en todos los niveles de formación contemplados los empresarios que no contratan a personas sin experiencia vuelve a ser la razón del paro juvenil mayoritariamente señalada, esta lo es especialmente en los niveles medios de formación, aquellos en los que, superando la formación básica, no se ha llegado a alcanzar una formación especializada de grado superior

Igualmente vemos cómo a medida que aumenta el nivel de estudios finalizado aumenta la proporción de jóvenes que acusa a la formación inadecuada recibida de estar detrás de las altas cifras de paro juvenil, pudiendo ser esta razón la que esté impidiendo acceder a puestos de mayor cualificación, puestos en los que una mayor especialización podría favorecer la adquisición de esa experiencia requerida. Esta falta de una formación ajustada a la práctica profesional se convierte así en una importante barrera de acceso al mercado laboral entre los segmentos de población con niveles educativos más altos, algo que queda ratificado en el hecho de que es también entre estos en los que aumenta el porcentaje de los que consideran que los contenidos de la Formación Profesional no son adecuados.

Pero también podemos comprobar cómo, en los niveles de formación máxima alcanzada más bajos es entre los cuales el error cometido en la elección de los estudios no pensando en las salidas profesionales aparece en porcentaje más elevado. Así, elegir o no elegir estudiar o seguir estudiando, o el tipo de estudios que se elijan, vuelve a ser una nueva barrera para poder entrar al mercado laboral.

A lo largo de este apartado hemos podido comprobar que, según los jóvenes, son los aspectos relacionados con la formación los que, unidos en sus diferentes opciones, parecen tener mayor responsabilidad a la hora de explicar el fenómeno del desempleo juvenil. Si esto es así, si concluimos que en apariencia la formación es tan importante para los jóvenes, ¿cómo es que las tasas de abandono escolar en España son tan elevadas? (Tabla 60.).

Según los datos que hemos podido analizar, el porcentaje medio de abandono escolar prematuro en España calculado a partir de jóvenes de 18 a 24 años que no han completado el nivel de Enseñanza Secundaria, y que no continúan en ningún tipo de ciclo formativo, alcanzó en 2005 al 30,8%, habiendo crecido en 1,9 puntos desde el año 2000, donde ese mismo porcentaje se situaba en el 28,9%. Si estos mismos datos se analizan por Comunidades Autónomas, veremos que hay grandes diferencias interregionales en nuestro país. Así, Andalucía presenta en 2005 un abandono escolar prematuro que se sitúa en el 37,1% (casi 7 puntos por encima de la media nacional), siendo superada sólo por Murcia (38,1%) y Baleares (40%), ocupando estas tres comunidades el vagón de cola en cuanto a este dato tan poco alentador.

Por debajo de ellas se situarían comunidades como Extremadura (36,4%) y Cataluña (34%), comunidades totalmente opuestas desde el punto de vista del desarrollo económico como bien sabemos. Y muy debajo tendríamos al País Vasco donde ese abandono se sitúa en el 13,9% y a Navarra (con el 12,2%).

Tabla 60.

Abandono escolar en España (%) Periodo 2000-2005, variación en periodo y ordenados de mayor a menor variación			
Comunidad Autónoma	2000	2005	Variación 2000-2005 en puntos porcentuales
Madrid (Comunidad de)	19,4	26,2	6,8
Castilla y León	20,7	25,1	4,4
Cataluña	29,7	34,1	4,4
Andalucía	35	37,1	2,1
Rioja (La)	27,2	29,3	2,1
Aragón	22,8	24,1	1,3
Comunitat Valenciana	31,5	32,4	0,9
País Vasco	14,3	13,9	-0,4
Navarra (Comunidad Foral de)	17,6	17,2	-0,4
Castilla - La Mancha	35,6	35	-0,6
Murcia (Región de)	38,7	38,1	-0,6
Cantabria	22,6	21,8	-0,8
Canarias	33,1	32,2	-0,9
Asturias (Principado de)	22,2	18,3	-3,9
Extremadura	41,5	36,4	-5,1
Galicia	29,2	23,6	-5,6
Balears (Illes)	45,7	40	-5,7
Total Nacional	28,9	30,8	1,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Datos del Ministerio de Educación, Cifras de Educación en España, Indicadores educativos. Adaptado del Informe de la Juventud en España (2008)

Pero esta situación, ¿afecta sólo a nuestro país? ¿Sólo en España las tasas de abandono escolar prematuro son tan elevadas? En la Tabla 61 ahondamos en la situación de las mismas en Europa a partir de los datos que nos da EUROSTAT, pero tomando también como referencia el sexo de la persona.

Tabla 61.

Abandono escolar prematuro en Europa (en % de jóvenes de 28 a 24 años por sexo que han abandonado el primer ciclo de educación secundaria y no están en ningún programa educativo)			
País	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres	
Bélgica	14,9	10,2	12,6
Dinamarca	12,8	9,1	10,9
Alemania	13,9	13,6	13,8
Irlanda	15,6	9,0	12,3
Grecia	20,7	11,0	15,9
España	35,8	23,8	29,9
Francia	15,1	11,2	13,1
Italia	24,3	17,3	20,8
Luxemburgo	20,9	14,0	17,4
Países Bajos	15,1	10,7	12,9
Austria	9,3	9,8	9,6
Portugal	46,4	31,8	39,2
Finlandia	10,4	6,4	8,3
Suecia	13,3	10,7	12,0
Reino Unido	14,6	11,4	13,0
UE 27	17,5	13,2	15,3

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Año 2006, EUROSTAT. Adaptado del Informe de la Juventud en España (2008)

Las cifras no podrían ser más desalentadoras respecto a la situación en la que se encuentra nuestro país en relación con el resto de Europa, al menos con una parte de ella. Según los datos de la Encuesta de Fuerza del Trabajo de UE del año 2006¹²⁹. España ocupa el segundo puesto con la peor cifra de abandono escolar siendo superada sólo por Portugal, donde llega al 39,2%, quedando en tercer lugar Italia (con un 20,8%).

¹²⁹ Como podemos comprobar, los datos para España en 2005 se construyen con los Indicadores Educativos del Ministerio de Educación, mientras que los datos de la Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE se construyen a partir de los datos aportados por la EPA (o la encuesta asimilable de cada país). Son estadísticas: la primera que se hace sobre el recuento directo de situación escolar, mientras que la segunda mediante la tabulación de resultados de encuesta. De ahí la aparente disparidad de cifras. En todo caso, esta tabla 59 sí nos permite realizar la comparación con el resto de Europa, nuestra verdadera intención.

Sólo Finlandia y Austria están por debajo del 10%, mientras que el resto de países se situaría dentro del intervalo 10-20 %.

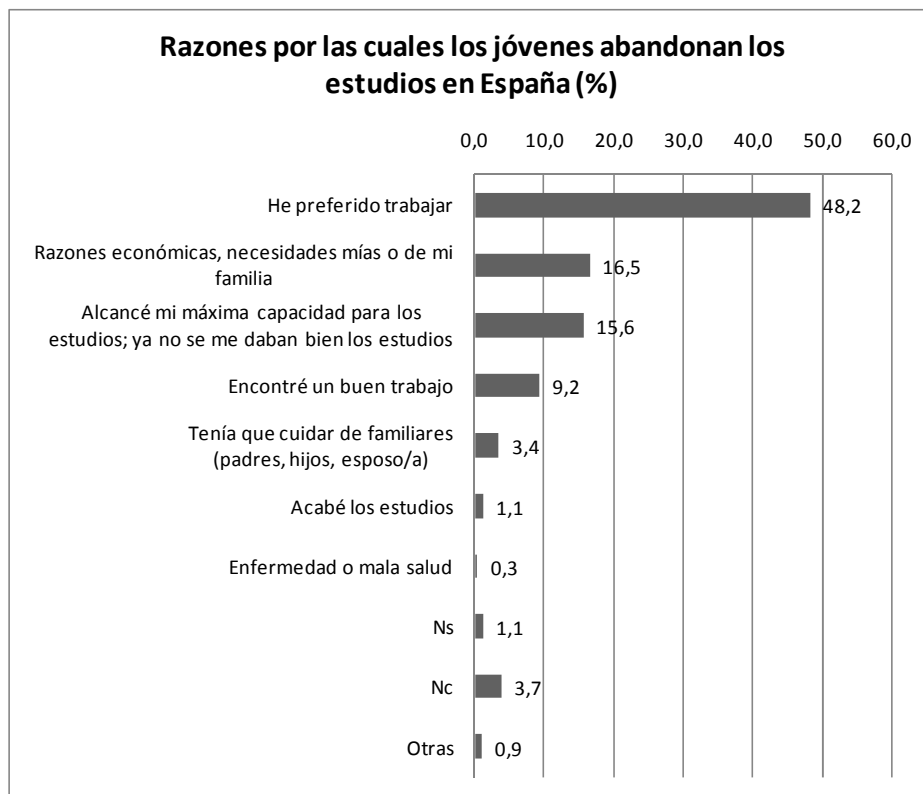
Sin embargo, sí parece haber una tendencia generalizada en el conjunto de los países de la UE analizados: en todos y cada uno de ellos, con la excepción de Austria, el porcentaje de hombres que ha abandonado prematuramente los estudios es superior al de las mujeres. Portugal y España vuelven a aparecer como los países en los que la diferencia entre sexos en razón al porcentaje de abandono es más amplia a favor siempre de los hombres (nunca por debajo del 12% de diferencia entre hombres y mujeres). Estas cifras confirman lo apuntado anteriormente cuando afirmábamos que en España las mujeres más que los hombres llegan a niveles de estudios más altos, en concreto, en lo que a la universidad se trata.

Es un dato muy negativo, pero que viene a confirmar que, en nuestro país, tal y como han afirmado los jóvenes y hemos visto con anterioridad, la formación parece que va en una dirección, y los intereses, las actitudes y el comportamiento del colectivo joven por otro, como vamos a poder confirmar a continuación cuando analicemos cuáles son las razones por las cuales los jóvenes españoles abandonan los estudios, sea porque los han finalizado con éxito o no.

En el Gráfico 49 encontramos la respuesta que estamos buscando. Según datos del INJUVE (2008), la gran mayoría, esto es, casi la mitad de los jóvenes que abandonan el sistema educativo (tras éxito o fracaso en el mismo) lo hacen porque habían preferido trabajar (así lo indica el 48,2%). En segundo lugar, y como razón justificativa de dicho abandono, tenemos las razones económicas, las necesidades de la familia o las propias necesidades del joven (16,5%). Y, en tercer lugar, nos encontramos con una, cuanto menos, sorprendente respuesta, y es que el 15,6% de los jóvenes españoles afirma que dejó los estudios porque alcanzó su máxima capacidad en relación a ellos, porque ya no se le daban bien los estudios. Junto a estas respuestas aparecen otras con menor incidencia como son: el haber encontrado un buen trabajo (9,2%), tener

que hacerse cargo del cuidado de familiares (3,4%), porque se finalizaron los estudios (sólo un 1,1%) o por enfermedad o problemas de salud (0,3%).

Gráfico 49.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

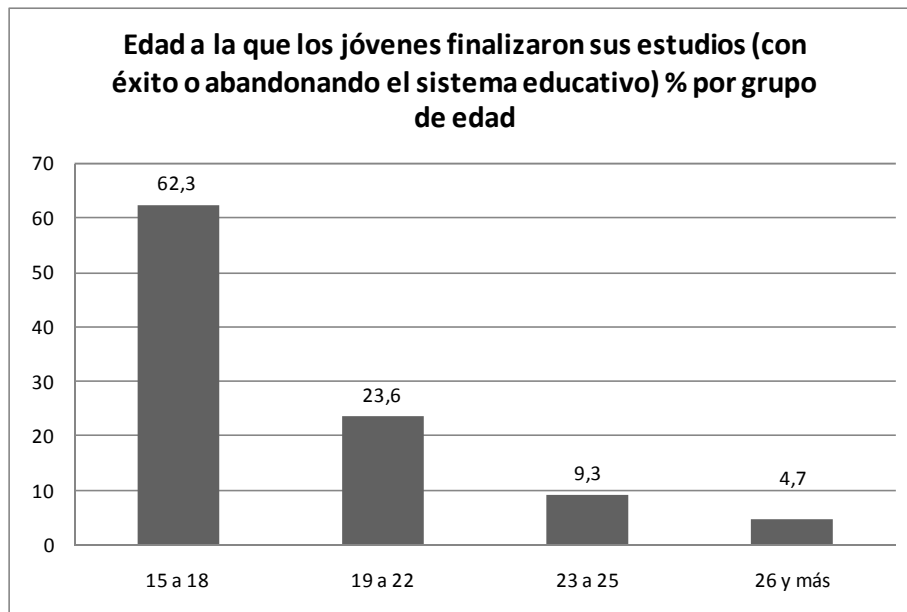
Creemos que estos datos vienen a rubricar la tesis que venimos desarrollando en este apartado. Por un lado, los jóvenes encuentran en los diversos aspectos relacionados con la formación parte de las razones que explican el paro juvenil pero aún así, siendo conscientes de que la formación puede ser clave para la entrada al mercado laboral, los jóvenes dejan el sistema educativo prematuramente, y lo dejan mayoritariamente por razones precisamente de trabajo. Es decir, estaríamos ante una especie de "círculo vicioso", permítasenos esta ilustrativa expresión, que puede terminar haciendo que esta generación de jóvenes que hemos analizado se convierta en una especie de "generación pérdida" de cara a su capacitación y cualificación pensando en las exigencias del mercado de trabajo. Este hecho puede incidir especialmente entre aquellos jóvenes que

ni siquiera se sienten con fuerzas para formarse, entre aquellos jóvenes que, como hemos visto, afirman que ya no daban más de sí en el ámbito educativo (incapaces de estudiar y con serias dificultades para acceder a un mercado laboral que cada vez exigen mayor especialización y cualificación, como es el caso español donde el trabajo manual de escasa cualificación pierde peso año tras año (Joyanes, 1997)).

Recordemos en este punto que los empresarios, tanto en el caso del paro juvenil como en el caso del problema general del paro en España tienen, según los jóvenes, parte de responsabilidad en el fenómeno, pero que parte de esa responsabilidad es compartida con los jóvenes y su falta de cualificación, el menos en parte del colectivo. Dándose además el agravante de que, en situaciones de exceso de oferta de mano de obra, la cualificación se convierte en una barrera de entrada no ya por las necesidades intrínsecas de los puestos de trabajo, sino como una especie de “baremo de descarte” a la hora de escoger entre diversos aspirantes a dicho puesto, tal y como vimos al hablar de las Teorías Credencialistas (filtro, señalización y criba).

Pero, ¿cuántos son realmente los jóvenes españoles que dejan los estudios de forma tan prematura? ¿Qué proporción de ellos y a qué edad dejan los estudios? El INJUVE nos proporciona datos que nos permiten responder a esta cuestión (Gráfico 50.).

Gráfico 50.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Según los datos disponibles en este momento, casi dos terceras partes de los jóvenes españoles abandonan el sistema educativo con éxito (recordemos que sólo el 1,1% dice que los dejó porque los había finalizado), o con fracaso, el resto. Esto supone que la inmensa mayoría de los jóvenes españoles abandonan la educación habiendo superado como mucho la educación obligatoria, el bachillerato o con algún tipo de formación profesional de grado medio. Estamos así ante un contingente de población joven poco o nada cualificado de cara al mercado laboral que basa en la especialización y en el conocimiento una parte cada vez más importante de su masa laboral – trabajadores del conocimiento (Joyanes, 1997).

Junto a este grupo más joven tendríamos un 23,6% que los abandona entre los 19 y los 22 años, un 9,3% que lo hace entre los 23 y 25 años (el colectivo que finaliza con éxito o fracasa la formación universitaria) y un 4,7% que lo hace con 26 o más años (aquellos que necesitan más años para finalizar la carrera universitaria, aquellos que continúan su formación hacia un doctorado o aquellos que se inclinan por la especialización mediante formación de postgrado – máster).

Más allá de lo indicado debemos profundizar en cómo se configura el perfil de esos jóvenes que abandonan el sistema educativo a partir de las variables sexo y edad (Tablas 62. y 63.).

Tabla 62.

Razones por las cuales los jóvenes dejan de estudiar (%) por grupos de sexo			
Razones	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Razones económicas, necesidades mías o de mi familia	14,6	18,6	16,5
He preferido trabajar	52,8	43,1	48,2
Encontré un buen trabajo	9,6	8,7	9,2
Alcancé mi máxima capacidad para los estudios; ya no se me daban bien los estudios	15,2	16,0	15,6
Tenía que cuidar de familiares (padres, hijos, esposo/a)	0,8	6,2	3,4
Enfermedad o mala salud	0,1	0,5	0,3
Acabé los estudios	0,9	1,3	1,1
Ns	1,2	1,0	1,1
Nc	3,7	3,5	3,7
Otras	1,1	0,9	0,9
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

En la Tabla 62 podemos apreciar cómo hay claras diferencias entre hombres y mujeres jóvenes a la hora de explicar por qué dejaron los estudios. Así vemos que, si bien en ambos casos la respuesta más frecuente pasa por la idea de haber preferido trabajar a seguir estudiando, esto es más importante entre los hombres que entre las mujeres. Pero sin duda uno de los aspectos más llamativos tiene que ver con una diferencia sobre la base del género y es aquella que está relacionada con el mantenimiento de ciertos roles discriminatorios en razón de sexo¹³⁰: las mujeres dejan los estudios más que los hombres por necesidades tanto de ellas como de la familia y por tener que cuidar de familiares (padres, hijos, esposo/a). Es decir, mientras que entre los jóvenes hombres predomina la decisión individual, propia y no mediatizada más que por el deseo de trabajar, entre las mujeres a esto se sumaría la necesidad de dar respuesta a circunstancias externas cuando no impuestas por el propio contexto social.

¹³⁰ Remitimos a la investigación cualitativa en la que cuando hablamos de la construcción social del concepto de juventud realizamos una incursión en la forma en la se construye el género entre los jóvenes como parte del concepto general de joven y, en concreto, en relación al empleo.

Tabla 63.

Razones por las cuales los jóvenes dejan de estudiar (%) por grupos de edad					
Razones	Grupos de edad				
	15 a 17	18 a 20	21 a 24	25 a 29	Total
Razones económicas, necesidades mías o de mi familia	6,2	15,2	16,9	17,4	16,5
He preferido trabajar	47,8	41,5	50,5	48,5	48,2
Encontré un buen trabajo	3,6	10,1	7,4	10,4	9,2
Alcancé mi máxima capacidad para los estudios; ya no se me daban bien los estudios	30,8	23,4	15,7	12,4	15,6
Tenía que cuidar de familiares (padres, hijos, esposo/a)	4,0	2,5	3,7	3,4	3,4
Enfermedad o mala salud	0,6	0,6	0,4	0,1	0,3
Acabé los estudios	0,6	-	0,7	1,7	1,1
Ns	1,3	1,6	0,9	1,2	1,1
Nc	2,8	3,1	3,4	4,1	3,7
Otras	2,3	2,0	0,4	0,8	0,9
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo I "Jóvenes en una sociedad cambiante: demografía y transiciones a la vida adulta" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Finalmente analizamos las razones que llevan a los jóvenes a abandonar los estudios pero ahora según la variable edad de la persona encuestada (Tabla 63.). Vemos cómo, independientemente de la edad, la razón mayoritaria que lleva a dicho abandono es el haber preferido trabajar (siempre por encima del 40% en todos los grupos de edad). Sin embargo encontramos que, entre los que tienen entre 15 y 17 años el hartazgo respecto a los estudios, entender que ya no se tiene capacidad para seguir estudiando, deviene en la segunda opción o razón que explicaría el abandono de los estudios. Este rechazo de la educación “vestido” con incapacidad propia nos pone en alerta sobre el problema del desajuste que parece existir (los datos que hemos visto en esta investigación apuntan en esa línea) entre formación y formados, entre lo que ofrece la educación y lo que esperan encontrar allí los estudiantes, entre lo que consiguen en el sistema educativo y la utilidad que ven en ello.

Esta visión en cuanto a incapacidad para seguir estudiando se va haciendo menor a medida que aumenta la edad de aquel joven que dice que abandonó los estudios. Mientras que entre los que tienen de 15 a 17 años esta razón se materializa en el 30,8% de los casos, entre los que tienen 25 a 29 se sitúa en el 12,4%. Así mismo, a medida que aumenta la edad aumenta el porcentaje de los que dicen que abandonaron los estudios por necesidad económica.

En resumen, los jóvenes no niegan la importancia del empleo (de hecho, ya hemos podido comprobar que se sitúa entre sus principales preocupaciones e intereses),

pero su actitud a la hora de enfrentarse a él parece algo ambigua: los jóvenes reconocen la importancia de la formación como aspecto clave que puede marcar la diferencia entre tener o no tener un empleo, entre tener un empleo cualquiera o un buen empleo. Sin embargo, ya sea porque objetivamente la formación al alcance de los jóvenes en España no es la requerida por el mercado laboral de nuestro país, o porque estamos ante una juventud que no consigue sacar el máximo partido al sistema educativo a su alcance, lo cierto es que el desempleo acaba apareciendo como un mal endémico de difícil solución. Difícil por cuanto a los factores desencadenantes externos (entorno macroeconómico, filosofía empresarial) se une una aparente falta de capacitación no ya para el hecho de trabajar en sí, sino más bien para afrontar, con una perspectiva a largo plazo, el ingreso en el mercado laboral (la elección de los estudios, la formación complementaria, la utilidad de los primeros empleos, la relación tiempo y esfuerzos invertidos en la formación con el trabajo esperable, etc.).

12.2.- El primer empleo como puerta de entrada al mercado laboral.

Características intrínsecas.

El trabajo, el empleo, sigue teniendo un importante valor para los jóvenes. Ese valor se materializa en el poder emancipador que el mismo lleva aparejado. Hasta ahora nos hemos centrado en aspectos que, de forma tangencial, al final nos llevaban hacia el trabajo y que tienen una importancia vital para los jóvenes en la sociedad actual. Ahora es el momento de conocer en profundidad cómo es la relación que los jóvenes mantienen con el mundo laboral, con qué expectativas se acercan al mismo y si éstas quedan satisfechas. Desde este conocimiento pretendemos, como objeto central de esta investigación, conocer los mecanismos y estrategias de inserción laboral en profundidad, para terminar concluyendo si son o no eficientes las redes sociales en cuanto a facilitadores o dificultadoras del proceso de inserción social y laboral de los jóvenes.

12.2.1.- ¿A qué dedican su tiempo los jóvenes principalmente?

Los jóvenes españoles participan activamente, dentro de las condiciones descritas en cuanto a tasas de ocupación y paro, en el mercado laboral (Tabla 64.). Según el INJUVE (2008), el 44,7% de los jóvenes españoles tienen como actividad principal el trabajo. En segundo lugar, y en cuanto a actividad principal, tendríamos otro 30,3% que sólo estudia. Además, habría otro 12,4% de jóvenes que compagina estudios y trabajo. Es decir, que casi el 60% de la población joven de 15 a 29 años mantiene en el año 2008 (año del estudio) una relación directa con el mundo laboral (en concreto así era para el 57,1%).

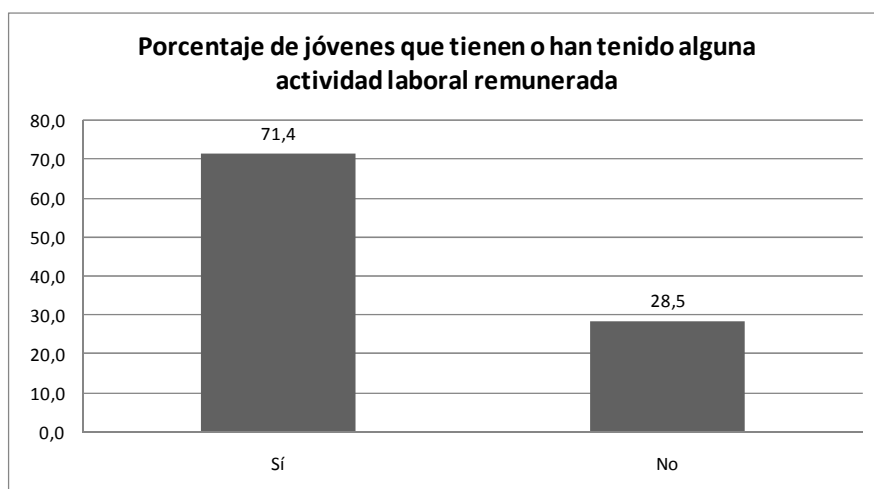
Tabla 64.

Actividad principal de los jóvenes (2004 - 2008) en %		
Actividad	Periodo	
	2004	2008
Trabajan	42,0	44,7
Trabajan y estudian	12,8	12,4
Estudian	31,4	30,3
En paro	10,0	10,0
Otra situación	3,9	2,7
No contesta	0,3	0,1
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Estos datos que nos da el INJUVE (2008) se completan y replican con la información manejada para este estudio tras la explotación del Estudio 2631 del CIS. La información de interés que añadiría estaría en relación a si la actividad laboral estaba o no remunerada, si se recibía o no un salario por la misma, ya que se puede realizar actividad laboral y no cobrar una contraprestación a cambio. Así, en ese estudio del CIS se cuestionaba a los jóvenes de entre 15 y 29 años si tenían en el momento de la encuesta o habían tenido en el pasado alguna actividad laboral remunerada.

Gráfico 51.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los datos nos indican que más allá de lo concluido a partir del estudio del INJUVE, los porcentajes de jóvenes que han estado en contacto con el mundo laboral son muy altos (Gráfico 51). Así, frente al 28,5% de jóvenes que afirma no tener ni haber tenido un empleo remunerado, se sitúa el 71,4% que afirma que sí lo ha tenido. Esto nos viene a indicar que los jóvenes, asumiendo las características del mercado laboral señaladas en apartados anteriores de esta investigación, las razones y explicaciones que se dan al paro juvenil, cuentan con una importante experiencia en relación a la entrada y salida de dicho mercado.

¿Existen diferencias según variables de control sociodemográfico? ¿Es diferente la incidencia de la experiencia laboral según el sexo, la edad y el nivel de estudios? La respuesta a estas preguntas es afirmativa.

Tabla 65.

Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por sexo			
Tiene o ha tenido una actividad laboral	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Sí	75,1	67,5	71,4
No	24,8	32,5	28,5
N.C.	0,1		0,1
Total	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,003$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El sexo (Tabla 65.), como variable independiente de análisis, genera diferencias estadísticamente significativas en relación al grado en que los jóvenes de 15 a 29 años señalan tener o haber tenido o no experiencias laborales remuneradas. Así vemos cómo, frente al 67,5% de las mujeres que dicen tener o haber tenido un trabajo pagado está el 75,1% de los hombres. En este punto recordemos que los hombres jóvenes más que las mujeres abandonaban antes el sistema educativo porque preferían trabajar, lo que sin duda influye en que ellos hayan tenido más experiencias laborales.

Tabla 66.

Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por grupos de edad				
Tiene o ha tenido una actividad laboral	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Sí	34,3	78,1	95,1	71,4
No	65,4	21,9	4,9	28,5
N.C.	0,2			0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La edad deviene en otra variable importante de cara a la clasificación de los jóvenes según tengan o hayan tenido o no alguna actividad laboral remunerada (Tabla 66.). Según los datos explotados, a medida que aumenta la edad aumenta el número de jóvenes que responde afirmativamente a esta cuestión, de tal forma que mientras entre los que tienen de 15 a 19 años sólo el 34,3% responde en esta dirección, este porcentaje llega hasta el 95,1% entre los que tienen entre 25 y 29. Es decir, que cuando los jóvenes

llegan al segmento de edad 30 a 34 años, casi en su totalidad ya han experimentado lo que es el mundo del trabajo.

Tabla 67.

Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por nivel de estudios finalizados					
Tiene o ha tenido una actividad laboral	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	Total
Si	52,7	70,3	71,5	89,7	71,6
No	47,3	29,7	28,2	10,3	28,3
N.C.			0,2		0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Esta misma tendencia en relación a la edad se aprecia según el nivel de estudios máximo alcanzado (Tabla 67.). Vemos cómo conforme va aumentando ese nivel de estudios crece el porcentaje de jóvenes españoles que afirman tener o haber tenido alguna actividad laboral remunerada. Si entre los que han llegado Hasta Primaria el porcentaje es del 52,7%, entre aquellos que tienen Educación Superior ese mismo llega hasta el 89,7%. Tendríamos que explicar esta tendencia en conjunción con la variable edad. Entre los que sólo han finalizado Hasta Primaria es lógico que se encuentren parte de los más jóvenes del estudio (ese 34,3% señalado anteriormente), lo que influiría en el resultado, pero en el caso de los que tienen hasta Estudios Universitarios tienen que estar recogidos los grupos de edad más avanzados, lo que unido a más altos porcentajes de actividad remunerada nos lleva a concluir que, con mayor nivel de estudios, aumenta la probabilidad de acceso al empleo.

12.2.2.- Expectativas de los jóvenes ante el mundo del trabajo.

12.2.2.1.- ¿Qué es lo que los jóvenes valoran de un puesto de trabajo?

Cuando analizamos la realidad laboral de los jóvenes podemos cometer el error de intentar hacerlo sólo desde el punto de vista de cómo han sido las experiencias laborales de estos. Sin embargo, un análisis más profundo debería partir de cuáles son las expectativas que tienen respecto a ese mundo laboral, qué esperan y cómo desean que este sea, para así poder realizar un análisis de ajuste de expectativas como el que pretendemos.

Ya sabemos que los jóvenes españoles valoran el trabajo: los jóvenes españoles trabajan en la actualidad o han trabajado en el pasado pero, ahondando en nuestra argumentación, ¿qué es lo que valoran más de un puesto de trabajo? La respuesta a esta pregunta nos podrá en la dirección de conocer si eso que valoran lo han encontrado o no en sus experiencias laborales.

El elemento más importante que, según los jóvenes, debe tener un empleo es que este sea seguro y estable (Gráfico 52.), algo que es indicado por el 38,7% de las personas entrevistadas en el Estudio 2631 el CIS. La seguridad y la estabilidad laboral aparecen como el valor fundamental que se asocia a un empleo, ya que sin esa estabilidad y seguridad no pueden emanciparse, proceso que, como dijimos, tiene en la necesidad de recursos económicos uno de sus determinantes más importantes.

En segundo lugar se apela a un factor más relacionado con la tarea a desarrollar en un puesto de trabajo. El 15,1% de los jóvenes españoles afirma que lo que más valora de un puesto de trabajo es tener autonomía y posibilidad de desarrollar sus ideas. Esta exigencia estaría, desde nuestro punto de vista, en la línea de poder conjugar lo que se realiza en el trabajo y la posibilidad de poner en práctica lo aprendido en el periodo formativo.

Gráfico 52.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así mismo, los jóvenes consideran muy importante que un trabajo les permita tener buenas oportunidades de promoción (14%), buenas posibilidades de ascenso y de desarrollo de una carrera profesional. Por su parte, existe un 12,4% de jóvenes que considera que lo que tiene más valor en un trabajo es que la tarea a desarrollar sea interesante, que la tarea les resulte llamativa. Por debajo de este porcentaje estarían otros aspectos como que dicho empleo proporcione altos ingresos (8,7%) o que el puesto se ajuste a la formación recibida (7,5%). El prestigio y el poder quedan ya como últimas opciones con un 1,2% y un 0,6% respectivamente.

En definitiva, se aprecia que los jóvenes centran su atención a la hora de poner en valor un puesto de empleo en aspectos tanto de tipo individual y propio de cada joven (autonomía y desarrollo de las propias ideas, oportunidades de promoción) como

en aspectos más centrados en el puesto en sí (seguridad y estabilidad, e interés intrínseco de la tarea).

Existen diferencias significativas según la edad del encuestado a la hora de señalar qué aspectos son más importantes en el momento de valorar un empleo (Tabla 68.). En este sentido podemos ver que la seguridad y la estabilidad parece que adquieren mayor peso en las edades más avanzadas (en torno al 40%), mientras que aspectos como los altos ingresos se concentran sobretudo en el segmento de edad más bajo. Las oportunidades de promoción son señaladas especialmente a partir de los 20 años, mientras que el factor autonomía se concentra de forma más importante entre los que tienen de 15 a 19 años. Así mismo, este es el segmento de edad donde más se valora el hecho de que el empleo proporcione prestigio social y que proporcione mando o poder, lo que sin duda, unido a los altos ingresos, parecen dibujar un modelo social de joven centrado en la obtención de elementos de ostentación ante sus pares.

Tabla 68.

Aspectos más importantes a la hora de valorar un empleo según los jóvenes en porcentaje por grupo de edad				
Aspectos más importantes	Grupo de edad			Total
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	
Que sea seguro y estable	35,6	40,1	39,9	38,7
Que proporcione ingresos altos	10,9	7,9	7,6	8,7
Que tenga prestigio social	1,6	0,9	1,2	1,2
Que proporcione mando y poder	0,9	0,3	0,7	0,6
Que la tarea sea interesante	11	12	14	12
Que tenga buenas oportunidades de promoción	11,1	15,7	14,9	14,0
Que se ajuste a la formación recibida	9,5	6,8	6,6	7,5
Que tenga autonomía y posibilidad de desarrollar mis ideas	17,2	14,6	14,0	15,1
No sabe	2,3	0,9	1,1	1,4
No contesta	0,2	0,3	0,3	0,3
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Más interesante aún resulta el cruce entre las variables aspectos más importantes a la hora de valorar un trabajo y el nivel de estudios. En la Tabla 69 podemos comprobar cómo el que el trabajo sea seguro y estable sigue una tendencia creciente en su valoración a medida que aumenta el nivel de estudios, algo que, como veremos cuando analicemos el número medio de empleos que han tenido los jóvenes, es lógico como aspiración cuando las experiencias laborales han sido cortas y muy diferentes

entre sí. El que el empleo proporcione buenos ingresos es especialmente valorado en los niveles de estudios más bajo hasta llegar al 7% en importancia entre los que tienen Educación Superior. Así mismo parece entreverse una tendencia a que cuanto más alto es el nivel de estudios más se valora el hecho de las oportunidades de promoción, factor este especialmente valorado por los que tienen Educación Superior, entre quienes la idea de mejorar y desarrollar la carrera profesional que hemos indicado con anterioridad adquiere más sentido como respuesta a la gratificación diferida que ya hemos citado en otros apartados.

Finalmente podemos indicar que el hecho de que el trabajo proporcione autonomía y posibilite el desarrollo de las propias ideas adquiere más valor cuanto menor es el nivel de estudios.

Tabla 69.

Aspectos más importantes a la hora de valorar un empleo según los jóvenes en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Aspectos más importantes	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	Total
Que sea seguro y estable	34,1	38,9	39,7	39,9	38,7
Que proporcione ingresos altos	12,1	8,7	8,2	7,0	8,7
Que tenga prestigio social	1,6	0,9	1,4	1,2	1,2
Que proporcione mando y poder	1,1	0,9	0,1	0,6	0,7
Que la tarea sea interesante	14	11	13	14	12
Que tenga buenas oportunidades de promoción	9,7	14,4	14,2	15,7	14,0
Que se ajuste a la formación recibida	6,5	7,9	7,7	7,2	7,6
Que tenga autonomía y posibilidad de desarrollar mis ideas	17,5	15,4	15,3	13,0	15,2
No sabe	3,5	1,7	0,3	1,0	1,4
No contesta	0,3	0,1	0,5	0,4	0,3
Total	100	100	100	100	100

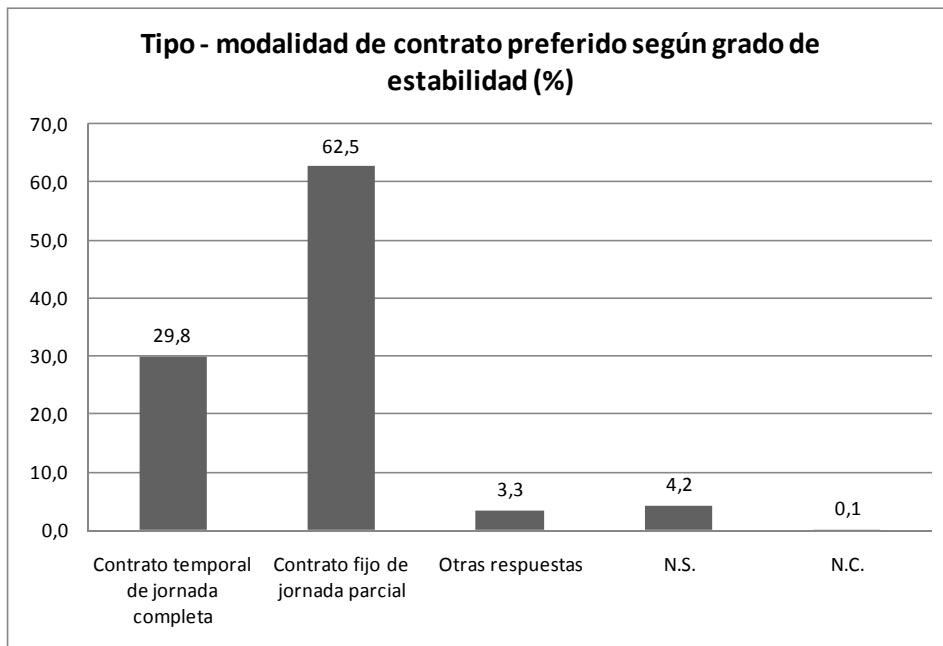
Sig. $X^2=0,002$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

12.2.2.2.- El tipo de modalidad contractual preferida por los jóvenes

Junto con lo que valoran de un trabajo, aquello que consideran importante, hemos tratado de conocer qué tipo de contrato, qué tipo de relación contractual con la empresa o el organismo que los contrate prefieren los jóvenes españoles. El Estudio 2631 del CIS pregunta sobre esta cuestión y los resultados los presentamos a continuación.

Gráfico 53.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los jóvenes españoles apuestan por la estabilidad en el empleo. No en vano es el aspecto más valorado en cuanto a las características que puede tener un trabajo tal y como hemos visto. Esto queda confirmado (Gráfico 53.) cuando vemos que, frente al 29,8% que prefiere un trabajo con jornada completa pero de carácter temporal, está el 62,5% que preferiría un contrato fijo aunque eso supusiese que la jornada fuese de tipo parcial.

Si nos centramos en las diferencias según el sexo (Tabla 70.) veremos que los hombres apuestan más por el contrato temporal de jornada completa que las mujeres. Así, mientras que el 35% de los hombres quiere esa jornada completa temporal, entre las mujeres ese mismo porcentaje de queda en el 24,2%, llegando hasta casi 7 de cada 10 mujeres las que preferirían un contrato fijo pero de jornada parcial. Recordemos que muchas más mujeres que hombres abandonaban la formación para cuidar a miembros de su familia, algo incompatible con una jornada laboral de horario completo. Es por ello, entre otros factores, por lo que las mujeres jóvenes preferirán ese tipo de contrato con ese tipo de jornada. Además, las mujeres están más tiempo que los hombres jóvenes en

periodo de formación, con lo que con un contrato de ese tipo aumentan las posibilidades de compatibilizar vida laboral y formación (a este tema también vamos a dedicarle un apartado específico).

Tabla 70.

Tipo - modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por sexo			
Modo de contratación	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Contrato temporal de jornada completa	35,0	24,2	29,8
Contrato fijo de jornada parcial	57,6	67,8	62,5
Otras respuestas	3,4	3,3	3,3
N.S.	3,8	4,7	4,2
N.C.	0	0	0
Total	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En la Tabla 71 presentamos las diferencias estadísticamente significativas resultado del cruce de las variables nivel de estudios y modalidad de contrato preferida. A medida que aumenta la edad aumenta el porcentaje de encuestados que prefiere un contrato a jornada completa aunque sólo sea temporal. Mientras que el contrato fijo es preferido mayoritariamente entre los segmentos de menor edad. En el primero de los casos porque a partir de los 25 años son pocos los que quedan por abandonar el sistema educativo, de tal forma que a partir de esas edad la preferencia por un empleo con una jornada completa aunque sea temporal adquiere sentido, mientras que la preferencia por el contrato fijo a tiempo parcial adquiere más sentido allí donde las posibilidades de necesitar o querer compatibilizar los estudios con el trabajo se hace más necesario.

Tabla 71.

Tipo - modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por grupo de edad				
Modo de contratación	Grupo de edad			Total
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	
Contrato temporal de jornada completa	23,8	29,1	35,3	29,8
Contrato fijo de jornada parcial	67,3	64,1	57,2	62,5
Otras respuestas	2,1	3,1	4,6	3,3
N.S.	6,9	3,7	2,6	4,2
N.C.			0	0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tabla 72.

Tipo - modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por actividad principal					
Modo de contratación preferido	Actividad principal				
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	Total
Contrato temporal de jornada completa	37,5	23,6	23,9	34,1	30,8
Contrato fijo de jornada parcial	54,9	69,4	67,9	60,6	61,8
Otras respuestas (NO LEER)	3,9	5,1	1,9	3,5	3,3
N.S.	3,4	1,9	6,3	1,8	4,0
N.C.	0				0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Introducimos en este punto una nueva variable de segmentación: la actividad principal que están realizando los jóvenes, la actividad en la que invierten mayoritariamente su tiempo. Esta nueva variable de análisis genera en la tabla de contingencia (Tabla 72.) diferencias significativas desde un punto de vista estadístico. El contrato temporal de jornada completa es especialmente aceptado por aquellos que sólo trabajan y por aquellos que están en paro (en ambos casos señalado por encima del 34% de los jóvenes en esa situación de actividad). En el caso de los que sólo trabajan porque buscan esa jornada completa, ya que no necesitan la jornada normal más que para trabajar, mientras que entre los parados porque cualquier opción es buena mientras se trate de trabajar.

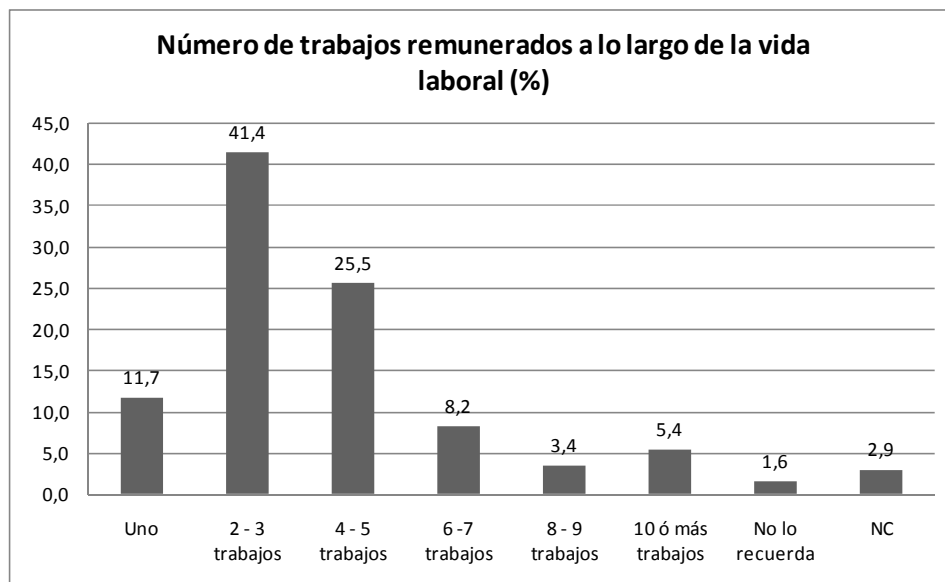
El contrato fijo pero de jornada parcial siendo el preferido en todos los casos. Lo es especialmente entre aquellos que trabajan y estudian o entre los que sólo se dedican a estudiar. Esta opción es lógica por cuanto, en el primero de los casos estaríamos ante aquellos que ya compatibilizan estudios y trabajo, lo que hace que el valor de la parcialidad de la jornada esté por encima, y en el caso de los que sólo estudian porque, si se plantean trabajar al tiempo que estudian ese podría ser el tipo de contrato más ajustado a la necesidad de conjugar ambas actividades (el estudio y el trabajo).

12.2.3.- Las primeras experiencias laborales: características

12.2.3.1.- La rotación por diferentes empleos

Tener un solo empleo para el resto de la vida es y será algo cada vez menos frecuente (Joyanes, 1997). Esta afirmación queda demostrada en el momento en que nos paramos a analizar el número de trabajos que han tenido los jóvenes a lo largo de su vida laboral (Gráficos 54 y 55).

Gráfico 54.

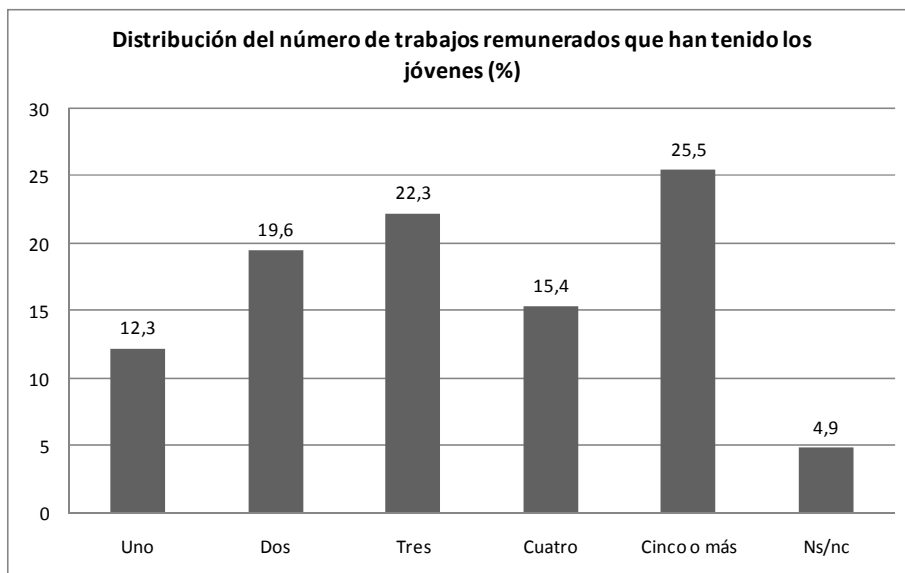


Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tanto el caso del Estudio 2631 del CIS como el Informe de la Juventud en España del INJUVE (2008) viene a confirmar que existe un alto índice de salidas y entradas del mercado laboral por parte de los jóvenes españoles. Poco más del 10% en ambos casos afirma haber tenido un único puesto de trabajo. Entre dos y tres empleos dice haber tenido más del 40% de los jóvenes. Una cuarta parte de la muestra del estudio del CIS indica que ha tenido entre 4 y 5 trabajos remunerados a lo largo de su vida laboral. El restante 20-25% (haciendo una media aproximada entre los datos de

ambos estudios) señala que el número de empleos ha sido superior a los 6, llegando incluso un 5,4% a reconocer que ha tenido más de 10 puestos de trabajo.

Gráfico 55.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Estos datos confirman altas tasas de temporalidad en el empleo juvenil en España. Confirman frecuentes entradas y salidas del mundo del trabajo. Son, así mismo, signos de inestabilidad laboral, inseguridad y ejemplo de flexibilidad del mercado laboral. Puede que los jóvenes no tengan la experiencia que, según ellos mismos, les exigen los empresarios, pero llegar a tener más de 6 empleos en un intervalo de edad de apenas 15 años (el que manejan los estudios analizados) puede ser síntoma de un mercado de trabajo poco especializado, en tanto que mercado al que acceden los jóvenes, donde no se exige excesiva cualificación porque no es necesaria, y donde los empresarios puede que tampoco inviertan en la formación de este tipo de empleado joven, dados los costes que tendría para la empresa tener que formar a trabajadores en tareas de especialización cuando su contrato es temporal y, por tanto, sería una inversión con pocas posibilidades de retorno a la empresa.

Los datos así mismo vienen a demostrar que el número de empleos remunerados que han tenido los jóvenes a lo largo de su vida laboral van en aumento a medida que la edad es más avanzada (Tabla 73). Así, mientras entre los que tienen entre 15 y 19 años el porcentaje de los que afirma haber tenido más de 5 contratos se queda en el 5,6%, entre los que tienen de 25 a 29 llega al 33%. Esta tendencia es lógica siguiendo la argumentación que venimos presentando, en tanto en cuanto lo más común dentro del colectivo joven es la entrada y salida constante del mercado laboral, no siempre contemplando esto desde un punto de vista negativo, sino que también se puede convertir, y los datos analizados van en esa dirección, en una posibilidad más para poder compatibilizar la realización de una actividad laboral con los estudios.

Tabla 73.

Distribución del número de trabajos remunerados que han tenido los jóvenes en porcentaje por grupo de edad			
Número de contratos	Grupos de edad		
	15 a 19	20 a 24	25 a 29
Uno	40,9	9,9	3,7
Dos	24,7	20,6	17,0
Tres	16,2	24,9	22,4
Cuatro	9,0	15,3	17,7
Cinco o más	5,6	25,3	33,0
Ns/nc	3,6	4,0	6,2
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Esta última conclusión se refrenda con los datos de encuesta que estamos analizando. En la Tabla 74 presentamos y cruzamos el número de trabajos remunerados que han tenido los jóvenes en su vida laboral con la actividad principal que realizaban en el momento del estudio.

Tabla 74.

Nº de trabajos remunerados a lo largo de la vida laboral en porcentaje por actividad principal					
Nº de trabajos remunerados	Actividad principal				
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	Total
Uno sólo	1,0	2,0	47,2	11,5	10,7
Dos trabajos	19,8	24,5	23,2	15,3	20,1
Tres trabajos	25,4	21,4	11,2	19,1	21,3
De cuatro a cinco trabajos	30,4	27,6	12,0	26,1	26,2
Seis o más trabajos	23,4	24,5	6,4	28,0	21,7
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así, según los datos que manejamos y en el caso de aquellos que trabajan y estudian, la rotación por diferentes puestos de trabajo a lo largo de la vida laboral desarrollada hasta el momento parece algo bastante común. De hecho, el 52,1% de aquellos que compatibilizan el trabajo con el estudio han tenido más de 4 trabajos a lo largo de su historia laboral, porcentaje que asciende al 53,8% entre los que sólo trabajan y al 54,1% entre los que están en paro. Esto nos lleva a otra conclusión, no existen grandes diferencias entre segmentos de población joven por actividad a partir de cuatro o más trabajos, salvo en el caso de los que sólo estudian que son los que menos experiencias laborales remuneradas han tenido.

12.2.3.2.- La edad de acceso al primer empleo

La edad de entrada al mercado laboral es otra de las variables que nos interesan de cara a los objetivos de nuestro estudio, pues marca el inicio de la carrera laboral, inicio también de la transición a la edad adulta.

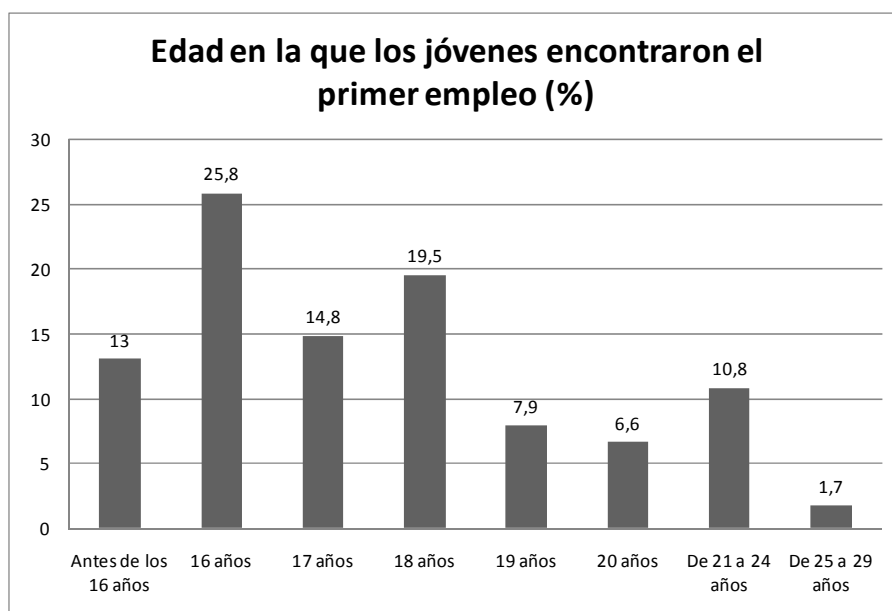
Según datos del INJUVE (2008) con 18 años ya había iniciado su carrera la laboral el 72,8%, o lo que es lo mismo, antes de cumplir los 19 años, casi tres cuartas partes de los jóvenes habían tenido ya su primera experiencia en el mercado de trabajo. Se trata éste de un dato importante por cuanto indica que los jóvenes españoles antes de su mayoría de edad ya han iniciado su proceso de inserción laboral, proceso que se

puede dilatar en el tiempo y que, como sabemos por los datos de emancipación, no es mayoritariamente finalizado antes de los 29 años.

Así mismo vemos cómo más de una cuarta parte de los jóvenes encuentra su primer empleo a los 16 años, es decir, justo en el momento en que se pasa a formar parte de la población activa, y momento en el que muchos jóvenes deciden dejar los estudios precisamente por eso, para dedicarse por completo al trabajo.

Resulta especialmente llamativo el dato de que un 13% de los jóvenes ya haya tenido su primera experiencia laboral antes de los 16 años. Esto supone que más de 1 de cada 10 jóvenes españoles ha trabajado antes de ser población activa. En este caso, como bien sabemos, se exige el permiso del padre/madre o tutor para poder ser contratado, aunque en muchos casos se tratará de empleos sin contrato (algo que veremos más adelante).

Gráfico 56.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

En estos mismos datos y a partir de los 18 años se observa otro repunte en el porcentaje de jóvenes que dicen haber conseguido su primer empleo a esa edad. Se

trataría de aquellos jóvenes que han finalizado el bachillerato o algún tipo de ciclo formativo profesional de grado medio. Finalmente indicar que se observa otro repunte en la edad de acceso al primer empleo en el intervalo que va de los 21 a los 24 años, momento en el que deben finalizar los estudios superiores. Estas afirmaciones en las que relacionamos final de los estudios con acceso al primer empleo sólo son aplicables en los casos en los que no se compatibilizan al mismo tiempo las dos actividades.

Tomando los intervalos de edad que venimos utilizando en el estudio y añadiendo el de aquellos que encontraron su primer trabajo con menos de 15 años¹³¹ profundizamos en el análisis atendiendo a las variables de control sociodemográfico más significativas.

Empezando por la influencia que pueda tener el sexo en la edad en la que los jóvenes encuentran su primer empleo (Tabla 75.), tenemos que señalar que se observan diferencias estadísticamente significativas. Los hombres más que las mujeres encuentran su primer empleo con menos de 15 años. Así mismo, el 77% de los hombres frente al 69,3% de las mujeres inicia su carrera laboral con entre 15 y 19 años. Indicar también que casi una cuarta parte de las mujeres tiene su primera experiencia laboral entre los 20 y los 24 años. Estas diferencias pueden deberse a que las mujeres jóvenes prolongan más su estancia en el sistema educativo, lo que puede estar influyendo en un retraso en la edad en la que se accede al primer empleo.

¹³¹ Para ello hemos recodificado en SPSS la variable de intervalo “edad de acceso al primer empleo” y hemos generado los intervalos de edad indicados. Señalar así mismo, que el valor de edad más bajo indicado por los jóvenes en el Estudio 2631 del CIS (estudio que utilizamos para el análisis cruzado con las variables de segmentación – control) era de 11 años, mientras que el valor más alto 28 años. El histograma de frecuencias que describe la distribución por edades se ajusta a la curva normal, con una media de 18,2 años, una moda de 18 años, y una mediana de 16.

Tabla 75.

Edad en la que los jóvenes comenzaron su primer trabajo remunerado en porcentaje por sexo			
Grupo de edad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Menos de 15 años	4,9	3,4	4,2
De 15 a 19 años	77,0	69,3	73,5
De 20 a 24 años	14,7	23,9	18,9
de 25 a 29 años	3,4	3,4	3,4
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Existe una correspondencia entre el nivel de estudios máximo finalizado y la edad a la que se accede al primer empleo. Así como podemos ver en la Tabla 76, aquellos que han finalizado Hasta Primaria acceden a su primer empleo en el intervalo de edad de 15 a 19 años (más próximo a los 15-16 que a los 19 años). Los que han acabado la Secundaria, tanto de 1ª como de 2ª etapa, se concentran también en el segmento de edad de 15 a 19 (en este caso, más bien en torno a los 17 - 19 años).

Por lo que respecta a los que han finalizado la Educación Superior, indicar que presentan un comportamiento particular. El 40% accede al primer empleo con entre 15 y 19 años (la edad más común tal y como venimos comprobando a lo largo de este apartado), pero otro 45,6% lo hace en el intervalo que va de los 20 a los 24. Además, un tercer grupo de este nivel de estudios sería aquel que encuentra su primer trabajo entre los 25 y los 29 años. En el primero de los casos encontraríamos a jóvenes que han accedido a su primer empleo incluso en el periodo de formación obligatorio. En el segundo de ellos estarían aquellos que han compatibilizado sus estudios superiores con el trabajo. Y, en el último de los casos estarían aquellos que han alargado su educación superior con formación de postgrado (máster o doctorado) o bien han alargado la duración de su carrera universitaria por encima de los años oficialmente previstos para finalizarla.

Paralelamente observamos que cuanto menor es el nivel de estudios aumenta la probabilidad de que el primer empleo se haya tenido con anterioridad a los 15 años de edad, dato significativo e indicativo de que a mayor nivel de estudios disminuye la

posibilidad de haber iniciado la carrera laboral antes de pasar a engrosar la población activa en términos estadísticos.

Tabla 76.

Edad en la que los jóvenes comenzaron su primer trabajo remunerado en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Grupo de edad	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Menos de 15 años	11,7	5,3	3,5		4,2
De 15 a 19 años	85,1	86,7	76,2	40,1	73,6
De 20 a 24 años	3,2	7,5	19,6	45,6	18,7
de 25 a 29 años		0,5	0,6	14,3	3,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

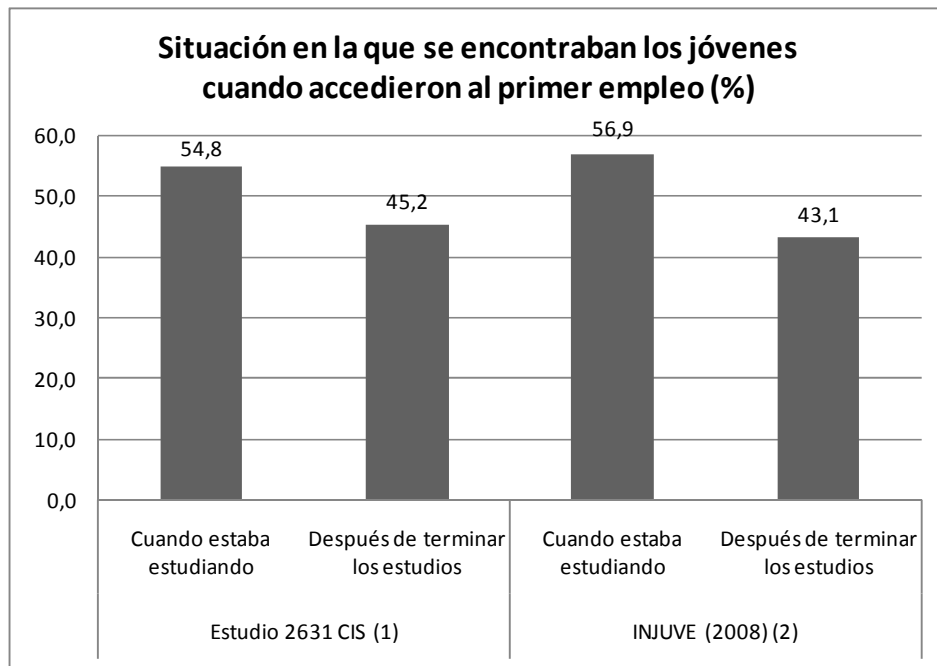
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

12.2.3.3.- Conciliar trabajo y estudios: una característica de los jóvenes

A lo largo de los últimos apartados hemos comprobado cómo la situación en la que se trabaja y se estudia al mismo tiempo es bastante común entre los jóvenes españoles. Pero hasta ahora no sabemos en qué grado los jóvenes españoles acceden a su primer empleo tras finalizar los estudios o durante el tiempo en que estaban estudiando.

Tomando datos de dos de los estudios utilizados en esta investigación (2631 del CIS (2006) e INJUVE (2008)), podemos comprobar (Tabla 57.), en primer lugar, que existe una importante consistencia entre los datos de ambos estudios, ambos estudios se replican, lo que asegura que se puedan comparar y, en segundo lugar, que la mayoría de los jóvenes españoles se inician por primera vez en el mercado laboral al tiempo que están estudiando (así era al menos en el caso de un 54-57% de los jóvenes), mientras que, por otra parte, entre el 43-45% de los jóvenes tienen su primera experiencia laboral una vez han abandonado los estudios – al terminar los estudios.

Gráfico 57.



Fuentes:

(1) Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2) Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Según el nivel de estudios máximo finalizado (Tabla 77.) vemos que tanto en el caso de la encuesta del CIS como en la del INJUVE, a medida que aumenta éste, aumenta el porcentaje de los que dicen que encontraron su primer trabajo cuando estaban estudiando. Este hecho tendría una explicación sencilla. Aquellos que tienen un menor nivel de estudios finalizados son, a su vez y como sabemos, los que en mayor grado dejan antes los estudios, por lo cual resulta razonable que sea entre ellos entre los cuales el acceso al primer empleo se produzca en mayor medida una vez finalizados o abandonados los estudios (no olvidando en todo caso que entre los 15 y 19 años se producen la mayoría de las primeras experiencias laborales). No obstante, a medida que aumenta el nivel de estudios esa salida del mundo educativo se retrasa en cuanto a la edad en la que se produce ésta, con lo que, si recordamos lo apuntado anteriormente en relación a que una parte importante de aquellos que llegan hasta los Estudios Superiores afirmó en su momento que encontró su primer empleo también en el intervalo de 15 a

19 años, de nuevo resulta lógico que el momento de acceso al primer empleo se produjese coincidiendo con el periodo de formación.

Tabla 77.

Situación en la que se encontraban los jóvenes cuando accedieron al primer empleo porcentaje por nivel de estudios finalizados					
(1) Situación (CIS - 2631)	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	Total
Cuando estaba estudiando	39,8	44,2	66,0	65,9	54,9
Después de terminar los estudios	60,2	55,8	34,0	34,1	45,1
Total	100	100	100	100	100
(2) Situación (INJUVE - 2008)	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior	Total
Estaba estudiando	31,0	43,0	67,5	74,7	56,9
Después de finalizar los estudios	69,0	57,0	32,5	25,3	43,1
Total	100	100	100	100	100

Fuentes:

(1) Sig. $X^2=0,000$ para estudio CIS 2631

Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2)Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Tabla 78.

Situación en la que se encontraban los jóvenes cuando accedieron al primer empleo porcentaje por tamaño de hábitat								
Situación	Tamaño hábitat							
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	Total
Cuando estaba estudiando	35,6	52,0	50,4	48,5	59,5	57,8	71,2	54,8
Después de terminar los estudios	64,4	48,0	49,6	51,5	40,5	42,2	28,8	45,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así mismo podemos comprobar cómo existen diferencias significativas según el tamaño de hábitat (Tabla 78.). La tendencia que describen esas diferencias es muy interesante: a medida que aumenta el tamaño del hábitat aumenta el porcentaje de jóvenes españoles que afirma haber tenido su primera experiencia laboral al tiempo que estaban estudiando. Así, mientras que entre los que jóvenes que viven en poblaciones iguales o inferiores a 2.000 habitantes el porcentaje de los que afirman que encontraron

su primer empleo asciende al 64,4%, entre los que viven en las grandes ciudades (más de 1.000.000 de habitantes) ese mismo porcentaje se queda en el 28,8%. ¿Podría estar detrás de ello el hecho de que el tamaño de hábitat influye en el nivel máximo de estudios que se finalizan? Estimamos que la respuesta a esta pregunta es afirmativa tal y como podemos comprobar en la Tabla 79, donde cruzamos esas dos variables.

Tabla 79.

Tamaño de hábitat en porcentaje por nivel de estudios finalizado								
Nivel de estudios finalizados	Tamaño hábitat							Total
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	
Hasta primaria	17,0	11,5	14,4	16,5	10,6	20,0	4,9	12,8
Secundaria 1ª etapa	39,6	46,2	48,5	45,9	36,0	36,8	19,4	40,5
Secundaria 2ª etapa	29,2	28,6	25,1	27,1	35,5	25,3	38,9	30,2
Educación Superior	14,2	13,7	12,0	10,5	17,9	17,9	36,8	16,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

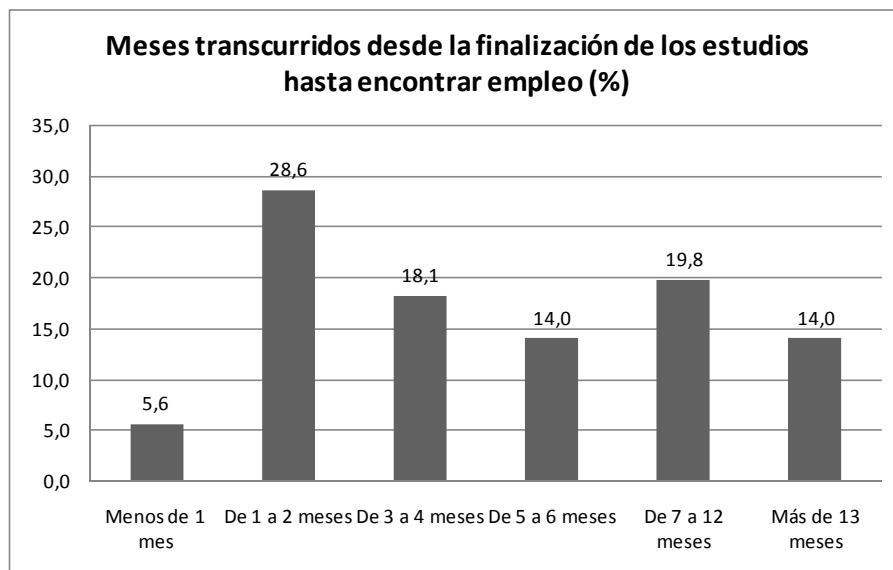
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los datos del Estudio 2631 del CIS demuestran que, en aquellas localidades en las que los jóvenes alcanzan niveles educativos inferiores aumenta el porcentaje de los que tuvieron su primera experiencia laboral después de finalizar los estudios, mientras que en las localidades donde el nivel de estudios tiende a ser más alto aumenta de manera importante el porcentaje de jóvenes que señala que empezó a trabajar por primera vez mientras estaba estudiando (este es el caso de las ciudades de más de 1.000.000 de habitantes, donde el 38,9% afirma tener finalizados estudios de Secundaria 2ª Etapa y el 36,8% de los jóvenes Educación Superior, algo que se materializa en que el 71,2% de los jóvenes de estas localidades de gran tamaño comenten que accedieron a su primer empleo mientras estaban estudiando.

12.2.3.4.- Tiempo que invierten los jóvenes en encontrar el primer empleo

Desde que los jóvenes finalizan su periodo formativo hasta que se produce la entrada al mercado laboral pasa un tiempo. Ese tiempo no es el mismo para todos sino que presenta diferencias dependiendo de diversas circunstancias. En este apartado vamos a analizar el proceso de entrada al mercado laboral por primera vez en términos temporales tratando de discernir cuáles son las claves que explican las diferencias entre unos jóvenes y otros.

Gráfico 58.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según los datos del estudio 2631 del CIS podemos dividir el tiempo¹³² transcurrido desde la finalización de los estudios hasta la primera entrada al mercado laboral en, al menos, cinco períodos claramente diferenciados. Un primer periodo en el que el acceso se produce de forma inmediata entendiendo dicha inmediatez como

¹³² La pregunta utilizada en el cuestionario del estudio en cuestión versaba de la siguiente manera: “¿Cuántos meses transcurrieron desde que terminaste tus estudios hasta que encontraste ese primer trabajo? Se trata de una pregunta abierta que se mide en escala de intervalo. Para poder trabajar mejor con dicha variable ésta fue recodificada en SPSS en los intervalos señalados en el Gráfico 58. En cualquier caso, como variable de intervalo señalar que la media son 8 meses, la moda 1 y la mediana 5. El valor que ocupa el percentil 25 es el 2, el percentil 50 el 5 y el percentil 75 el 12.

aquellos jóvenes que tardan menos de un mes (5,6%). Un segundo período en el que el tiempo de búsqueda se alarga hasta los 2 meses y que representa el necesitado por casi un tercio de los jóvenes (28,6%). Un tercer periodo que iría de los 3 a los 6 meses y en el que se encontraría el 32,1% de los jóvenes. Un cuarto periodo que iría de los 6 a los 12 meses (periodo necesitado por casi 2 de cada 10 jóvenes) Y, finalmente, un quinto periodo que se alargaría hasta por encima del año (esta sería la situación vivida por al menos el 14% de los jóvenes).

En relación a los meses transcurridos hemos de indicar que existen diferencias significativas según diferentes variables de segmentación – control. Empezando por el sexo de los jóvenes (Tabla 80.) señalar que las mujeres, como norma general, parecen tardar más tiempo que los hombres en encontrar su primer empleo una vez han finalizado los estudios. Por poner un ejemplo, mientras que el 7,7% de los hombres jóvenes tarde menos de un mes, ese mismo porcentaje se reduce a 3,1% entre las mujeres. Así mismo, el 17,4% de las mujeres frente al 11,1% de los hombres afirma tardar más de un año en acceder al primer empleo una vez ha dado por acabada su formación.

Tabla 80.

Meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta encontrar empleo en porcentaje por sexo			
Meses	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Menos de 1 mes	7,7	3,1	5,6
De 1 a 2 meses	33,6	22,6	28,6
De 3 a 4 meses	18,3	17,9	18,1
De 5 a 6 meses	15,3	12,3	14,0
De 7 a 12 meses	14,0	26,7	19,8
Más de 13 meses	11,1	17,4	14,0
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En la Tabla 81 introducimos otra variable de segmentación que nos va a resultar muy útil a partir de ahora: la edad en la se produce el acceso al primer empleo (variable analizada en un apartado anterior). Si nos centramos en los resultados obtenidos de

cruzar esta variable con la de tiempo transcurrido desde la finalización de los estudios hasta que se produce el acceso al primer empleo, vemos que hay diferencias estadísticamente significativas. Parece claro que aquellos que acceden al primer empleo con menos de 15 años son los que más posibilidades tienen de hacerlo antes del primer mes. Este dato indica que, lo más probable, es que en estos casos no haya realmente un periodo de búsqueda de empleo, sino que suceda algo así como que “el empleo viene a mí”. Es decir, serán empleos muy temporales y poco cualificados encaminados, muchos de ellos, a la obtención de ingresos para gastos personales.

Junto a ellos están el resto de grupos según edad de acceso al primer empleo. Vemos que el tiempo desde la finalización de los estudios entre aquellos que acceden al primer empleo con 20 o más años es superior a 7 meses en mayor medida que entre los que tienen de 15 a 19 años. También podemos comprobar cómo aquellos que accedieron al primer empleo con 25 a 29 años tardan entre 1 y 2 meses en menor porcentaje que los que tienen de 20 a 24. Finalmente señalar que el grupo de edad que en mayor medida emplea más de un año en encontrar ese primer empleo es el de 20 a 24 años.

Tabla 81.

Meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta encontrar empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo remunerado					
Meses	Edad de acceso al primer empleo remunerado				Total
	Menos de 15 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	de 25 a 29 años	
Menos de 1 mes	40,0	6,1	2,9	3,8	5,6
De 1 a 2 meses	20,0	31,1	21,9	26,9	28,4
De 3 a 4 meses	20,0	18,4	19,0	11,5	18,2
De 5 a 6 meses		14,7	11,4	19,2	14,0
De 7 a 12 meses	20,0	16,4	27,6	26,9	19,8
Más de 13 meses		13,3	17,1	11,5	14,0
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,03$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los jóvenes, como hemos podido comprobar, invierten tiempos diferentes a la hora de encontrar empleo. Eso tiempos vienen claramente marcados por el sexo y por la edad en la que se accede al primer empleo. En el caso que nos ocupa, la variable nivel de estudios no nos ha proporcionado en los análisis realizados diferencias validables desde un punto de vista estadístico, pero sí podemos indicar que, tras niveles de estudios

superiores se encuentra el deseo de que el primer empleo se ajuste, en la medida de lo posible, a ese nivel de estudios. Esto podría estar generando que el interés por poder llevar a cabo ese ajuste entre oferta y demanda (lo que demanda el mercado y lo que ofrece el joven) esté provocando que se alargue ese tiempo que transcurre.

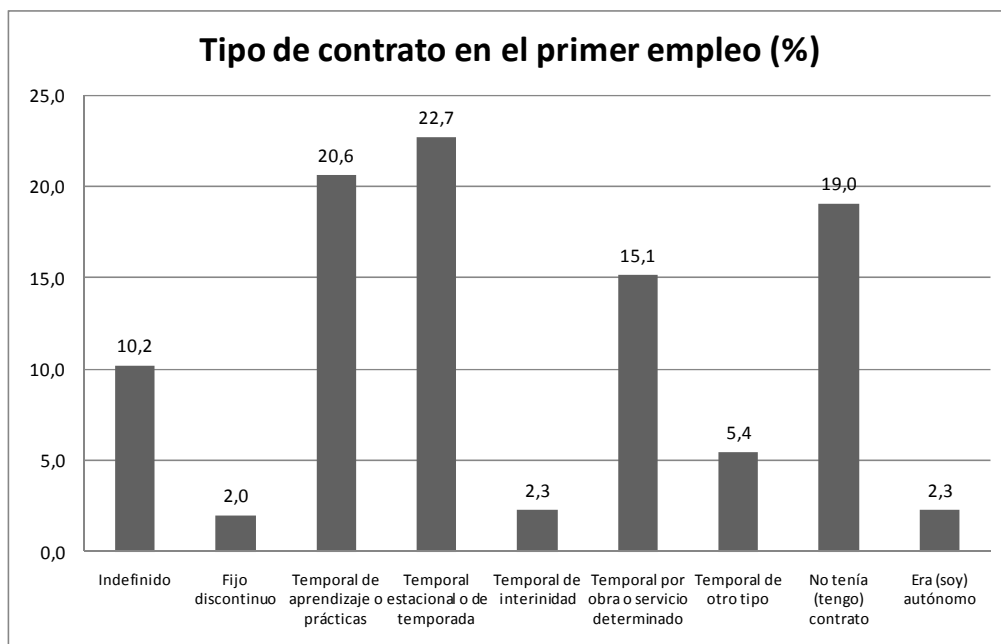
12.2.3.5.- Tipología de contrato del primer empleo

En un apartado anterior pudimos analizar cuál era el tipo o modelo de contratación preferido por los jóvenes (con sus diferencias según variables de segmentación). En concreto el tipo de contrato preferido era uno fijo aunque tuviera una jornada parcial, para poder compaginarlo con alguna otra actividad, fundamentalmente los estudios (y además, que presentase uno de los aspectos más valorados en el trabajo por los jóvenes, la estabilidad que supone la contratación fija).

Ahora, en este apartado de lo que se trata es de ver realmente cuál es el tipo de contrato que suelen tener los jóvenes en el primer empleo. En este sentido (Gráfico 59.) podemos comprobar que la marca que caracteriza la modalidad de contratación es la de la temporalidad en sus múltiples formas. Tan sólo el 10,2% y el 2% contaba con un contrato fijo o fijo-discontinuo. Ahondando en las características de la temporalidad que viven los jóvenes en cuanto al tipo de empleo de que disfrutan podemos señalar algunos aspectos interesantes. Por un lado, encontrar un primer empleo en temporada de vacaciones o en un momento puntual como podría ser el periodo de rebajas en el mundo del comercio es muy común (el 22,7% de los jóvenes así lo expresa). Ser contratado como aprendiz o para realizar unas prácticas de empresa se constituye en el tipo de contrato de una quinta parte de los jóvenes (lo que, en términos objetivos, podríamos seguir considerando período de formación). Por su parte, el 15,1% fue contratado con carácter temporal por necesidades de la producción, obra o servicio. Así mismo destacaríamos que sólo el 2,3% afirmó que no tenía contrato porque era autónomo, es decir, generó una actividad de autoempleo.

Pero si hay algo que destacaríamos de estos resultados es que casi otro 20% afirmó no haber tenido contrato en su primer trabajo, es decir, se desarrolló una actividad profesional dentro de la denominada economía sumergida¹³³. Dato sumamente llamativo pues da cuenta de la precariedad con la que acceden muchos jóvenes al mercado de trabajo, precariedad en la que se pone en peligro sus derechos mínimos como trabajador, entendiéndose por derecho mínimo un contrato, y todas las coberturas legales y sociales que de él se derivan.

Gráfico 59.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los datos al respecto del tipo de contrato comienzan a ser mucho más esclarecedores cuando tomamos como referencia la edad de acceso al primer empleo (Tabla 82.). Uno de los datos más sorprendentes es que el 61,4% de los que encontraron su primer empleo con menos de 15 años no tenían contrato y, a medida que aumenta la edad de acceso al primer empleo, disminuye este porcentaje hasta llegar al 2,9% entre

¹³³ Entendemos por Economía Sumergida “todas aquellas actividades económicas que se sustraen al control estadístico de la contabilidad nacional de un país, pero con cierto valor de mercado, afectando consecuentemente a la cuantificación de las correspondientes magnitudes globales como el PIB, la renta per cápita o las cifras de población ocupada y de paro” (Giner, Lamo de Espinosa y Torres, 1998: 227-228).

los jóvenes que consiguieron su primer trabajo entre los 25 y los 29. Esto nos indica que la precariedad de la que hablábamos con anterioridad va disminuyendo a medida que la edad de entrada al mercado laboral es más alta. Así, son los que accedieron al mercado laboral más tarde los que cuentan con más posibilidades de no sufrir el tener que trabajar sin la protección jurídica que supone un contrato.

Así mismo, podemos señalar que existe una cierta tendencia a aumentar el tiempo necesario para encontrar el primer empleo entre los que tenían más edad al encontrar ese primer empleo (nos referimos al intervalo que iría desde los 20 a los 29 años). Estaríamos ante un segmento de edad de acceso que llega al primer empleo después de haber alargado, por lo general, su periodo formativo hasta los niveles de estudio más elevado lo que termina provocando que, como indicamos con anterioridad, alarguen ese periodo de búsqueda tratando de encontrar un puesto que se ajuste mejor a los conocimientos adquiridos, es decir, mayor ajuste de expectativas.

Más allá de la precariedad laboral generada en torno al hecho de no tener contrato, tenemos otro tipo que es el de la temporalidad y, por tanto, la dificultad para poder adquirir la independencia económica necesaria para la emancipación, tal y como vimos en el apartado correspondiente. Así comprobamos que, aunque a medida que aumenta la edad de acceso al primer empleo aumenta el porcentaje de encuestados que tiene un trabajo con contrato fijo, esto sólo llega hasta el 22,3% de los jóvenes que accedieron con entre 25 y 29 años algo que, sin duda, dificulta la emancipación económica.

Tabla 82.

Tipo de contrato en el primer empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo					
Tipo de contrato del primer empleo	Edad de acceso al primer empleo remunerado				
	Menos de 15 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	de 25 a 29 años	Total
Indefinido	11,4	9,8	9,7	22,9	10,3
Fijo discontinuo		1,7	3,6		1,9
Temporal de aprendizaje o prácticas	13,6	20,2	21,9	34,3	20,7
Temporal estacional o de temporada	11,4	24,4	22,4	2,9	22,7
Temporal de interinidad		2,4	2,0	5,7	2,3
Temporal por obra o servicio determinado		14,2	22,4	17,1	15,2
Temporal de otro tipo	2,3	5,6	5,6	5,7	5,5
No tenía (tengo) contrato	61,4	20,1	8,7	2,9	19,1
Era (soy) autónomo		1,7	3,6	8,6	2,2
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así mismo nos encontramos que el contrato fijo discontinuo aparece como más propio entre aquellos que accedieron al mercado laboral por primera vez en los segmentos que van de los 15 a los 24 años.

Respeto al tipo de contrato temporal, tenemos que señalar que también se aprecian importantes diferencias. Vemos cómo (exceptuando el caso de los menores de 15 años, cuyos resultados se encuentran claramente afectados por el hecho ya comentado de la falta de contrato) a medida que aumenta la edad de acceso al primer empleo aumenta el porcentaje de jóvenes que accedieron al mercado laboral por primera vez con un contrato de prácticas, mientras que, en sentido contrario, disminuye el de temporada o estacional. Así se aprecia que la edad de entrada termina determinando las características de las diferentes trayectorias profesionales: una persona que accede al mercado laboral por primera vez entre los 15 y 19 años lo hará con mayor probabilidad en un trabajo estacional, algo que será poco probable entre los que accedan con entre 25 y 29. Y, en sentido contrario, si se accede por primera vez con edades de 25 a 29 años, la realización de prácticas remuneradas con contrato se convierte en la puerta de entrada más frecuente al mercado laboral.

Tabla 83.

Tipo de contrato en el primer empleo en porcentaje por actividad principal					
Tipo de contrato del primer empleo	Actividad principal				
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	Total
Indefinido	13,3	7,2	8,7	5,7	10,6
Fijo discontinuo	1,6	2,0	1,6	3,8	2,0
Temporal de aprendizaje o prácticas	24,1	17,8	14,3	17,1	20,8
Temporal estacional o de temporada	20,7	21,1	25,4	27,8	22,5
Temporal de interinidad	2,8	1,3	2,4	1,9	2,4
Temporal por obra o servicio determinado	14,9	14,5	14,3	18,4	15,3
Temporal de otro tipo	5,5	7,9	5,6	3,8	5,6
No tenía (tengo) contrato	14,2	25,0	27,8	19,6	18,4
Era (soy) autónomo	2,8	3,3		1,9	2,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,003$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La actividad que se realice en la actualidad influye en el tipo de contrato con el que se accedió por primera vez al mercado laboral (Tabla 83.). Los jóvenes que en la actualidad sólo trabajan son los que en mayor grado (24,1%) accedieron al mercado laboral con un contrato en prácticas, pero esa modalidad contractual baja hasta el 14,3% entre los que sólo estudian en la actualidad, en el momento en que se realizó el estudio. Sin embargo, son los que sólo estudian los que en mayor grado afirman haber accedido por primera vez con un contrato temporal estacional o de temporada. Este último resultado es sumamente esclarecedor de un tipo de trayectoria de inicio de la inserción laboral que se lleva a cabo en los periodos vacacionales donde no existe necesidad de compaginar estudios y trabajo.

Así mismo vemos que es entre los que sólo estudian entre los cuales el porcentaje de los que no tenían contrato es mayor. Esto podría deberse a que dentro de ese segmento estarían muchos jóvenes de las edades inferiores analizadas a lo largo de esta investigación.

El caso de los que dicen estar parados merece una atención especial. Vemos cómo son los que describen trayectorias de desestructuración más claras (Casal, 1996; 1999). Entraron al mercado laboral mayoritariamente con un contrato estacional o de temporada. Es un segmento en el que se incluyen muchos jóvenes que tuvieron un

contrato de obra o servicio y un contrato de aprendizaje pero, y creemos que es lo más destacado, casi el 20% no tuvo contrato en su primera experiencia laboral.

Al respecto de esto último hemos de indicar que son los que trabajan o los que tratan de compatibilizar estudios y trabajo, los que presentan un porcentaje más elevado de relación laboral sin contrato en su primer empleo. En este sentido nos podríamos estar refiriendo a casos en los que el estudio es o era la actividad principal y el trabajo era sólo una fuente de ingresos extra. En estos casos la intervención de la red social puede ser crucial: trabajar en el bar de un amigo, echar una mano a un familiar en su negocio, etc.

En definitiva, los datos del tipo de contrato que tienen los jóvenes son bastante esclarecedores de la situación a la que se enfrentan de cara a su inserción laboral y la temporalidad de la que “disfrutan” la mayoría no hace sino confirmar que el rasgo característico es el de entradas y salidas del mundo del trabajo, explicación ésta de la gran cantidad de experiencias laborales que pueden llegar a tener los jóvenes en este corto periodo de tiempo, tal y como hemos visto con anterioridad.

12.2.3.6.- Tipología de jornada laboral del primer empleo

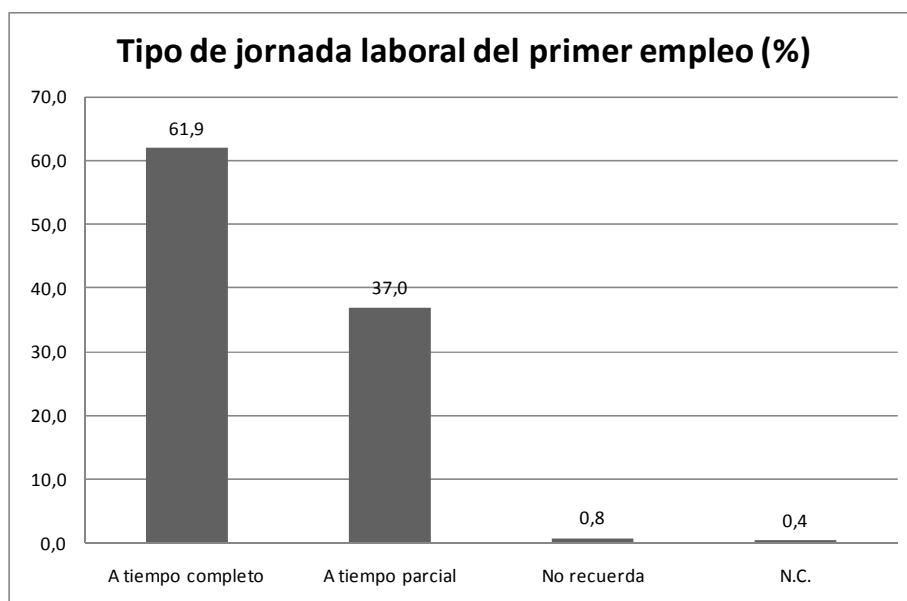
El tipo de jornada laboral que tengan en el contrato de trabajo (sea escrito o no, tal y como hemos visto) influye también en las posibilidades de iniciar una carrera profesional donde la estabilidad y la seguridad en el empleo sean la nota características (como piden los jóvenes, según muestran los datos analizados en apartados anteriores).

Los jóvenes españoles que, según el Estudio 2631 del CIS, en su primera experiencia laboral tuvieron una jornada a tiempo completo (Gráfico 60.) constituyen el 61,9% del total del colectivo, mientras que el 37% contaba en su primer empleo con una jornada a tiempo parcial. Por lo tanto, se aprecia que, si bien los jóvenes preferían un contrato fijo aunque fuese con jornada a tiempo parcial, en su primer empleo, en la

mayoría de los casos, ni se cumple una de las condiciones ni se cumple la otra: ni el contrato es fijo (la mayoría son temporales) ni la jornada es a tiempo parcial (de nuevo la mayoría a tiempo completo).

En cualquier caso, debemos hacer hincapié en que el elemento más valorado por los jóvenes en un empleo, como y hemos indicado, es la seguridad y la estabilidad. Ese deseo quedó expresado al elegir un contrato fijo aunque parcial en su jornada como opción preferida, pero más allá de la estabilidad está la posibilidad de contar con ingresos suficientes como para poder emanciparse. Algo que, y más aún en el tipo de empleos en el que se mueven los jóvenes según el tipo de contrato, sólo se podría conseguir con jornadas laborales a tiempo completo.

Gráfico 60.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tomando ahora la variable sexo como variable independiente vemos que hay muy importantes diferencias entre hombres y mujeres al respecto del tipo de jornada (Tabla 84.), diferencias que confirman las pruebas estadísticas. Comprobamos cómo las mujeres jóvenes en su acceso al primer empleo tuvieron una jornada laboral a tiempo parcial en mayor medida que los hombres. Esto adquiere total sentido si recordamos que

los hombres abandonan antes los estudios y las mujeres retrasan ese abandono, de tal forma que entre ese segmento de mujeres analizadas habrá un alto índice de jóvenes estudiantes que, para compatibilizar estudios y trabajo, necesitan la jornada parcial.

Tabla 84.

Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por sexo			
Tipo de jornada	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
A tiempo completo	68,8	53,7	61,9
A tiempo parcial	30,2	45,1	37,0
No recuerda	0,5	1,0	0,8
N.C.	0,5	0,2	0,4
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tabla 85.

Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por grupo de edad				
Tipo de jornada	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
A tiempo completo	49,0	58,3	68,3	61,9
A tiempo parcial	50,3	40,6	30,4	37,0
No recuerda	0,7	0,3	1,2	0,8
N.C.		0,8	0,2	0,4
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según el grupo de edad al que pertenezca el joven también hay diferencias significativas en cuanto al tipo de jornada que tuvieron en su primer empleo (Tabla 85.). Entre los que tienen entre 15 y 19 años el porcentaje en jornada parcial llega hasta el 50,3%, reduciéndose al 30,4% en el intervalo de los 25 a los 29 años.

Tabla 86.

Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Tipo de jornada	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
A tiempo completo	69,4	63,8	62,9	53,9	62,0
A tiempo parcial	30,6	35,5	35,6	44,2	36,9
No recuerda		0,7	1,3	0,5	0,8
N.C.			0,3	1,4	0,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,03$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Más allá de la edad, los datos obtenidos según el nivel de estudios finalizados resultan sumamente interesantes, pues vienen a confirmar algunos de los aspectos analizados a lo largo de este estudio. En la Tabla 86 se aprecia que, a medida que aumenta el nivel de estudios finalizado por los jóvenes, crece el porcentaje de los que dicen que en su primer empleo tenían una jornada parcial. Estaríamos ante la confirmación de que para poder llegar a finalizar la Educación Superior queriendo compatibilizarlo con los estudios, la jornada más adecuada es la parcial. De hecho, si analizamos los resultados de el tipo de jornada disfrutada en el primer empleo según la situación en la que se encontraban en el momento de conseguirlo (Tabla 87.), vemos cómo si se accede al primer empleo mientras se está estudiando las probabilidades de que ese empleo tenga una jornada a tiempo parcial son mayores que si se accede una vez finalizado el periodo formativo (en este último caso, casi 8 de cada 10 que llegaron al mundo laboral por primera vez tras finalizar los estudios tenía una jornada laboral a tiempo completo.)

Tabla 87.

Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceder al primer empleo			
Tipo de jornada	Momento de acceso al primer empleo		
	Cuando estaba estudiando	Después de terminar los estudios	Total
A tiempo completo	48,3	78,3	61,9
A tiempo parcial	50,3	20,8	37,0
No recuerda	0,7	0,8	0,8
N.C.	0,7		0,4
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Y el tamaño del hábitat también deviene en una variable de segmentación interesante en este apartado (Tabla 88.). La tendencia significativa desde un punto de vista estadístico es que a medida que aumenta el tamaño de hábitat parece que baja el porcentaje de jóvenes con jornada a tiempo completo en su primer empleo pasando del 74% en las localidades de menor tamaño al 44,6% y 47,2% en los dos tamaños de hábitat más grande (de 400.000 habitantes en adelante). En estos grandes centros urbanos, donde como vimos se alarga más el tiempo que se permanece en el sistema educativo, los empleos a tiempo parcial aparecen como una posibilidad real y factible para aquellos jóvenes que quieren compatibilizar estudios y trabajo. El ámbito de la gran ciudad, donde la expansión del sector servicios es más amplia, posibilita a los jóvenes el acceso en primera instancia a este tipo de empleos con este tipo de jornada.

Tabla 88.

Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat								
Tipo de jornada	Tamaño hábitat							Total
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	
A tiempo completo	74,0	67,8	69,8	60,6	60,3	44,6	47,2	61,9
A tiempo parcial	26,0	30,4	28,1	39,4	38,9	55,4	51,2	37,0
No recuerda		1,8	1,2		0,8			0,8
N.C.			0,8				1,6	0,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Finalmente, la actividad principal (Tabla 89.) que desarrollaban los jóvenes en el momento del primer empleo termina de confirmar que existe una relación clara entre estar realizando junto con el trabajo una actividad complementaria o principal como pueden ser los estudios y que la jornada laboral sea de tipo parcial. En este sentido vemos cómo tanto los que sólo trabajan como los que trabajaron y están en paro, en su primer empleo, tenían una jornada laboral a tiempo completo, mientras que los que trabajan y estudian o los que sólo estudian, tienen mayor probabilidad de que el primer empleo se desarrollara con una jornada a tiempo parcial. Entre estos últimos estarían, como bien sabemos, más mujeres que hombres y jóvenes de los segmentos de edad más avanzados.

Tabla 89.

Tipo de jornada en el primer empleo remunerado en porcentaje por actividad principal					
Jornada laboral del primer empleo	Actividad principal				Total
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	
A tiempo completo	68,5	48,4	41,3	69,8	62,2
A tiempo parcial	30,3	51,0	57,9	28,9	36,7
No recuerda	0,7		0,8	1,3	0,7
N.C.	0,5	0,7			0,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

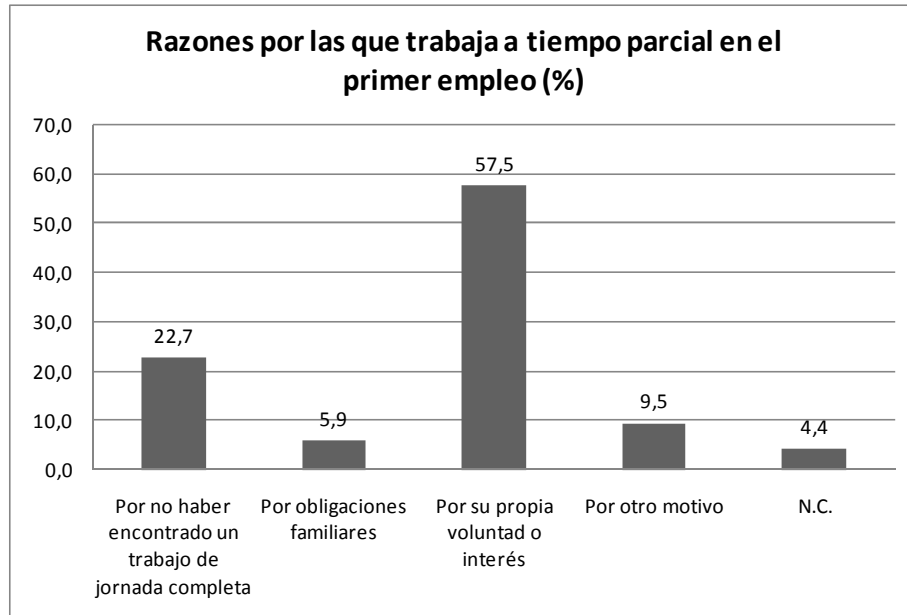
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero aquel que trabaja a tiempo parcial, ¿por qué decide hacerlo? En el Gráfico 61 presentamos cuáles son las razones o explicaciones que los jóvenes dan al hecho de

trabajar a tiempo parcial en el primer empleo. Los datos obtenidos son interesantes pues vienen a remarcar la línea argumental que estamos desarrollando. Los datos muestran que casi un tercio de los jóvenes responsabilizan a aspectos externos a su voluntad el hecho de haber tenido un empleo a tiempo parcial en su primera experiencia laboral. Dentro de este grupo estarían tanto los que tuvieron jornada parcial porque no encontraron un empleo a jornada completa (22,7%) como los que lo hicieron porque tenían obligaciones familiares que les impedían aceptar un empleo a jornada completa (5,9%).

Frente a este grupo estaría un 57,5% de jóvenes que afirma que trabajaba o trabaja a tiempo parcial en su primer empleo por decisión propia, por un interés propio. Dentro de esos intereses estaría la idea de poder compatibilizar trabajos o estudios, poder tener unos ingresos extra sin necesidad de vincularse al puesto excesivas horas al día, etc.

Gráfico 61.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

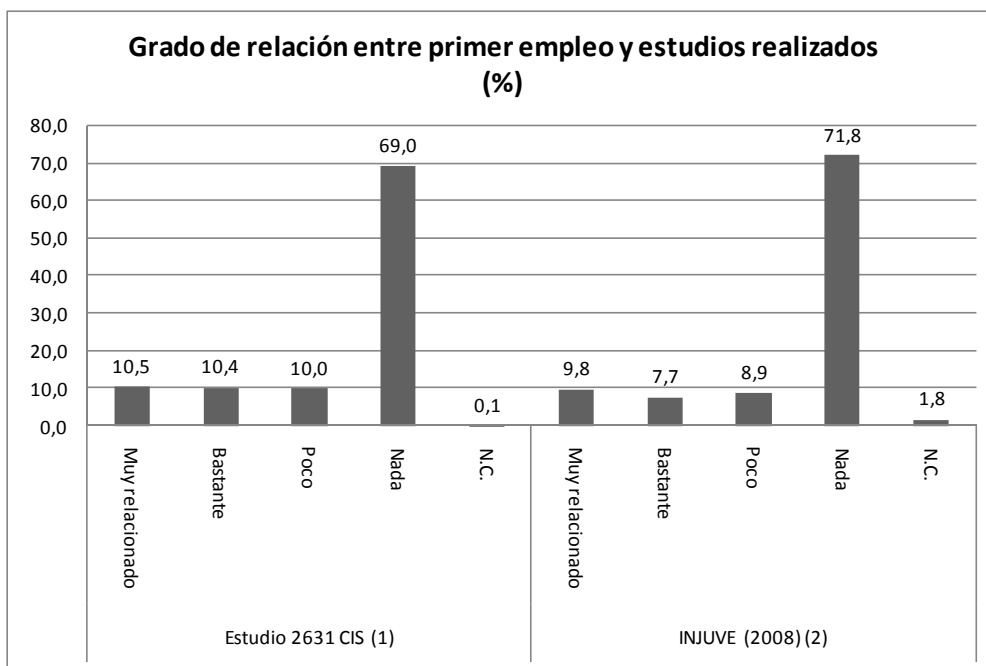
En este sentido se confirmaría así la aportación de Piore (1983) cuando afirmaba que los jóvenes, una parte importante de ellos, prefieren trabajos de corta duración en sus primeras incursiones al mercado laboral, trabajo que interfieran poco en las

actividades escolares o en el tiempo de ocio, pero que les generen ingresos para poder mantenerse en esas actividades.

12.2.3.7.- El primer empleo y su adaptación al nivel de estudios realizados

Acceder al primer empleo y que éste tenga poca relación con la formación recibida es lo más frecuente o, al menos, así se desprende del estudio realizado en el que comprobamos que, tanto en el caso del Estudio 2631 del CIS como en INJUVE (2008), en torno al 80% de los jóvenes declara que el primer trabajo poco o nada tenía que ver con lo que se había estudiado (Gráfico 62.). Por tanto estaríamos ante un claro desajuste entre formación recibida y aplicación práctica de la misma en el desempeño profesional, al menos, y de momento, en el primer empleo.

Gráfico 62.



Fuente:

(1)Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2)Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Si nos detenemos en el análisis por edad, y comparamos los resultados de ambos estudios, comprobamos que desde 2006 (año del Estudio 2631 del CIS) y 2008 (año del estudio del INJUVE) prácticamente la situación en cuanto al grado de relación entre los estudios y primer empleo ha permanecido inamovible (Tabla 90.).

Tabla 90.

Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por grupo de edad				
(1) Grado de relación (CIS 2631)	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Muy relacionado	6,6	10,6	11,5	10,5
Bastante relacionado	7,3	7,7	13,3	10,4
Poco relacionado	8,6	9,5	10,8	10,0
Nada relacionado	77,5	72,2	64,4	69,1
Total	100	100	100	100
(2) Grado de relación (INJUVE 2008)	Grupos de edad			
	15-19	20-24	25-29	Total
Muy relacionado	5,4	9,4	12,0	9,8
Bastante relacionado	4,1	7,2	9,6	7,7
Poco relacionado	8,4	8,7	9,2	8,9
Nada relacionado	80,3	72,9	67,4	71,8
No contesta	2	2	2	2
Total	100	100	100	100

Fuentes:

(1) Sig. $X^2=0,018$ para estudio CIS 2631

Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2)Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Podemos comprobar que, independientemente de la edad, en todos los grupos son una amplia mayoría los que afirman que su primera experiencia laboral tenía poco o nada que ver con lo que había estudiado. Ahondando en los resultados obtenidos, vemos que parece describirse una tendencia (de ahí que las diferencias sean estadísticamente significativas), y es que a medida que aumenta la edad de la persona encuestada en cada uno de los dos estudios aumenta el grado de relación de los estudios con el primer empleo.

Debemos detenernos un momento a reflexionar sobre esta circunstancia. Detrás de estos resultados pueden encerrarse diversas alternativas explicativas. Por un lado, podríamos estar asistiendo a una situación en la que los jóvenes cada vez encuentran

menos relación entre sus estudios y sus primeras experiencias laborales, conclusión que hacemos sobre las diferencias por grupos de edad. Se trata ésta de una conclusión que pondría de manifiesto un progresivo alejamiento entre el ámbito formativo y el mercado laboral. Y, por otra parte, podríamos estar ante un hecho simplemente basado en el concepto biológico de la edad. Es decir, los jóvenes de 15 a 19 años que opinan en la dirección que lo hacen lo están haciendo sobre experiencias laborales cercanas y vividas en ese intervalo de edad, con lo que tienen un empleo caracterizado por la precarización tal y como la hemos visto en apartados anteriores. Mientras que, en el otro extremo, los que están en el segmento de edad de 25 a 29 años, y dentro de estos, los que han alargado el periodo de formación, viven sus primeras experiencias laborales con una cualificación superior, más tarde que los que lo hacen antes de los 19 años, y accediendo en alto grado a través de prácticas (normalmente más relacionadas con los estudios, pues estas se suelen gestionar a través de los centros educativos). Entendemos que, precisamente, en esta matización podría estar la explicación de que en edades más avanzadas parezca existir mayor relación entre estudios y primer empleo.

Tabla 91.

Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
(1) Grado de relación (CIS 2631)	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	Total
Muy relacionado	3,1	4,8	12,4	22,1	10,5
Bastante relacionado	4,1	7,7	10,2	18,9	10,5
Poco relacionado	9,3	9,9	11,1	8,3	9,9
Nada relacionado	83,5	77,5	66,3	50,7	69,1
Total	100	100	100	100	100
(2) Grado de relación (INJUVE 2008)	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª Etapa	Educación Superior	Total
Muy relacionado	1,4	4,6	10,2	22,7	9,8
Bastante relacionado	3,0	4,6	9,0	13,2	7,7
Poco relacionado	5,7	8,8	10,4	7,5	8,9
Nada relacionado	87,2	78,8	69,4	56,6	71,8
No contesta	2,7	3,2	1,0	0,0	1,8
Total	100	100	100	100	100

Fuentes:

(1) Sig. $X^2=0,000$ para estudio CIS 2631

Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2)Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Lo que acabamos de comentar vendría a ser refrendado con los datos de la Tabla 91. En esta tabla analizamos el papel que tiene el nivel educativo a la hora de explicar el grado de relación del primer empleo con los estudios. Los resultados indican que, a medida que aumenta el nivel de estudios, aumenta el porcentaje de encuestados jóvenes que considera que su primer empleo tenía mucho o bastante que ver con lo estudiado. Así, mientras que entre los que tienen Hasta Primaria ese porcentaje se mueve entre el 4 y el 7%, entre los que tienen Educación Superior supera el 30%. Señalar, además, que en todo caso siempre son mayoría los que afirman que el primer empleo tuvo poco o nada que ver con los estudios.

Nuestra argumentación quedaría refrendada con los datos de la Tabla 92, donde ponemos en relación la variable edad de acceso al primer empleo y relación de los estudios con ese primer empleo.

Tabla 92.

Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por edad de acceso al primer empleo					
Grado de relación	Edad de acceso al primer empleo remunerado				Total
	Menos de 15 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	de 25 a 29 años	
Muy relacionado	4,5	6,3	23,9	34,3	10,5
Bastante relacionado	2,3	7,8	16,8	42,9	10,5
Poco relacionado	13,6	10,1	8,1	11,4	9,9
Nada relacionado	79,5	75,8	51,3	11,4	69,2
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La conclusión parece más que evidente: cuanto más pronto se accede por primera vez al mercado laboral en términos de edad, menor relación tendrán los estudios con el empleo que se realice. Vemos que el 85,9% de los jóvenes que accedieron a su primer empleo entre los 15 y los 19 años afirman que éste tenía poco o nada que ver con lo que habían estudiado, mientras que entre los que encontraron su primer empleo de los 25 a los 29 la situación se invierte, y el 77,2% afirma que ese primer empleo estaba muy o bastante relacionado con los estudios finalizados hasta ese momento.

Por tanto, lo que sí parece deducirse de todo esto es que la inversión en formación superior resulta rentable si medimos la rentabilidad en términos de adecuación entre empleo y formación. En nuestro caso, esta adecuación es mucho más interesante porque estamos descubriendo que acceder demasiado pronto al mercado laboral no es garantía de adecuación de la cualificación con la que se cuenta y las exigencias de ese mercado (tanto en términos de sobre-cualificación como infra-cualificación)

Tabla 93.

Grado de relación entre primer empleo y estudios realizado en porcentaje por actividad laboral					
Grado de relación	Actividad principal				
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	Total
Muy relacionado	12,6	11,8	9,5	5,1	10,9
Bastante relacionado	12,6	7,8	8,7	7,0	10,5
Poco relacionado	11,5	8,5	7,1	6,3	9,7
Nada relacionado	63,4	71,9	74,6	81,6	69,0
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,004$

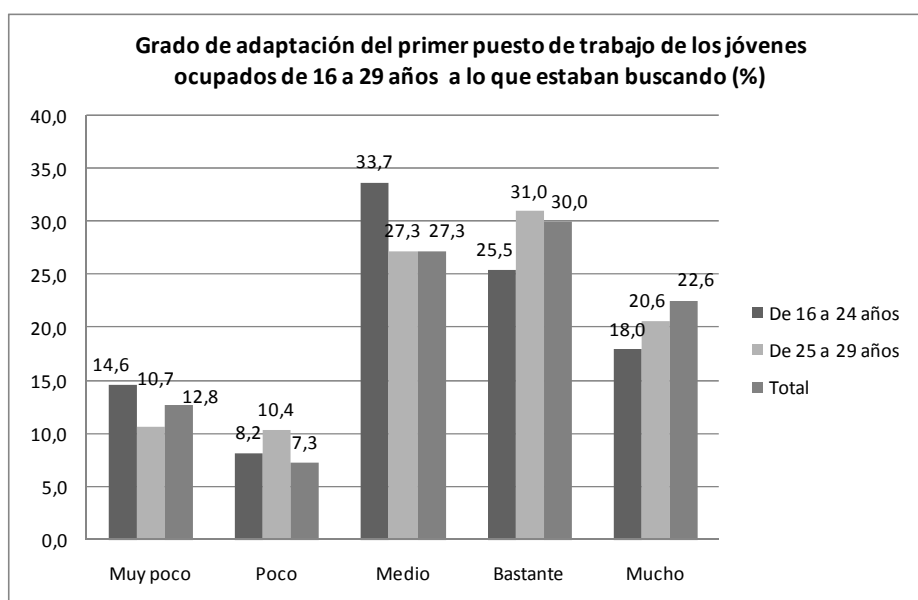
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La actividad principal que se realiza en el momento de la entrevista aparece como variable significativa desde el punto estadístico (Tabla 93.). Podemos apreciar cómo entre aquellos que sólo trabajan el porcentaje de los que dicen que el primer empleo está o estaba muy o bastante relacionado con los estudios llega hasta el 25,2%, mientras que en el caso de los que estudian y trabajan alcanza el 19,6%. Entre los que sólo estudian se queda en el 18,2%, bajando hasta el 12,1% entre los que están en paro. El perfil de parado joven en los márgenes de interpretación a partir del primer empleo, y en el que nos movemos, se correspondería con un joven de poca edad (del primer segmento) y con nivel de estudios bajo, escasa cualificación. El perfil del que sólo trabaja incluiría, entre sus componentes, a jóvenes que han llegado hasta Educación Superior, y cuya primera experiencia laboral se ha producido después de abandonar los estudios.

12.2.3.8.- La adaptación al puesto de trabajo y la formación recibida: utilidad

Hasta ahora sólo hemos analizado la relación entre estudios y primer empleo en términos de relación entre ese empleo y el nivel de estudios alcanzado. Sin embargo, no hemos indicado nada al respecto de si con la formación que tenían al acceder al empleo (sea este o no el primero) se podía realizar un desempeño correcto de la tarea, esto es, hacer una interpretación en términos de utilidad. Estos es lo que vamos a realizar a partir de los datos de la última Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (Ministerio de Trabajo, 2009).

Gráfico 63.

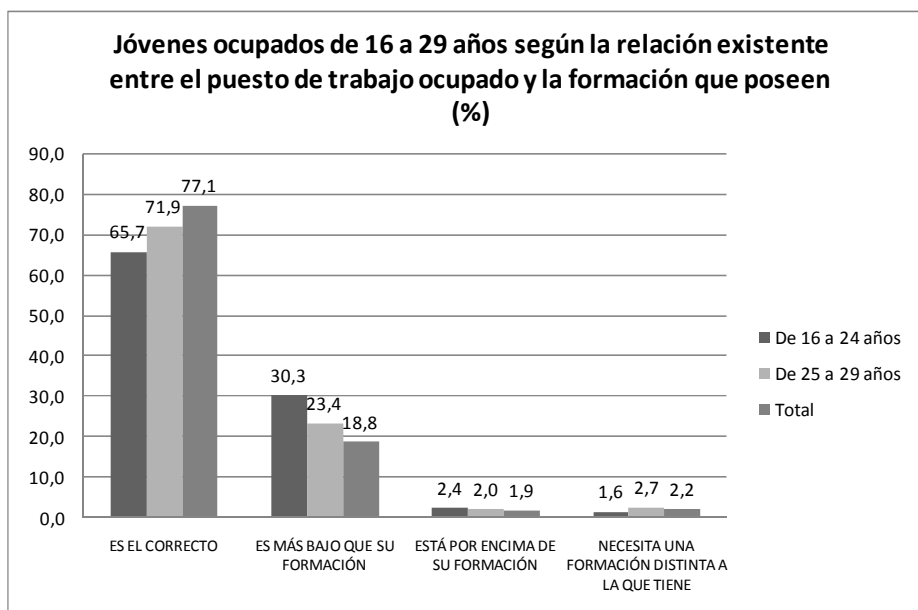


Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

Según los datos que podemos ver en el Gráfico 63, se confirma que los jóvenes españoles acuden al mercado laboral, en su primera experiencia laboral, buscando diversos aspectos. En el caso de nuestro estudio, como ya sabemos, la formación tiene un valor estratégico. En este sentido hay jóvenes que compatibilizan trabajo y estudios, que llegan al mercado laboral sólo para obtener algún ingreso extra, que abandonan pronto los estudios sólo por el hecho de que ya querían trabajar, etc. De esta forma, si al acceder por primera vez se consiguen las expectativas con las que se buscó ese primer

empleo hablamos de que éste, el empleo, se adaptó a lo que los jóvenes esperaban de él. Según los datos que manejamos a medida que aumenta la edad de los jóvenes aumenta el grado de adecuación del primer empleo a lo que se estaba buscando, hecho este que queda demostrado en que el 43,5% de los jóvenes de 16 a 24 años, en el año 2009, consideren que el primer empleo se adecuaba mucho o bastante a lo que estaban buscando, grado de adecuación que se eleva al 51,6% entre los jóvenes de 25 a 29 años, donde la gratificación diferida de haber permanecido más tiempo en el sistema educativo puede estar viéndose más satisfecha en el momento de acceder al primer empleo, estando éstos próximos a la media nacional del conjunto de la población ocupada que se sitúa en el 52,6%.

Gráfico 64.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

Los jóvenes españoles, como hemos visto en el apartado anterior, puede que no encuentren relación entre la formación recibida y el puesto de trabajo desempeñado, pero lo que sí ven es que con el nivel formativo que tienen pueden desempeñar correctamente el puesto de trabajo que desempeñan¹³⁴ (Gráfico 64). Los datos que nos

¹³⁴ En este caso ya no hablamos del primer empleo, sino del empleo actual que tengan, sea o no la primera experiencia laboral. Hemos considerado oportuno salir del primer empleo como variable central de

aporta la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo en su última edición de 2009 nos confirman que los jóvenes, en mayor medida conforme aumenta su edad, consideran que su formación es la correcta para desempeñar la ocupación laboral que tienen. En este sentido baste mencionar que el 65,7% de los jóvenes ocupados de 16 a 24 años considera que su nivel formativo es el correcto para el puesto que ocupan, mientras que ese mismo porcentaje sube hasta el 71,9% entre los de 25 a 29 años.

Lo que también hemos de señalar es que sentirse sobre-cualificado en el puesto de trabajo va disminuyendo a medida que disminuye la edad. La promoción interna, encontrar un empleo más ajustado al nivel de formación alcanzado, formarse dentro de la empresa, etc., coadyuvan a que la sobre-cualificación se diluya progresivamente en una sucesiva adaptación al empleo.

No obstante, considerar que se está infra-cualificado, que con la formación que se tiene no se llega a las necesidades del puesto, no es común entre los jóvenes españoles, ni en el conjunto de la población analizada. Entre los ocupados de las edades que analizamos se tiene, así interpretamos los datos, la conciencia de que con la formación que cuentan están más que capacitados para el desempeño laboral de la ocupación que tengan.

Pero, ¿les resulta a los jóvenes españoles útil la formación académica para el trabajo que realizan? Ya hemos visto que entre los jóvenes en el acceso al primer empleo (y adelantamos que también en otros empleos diferentes al primero) aprecian poca relación entre éste y los estudios realizados. Sin embargo, no lo hemos visto en este otro sentido, en el que indagamos acerca de si la formación que se tiene, tenga o no relación con el puesto de trabajo, le resulta o no útil en dicho puesto (Gráfico 65.).

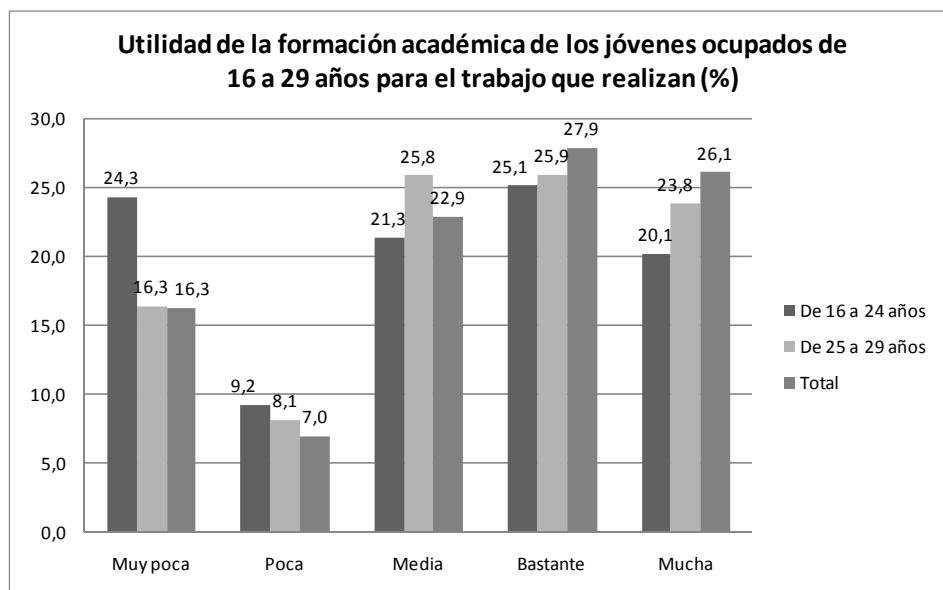
Pongamos, antes de analizar los datos, un ejemplo que ayude a comprender el verdadero sentido de esta información. Un joven acaba la carrera de Ciencias del

análisis porque los datos que hemos analizado en este apartado nos permiten concluir de forma más esclarecedora nuestra argumentación en cuanto a los aspectos formativos en su relación con el puesto ocupado.

Trabajo donde la formación en contabilidad, gestión, nóminas, etc., está a la orden del día y, sin embargo, es contratado a tiempo parcial para realizar las nóminas en una empresa, cuando su aspiración es la de ser Director de Recursos Humanos de una empresa de Logística, una de las salidas profesionales de esa carrera. ¿El puesto de trabajo conseguido está muy relacionado con sus estudios? La respuesta es que no pero, ¿le resultará útil la formación académica recibida? Sí, una de sus asignaturas precisamente se centró la mayoría del año en el tema de las nóminas.

Es decir, que mientras el desajuste de formación se puede producir en una dirección, en la otra puede que no, como de hecho vienen a demostrar los datos de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo donde se aprecia que, para el 45,1% de los jóvenes ocupados de 16 a 24 años, la formación académica le ha resultado útil en su puesto de trabajo, porcentaje que llega al 49,7% entre los que tienen de 25 a 29 años.

Gráfico 65.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

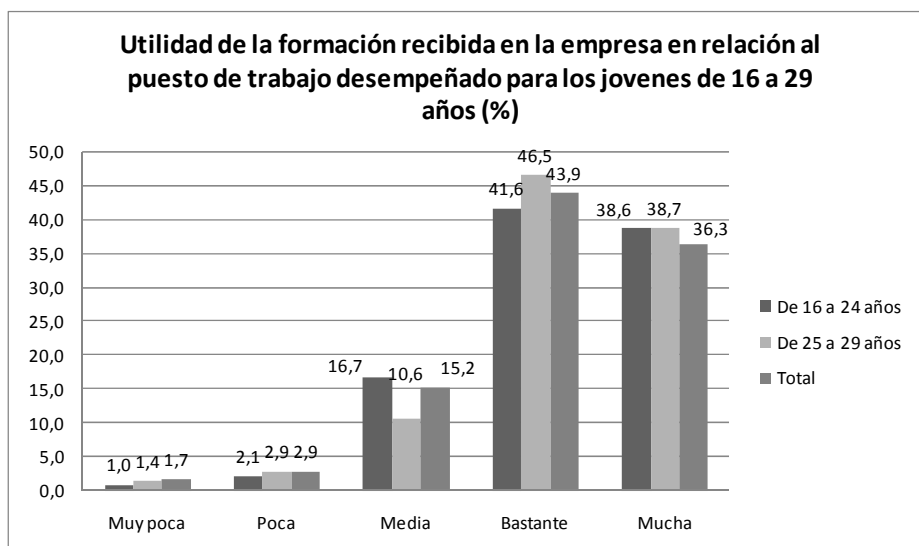
Y finalmente, para concluir este capítulo amplio dedicado a aspectos relacionados con las primeras experiencias laborales de los jóvenes, vamos a ver si la formación, ahora a cargo de la empresa, el reciclaje en la empresa, les resulta útil o no a

los jóvenes, todo ello en este marco de análisis de la relación entre formación y puesto ocupado (Gráfico 66.).

Según los datos que manejamos, la formación recibida dentro de la empresa en su relación con el puesto de trabajo es sumamente útil para los jóvenes españoles. El 80,2% de los jóvenes de entre 16 y 24 años afirma en la última Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009) que la formación que reciben en la empresa les resulta muy o bastante útil para el puesto de trabajo que desempeñan. Ese mismo porcentaje sube hasta el 85,2% entre los jóvenes de 25 a 29 años.

La formación dentro de la empresa deviene así en un instrumento básico para que las empresas consigan ajustar la cualificación de sus plantillas a las necesidades de sus puestos de trabajo. La formación en la empresa es un mecanismo útil para poder ajustar mejor los intereses del empresario a las necesidades de su empresa y, en el caso de los empleados, aumentar su nivel de satisfacción respecto al puesto de trabajo y al desempeño de las funciones asignadas al mismo.

Gráfico 66.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

12.2.3.9.- El proceso de abandono del primer empleo

El análisis de la entrada al mercado laboral es la base de este estudio y, en concreto, cómo se producen las primeras experiencias laborales y qué importancia desde un punto de vista estratégico tienen las redes sociales como facilitadoras y/o dificultadoras de esa entrada. Hasta ahora hemos analizado sobretodo el primer empleo, ese que hemos denominado puerta de entrada, puerta de inicio de la transición socio-laboral a la vida adulta. Proceso largo, complicado y que, en el caso de los jóvenes españoles, se encuadra en un marco de ajustes y desajustes constantes en su relación con el mercado de trabajo.

Pero, como ya hemos visto, el primer trabajo (salvo contadas excepciones) no es el trabajo definitivo, el único trabajo del que se va a disfrutar a lo largo de la carrera profesional, sino que es más bien esa puerta de entrada, un primer acercamiento, un campo de entrenamiento y adquisición de experiencia laboral, exigida por los empresarios, por otra parte. Es, en definitiva, la perfecta puesta en escena, estratégicamente hablando, de aquellos recursos propios y familiares al servicio del proceso de inserción social.

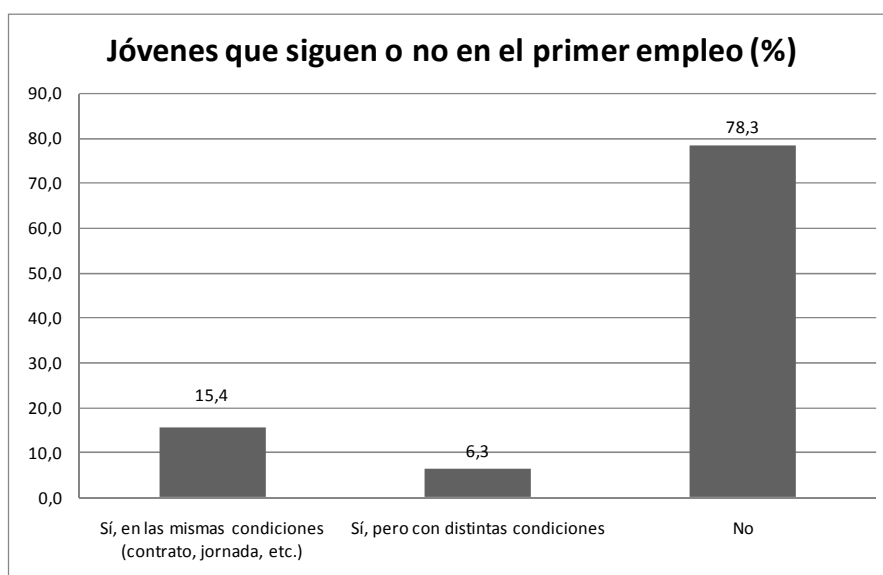
Después de un primer empleo vendrán, como norma general, otros muchos pero, y volviendo a esa primera experiencia profesional, ¿sabemos por qué los jóvenes españoles abandonan esa primera incursión en el mercado laboral? Este apartado se dedica a dar respuesta a esta pregunta.

12.2.3.9.1.- El primer empleo, ¿un empleo para la toda la vida?

El primer empleo no es un empleo para toda la vida, en términos generales. Es un empleo mayoritariamente que se realiza bajo la forma contractual de la temporalidad y, por eso mismo, se sale de él de forma rápida y con mucha frecuencia.

Tanto los datos analizados en el Estudio 2631 del CIS como los datos del INJUVE (2008) van en la línea de confirmar la pregunta que planteamos como título de este subapartado: el primer empleo no es para toda la vida. En el Gráfico 67 presentamos las respuestas de los jóvenes respecto a la relación que mantienen en la actualidad con ese primer empleo. Vemos cómo el 78,3% de los jóvenes españoles no siguen en ese primer empleo, lo que los pone en el camino de una carrera laboral con entradas y salidas del mercado de trabajo constantes, hasta que encuentran la estabilidad y la seguridad deseadas. En el caso del estudio del INJUVE (2008), cuyos datos coinciden plenamente con los del CIS, el porcentaje de los que no siguen en el primer empleo es del 80,6% (Gráfico 68).

Gráfico 67.

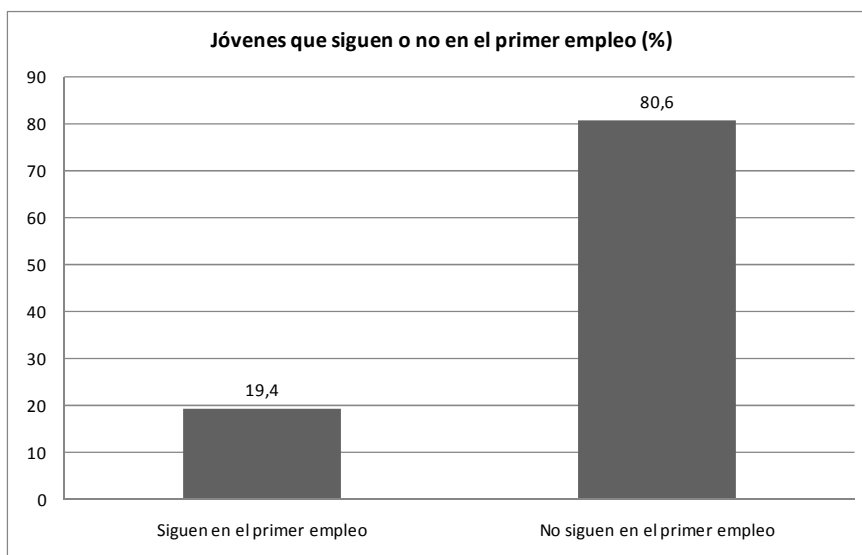


Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Continuando con los datos del CIS, aquellos que siguen en el primer empleo lo pueden estar haciendo sobre la base de dos posibles alternativas: por un lado, o bien lo siguen estando y en las mismas condiciones que al principio de la relación contractual con el empleador (mismo contrato, misma jornada, mismo sueldo, etc.) o, por otro lado, se sigue en el primer empleo pero las condiciones han cambiado. No se dice nada sobre si ese cambio ha supuesto una mejoría en dichas condiciones pero, tal y como veremos en relación a las razones que explican el abandono de ese primer empleo, una mejora en

dichas condiciones puede favorecer la prolongación del tiempo de permanencia en ese primer empleo.

Gráfico 68.



Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Esa permanencia o no en el primer empleo está íntimamente relacionada con las características de segmentación de la población joven española. Así, la edad de los jóvenes determina de forma significativa si han abandonado o no el primer empleo (Tabla 94.). A medida que aumenta la edad, aumenta el porcentaje de los jóvenes que han abandonado su primer empleo. Mientras que entre los que tienen de 15 a 19 años casi 7 de cada 10 lo ha hecho, entre los que tienen de 25 a 29 ese mismo porcentaje llega hasta el 81,2%. La edad, por tanto, está detrás de la probabilidad de haber abandonado el primer empleo, no en vano recordemos cómo a edades avanzadas el número de experiencias profesionales de los jóvenes es mayor.

Otra conclusión interesante a la que llegamos gracias a la variable independiente edad es que conforme ésta aumenta, aquellos que siguen en el primer empleo lo hacen pero con condiciones diferentes que con las que accedieron a ese empleo. Sin duda, esas condiciones serán mejores ya que los grupos de edad más elevada, como sabemos, aspiran en mayor medida que los más jóvenes a encontrar un mejor empleo (más

centrado en la seguridad y la estabilidad, y en la promoción y en las oportunidades de promoción).

Tabla 94.

Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por grupo de edad				
Siguen en el primer empleo	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Sí, en las mismas condiciones (contrato, jornada, etc.)	26,5	17,2	11,0	15,4
Sí, pero con distintas condiciones	4,0	5,0	7,9	6,3
No	69,5	77,8	81,2	78,3
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El tamaño del hábitat influye de forma determinante en las probabilidades de seguir o no en el primer empleo (Tabla 95). Mientras que en las localidades de población igual o inferior a los 2.000 habitantes el porcentaje de jóvenes que no sigue en su primer trabajo es del 68,5%, ese porcentaje va creciendo al tiempo que aumenta el tamaño del hábitat hasta llegar al 90,4% en las grandes capitales españolas de más de 1.000.000 de habitantes. Recordemos en este punto que era en esas grandes capitales donde se daban más altos porcentajes de jóvenes que encontraron su primer empleo en el momento en que estaba estudiando. También son los lugares en los que se alcanzan mayores niveles de formación, lo que lleva a que quien quiere estudiar y trabajar en estas zonas apueste más por un trabajo a tiempo parcial y temporal como actividad complementaria de la actividad principal de estudiar y, cuando se compatibiliza trabajo y estudios, es más probable que ese primer empleo no sea el empleo de toda la vida.

Tabla 95.

Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat								
Siguen en el primer empleo	Tamaño hábitat							Total
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	
Sí, en las mismas condiciones (contrato, jornada, etc.)	24,7	21,6	17,4	15,2	11,7	14,5	6,4	15,4
Sí, pero con distintas condiciones	6,8	8,2	4,5	8,1	8,2	3,6	3,2	6,3
No	68,5	70,2	78,1	76,8	80,2	81,9	90,4	78,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,003$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Los datos del Estudio 2631 del CIS confirman a su vez nuestro argumento en relación a la influencia del momento o situación en la que se encontraban al acceder al primer empleo y la situación en la que se encuentran en la actualidad respecto al mismo (Tabla 96.). Podemos comprobar que aquel que compatibilizó estudios y trabajo, que encontró su primer empleo mientras estaba estudiando, ha dejado ese primer empleo en mayor medida que el que lo encontró después de finalizar los estudios. Este hecho estará condicionado, a su vez, por la edad de acceso al primer empleo, como veremos a continuación.

Tabla 96.

Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceso al primer empleo			
Sigue en el primer empleo	Momento de acceso al primer empleo		
	Cuando estaba estudiando	Después de terminar los estudios	Total
Sí, en las mismas condiciones (contrato, jornada, etc.)	10,8	21,1	15,4
Sí, pero con distintas condiciones	4,0	9,1	6,3
No	85,2	69,9	78,3
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La edad de acceso al primer empleo se relaciona de una forma estadísticamente significativa con la probabilidad de abandono del primer empleo. Cuanto antes se accede a la primera experiencia laboral, el porcentaje de jóvenes que ha abandonado ese primer trabajo es mucho mayor. Vemos en la Tabla 97 cómo entre aquellos que encontraron su primer empleo con menos de 15 años el porcentaje de los que no siguen en él llega al 88,6%, mientras que entre los que accedieron con entre 25 y 29 años ese mismo porcentaje se reduce al 45,7%. Estos datos confirman nuestras conclusiones: iniciarse en el mundo laboral muy joven aumenta las probabilidades de que las primeras experiencias laborales sean eso, primeras experiencias que se sustituirán por otras en el transcurso de la carrera profesional. Sin embargo, los que retrasan el acceso a su primer trabajo, han iniciado su proceso más tarde, mantienen durante más tiempo las

condiciones del primer empleo y cuentan con mayores posibilidades de que éstas se ajusten más a sus necesidades.

Tabla 97.

Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo					
Sigue en el primer empleo	Edad de acceso al primer empleo remunerado				
	Menos de 15 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	Total
Sí, en las mismas condiciones (contrato, jornada, etc.)	6,8	13,2	19,8	45,7	15,3
Sí, pero con distintas condiciones	4,5	5,2	9,1	17,1	6,3
No	88,6	81,6	71,1	37,1	78,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

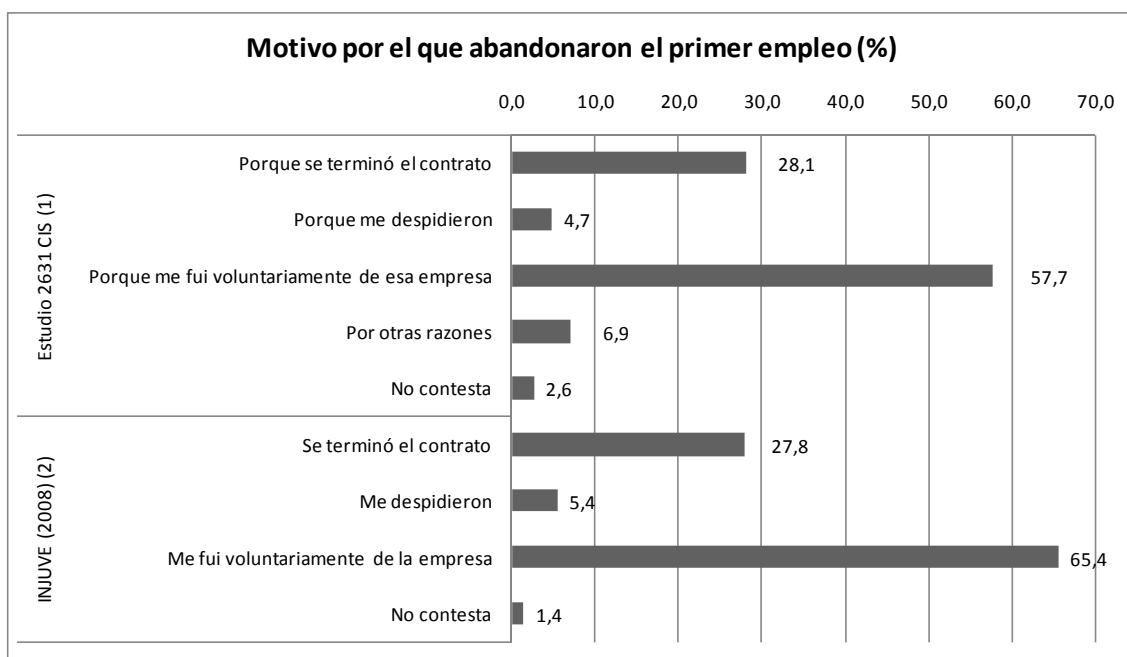
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Por tanto, el primer empleo parece claro que no es el “de toda la vida”. Es un empleo que cumple o no con unas expectativas (ya hemos hablado de ello), con una finalidad según la situación en la que se encuentre cada joven (estudiando o no, habiendo o no alcanzado un nivel de estudios alto, habiendo abandonado la formación muy pronto, habiendo accedido al empleo muy pronto, teniendo un tipo u otro de contrato con unas u otras condiciones) pero que sí es, según nuestra opinión, el campo de entrenamiento perfecto, de preparación e inicio del proceso de inserción laboral.

12.2.3.9.2.- Razones por las que se abandona el primer empleo: ¿Por qué dejaste tu primer empleo?

Son muchos, mayoría, los jóvenes que dejan su primer empleo, que terminan la relación que mantenían con él pero, ¿qué explica este hecho? ¿Es o no una decisión propia? ¿Influye o no influye el entorno en la decisión? En este apartado tratamos de profundizar en los motivos que llevan a los jóvenes a dejar su primera experiencia laboral.

Gráfico 69.



Fuente:

(1)Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

(2)Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

La voluntariedad del interesado a la hora de decidir abandonar el primer empleo aparece como el primer motivo que explica el abandono de dicho empleo (Gráfico 69.). Tanto en el caso del Estudio 2631 del CIS, como en el Estudio del INJUVE (2008), la inmensa mayoría de de los jóvenes españoles afirma que dejó el primer empleo de forma voluntaria, fueron ellos mismos los que decidieron dejar el primer empleo. Más allá de esta razón, el siguiente motivo que utilizan los jóvenes para explicar por qué dejaron su primer empleo es el hecho de que finalizó el contrato, quedando como última razón el que fueran despedidos por la empresa o lugar en el que trabajaban.

Vemos así que abandonar el primer empleo es, mayoritariamente, una decisión voluntaria de los jóvenes españoles. Esto es, son ellos mismos y no circunstancias externas los que toman la decisión de dejar ese primer trabajo. Para tratar de averiguar qué puede estar detrás de este significativo hecho analizamos esa variable al respecto de la influencia que puedan tener en ellas las variables de control o independientes.

Tabla 98.

Motivo por el que dejaron ese primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Motivos	Nivel de estudios finalizados				
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	Total
Porque se terminó el contrato	28,9	33,4	23,1	25,0	28,2
Porque me despidieron	7,9	6,4	4,0	0,6	4,7
Porque me fui voluntariamente de esa empresa	55,3	50,2	62,2	68,1	57,8
Por otras razones	7,9	6,7	8,0	4,4	6,7
N.C.		3	3	2	3
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,005$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según el nivel de estudios máximo alcanzado por los jóvenes (Tabla 98.) vemos que se pueden apreciar algunas tendencias estadísticamente significativas. La voluntariedad en el despido (salvo en el caso de Hasta Primaria) va aumentando a medida que aumenta el nivel de estudios, en este sentido, por la necesidad de poder mejorar en el tipo de empleo y/o por incompatibilidad con los estudios. Otra de las tendencias que se aprecian es que a medida que disminuye el nivel de estudios crece el porcentaje de jóvenes que afirma que dejó ese empleo porque lo despidieron (un 0,6% de los que tienen Educación superior así lo indica frente al 7,9% de los que llegaron Hasta Primaria). Por tanto, podríamos concluir que haber alcanzado un nivel de estudios superior permite tomar de forma más libre la decisión de abandonar el primer empleo que aquellos que no lo han conseguido. Es más, cuanto menor es el nivel de estudios, es más probable que se produzca un despido o la finalización del contrato (más temporal que en niveles de estudio superiores como bien sabemos).

Tabla 99.

Motivo por el que dejaron ese primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat								
Motivos	Tamaño hábitat							Total
	Menos o igual a 2.000 habitantes	2.001 a 10.000 habitantes	10.001 a 50.000 habitantes	50.001 a 100.000 habitantes	100001 a 400000 habitantes	400001 a 1.000.000 habitantes	Más de 1.000.000 habitantes	
Porque se terminó el contrato	40,0	28,3	36,0	38,2	26,7	16,2	12,4	28,1
Porque me despidieron	6,0	4,2	2,6	5,3	5,3	7,4	5,3	4,7
Porque me fui voluntariamente de esa empresa	48,0	57,5	54,0	46,1	56,8	63,2	74,3	57,7
Por otras razones	6,0	6,7	4,8	9,2	7,3	10,3	7,1	6,9
N.C.		3	3	1	4	3	1	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,01$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El tamaño del hábitat (Tabla 99.) aparece de nuevo como una variable influyente en las decisiones que los jóvenes toman respecto a su primer empleo. Se aprecia en este sentido que, si se habita en un lugar más pequeño en cuanto a número de habitantes, las probabilidades de abandonar el primer empleo por finalización de contrato son mayores que si se habita en un lugar de tamaño mayor, lugares estos últimos donde la voluntariedad en la toma de decisión sobre si seguir o no en el primer trabajo es muy superior. En este sentido recordemos que en los tamaños de hábitat mayores se alcanzaban niveles de estudios mayores, con lo que hay más necesidad, entre aquellos que quieren trabajar y estudiar, de compatibilizar esas actividades. Así, la opción de seguir o no en el primer empleo se convierte en una decisión voluntaria siempre y cuando se trabaje por decisión propia (ingresos extra, por ejemplo) y no por obligaciones familiares. Este hecho queda ratificado con los datos de la Tabla 100.

Tabla 100.

Motivo por el que dejaron ese primer empleo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceso al primer empleo			
Motivos	Momento de acceso al primer empleo		
	Cuando estaba estudiando	Después de terminar los estudios	Total
Porque se terminó el contrato	21,8	37,3	28,1
Porque me despidieron	3,5	6,6	4,7
Porque me fui voluntariamente de esa empresa	63,9	48,5	57,7
Por otras razones	7,1	6,6	6,9
N.C.	4	1	3
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Así, el momento en el que se accede al primer empleo influye de forma determinante en el motivo por el cual deciden los jóvenes dejar esa primera experiencia laboral. Entre aquellos que accedieron al primer empleo cuando estaban estudiando, la voluntariedad a la hora de irse de la empresa en la que desarrollaban su actividad es mayor que entre aquellos que accedieron a su primer trabajo después de finalizar los estudios. Entre los primeros por la compatibilidad laboral y formativa, mientras que entre los segundos porque el acceso al mercado laboral se produce después del periodo

formativo con lo que la necesidad de encontrar trabajo como factor de emancipación se hace más imperiosa que en el primero. Así mismo, entre los que accedieron al empleo tras finalizar los estudios, la extinción del contrato en cuanto a motivo de abandono del primer empleo es mayor que entre los que accedieron cuando estaban estudiando. En un caso y en otro la temporalidad es alta, mayor entre los que llegan al primer empleo cuando trabajaban, pero estos puede que abandonaran el puesto incluso antes de finalizar el contrato, algo que en el segundo segmento pierde sentido cuando el trabajo es la actividad principal. ¿Tiene todo esto, que apuntamos a modo de conclusión, sentido? Creemos que sí y los datos parecen confirmarlo.

Tabla 101.

Motivos por los que dejaron ese primer empleo en porcentaje por actividad principal					
Motivos	Actividad principal				
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	Total
Porque se terminó el contrato	28,1	15,3	25,6	38,2	28,1
Porque me despidieron	3,3	3,1	3,2	10,2	4,6
Porque me fui voluntariamente de esa empresa	60,8	69,4	58,4	42,0	57,7
Por otras razones	5,5	8,2	10,4	7,6	7,1
N.C.	2,3	4,1	2,4	1,9	2,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Si nos detenemos en los resultados que obtenemos tras cruzar para el análisis las variables actividad principal actual con motivos de abandono del primer empleo (Tabla 101.), comprobamos que la voluntariedad, tal y como venimos pronosticando, es más propia, más común entre aquellos que en la actualidad trabajan y estudian. En este sentido, se trataría de un segmento acostumbrado a salir y entrar del mercado laboral, acostumbrado a que sus contratos sean pequeños, incluso a no cumplir voluntariamente con la duración del contrato, a considerar ese primer empleo como una fuente de ingresos extra que ayuda a iniciar el proceso de emancipación económica (lo que vuelve ratificar las ideas de Piore y Doeringer, 1983), de ahí que sean el segmento que en menor medida espera a la finalización del contrato para abandonar el primer empleo. El

primer trabajo, por tanto, no es ni mucho menos una actividad principal para este segmento de población.

El fin del contrato como explicación es más frecuente entre los parados que en el resto de segmentos. Los parados son también los que en menor medida afirman haber abandonado el primer empleo voluntariamente. Se adivina, en este sentido, una mayor necesidad de trabajar entre este segmento: agotan los contratos y no se van voluntariamente del primer empleo como en el resto de los casos a lo que se añadiría que son también el segmento de población según actividad principal que vive en mayor medida el hecho del despido. Es decir, estamos ante el claro ejemplo de trayectoria en desestructuración (Casal, 1996,1999).

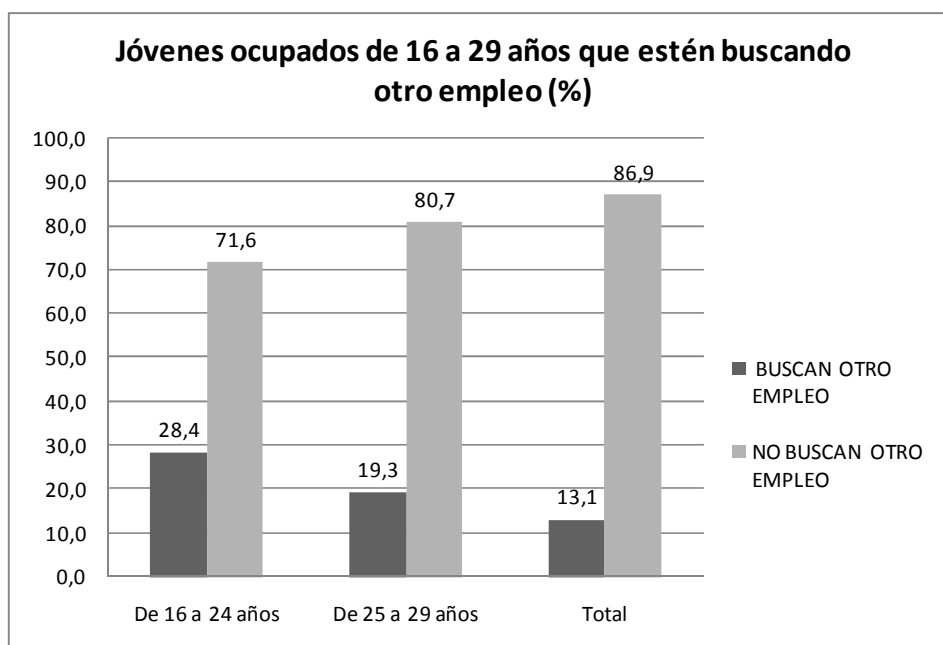
12.2.3.10.- Factores determinantes de la movilidad laboral entre los jóvenes españoles

Ya hemos podido comprobar que los jóvenes españoles tienen un alto índice de rotación, presentando un importante número de experiencias laborales a lo largo de este periodo que hemos denominado conceptualmente como *juventud como edad social* (Bourdieu, 2000). Pero creemos que es sumamente interesante conocer qué factores y qué aspectos inherentes al trabajo, a los puestos desempeñados y relacionados con su propia vida personal, pueden influir en que los jóvenes muestren disposición para cambiar de puesto de trabajo. En este apartado nos centramos en estos temas.

Según los últimos datos de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (Ministerio de Trabajo, 2009), entre los jóvenes ocupados de 16 a 29 años existe un importante porcentaje de ellos que, en la actualidad, están buscando otro trabajo. Ese porcentaje es mayor entre los que tienen entre 16 y 24 años que los que tienen entre 25 y 29. En concreto, buscan un nuevo empleo en el primer segmento de edad el 28,4% y en el segundo el 19,3% (en el conjunto de los ocupados españoles ese porcentaje se queda en el 13,1%).

Estos datos vienen a confirmar que es en las edades más jóvenes en las que se tiene asumido que los primeros empleos se ajustan menos a sus propios intereses, uno de ellos que hemos tratado en mucha profundidad es el que exista relación con los estudios, de ahí que se esté más dispuesto a cambiar el trabajo actual. Sin embargo, a medida que aumenta la edad, aumenta el porcentaje de los que encuentran empleo más estable y con una mayor relación con los estudios, lo que provoca un mayor ajuste de expectativas y, con ello, un menor deseo de cambio. Esta tendencia quedaría plenamente confirmada en el porcentaje de la población total ocupada.

Gráfico 70.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

12.2.3.10.1.- Factores que favorecen la movilidad laboral

En la propia Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009) se sondea a los jóvenes en torno al grado en que determinados factores podrían influir en la decisión de abandonar o cambiar el actual empleo por uno nuevo (Tabla 102.).

Una mejoría en el sueldo sería, sin duda, el factor con más influencia a la hora de tomar la decisión de abandonar el puesto de trabajo, incluso con más fuerza entre los que tienen de 16 a 24 años que entre los que tienen de 25 a 29 años (en ambos segmentos consideran que sería un factor con mucha o bastante influencia en porcentajes superiores al 75%). El siguiente factor en importancia sería el aumento de la estabilidad. Este es señalado como un factor muy o bastante importante por el 64,7% de los que tienen entre 16 y 24 años, y por el 61,9% de los que tienen entre 25 y 29 años. En un tercer escalón se encontraría la mejora del horario que es especialmente valorado como factor de cambio por los que tienen de 25 a 29 años. Le seguiría la mejora del entorno de trabajo, el cambio de actividad desarrollada y la mejora del ambiente de trabajo.

Estos datos del Ministerio de Trabajo confirman nuestros argumentos y conclusiones, y vienen a reafirmar que la seguridad y la estabilidad en el puesto de trabajo, seguridad y estabilidad que termina revertiendo en la propia estabilidad y seguridad en el proceso de transición a la edad adulta, son factores clave en las expectativas de los jóvenes respecto al mercado laboral. Sin estas premisas ese proceso que se inicia con la inserción laboral pierde fuerza, y hace que éste se alargue en el tiempo, provocando en los jóvenes mayores desajustes entre expectativas creadas en torno a su futuro y la realidad experimentada.

Tabla 102.

Grado de influencia de diversos aspectos en la decisión de cambiar su puesto de trabajo actual en los jóvenes ocupados de 16 a 29 años (%)							
Aspecto	Grado de influencia						
Mejora del sueldo	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho	Mejora del entorno de trabajo	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho
De 16 a 24 años	8,9	12,8	78,4	De 16 a 24 años	27,1	28,7	44,2
De 25 a 29 años	10,8	13,3	75,9	De 25 a 29 años	33,7	26,8	39,5
Total	16,8	16,5	66,7	Total	37,1	26,5	36,4
Mejora del Horario	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho	Aumento de la estabilidad	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho
De 16 a 24 años	19,4	22,7	57,9	De 16 a 24 años	19,9	15,4	64,7
De 25 a 29 años	19,9	16,9	63,2	De 25 a 29 años	21,1	17,0	61,9
Total	28,0	19,6	52,3	Total	30,2	17,1	52,7
Mejora del ambiente de trabajo	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho	Cambio de actividad	Muy poco / Poco	Medio	Bastante / Mucho
De 16 a 24 años	39,1	26,8	34,2	De 16 a 24 años	29,7	33,1	37,2
De 25 a 29 años	35,5	25,1	39,4	De 25 a 29 años	31,3	28,8	40,0
Total	40,7	25,2	34,1	Total	39,2	27,4	33,4

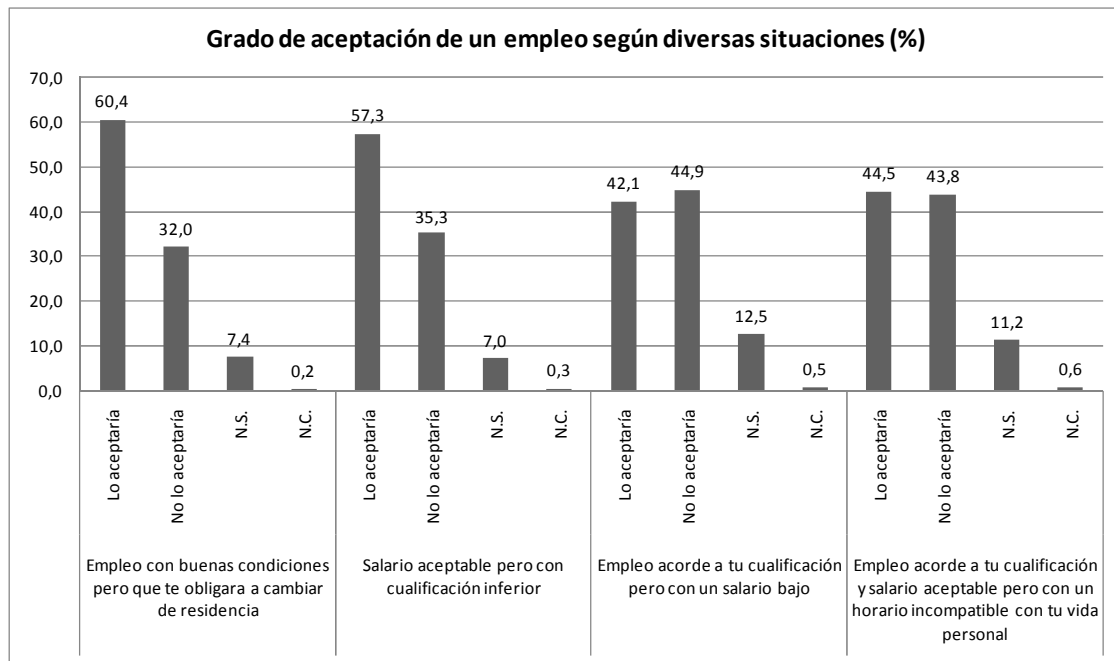
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (2009), Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)

12.2.3.10.2.- ¿A qué estarían dispuestos a renunciar los jóvenes por aceptar un puesto de trabajo?

Más allá de los factores que influyen en la decisión, resulta interesante conocer qué aspectos concretos, o que circunstancias y situaciones se podrían dar para que los jóvenes aceptaran un puesto de trabajo. En el Gráfico 71 vemos los resultados de preguntar a los jóvenes sobre una serie de condicionantes relacionados con un hipotético empleo y si lo aceptarían o no sobre la base de esas condiciones.

El condicionante que contaría con mayor aceptación a la hora de aceptar un puesto de trabajo es aquel en el que se les ofrece un puesto con buenas condiciones pero que obliga a cambiar la residencia a otro lugar – a otra ciudad (más del 60% de los jóvenes lo aceptaría). Es decir, que el elemento de movilidad geográfica está condicionado a la calidad del empleo que se le ofrezca.

Gráfico 71.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

En segundo lugar encontramos un 57,3% de los jóvenes que estaría dispuesto a aceptar un puesto con un salario aceptable pero con cualificación inferior. De hecho, este es un elemento que hemos venido observando en esta investigación. Si los jóvenes trabajan en el mercado laboral español es porque, renunciando a que el trabajo tenga que ver con su nivel de cualificación, obtienen un salario mínimo aceptable para aquellos gastos que tengan o, mejor dicho, que puedan cubrir.

En el resto de situaciones se igualan bastante las opiniones entre los que aceptarían y no aceptarían un determinado puesto de trabajo según una condición específica. Así, vemos que es prácticamente el mismo porcentaje el que aceptaría y el que no aceptaría un empleo acorde con su formación pero con salario bajo, o un empleo acorde con la cualificación, salario aceptable pero que tuviese un horario incompatible con la vida personal.

En el primer caso, nos encontramos con que se rechaza bastante el hecho de que no se pague un salario acorde con la formación. Si el puesto de trabajo se ajusta a la

formación el salario debe ajustarse también a ella. Recordemos que este ha sido un tema profundamente analizado en esta tesis doctoral.

Y también vemos que, a pesar de todo, aunque el salario y trabajo sean aceptables, no se está del todo de acuerdo con ese tipo de empleo si para eso hay que renunciar a la vida personal. Esto nos lleva a la idea de que el empleo forma parte de la vida de las personas pero, al menos entre los jóvenes, no es lo único importante, es una parte más de su propio desarrollo personal, una plataforma para el mismo. Como veremos en el análisis cualitativo este hecho termina siendo clave para entender trayectorias laborales con mayor éxito donde la renuncia a la vida personal por el empleo deviene en un factor determinante de la no finalización de los procesos de emancipación plena.

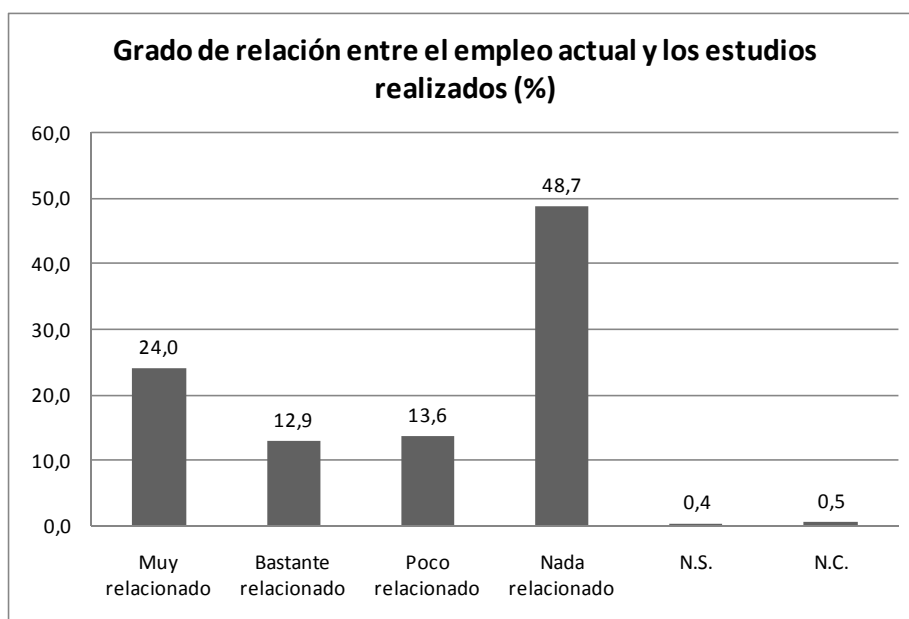
12.2.3.11.- Más allá del primer empleo: breve análisis de la última experiencia laboral

Esta tesis doctoral se centra sobre todo en el primer empleo y en cómo se despliegan las diferentes estrategias para llegar a él, cuál es su utilidad, qué finalidad tiene. También nos hemos centrado en conocer las características del primer empleo tanto desde el punto de vista de las expectativas de los jóvenes, antes de iniciar su primera experiencia laboral, como desde el punto de vista de la realidad que encuentran una vez acceden a ese primer trabajo. Pero antes de pasar al análisis en profundidad de los mecanismos de acceso al primer empleo desde un punto de vista estratégico (base de este estudio), vamos a conocer muy brevemente las características más destacadas del empleo actual para ver si éstas cambian o no respecto al primero. Hacemos esto porque muchas de las conclusiones y afirmaciones realizadas a lo largo de esta investigación encuentran su refrendo en estas características.

Recordemos que los jóvenes afirmaban en su mayoría que el primer empleo poco o nada tenía que ver con los estudios. Pero, a medida que se avanza en la carrera

profesional, a medida que se van teniendo mejores empleos, ¿cambia esta situación? Los datos de que disponemos vienen a confirmar que sí (Gráfico 72.). En el primer empleo, según el Estudio 2631 del CIS, el porcentaje de jóvenes españoles que afirmaba que éste estaba poco o nada relacionado con los estudios realizados alcanzaba el 79%, mientras que en el empleo actual ese mismo porcentaje se queda en el 62,3%. En este sentido, y si bien los datos siguen siendo poco alentadores, sí podríamos concluir que la carrera laboral de los jóvenes españoles sigue un progresivo proceso de ajuste entre los estudios realizados y el puesto de trabajo que se ocupa (recordemos que a medida que aumenta la edad y la edad de acceso al primer empleo aumenta el número de empleos remunerados que se han tenido, lo que ofrece a su vez más posibilidades para ir realizando dicho ajuste).

Gráfico 72.



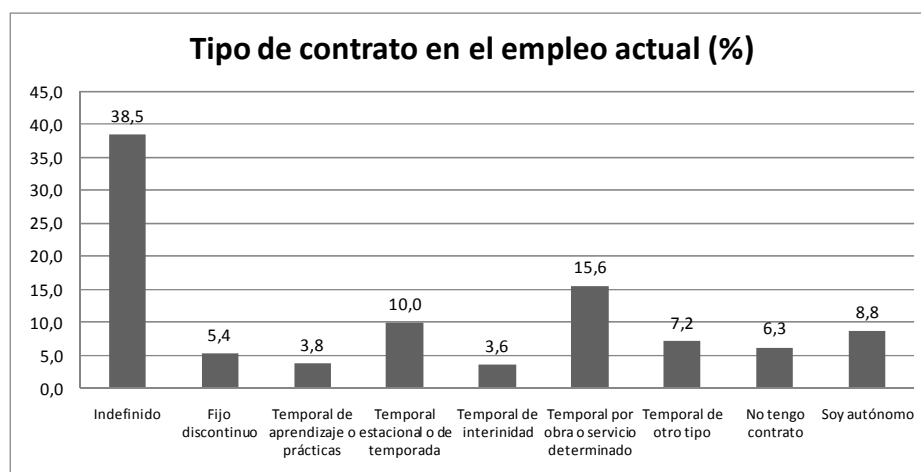
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El tipo de contrato era otro de los elementos que describían las características de los primeros empleos de los jóvenes. Es por ello por lo que resulta interesante conocer si se producen o no variaciones en el tipo de contrato una vez hablamos del empleo actual, aquel que ya no tiene que ver con el primero (Gráfico 73.). Los datos que hemos explotado del Estudio del CIS 2631 son muy esclarecedores de las trayectorias laborales de los jóvenes españoles. En este sentido, recordemos que sólo el 10,1% de los primeros

empleos de los jóvenes tenía una modalidad de contrato fija. Ahora, cuando hablamos del empleo actual, casi 4 de cada 10 empleos son fijos. De igual manera, aumenta el porcentaje de jóvenes contratados fijos discontinuos. Es decir, casi 30 puntos porcentuales más. De esta forma podemos concluir que una parte importante de los jóvenes, en su proceso de aproximación sucesiva como trayectoria de inserción (Casal, 1996; 1999), van poco a poco mejorando y alcanzando la deseada estabilidad y la deseada seguridad en el trabajo.

Esto nos lleva a otra conclusión: a medida que los jóvenes españoles avanzan en su proceso de inserción laboral, disminuye la temporalidad de sus contratos, siendo ahora el contrato por obra y servicio el de tipo temporal más común, frente al primer empleo donde los más frecuentes eran los de aprendizaje y prácticas, y los de temporada o estacional, más acordes con los perfiles que, como hemos visto, describen los jóvenes en sus primeros estadios de transición.

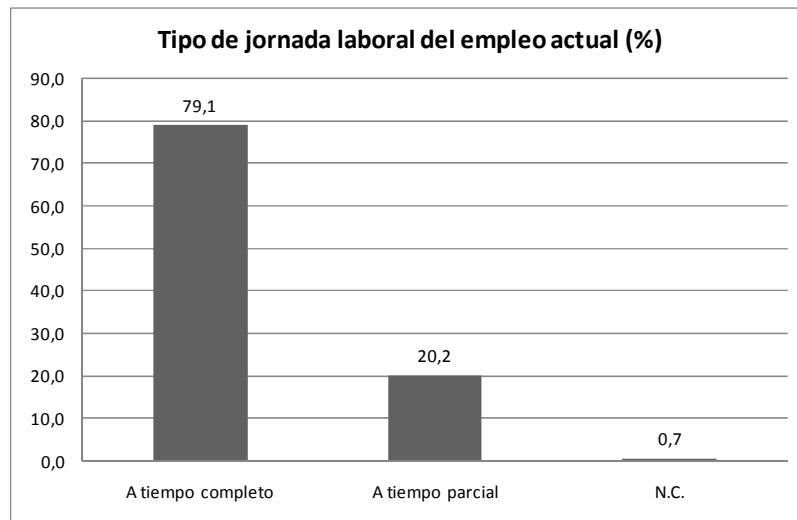
Gráfico 73.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Cambia la relación entre estudios y trabajo, cambia y mejora el tipo de contrato y, además, cambia el tipo de jornada laboral (Gráfico 74.).

Gráfico 74.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Vemos cómo, mientras en el primer empleo el porcentaje de los que tenían empleo a tiempo completo era del 61,9% ahora, cuando ya no se está en esa primera experiencia laboral, el porcentaje de jóvenes con empleo a tiempo completo sube en prácticamente 20 puntos porcentuales, llegando a casi el 80%.

Por tanto, parece claro que los primeros empleos tienen la finalidad que venimos definiendo desde el inicio de esta tesis doctoral: son la puerta de entrada a la vida adulta, proceso largo y complicado, donde no siempre las expectativas se cumplen. Proceso en el cual la búsqueda de la estabilidad y la seguridad personal, sobre la base de la seguridad y estabilidad en el trabajo, aparecen como claves para entender sus posibilidades de éxito. Los jóvenes describen diferentes trayectorias pero todas conducentes a la inserción, unas se alargan más en el tiempo y otras menos pero, y como vamos a ver en el próximo apartado, base central de esta tesis, tienen en las redes sociales, la familia y los amigos, ese espacio que, utilizado desde un punto de vista estratégico, se convierte en un facilitador clave de cara a permitir el acceso al empleo, mejorar las condiciones que se disfrutaban en el mismo y proporcionar a los jóvenes un marco esencial para comprender su paso y/o transición a la vida adulta.

CAPÍTULO XIII

LAS ESTRATEGIAS DE ACCESO AL PRIMER EMPLEO:

LA EFICACIA Y EFICIENCIA DE LA RED SOCIAL EN

LA INSERCIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES

ESPAÑOLES

Llegamos a uno de los capítulos fundamentales de nuestra tesis doctoral en su parte de investigación cuantitativa: el momento en el que analizamos y tratamos de interpretar la realidad social de la inserción laboral de los jóvenes a partir de los mecanismos y/o estrategias de acceso al empleo y, en concreto, de acceso al primer empleo como paso inicial de la inserción socio-laboral. Veremos la importancia de la red en cuanto a ser la principal estrategia a través de la cual se consigue el primer empleo en España, y trataremos de apuntar algunas claves para entender el porqué del uso estratégico de las redes sociales para la inserción laboral.

13.1.- Problemas personales y red social

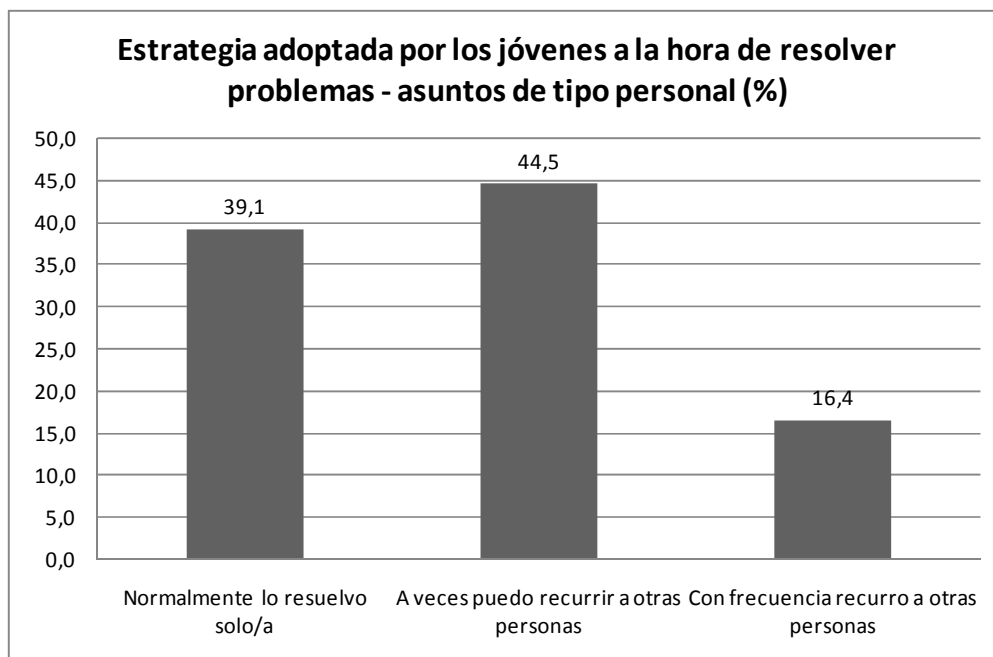
Usar la red social es darle a ésta un valor utilitario en tanto que genera un beneficio que revierte sobre el individuo pero que, al tiempo, contribuye al entretejido social de relaciones entre personas. La red social es la red de relaciones en la que los individuos desarrollan la mayor parte de su vida cotidiana.

¿Es útil la red social? La respuesta es afirmativa, y lo es en tanto ésta permite al individuo amortiguar no sólo las consecuencias de los problemas de su vida diaria, sino que alarga su influencia hasta la propia inserción y transición a la vida adulta de los jóvenes. Para que esto sea así, para que los jóvenes asuman el valor de la red en este elemento trascendental, deben experimentar el valor de la misma en aspectos de su vida cotidiana, ya que desde lo micro podemos dar el salto a lo macro.

Cuando una persona tiene un problema, lo más común es que acuda a su entorno más cercano buscando poder solucionarlo o, simplemente, la comprensión, el apoyo y, sobretudo, la confianza necesaria para seguir adelante. La red social, ese entorno que dibuja círculos alrededor de la persona sobre la base de la consanguineidad o la amistad, amortigua y da el apoyo social y psicológico que las personas necesitan.

En este sentido, ¿cómo actúan las personas jóvenes cuando tienen un problema? ¿Lo resuelven solos o se sirven de su entorno social para hacerlo? En el Gráfico 75 vemos cómo la mayoría de los jóvenes recurre a otras personas para resolver los problemas o asuntos de tipo personal con mayor o menor frecuencia. Esto no hace más que simbolizar el poder de la red social en nuestro país. Si bien hay muchos jóvenes (en torno al 40%) que dicen que normalmente resuelven los problemas por sí mismos (el propio concepto de “normalmente” no implica “siempre”), para la mayoría la red, el entorno, recurrir a otras personas que le rodean, se convierte en la forma de amortiguar dichos problemas.

Gráfico 75.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El comportamiento de los jóvenes es significativamente diferente entre hombres y mujeres de esas edades (Tabla 103.). Los hombres jóvenes, en mayor medida que las mujeres jóvenes, afirman actuar de forma individual cuando se trata de resolver problemas personales. De esta forma, podemos concluir que las mujeres confían más en su red, en su entorno, para poder resolver sus problemas, dándole a la red más valor en cuanto a amortiguadora natural de los problemas personales.

Tabla 103.

Estrategia adoptada por los jóvenes a la hora de resolver problemas - asuntos de tipo personal por porcentaje por sexo		
Estrategia adoptada	Sexo	
	Hombre	Mujer
Normalmente lo resuelvo solo/a	46,3	31,6
A veces puedo recurrir a otras personas	41,9	47,1
Con frecuencia recurro a otras personas	11,8	21,3
Total	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La red, en tanto que amortiguadora de problemas, en tanto que espacio social en el que resolver los problemas personales, es especialmente valorada en las edades más jóvenes (Tabla 104.). Conforme aumenta la edad aumenta el porcentaje de jóvenes que dice resolver sus problemas en solitario, si bien en todos los casos son mayoría los que acuden con mayor o menor frecuencia a otras personas para resolverlos.

Tabla 104.

Estrategia adoptada por los jóvenes a la hora de resolver problemas - asuntos de tipo personal por porcentaje por grupo de edad			
Estrategia adoptada	GRUPOS DE EDAD		
	15 19 años	20 24 años	25 29 años
Normalmente lo resuelvo solo/a	28,4	41,1	44,2
A veces puedo recurrir a otras personas	49,5	43,9	41,8
Con frecuencia recurro a otras personas	22,2	15,0	14,0
Total	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Este mayor valor que dan los jóvenes al entorno como espacio en el que solucionar los problemas personales, especialmente los de menor edad, nos obliga a pensar que si el paro es un grave problema tanto de España como de los jóvenes, según las opiniones analizadas, y si la aspiración de la mayoría, que es encontrar trabajo y alcanzarlo con seguridad y estabilidad es cada vez una meta más difícil, estamos ante un problema-asunto de tipo personal. En ese caso, según la mayoría ¿a quién hay que acudir ante un problema de este tipo? La respuesta es clara y directa, a otras personas, pues esas otras personas resultan útiles para resolver los problemas personales, y el paro, el desempleo son, hoy por hoy y como hemos visto a lo largo de la investigación, un problema personal.

En definitiva, creemos que el origen de la utilidad de la red social está precisamente en esto, en que resulta beneficiosa para alcanzar objetivos de tipo personal y que afectan a la vida cotidiana. La red, las personas del entorno, por tanto, son clave en el desarrollo de la persona en tanto que favorecen y permiten el tránsito a la vida activa, tal y como vamos a ver a continuación y en los capítulos siguientes de esta tesis.

Una vez establecidos los principios básicos y elementales del uso de la red, vamos a centrarnos en cómo los jóvenes articulan su entrada en el mercado laboral, qué tipo de medios, estrategias y mecanismos utilizan para acceder al mundo laboral.

13.2.- Medios para la búsqueda del empleo

Cuando una persona, en nuestro caso un joven, se plantea que quiere encontrar un trabajo, pone en marcha los recursos estratégicos entretejidos a largo de su socialización tanto primaria como secundaria. Es decir, activa el proceso de competencia estratégica descrito en nuestro marco teórico en el seno de su familia, en el seno de su entorno más cercano. Dentro de esos aspectos que tratará de poner en marcha, y eso es parte central de nuestra investigación, estará la red social, el entorno de familiares y amigos.

En este sentido, ¿cuáles son los medios utilizados por los jóvenes a la hora de buscar empleo? La respuesta la encontramos en el Estudio “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005/2006”, que realizó el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) y Bancaja en el año 2006. Según los datos de ese informe (Gráfico 76.), los jóvenes de la que ellos denominan “España Urbana”¹³⁵ utilizan como medio fundamental para buscar empleo los amigos o familiares (la búsqueda a través de la red es utilizada por el 54,4% de los jóvenes). En segundo lugar, estaría la propia iniciativa de los jóvenes que buscan empleo dejando currículums en empresas: a la empresa directamente o a través de una empresa de trabajo temporal (ETT). Así mismo, estarían aquellos que no fueron a buscarlo sino que más bien “el trabajo vino a ellos” (14,3%).

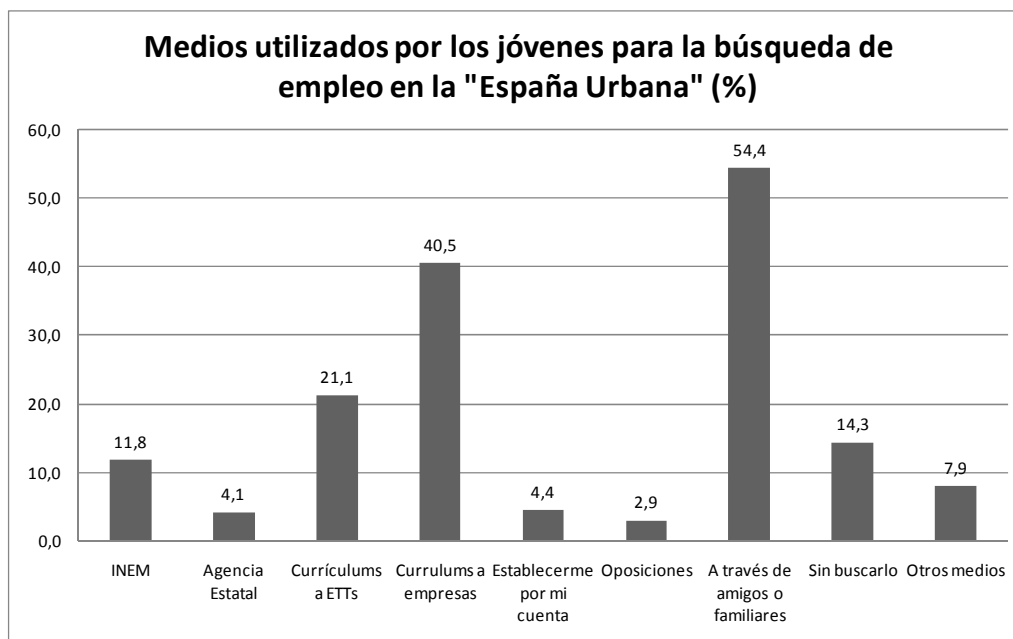
Un nuevo dato llamativo es que los medios oficiales de búsqueda de empleo son escasamente utilizados por los jóvenes, sólo el 11,8% utilizó el INEM para buscar trabajo. En este sentido lo que parece claro es que la ineficacia del sistema público de búsqueda de empleo lleva a los jóvenes a no usarlo, en tanto que ineficacia asumida y aprehendida¹³⁶. Establecerse por su cuenta o estudiar para obtener una plaza laboral por oposición son las dos opciones de búsqueda de empleo menos utilizada por los jóvenes.

¹³⁵ El estudio de IVIE y Bancaja forma parte de una serie longitudinal que se inició en el año 1996 y que culmina en el año 2006. Se trata de un estudio que en sus primeras ediciones se centraba sólo en los jóvenes de la Comunidad Valenciana, pero que en el año 1999 incluyó a los jóvenes de Madrid y Barcelona. En el estudio de 2005 incluyeron también dentro de la muestra a los municipios de más de 50.000 habitantes, denominando a esa parte de la muestra como “España Urbana”, y realizando en esta delimitación teórica un total de 2.969 encuestas, lo que da fe de la calidad de los datos dado su alto grado de representatividad estadística. Si bien somos conscientes de que no se recoge información del conjunto de la juventud española, sí creemos firmemente que las conclusiones a las que llegan marcan tendencias que podrían ser extrapolables a ese conjunto ya que, si en las zonas urbanas la red social tiene la importancia que tiene, más aún lo en los ámbitos más pequeños (localidades de menos de 50.000 habitantes). Así mismo recomendamos el seguimiento de la serie “Capital Humano” que publica el IVIE en su web (www.ivie.es) así como sus aportaciones al estudio del Capital Social. IVIE en colaboración con Bancaja se encuentra a la vanguardia del estudio de los procesos de inserción laboral de los jóvenes en nuestro país.

¹³⁶ El 30 de julio de 2010, en nota pública de Presidencia del Gobierno de España, se reconoce que los servicios públicos de empleo de nuestro país no están a la altura de lo que se necesita, y se anunció una reforma urgente y en profundidad de las políticas activas de empleo, ya que sólo el 10% de los contratos aproximadamente se firman con la intermediación del INEM o SPE (Servicios Públicos de Empleo). El anuncio realizado iba en la línea de mejorar la capacidad de casar las demandas y las ofertas de empleo, con el fin de asegurar que los trabajadores, y en especial los parados, reciban la formación y se capaciten para participar del sistema productivo. En definitiva, el propio servicio público reconoce su ineficacia en la gestión de la demanda y oferta de empleo.

Por tanto, el medio más utilizado son las redes familiares y de amigos, las redes sociales. Este medio es altamente eficaz, y es así mismo uno de los más importantes facilitadores del empleo en España.

Gráfico 76.



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Tabla 105.

Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por sexo			
Medio utilizado en la búsqueda	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
INEM	10,7	12,6	11,8
Agencia Estatal	3,8	4,4	4,1
Currículums a ETTs	20,5	21,6	21,1
Currículums a empresas	35,0	44,6	40,5
Establecerme por mi cuenta	5,4	3,7	4,4
Oposiciones	4,3	1,8	2,9
A través de amigos o familiares	55,2	53,8	54,4
Sin buscarlo	15,0	13,8	14,3
Otros medios	8,0	7,9	7,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Existen algunas diferencias según el sexo en relación a los medios utilizados por los jóvenes a la hora de buscar empleo (Tabla 105.). Tanto entre hombres jóvenes como entre mujeres jóvenes el medio preferido a la hora de emprender la búsqueda de empleo

es hacerlo a través de amigos o familiares. En ambos casos, más de la mitad de la muestra, e incluso algo por encima en el caso de los hombres, afirman utilizar este medio como estrategia de acercamiento al mundo del trabajo. Por otra parte, las mujeres en mayor medida que los hombres utilizan la entrega de currículums en empresas así como iniciar ese proceso a través de los servicios públicos de empleo como puede ser el caso del INEM. Y, en el caso de los hombres jóvenes, se aprecia una ligera tendencia a apostar más que ellas por el establecimiento por su cuenta (crear una empresa, hacerse autónomo).

El estudio de IVIE en lugar de hablar de edades habla de cohortes¹³⁷. Así, establece como cohortes de análisis las generaciones de los nacidos en 1978 o antes, la generación de los nacidos entre 1979 y 1984 y la generación de los nacidos entre 1985 y 1989 que, en términos de edad en el momento en el que se realiza el estudio, se corresponderían con 27 o más años, de 21 a 26 años y de 16 a 20 años. El estudio por cohortes de edad permite ver que la utilización o no de un mecanismo de búsqueda u otro viene, en parte, influenciado por la variable generación por nacimiento a la que se pertenezca (Tabla 106.)

¹³⁷ Se entiende por cohorte “el conjunto de líneas de vida, es decir, de individuos de una población que comparten la experiencia, dentro de un determinado periodo temporal, de un mismo suceso origen. [...] Es por eso que esta dimensión temporal se define como tiempo-duración, de la cual la edad sólo sería el caso más habitual, pero no el único. La edad es, consecuentemente, el tiempo – duración que tiene como suceso origen el nacimiento, y las cohortes así definidas toman el nombre de generaciones.” (Vinuesa, 1997: 31-32). En este sentido, las cohortes en el estudio de IVIE se refieren a las generaciones de individuos nacidos en los periodos indicados.

Tabla 106.

Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por cohorte				
Medio utilizado en la búsqueda	Cohorte			Total
	De 1978 o antes	De 1979 a 1984	De 1985 a 1989	
INEM	15,7	15,8	7,4	11,8
Agencia Estatal	3,2	5,5	3,2	4,1
Currículums a ETTs	21,3	23,0	19,5	21,1
Currículums a empresas	50,6	43,8	35,2	40,5
Establecerme por mi cuenta	8,0	4,3	3,7	4,4
Oposiciones	6,6	4,3	0,8	2,9
A través de amigos o familiares	47,1	51,4	58,7	54,4
Sin buscarlo	8,7	13,0	16,9	14,3
Otros medios	13,4	7,7	6,7	7,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

A medida que se entra en una cohorte de nacimiento más joven (Tabla 106.), más próxima a nosotros, vemos que la utilización como medio de búsqueda de los amigos y familiares aumenta de forma importante. Según datos de IVIE, y en el caso de la "España Urbana", mientras que el 47,1% de los nacidos en 1978 o antes afirman usar esa estrategia de localización, ese mismo porcentaje llega a casi el 60% entre los que nacieron de 1985 a 1989. Utilizar la propia iniciativa como es el hecho de acudir a empresas para dejar currículums es una estrategia que define una tendencia inversa a la anterior, esto es, más frecuente en cohortes más antiguas que en las cohortes más jóvenes. El uso de medios oficiales y públicos de búsqueda de empleo es más común en cohortes nacidas en 1984 o antes, al igual que establecerse por su cuenta. Sin embargo, entre los más jóvenes aumenta de forma importante el porcentaje que afirma haber encontrado empleo sin haberlo buscado.

En la Tabla 107 analizamos cuáles son los medios de búsqueda de empleo más utilizados según el nivel de estudio alcanzado¹³⁸. La tendencia que describen los datos al respecto del uso de la red social como método de búsqueda es clara: es entre los niveles de estudio más bajos entre los cuales el porcentaje de jóvenes de la "España Urbana" que reconoce haber utilizado la red de amigos y familiares es más alta, bajando del 50%

¹³⁸ Utilizamos la codificación del nivel de estudios de IVIE: Obligatorios, Secundarios no Obligatorios y Universitarios.

entre los que tienen Estudios Universitarios. Entre estos últimos es donde con mayor frecuencia se ha acudido al INEM (17,4%) y se han enviado currículums a empresas (51,3%). Por tanto, decir que si bien los amigos y familiares son la opción de búsqueda preferida, entre los que tienen niveles de estudio más altos la propia iniciativa de presentarse en las empresas demuestra la necesidad de “exhibir” la formación alcanzada más allá de las ventajas del uso de la red. Es decir, entendemos esa mayor tendencia de entregar currículums a empresas como un elemento de transición a la edad adulta, como un elemento de responsabilidad individual, como una clave de emancipación: querer alcanzarlo por mis propios medios pero presentando mis credenciales.

Tabla 107.

Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por nivel de estudios				
Medio utilizado en la búsqueda	Nivel de estudios			
	Obligatorios	Secundarios no obligatorios	Universitarios	Total
INEM	10,3	10,0	17,4	11,8
Agencia Estatal	4,1	3,8	4,9	4,1
Currículums a ETTs	12,6	25,6	20,0	21,1
Currulums a empresas	37,5	37,2	51,3	40,5
Establecerme por mi cuenta	5,8	3,9	4,2	4,4
Oposiciones	0,3	1,9	8,0	2,9
A través de amigos o familiares	56,5	57,7	44,8	54,4
Sin buscarlo	17,3	12,5	15,3	14,3
Otros medios	7,2	8,7	6,7	7,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Podemos llegar a pensar que buscar empleo a través de la red sólo se hace en la primera experiencia laboral y que ya no se utiliza cuando se necesita buscar un nuevo empleo. Ese sería un error pues, como podemos ver en la Tabla 108, la red social sigue siendo muy utilizada incluso entre los jóvenes que ya han tenido alguna experiencia laboral.

Tabla 108.

Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por experiencia laboral			
Medio utilizado en la búsqueda	Experiencia laboral		
	Ha buscado pero no ha trabajado	Ha trabajado	Total
INEM	14,5	11,5	11,8
Agencia Estatal	4,4	4,1	4,1
Currículums a ETTs	26,5	20,6	21,1
Currículums a empresas	52,0	39,3	40,5
Establecerme por mi cuenta	2,4	4,7	4,4
Oposiciones	2,4	3,0	2,9
A través de amigos o familiares	56,8	51,1	54,4
Sin buscarlo	9,2	14,9	14,3
Otros medios	20,4	6,6	7,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Si nos centramos en los resultados del informe de IVIE y Bancaja (2006), el 56,8% de los jóvenes que han buscado pero no han encontrado empleo utilizó la red, quedando en el 51,1% como método de búsqueda entre los que ya habían tenido alguna experiencia en el mercado de trabajo. En ambos casos es la opción de búsqueda más común y la más utilizada.

Por su parte, mandar currículums a empresas es mucho más frecuente entre los que no han trabajado que entre los que han trabajado, posiblemente por falta de la eficiencia que se espera del método. Es decir, aquel que ya ha tenido una experiencia negativa en un método deja de usarlo, y la entrega de currículums puede que sea uno de esos métodos fallidos. Esto mismo sucede en el caso del INEM, método por el que muestran menos interés como fórmula de búsqueda aquellos que ya han trabajado.

Así mismo, añadir que aquellos que ya han tenido alguna experiencia laboral parece que muestran más interés por métodos de búsqueda como son las oposiciones y el establecerse por su propia cuenta. Son también los que en mayor medida fueron "reclutados" sin ir ellos a buscar el trabajo. Este último caso entendemos que se podría añadir a la eficacia de la red, porque cuando alguien recluta a una persona para una

función lo hace sobre la base de la confianza, el talento y el reconocimiento de la labor realizada en algún puesto de trabajo desde el cual ha sido referenciado¹³⁹.

13.3.- Recursos facilitadores para la obtención de empleo

Más allá de los métodos de búsqueda, es de nuestro interés conocer cuáles son los recursos propios y ajenos, aquellos cuya posesión o no facilitan a los jóvenes la obtención de empleo en España y, en concreto, el/los primer/os empleo/s, que es el centro de nuestra investigación.

El citado informe de IVIE y Bancaja (2006) ofrece una panorámica muy interesante sobre cuáles son esos facilitadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” (Gráfico 77.). Preguntados los jóvenes sobre cuáles son los tres elementos principales que les han facilitado encontrar un empleo, los resultados obtenidos son muy esclarecedores de qué atributos propios o externos hay que tener para poder contar con mayores posibilidades para encontrar trabajo como paso de inicio al proceso de transición a la vida activa.

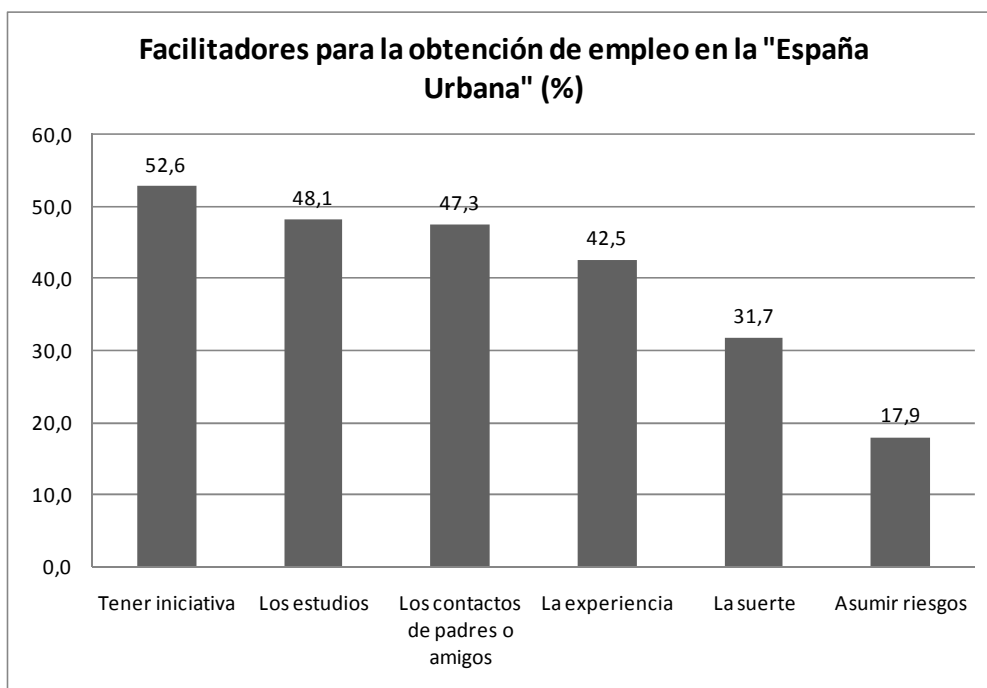
Los tres principales facilitadores para que los jóvenes obtengan el empleo en la “España Urbana”¹⁴⁰ son tener iniciativa (52,6%), los estudios (48,1%) y los contactos de padres o amigos (47,3%). Estamos por tanto ante una suma de facilitadores sumamente interesantes y que ponen de manifiesto que aquellos jóvenes que quieren encontrar empleo en España deben articular una conjunción entre la propia iniciativa del joven (estar activado en la búsqueda de empleo, buscar activamente como actitud individual el empleo), los estudios realizados (que actúan como credenciales que abren o cierran puertas en el mundo laboral) y la red social (como espacio que pone en contacto nodos

¹³⁹ Este es el caso de las empresas de HEADHUNTERS o cazatalentos que reclutan perfiles profesionales de alta cualificación y que los recolocan en empresas que buscan estos perfiles. Actúan como una red social en la que conocen las necesidades de un determinado empresario y ponen en contacto con él al perfil que más se ajusta.

¹⁴⁰ Recordemos que la muestra que consideran “España Urbana” son casi 3.000 encuestas en municipios españoles de más de 50.000 habitantes, y que las conclusiones obtenidas, si bien no son aplicables al conjunto de la población ya que ésta no ha sido entrevistada en el estudio, sí creemos que apuntan tenencias esclarecedoras de cómo pueden ser los comportamientos y actitudes del mencionado conjunto.

de información, nodos de oferta y demanda). Una de las claves del comportamiento estratégico en la utilización de las redes sociales está precisamente en esto, de cara al éxito en la transición: saber unir en un mismo fin (conseguir un empleo) la disposición al trabajo, la formación alcanzada y la red social de la que se dispone y en la que se ha invertido.

Gráfico 77.



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Junto a estos tres facilitadores básicos encontramos otro muy importante y este es el de la experiencia. Recordemos que los jóvenes señalaban, cuando hablábamos de las razones del paro juvenil, que entre éstas se encontraba el hecho de que los empresarios no contratan a gente sin experiencia. Los datos que manejamos ahora confirman esa opinión. Es decir, aquellos jóvenes a los que se les ha preguntado sobre qué aspecto les facilitó el acceso al empleo, ratifican que la experiencia puede ser un plus que ayude a la entrada al mercado laboral.

Así mismos, resulta llamativo que el 31,7% considere que un aspecto tan volátil como la suerte pueda actuar como facilitador del empleo. Estar en el sitio adecuado y en

el momento adecuado, cruzarse con la oportunidad, parecen actuar también como viento a favor del acceso al empleo.

Finalmente vemos que el facilitador “asumir riesgos” es el que menos preponderancia tiene. Es lógico porque, como debemos recordar, un ejemplo de asunción de riesgos es el hecho de establecerse por su propia cuenta, crear una empresa, etc., hecho que, como sabemos, es uno de los métodos de búsqueda menos utilizados.

¿Cómo actúan esos métodos facilitadores según variables de segmentación?
 ¿Tienen la misma importancia de cara a haber conseguido un empleo según el sexo, la cohorte y el nivel de estudios? Lo vemos a continuación.

Tabla 109.

Facilitadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por sexo			
Facilitador	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Los estudios	44,8	50,5	48,1
La experiencia	42,5	42,6	42,5
Los contactos de padres o amigos	52,0	44,0	47,3
Tener iniciativa	53,9	60,3	52,6
Asumir riesgos	19,1	17,0	17,9
La suerte	30,6	32,5	31,7

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Existen algunas diferencias en razón al sexo del joven estudiado (Tabla 109), según los datos de IVIE (2006). Tanto hombres como mujeres señalan la iniciativa como el principal facilitador (es decir, querer trabajar y buscarlo activamente), pero lo es en mayor medida entre las mujeres. Éstas mismas colocan en segundo lugar los estudios, mientras que los hombres los posicionan en tercer lugar optando para poner en el segundo a los contactos de padres o amigos, que las mujeres colocan en tercer lugar. El resto de aspectos actúan como facilitadores más o menos en igual grado tanto para hombres como para mujeres jóvenes.

En este punto, y para explicar el hecho de que los estudios ocupen el segundo lugar para las mujeres jóvenes, hemos de recordar que éstas accedían más tarde al mercado laboral porque tienen mayor tendencia a alargar el periodo de formación, y al tener mayor formación, unida a una mayor iniciativa (tal y como vemos en los resultados) tienen mayores posibilidades de encontrar el empleo utilizando la credencial que es el mayor nivel de estudios alcanzado.

Tabla 110.

Facilitadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por cohorte				
Facilitador	Cohorte			
	De 1978 o antes	De 1979 a 1984	De 1985 a 1989	Total
Los estudios	61,2	54,1	39,4	48,1
La experiencia	49,0	42,4	40,8	42,5
Los contactos de padres o amigos	41,5	46,0	50,0	47,3
Tener iniciativa	47,9	60,1	58,1	52,6
Asumir riesgos	13,4	22,1	15,0	17,9
La suerte	39,7	30,3	30,7	31,7

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Según la cohorte de edad de nacimiento (Tabla 110.) comprobamos que existen importantes diferencias entre los jóvenes a la hora de exponer cuáles son los facilitadores para la obtención de empleo. Entre los nacidos en 1978 o antes, los facilitadores del empleo más importantes son, en primer lugar, los estudios (61,2%), en segundo lugar, la experiencia (49%) y, en tercer lugar, tener iniciativa (47,9%) quedando los contactos, la red social, en cuarto lugar (41,5%). En el caso de la cohorte de 1979 a 1984, el primer lugar lo ocupa, tener iniciativa (60,1%), el segundo lugar, los contactos (46%) y el tercero, los estudios (54,1%). Finalmente la cohorte de nacidos entre 1985 y 1989 establece el siguiente orden: tener iniciativa (58,1%), los contactos de familia y amigos (50%) y la experiencia (40,8%).

Estas diferencias no hacen sino indicar que cada cohorte, en el momento del estudio, está viviendo su periodo de transición a la vida adulta a través del empleo de forma diferente. En todos los casos podemos partir de la premisa esencial de la actitud

propia, de la iniciativa personal como marco específico para iniciar el proceso de búsqueda de empleo y encontrarlo, pero los más jóvenes están accediendo por primera vez al mercado laboral, y son ellos los que más utilizan la red de contactos como forma de amortiguar las dificultades para encontrar ese primer empleo. Pero son también más conscientes de su falta de experiencia, de tal forma que aquel que la tiene la pone en valor en su proceso de entrada. Los que tienen una edad intermedia se siguen sirviendo de la red social como clave de acceso a puestos de trabajo pero quieren poner en valor, y así lo hacen, los estudios realizados. Es decir, saben que los estudios les permiten acceder a mejores puestos de trabajo. Y, finalmente, los más mayores, aquellos con edades de 27 o más años, suelen haber tenido ya muchas experiencias laborales (lo sabemos por los datos analizados a lo largo de esta investigación), han llegado a ellas por la vía de la red social (cuando eran más jóvenes en edad y en sus primeras experiencias), pero ponen en valor sus estudios (más altos en cuanto a nivel, sean oficiales o de especialización a lo largo del tiempo) y tratan de acceder a mejores puestos de trabajo, más estables y más ajustados a su deseo de emancipación, gracias a la experiencia adquirida durante su, por lo general, ya alargada trayectoria laboral (recordemos que la inmensa mayoría de los jóvenes accedía al mercado laboral antes de los 20 años de edad).

Tabla 111.

Facilitadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por nivel de estudios				
Facilitador	Nivel de estudios			
	Obligatorios	Secundarios no obligatorios	Universitarios	Total
Los estudios	30,0	47,5	64,9	48,1
La experiencia	39,7	42,9	44,7	42,5
Los contactos de padres o amigos	53,6	50,8	32,9	47,3
Tener iniciativa	53,7	57,6	61,7	52,6
Asumir riesgos	20,4	14,9	22,2	17,9
La suerte	39,1	28,2	31,1	31,7

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Los estudios, ya hemos dicho, adquieren mayor peso en cuanto a facilitadores del empleo a medida que la cohorte de nacimiento es más antigua. Esto queda ratificado en los datos de la Tabla 111, donde vemos cómo esos facilitadores, la importancia de

unos u otros, son diferentes según el nivel de estudios de los jóvenes de la “España Urbana” según los datos del informe de IVIE (2006).

Según se desprende de dichos datos, cuando el nivel de estudios es más bajo, esto es, sólo se han finalizado los estudios obligatorios, el primer facilitador es la iniciativa personal, seguido de los contactos y de la experiencia. En el nivel de estudios medio, la iniciativa y los contactos ocupan también los primeros lugares, pero ahora son los estudios los que aparecen en tercer lugar. Sin embargo, entre los que tienen estudios universitarios, éstos, los estudios, son el principal facilitador para encontrar empleo, seguido de la iniciativa y de la experiencia.

Es decir, los jóvenes españoles, a medida que aumenta su nivel de estudios, refuerzan el poder de la formación como barrera de entrada al mercado laboral. Si se alcanza un nivel de estudios alto, ese nivel de estudios, el nivel de formación alcanzado, es valorado por la demanda de empleo, de tal forma que ellos, como oferta, se ajustan mejor a la primera, de ahí que sea el primer elemento facilitador. La experiencia adquirida en las primeras incursiones en el mercado laboral (eso sí, con las redes sociales como facilitadoras) son, en niveles elevados, otra carta de presentación que, junto con los estudios, ayuda de forma importante a la consecución del empleo.

13.4.- Recursos dificultadores para la obtención de empleo

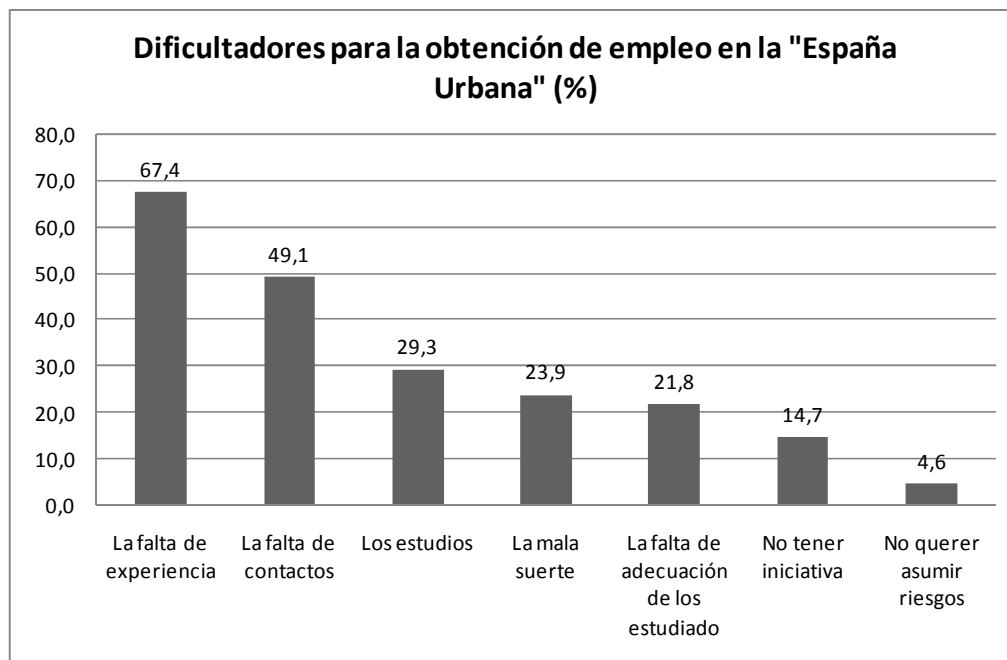
No sólo es interesante saber cuáles, en opinión de los jóvenes, son los principales facilitadores para la obtención de empleo, sino también qué aspectos, factores o elementos que no se poseen pueden dificultar la obtención del trabajo.

Los datos que nos aporta el estudio de IVIE (2006) son muy sugerentes al respecto (Gráfico 78.). El 67,4% de los jóvenes considera que la falta de experiencia es el principal dificultador para la obtención de empleo. En este sentido volvemos a recordar que esa era precisamente la principal razón del paro juvenil en España según los propios implicados, los jóvenes. A la falta de experiencia se le une, en segundo

lugar, la falta de contactos (49,1%), o lo que es lo mismo, no tener red social para el acceso al empleo dificulta sobremanera esa entrada al mercado laboral. Los estudios ocupan el tercer lugar (29,3%), quedando la mala suerte y la falta de adecuación de lo estudiado con un 23,9% y un 21,8% respectivamente. Finalmente estarían el no tener iniciativa y no querer asumir riesgos.

En definitiva, contemplamos que la panorámica que se nos abre de cara a la definición de un modelo de inserción laboral a través de las redes sociales es muy sugestiva. La red facilita el acceso al empleo y no tenerla lo dificulta. Es decir, la red social es clave en la entrada o no al mercado laboral de los jóvenes. Esta conclusión, sobre una base cuantitativa, será interpretada en su forma como construcción social en el capítulo cualitativo de esta tesis doctoral.

Gráfico 78.



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

De nuevo, y como en el caso de los facilitadores, encontramos diferencias según las variables sociodemográficas sexo, cohorte y nivel de estudios.

Tabla 112.

Dificultadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por sexo			
Dificultador	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Los estudios	32,3	26,6	29,3
La falta de adecuación de los estudiado	23,5	20,3	21,8
La falta de experiencia	65,3	69,4	67,4
La falta de contactos	46,0	51,9	49,1
No tener iniciativa	17,7	12,0	14,7
No querer asumir riesgos	4,3	4,9	4,6
La mala suerte	22,4	25,2	23,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Hombres y mujeres jóvenes establecen el mismo orden a la hora de hablar de los principales dificultadores para la obtención de empleo que el conjunto de la población joven (Tabla 112.), pero dan más o menos importancia a cada uno de ellos. Así, mientras que casi 7 de cada 10 mujeres indican que la falta de experiencia es el principal dificultador, ese mismo porcentaje se queda en el 65,3% entre los hombres. La falta de contactos tiene, así mismo, mayor peso como dificultador para las mujeres que para los hombres. Sin embargo, los estudios lo son en mayor medida para los hombres que para las mujeres.

En cuanto a los estudios, las mujeres alargan más su periodo de formación (como ya hemos dicho en reiteradas ocasiones), hecho que les hace alcanzar mejores niveles de estudios, con lo que la experimentación de la falta de los mismos en el acceso al empleo es menor, de ahí que adquiera menos peso. Sin embargo, la falta de experiencia tiene más importancia para ellas, porque acceden más tarde al mercado laboral y, con ello, su trayectoria laboral en número de empleos es menor, disminuyendo así sus probabilidades para alcanzarla.

Y en cuanto a los contactos hemos de decir que, como veremos más adelante, las mujeres los utilizan menos como estrategia de entrada al mercado laboral. Sin embargo, una vez que tratan de acceder al mismo descubren que éstos, la inversión que se haya hecho en la red social, al final se convierte en un obstáculo que dificulta sobremanera su

paso a la vida activa. Los contactos para ellas son más importantes que para los hombres como dificultadores porque, gracias a la experiencia vivida en el mercado laboral, descubren que este es un recurso útil y necesario (y del que no pudieron disponer desde un principio) para iniciar una carrera profesional, mientras que los hombres jóvenes, que acceden antes al mercado laboral, tienen asumido ese valor con anterioridad, lo ponen en marcha y lo utilizan como algo normalizado. En definitiva hablamos de procesos de socialización en la utilización de las redes diferenciados en razón al sexo.

Tabla 113.

Dificultadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por cohorte				
Dificultador	Cohorte			
	De 1978 o antes	De 1979 a 1984	De 1985 a 1989	Total
Los estudios	30,5	19,4	36,0	29,3
La falta de adecuación de los estudiado	21,4	24,7	19,9	21,8
La falta de experiencia	51,3	74,9	64,2	67,4
La falta de contactos	53,8	53,0	45,9	49,1
No tener iniciativa	14,5	14,7	14,7	14,7
No querer asumir riesgos	0,8	4,8	5,0	4,6
La mala suerte	55,1	29,0	16,7	23,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Si analizamos las opiniones en relación a los dificultadores para la obtención del empleo según la cohorte de nacimiento encontramos datos muy llamativos desde un punto de vista sociológico (Tabla 113.). Vemos cómo en las cohortes de edad más avanzada el principal dificultador es la mala suerte, seguido de la falta de contactos y la falta de experiencia. Esta mala suerte adquiere sentido en esta cohorte pues cuenta con mayor experiencia en el mercado laboral, lo que les permite reflexionar de forma más profunda en torno a aspectos de índole más externos y no controlables que se pueden haber encontrado a lo largo de su trayectoria laboral. Entre esos aspectos podrían estar el haber renunciado a un puesto de trabajo, decisión de la que más tarde se han arrepentido.

En el caso de la cohorte que va de 1979 a 1984 (en el momento en que se hace el estudio, esto es 2005, se traduciría en jóvenes de entre 21 y 26 años), si bien aparecen los tres mismos recursos como los principales dificultadores del acceso al empleo en España que en la cohorte anterior, estos cambian de orden. El primer dificultador para aquellos que tenían entre 21 y 26 años es la falta de experiencia, ya que sus trayectorias laborales son más cortas que en el primer caso y es lógico que así lo indiquen sobre la base de las explicaciones del paro juvenil. En segundo lugar (53%) consideran que estaría la falta de contactos, de amigos y familiares que les faciliten la entrada al mercado mediante la intermediación. Y, finalmente, volvería a aparecer el factor mala suerte, lo que nos devuelve a la idea de que muchos jóvenes culpan de su situación de desempleo a aspectos tan incontrolables como la poca fortuna, como si de “una lotería” se tratara.

Por último tenemos a la cohorte más joven. En este caso de nuevo la falta de experiencia y la falta de contactos ocupan el primer lugar y segundo lugar (en este sentido se situarían más próximos a la cohorte posterior), y aparece en su caso un nuevo recurso cuya no posesión dificulta el acceso al empleo: los estudios. Este segmento joven de entre 16 y 20 años (en el momento del estudio) podría estar considerando que, si ya han dejado la formación, sus posibilidades de mejorar en el empleo se hacen más difíciles y, en caso de paro, la falta de cualificación redundaría en esa dificultad. Y, por otra parte, si siguen en el sistema educativo prolongando su formación hacia niveles de estudio más altos, saben que con el nivel actual alcanzado los puestos de trabajo a los que aspiran son limitados, en términos de cualificación.

En todo caso, se aprecia que la falta de adecuación de lo estudiado a las exigencias del mercado laboral, a las exigencias del puesto de trabajo, es también uno de los dificultadores más importantes. Recordemos que aspectos que, de forma directa o indirecta, tenían que ver con la formación, se presentaban como explicaciones razonables del paro juvenil en nuestro país, desde el punto de vista de los jóvenes protagonistas de esa situación, estuviesen o no empleados.

Y, a propósito de los estudios, ¿qué opiniones habría en torno a los recursos dificultadores según el nivel de estudios alcanzado por los jóvenes? En la Tabla 114 presentamos los resultados obtenidos a este respecto.

Tabla 114.

Dificultadores para la obtención de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por nivel de estudios				
Dificultador	Nivel de estudios			
	Obligatorios	Secundarios no obligatorios	Universitarios	Total
Los estudios	46,2	29,0	10,0	29,3
La falta de adecuación de los estudiado	19,4	22,4	20,8	21,8
La falta de experiencia	59,1	67,4	77,9	67,4
La falta de contactos	50,8	51,4	39,5	49,1
No tener iniciativa	12,9	16,0	12,9	14,7
No querer asumir riesgos	4,5	4,5	5,5	4,6
La mala suerte	31,2	18,6	32,4	23,9

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Para los jóvenes, independientemente del nivel de estudios finalizado, según IVIE (2006) y en relación a la "España Urbana", consideran que los tres dificultadores principales de acceso al empleo son la falta de experiencia, la falta de contactos y los estudios, salvo en el caso de los que habían finalizado Estudios Universitarios, que colocan en tercer lugar a la mala suerte (pensemos que aquí se encuadraría la cohorte de edad más avanzada). Resulta llamativo que tanto en el caso de los que han finalizado los Estudios Obligatorios como los universitarios, el peso de la mala suerte adquiera tanta importancia. Este hecho nos pone en aviso sobre las posibles consecuencias de tipo psicológico que podría estar teniendo el desempleo entre los jóvenes que, ante la necesidad de encontrar explicación a la situación en la que se encuentran (sobre todo si ha habido gratificación diferida) encuentran esa explicación en factores tan poco medibles como es este de la mala suerte¹⁴¹.

¹⁴¹ El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define "suerte" como: "Encadenamiento de los sucesos, considerado como fortuito o casual. *Así lo ha querido la suerte*. Circunstancia de ser, por mera casualidad, favorable o adverso a alguien o algo lo que ocurre o sucede", *para referirse a mala suerte*."

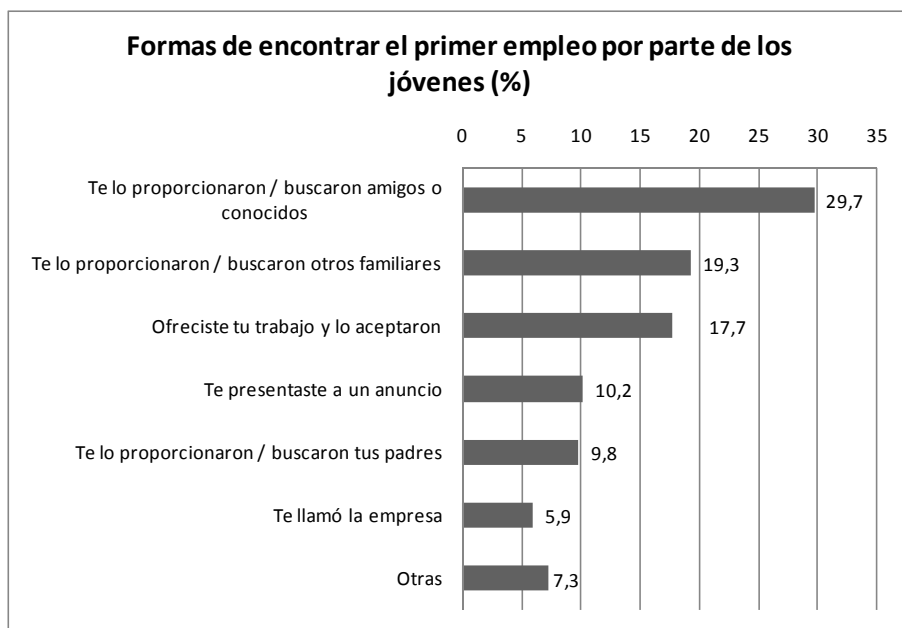
Los estudios dejan de ser un importante dificultador entre los jóvenes que han finalizado estudios universitarios, dado que el nivel máximo alcanzado les facilita en mayor medida el acceso al empleo, han alcanzado el nivel de credencial que les permite estar en mejores condiciones a la hora de entrar al mercado laboral. No en vano recordemos que el nivel de estudios era el principal facilitador en el caso de los jóvenes con estudios universitarios.

13.5.- Mecanismos y estrategias de acceso al empleo: el caso específico del primer empleo.

Ya sabemos que los jóvenes cuando tienen un problema acuden a su entorno más cercano y sabemos que cuando de encontrar un empleo se trata, el medio más utilizado es el entorno de familiares y amigos, es decir, ese mismo entorno más cercano. Pero, a partir de ahí, ¿cómo realmente encuentran empleo los jóvenes en nuestro país? Y más en concreto, pues ese es nuestro interés en esta investigación, ¿cuál es la vía, el mecanismo, la estrategia más utilizada por los jóvenes españoles a la hora de encontrar su primer empleo?

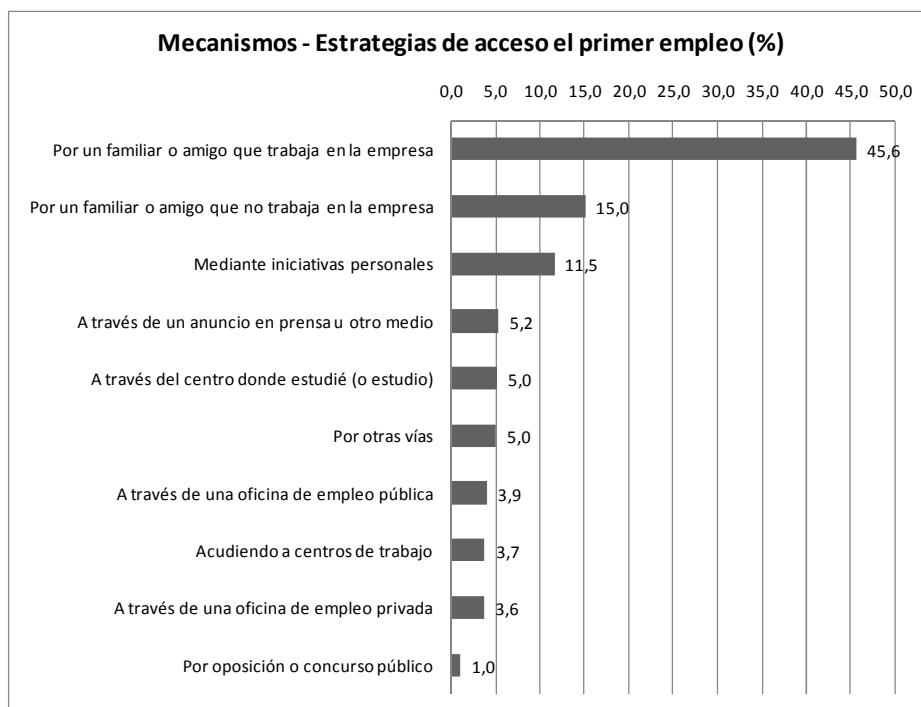
Respondemos que sin lugar a dudas es la red social, la familia, los amigos y contactos, la estrategia de búsqueda a través de la cual los jóvenes mayoritariamente encuentran su primer empleo. Pero esta conclusión no se basa en un solo estudio. En concreto hemos encontrado datos en cuatro investigaciones diferentes que vienen a confirmar esa conclusión. La primera (Gráfico 79.) con datos del INJUVE 2008, la segunda con datos del Estudio 2631 del CIS (Gráfico 80.), la tercera con datos del Informe anteriormente citado del IVIE y Bancaja (Gráfico 81). Y disponemos de una cuarta investigación correspondiente al Estudio 2634 del CIS que apareció bajo el nombre de *Clases Sociales y Estructura Social* (Gráfico 82.) y que, aunque no se centra en los jóvenes ni el primer empleo, viene a demostrar que la forma más común de encontrar empleo en España son los contactos personales, la red social. En las páginas siguientes podemos apreciar los resultados de todos y cada uno de esos estudios al respecto del medio de acceso al empleo.

Gráfico 79.



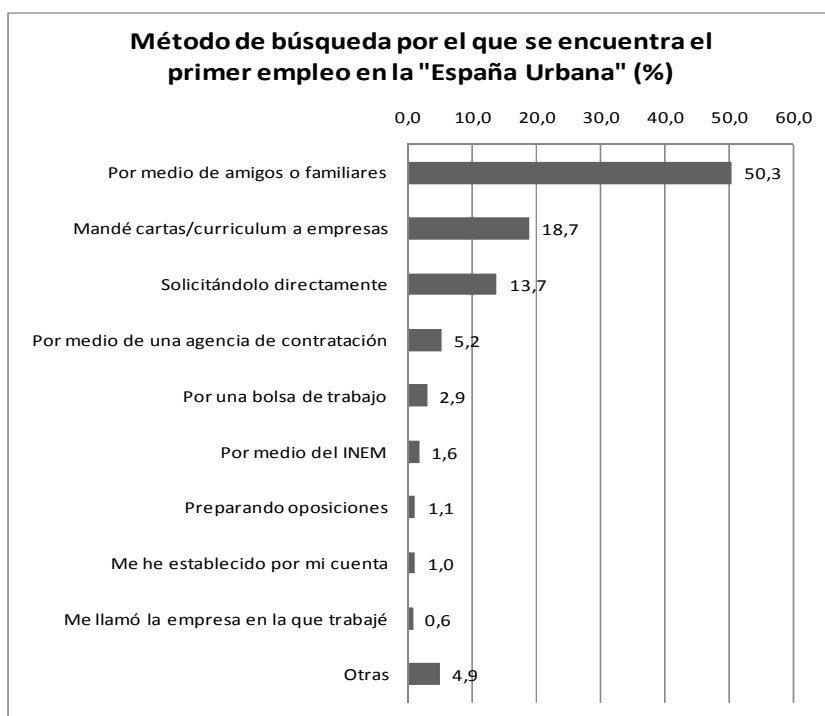
Fuente: Elaboración propia a partir del capítulo II "Economía, empleo y consumo" del Informe de la Juventud en España (2008), INJUVE, Ministerio de Igualdad.

Gráfico 80.



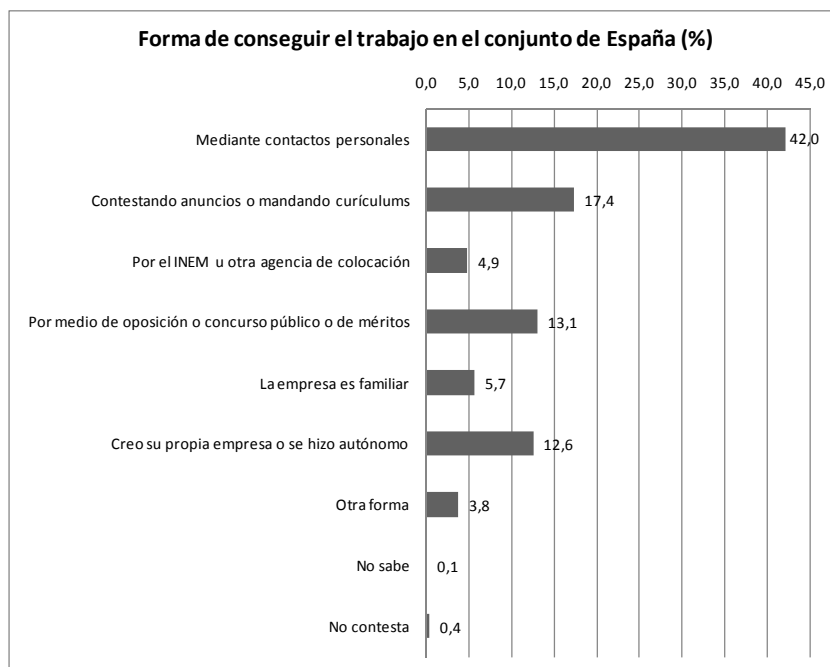
Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2733 (2007) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Gráfico 81.



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Gráfico 82.



Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del Estudio “Clases Sociales y Estructura Social” – Estudio 2634 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

El conjunto de los resultados de los últimos cuatro gráficos deja patente que la red social es en nuestro país, y no sólo en el caso de los jóvenes y su primer empleo, la estrategia de acceso al mundo laboral más utilizada. La red social, el entorno familiar, los amigos, parecen ser el escenario en el que los españoles jóvenes se mueven con más facilidad de cara a la consecución del objetivo de inserción laboral.

En todos los estudios el porcentaje de los que encuentran su empleo a través de la red social, el primero en el caso de los jóvenes, es siempre superior al 40%. En el caso del Estudio 2634 del CIS, que se refiere al nivel general de la población, el porcentaje de encuestados que ha encontrado trabajo a través de la red es del 42%. En el caso del estudio del IVIE, que se centra en la ya definida “España Urbana”, el 50,3% declara haber encontrado empleo por amigos o familiares. Son especialmente llamativos en cuanto a la importancia de la red para acceder al primer empleo los estudios 2631 del CIS y el INJUVE (2008). En el primero, el porcentaje de jóvenes que afirma haber encontrado empleo a través de amigos o familiares que trabajaban o no en la empresa en la que encontró el empleo llega al 60,6%. Por su parte, los datos más recientes del INJUVE (2008) indican que el 58,8% de los jóvenes españoles encontró su primer empleo a través de conocidos, familiares o a través de los padres.

Si contrastamos los datos de todos esos estudios, los tres más centrados en los jóvenes y el general centrado en el conjunto de la población Española, podemos decir que la red es más utilizada por los jóvenes que por el conjunto de la población (donde se incluye también al segmento joven). Podemos decir, pues, que el conjunto de los jóvenes españoles utiliza más la red que en la “España Urbana”, o lo que es lo mismo, que la red de contactos puede estar siendo aún más utilizada en poblaciones inferiores a 50.000 habitantes.

Pero de ese conjunto de datos no sólo nos debemos quedar con los que se refieren al uso de la red social. En concreto nos referimos al uso como medio de acceso al empleo de los mecanismos formales tales como las Oficinas Públicas de Empleo. En el caso del estudio del CIS 2631 sólo el 3,9% de los jóvenes encontró empleo por esta

vía, un 1,6% en el caso del estudio del IVIE y un 4,9% para el conjunto de la población en el Estudio 2634 del CIS. Lo que sí parecen confirmar estos datos es que ni el medio es utilizado para buscar ni, al final, resulta ser una vía interesante para encontrar empleo.

Frente a este caso, tener propia iniciativa, presentarse en persona a solicitar un puesto de trabajo, parece ser una vía que da ciertos resultados en el proceso de acceso al mercado laboral. En el caso del estudio de IVIE el 13,7% encontró empleo solicitándolo directamente, mientras que el estudio del INJUVE, el porcentaje de jóvenes que utilizó esta estrategia para encontrar empleo y lo consiguió ascendió al 17,7%, quedando en el caso del Estudio del CIS 2631 en el 15,1%¹⁴². Recordemos que uno de los facilitadores era, precisamente, el “tener iniciativa”.

13.6.- Análisis del perfil de los jóvenes españoles según el mecanismo o estrategia de acceso al primer empleo

Conocidas las vías de acceso al primer empleo, debemos detenernos en conocer cómo es el perfil medio de los jóvenes en cuanto a la utilización de las redes sociales y del resto de medios como estrategia de acceso al mundo del trabajo. Para ello nos hemos centrado en el análisis a partir del Estudio 2631 del CIS. Los resultados los presentamos a continuación.

En la primera Tabla (Tabla 115.), observamos que las pruebas estadísticas muestran diferencias significativas según el sexo en relación al mecanismo o estrategia utilizado para acceder al primer empleo. Si bien tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres las vías informales de acceso al mercado de trabajo son las más comunes, los hombres utilizan más que las mujeres jóvenes el contacto de un familiar o amigo que trabaja en la empresa, mientras que las mujeres utilizan más que los hombres

¹⁴² En este caso, sumamos los porcentajes de “mediante iniciativas personales” y “acudiendo a centros de trabajo”, ya que ambas opciones se corresponden con mecanismos propios de acceso al empleo.

el contacto de un familiar o amigo que no trabaja en la empresa. Así mismo las mujeres más que los hombres muestran mayor capacidad de iniciativa personal a la hora de encontrar empleo (ellas en mayor medida encuentran empleo utilizando este tipo de estrategia). En el resto de vías las opiniones son bastante similares entre hombres y mujeres.

Tabla 115.

Mecanismos - Estrategias de acceso el primer empleo en porcentaje por sexo			
Mecanismos - Estrategias	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	51,7	38,4	45,6
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	12,4	18,2	15,0
Acudiendo a centros de trabajo	3,0	4,6	3,7
A través de una oficina de empleo pública	4,2	3,6	3,9
A través de una oficina de empleo privada	3,0	4,4	3,6
A través de un anuncio en prensa u otro medio	4,4	6,3	5,2
A través del centro donde estudié (o estudio)	5,2	4,8	5,0
Mediante iniciativas personales	10,3	13,0	11,5
Por oposición o concurso público	0,3	1,7	1,0
Por otras vías	5,1	4,8	5,0
N.R.	0,5	0,2	0,4
Total	100	100	100

Sig. $X^2=0,001$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La edad, el grupo de edad al que pertenecen es también una variable de clasificación de los jóvenes en relación a los mecanismos de acceso al primer empleo (Tabla 116.). A medida que disminuye la edad de los jóvenes disminuye el porcentaje de los que afirma que encontró empleo por un amigo o familiar que trabajaba en la empresa. Si sumamos el porcentaje de los que encontraron el primer empleo gracias a un familiar o amigo que trabajaba o no en la empresa, nos da un porcentaje de utilización de la red social del 69,6%. Es decir, que casi 7 de cada 10 empleos que se consiguen en el segmento más joven es mediante la influencia directa de la red social de esos jóvenes.

En todo caso, observamos que el 62% de los que consiguen el primer empleo entre los que tienen de 20 a 24 años y el 57,1% de los del segmento de 25 a 29 años lo hacen a través de los contactos sociales de amigos o familiares que trabajan o no en la empresa en la que se inició en el mundo laboral.

Los medios públicos resultan igual de fallidos en cuanto a ser el medio para encontrar el primer trabajo en todos los grupos de edad, mientras que las iniciativas personales suelen ser más comunes entre los jóvenes de mayor edad que los de menor edad, fruto de la propia madurez psicológica.

Tabla 116.

Mecanismos - Estrategias de acceso el primer empleo en porcentaje por grupo de edad				
Mecanismos - Estrategias	Grupo de edad			
	15-19 años	20-24 años	25-29 años	Total
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	51,7	48,5	41,7	45,6
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	17,9	13,5	15,4	15,0
Acudiendo a centros de trabajo	2,0	2,6	5,0	3,7
A través de una oficina de empleo pública	4,0	3,2	4,4	3,9
A través de una oficina de empleo privada	1,3	3,7	4,2	3,6
A través de un anuncio en prensa u otro medio	6,6	5,0	5,0	5,2
A través del centro donde estudié (o estudio)	2,6	6,1	5,0	5,0
Mediante iniciativas personales	8,6	11,1	12,7	11,5
Por oposición o concurso público			1,9	1,0
Por otras vías	5,3	6,3	3,8	5,0
N.R.			0,8	0,4
Total	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,01$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

La variable nivel de estudios, como ha sido común a lo largo de toda la investigación, es una variable que genera diferencias estadísticamente significativas (Tabla 117). El uso de la red social es la estrategia de entrada al mercado de trabajado más utilizada independientemente del nivel de estudios, pero esa utilización es diferente dependiendo del nivel de que se trate. La tendencia que describen esas diferencias es que a medida que aumenta el nivel de estudios disminuye el peso de la red como estrategia de acceso al primer empleo. Entre los que tienen Hasta Primaria el 67,3% afirma utilizar la red directa de contactos, mientras que entre los que tienen Educación Superior ese mismo porcentaje se queda en el 46,6%.

En los segmentos de nivel educativo más alto, a partir de Secundaria de 2ª etapa, aumenta el porcentaje de los que tienen en las iniciativas personales un método de acceso al primer empleo ciertamente eficaz. Así mismo observamos que haber

encontrado el primer empleo a través de una oficina pública de empleo aumenta a medida que bajamos en el nivel de estudios. Utilizar el centro en el que se ha estudiado aparece como un mecanismo (que el CIS considera como medio informal de acceso, como veremos) con el que se ha encontrado el primer empleo especialmente entre los que tienen Secundaria 2ª Etapa y Educación Superior. Recordemos que en estos niveles de estudio era más común la realización de prácticas, prácticas que se suelen conseguir a través de los centros de trabajo¹⁴³ actuando estos así como intermediadores informales entre los alumnos y los lugares en los que encuentran ese primer empleo remunerado.

Tabla 117.

Mecanismos - Estrategias de acceso el primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados					
Mecanismos - Estrategias	Nivel de estudios finalizados				Total
	Hasta primaria	Secundaria 1ª etapa	Secundaria 2ª etapa	Educación Superior	
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	50,0	54,6	40,6	34,6	45,8
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	17,3	15,7	15,2	12,0	14,9
Acudiendo a centros de trabajo	3,1	3,6	2,9	5,5	3,7
A través de una oficina de empleo pública	5,1	4,8	3,2	2,8	3,9
A través de una oficina de empleo privada	2,0	1,4	4,4	6,9	3,5
A través de un anuncio en prensa u otro medio	4,1	4,8	4,4	7,8	5,3
A través del centro donde estudié (o estudio)	3,1	1,7	8,3	7,8	5,1
Mediante iniciativas personales	8,2	9,2	15,2	12,0	11,5
Por oposición o concurso público			0,3	4,1	1,0
Por otras vías	6,1	3,9	4,8	6,5	4,9
N.R.	1,0	0,2	0,6		0,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Pero si hay una variable que genera tendencias muy interesantes de cara a los objetivos de esta tesis doctoral es la variable edad de acceso al primer empleo que (Tabla 118.). Al cruzarla con el mecanismo de acceso a esa primera experiencia laboral, nos permite concluir que las redes son utilizadas para acceder al primer empleo como forma mayoritaria, pero que resulta tanto más útil cuanto antes se acceda al mercado laboral. Casi 8 de cada 10 entrevistados que accedieron al primer empleo con menos de 15 años, lo hicieron a través de familiares o amigos que trabajaban o no en la empresa en la que encontró ese empleo. Así mismo, a medida que aumenta la edad de acceso al

¹⁴³ Tenemos que indicar que el CIS clasifica este método de entrada al mercado laboral dentro de las estrategias informales de acceso.

primer empleo la red es un mecanismo a través del cual se accede a dicho empleo en menor medida que en los segmento de menor edad de acceso, apareciendo entonces otras estrategias. En este sentido, acudir a centros de trabajo y ser contratado es más propio de aquellos que accedieron al mercado de trabajo a edades más avanzadas, al igual que haber conseguido el empleo mediante iniciativas personales.

Tabla 118.

Mecanismos - Estrategias de acceso el primer empleo en porcentaje por edad acceso al primer trabajo remunerado					
Mecanismos - Estrategias	Edad de acceso al primer empleo remunerado				Total
	Menos de 15 años	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	de 25 a 29 años	
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	70,5	49,0	31,0	22,9	45,6
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	9,1	16,7	11,2	11,4	15,2
Acudiendo a centros de trabajo	2,3	3,5	3,6	11,4	3,7
A través de una oficina de empleo pública		3,9	4,6	2,9	3,8
A través de una oficina de empleo privada		2,6	9,1		3,6
A través de un anuncio en prensa u otro medio	2,3	4,8	7,6	5,7	5,3
A través del centro donde estudié (o estudio)		3,3	11,7	11,4	5,0
Mediante iniciativas personales	9,1	11,1	12,2	17,1	11,4
Por oposición o concurso público		0,3	2,5	8,6	1,0
Por otras vías	4,5	4,6	6,1	8,6	5,0
N.R.	2,3	0,3	0,5		0,4
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Tabla 119.

Mecanismos - Estrategias de acceso al primer empleo remunerado en porcentaje por actividad principal					
Mecanismos - Estrategias	Actividad principal				Total
	Sólo trabajo	Trabajo y estudio	Sólo estudio	En paro	
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	46,2	45,8	45,2	45,3	45,9
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	13,6	12,4	18,3	18,9	14,9
Acudiendo a centros de trabajo	3,9	5,9		3,1	3,6
A través de una oficina de empleo pública	4,6	3,3	2,4	3,8	4,0
A través de una oficina de empleo privada	2,8	3,3	7,1	3,8	3,6
A través de un anuncio en prensa u otro medio	3,7	6,5	11,9	4,4	5,3
A través del centro donde estudié (o estudio)	7,1	5,2	0,8	1,3	5,1
Mediante iniciativas personales	11,3	9,2	12,7	13,8	11,6
Por oposición o concurso público	1,4	1,3			1,0
Por otras vías	4,8	7,2	1,6	5,7	4,9
N.R.	0,5				0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sig. $X^2=0,002$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del "Sondeo sobre la juventud española" – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según la actividad principal (Tabla 119.) que desarrollan en la actualidad los jóvenes podemos apreciar que la red social, los contactos de familiares y amigos

aparecen también como el principal medio de acceso al primer empleo. Entre los que sólo trabajan el 59,8% afirma que encontró ese primer empleo por medio de la red social, porcentaje que sube hasta el 64,2% entre los que están en paro quedando en el 63,5% entre los que sólo estudian y en el 58,2% entre los que trabajan y estudian al mismo tiempo.

Por tanto, creemos que los datos hablan por sí solos: la red social y cómo esta se desarrolle y sea utilizada son claves para comprender cómo acceden los jóvenes españoles a su primer empleo, como inician su proceso de inserción socio – laboral.

13.7.- El poder de la red social: red formal frente a la red informal

La red social, tal y como estamos viendo, tiene un poder importante de cara a poder entender cómo se articula en nuestro país el proceso de entrada al mundo del trabajo de los jóvenes. Ese poder trasciende el hecho de ser el mecanismo de acceso principal, yendo más allá, y se articula como la estrategia más acertada de cara a aumentar las probabilidades de mejorar el proceso de transición a la edad adulta.

Para mejorar la comprensión de las razones que llevan a los jóvenes a utilizar la red social como estrategia fundamental de acceso al primer empleo, para entender su verdadero poder, hemos recodificado la variable mecanismos de acceso al primer empleo segmentándola¹⁴⁴ en red informal (red social), red formal, iniciativa personal y empleo público. Así, en la Tabla 120 hemos cruzado esa nueva variable con el tipo de contrato conseguido en el primer empleo. Si bien la temporalidad sigue siendo una nota dominante, lo que sí vemos es que a través de la red informal hay mayores posibilidades de conseguir un primer contrato fijo que con la red formal. La explicación estaría en que

¹⁴⁴ La recodificación se ha realizado a partir de la manera en que el propio CIS define Red Informal y Red Formal. Dentro de la Red Informal se incluyen: familiares o amigos que trabajan en la empresa, familiares o amigos que no trabajan en la empresa, y a través del centro donde estudió. Se entiende por Red Formal: a través de oficina de empleo público, a través de un anuncio en prensa u otro medio, a través de oficina de empleo privado. Son iniciativas personales: Acudir a centros de trabajo y las iniciativas personales propiamente dichas. Y empleo público: acceso por oposición o concurso público.

la red informal, al tener entre sus características definitorias la confianza como marco en el que se celebra la relación contractual, reduce así la necesidad de “probar” al empleado. En este sentido, parte del poder de la red es que permite que se consigan, en cierta forma, mejores condiciones contractuales.

Tabla 120.

Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo en porcentaje por tipo de contrato del primer empleo					
Tipo de contrato del primer empleo	Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo				
	Red informal	Red formal	Iniciativa Personal	Empleo Público	Total
Indefinido	10,3	6,0	12,7	50,0	10,5
Fijo discontinuo	1,9	2,2	3,2		2,1
Temporal de aprendizaje o prácticas	19,6	23,9	21,5	20,0	20,5
Temporal estacional o de temporada	22,5	22,4	25,9		22,8
Temporal de interinidad	2,6	1,5	1,9	10,0	2,4
Temporal por obra o servicio determinado	12,8	26,9	15,8		15,1
Temporal de otro tipo	5,5	9,0	1,3	10,0	5,4
No tenía (tengo) contrato	22,5	8,2	13,9	10,0	19,1
Era (soy) autónomo	2,2		3,8		2,1
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,000$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Sin embargo la Red Informal cuenta con un inconveniente importante, y es que aumenta la posibilidad de que no se tenga contrato en el primer empleo. Estaríamos hablando sobre todo de personas muy jóvenes, con niveles de estudio muy bajo y que accedieron al mercado laboral con edades muy tempranas.

Por su parte, la Red Formal es una estrategia de acceso que conduce sobre todo a contratos temporales de aprendizaje y prácticas y a contratos de obras y servicios. No obstante, la iniciativa personal es la estrategia más eficaz de cara a conseguir en el primer empleo un contrato fijo, pero es también la estrategia que en mayor medida termina desembocando en empleos de temporada y también es un medio a través del cual las probabilidades de no tener contrato son ciertamente elevadas (casi el 14% de los que encontraron trabajo de esta forma en el primer empleo no tenían contrato).

A pesar de esto la Red Informal también tiene un poder frente a la Red Formal, y es que facilita encontrar el primer empleo invirtiendo menos tiempo en ello (Tabla 121.). La red formal permite acceder al primer empleo de forma más rápida que en aquellos casos en que se ponen en marcha otros mecanismos.

Tabla 121.

Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo en porcentaje por meses desde finalización de estudios y acceso al primer empleo					
Meses desde la finalización de los estudios hasta que encontró el primer empleo	Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo				
	Red informal	Red formal	Iniciativa Personal	Empleo Público	Total
Menos de 1 mes	6,4	1,8	3,0	16,7	5,4
De 1 a 2 meses	31,4	21,8	28,4		29,2
De 3 a 4 meses	15,7	30,9	16,4		17,6
De 5 a 6 meses	12,9	12,7	19,4		13,7
De 7 a 12 meses	19,6	25,5	17,9	33,3	20,3
Más de 13 meses	13,9	7,3	14,9	50,0	13,7
Total	100	100	100	100	100

Sig. $X^2=0,037$

Fuente: Elaboración propia a partir de la explotación del fichero de microdatos del “Sondeo sobre la juventud española” – Estudio 2631 (2006) del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es)

Según los datos disponibles vemos que frente al 6.4% de jóvenes que afirma haber encontrado trabajo en menos de un mes gracias a la Red Informal, estaría el 1,8% que ha utilizado la Red Formal. Así mismo ocurre con los que han tardado entre 1 y 2 meses, si bien en este caso, aquellos que utilizan la iniciativa personal también consiguen buenos índices en cuanto a encontrar un empleo pronto. Pero a veces la Red Informal también puede tener un efecto negativo y es que, entre aquellos que llevan mucho tiempo buscando trabajo, se puede alargar sobremanera este periodo. En este caso hablaríamos de una red social poco informada, sólo centrada en lazos fuertes (Granovetter, 2000; 2003), unida a falta de iniciativa personal del joven que sólo espera encontrar empleo a través de la red.

En definitiva podemos concluir que, como estrategia de acceso, la Red Informal, los contactos, son clave para los jóvenes, por un lado de cara al contrato que se celebre y, por otro, porque recorta los periodos de búsqueda facilitando así el inicio de los procesos de inserción de los jóvenes.

13.8.- La eficiencia y eficacia de las redes sociales para la inserción laboral de los jóvenes

Llegados a este punto, lo que tenemos muy claro es que la red social es el mecanismo más utilizado, tanto porque facilita la entrada al mercado laboral, como porque recorta los tiempos de acceso. La red social, aparentemente, se muestra muy eficaz de cara al acceso al mercado laboral. Pero no hemos analizado aún su eficiencia¹⁴⁵, es decir, si hay o no correspondencia entre el método utilizado para la búsqueda de empleo y que al final se haya obtenido el mismo a través de ese método o estrategia de búsqueda. En definitiva, los métodos y estrategias son eficaces, ahora de lo que se trata es de ver si en verdad son eficientes.

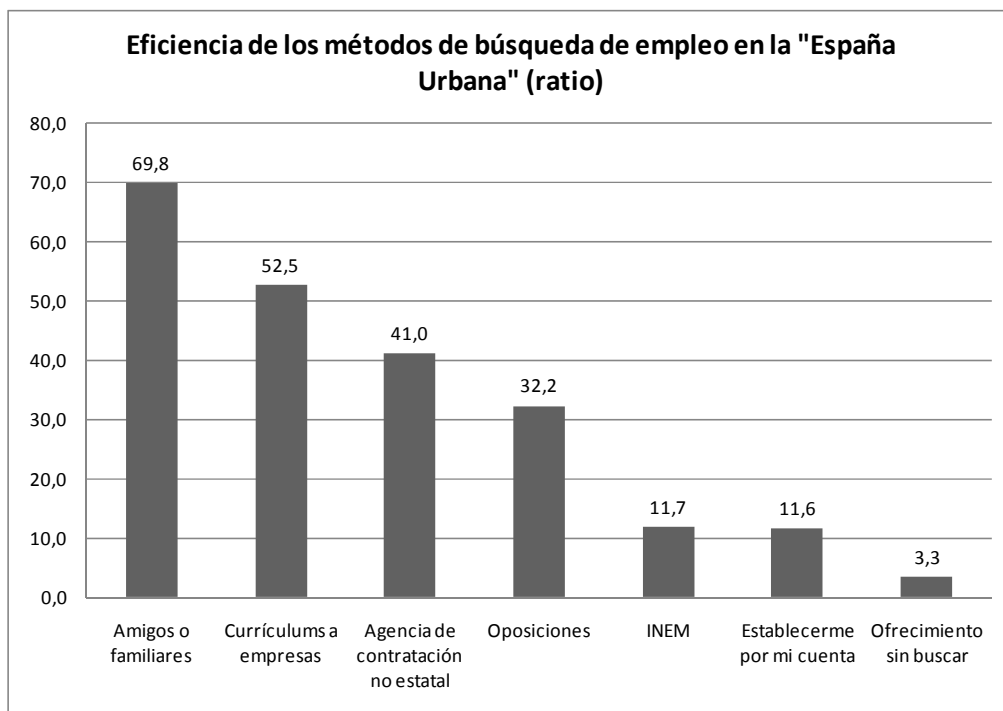
El estudio sobre “Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana” de IVIE (2006) nos proporciona una forma de medir dicha eficiencia y unos resultados muy esclarecedores. Así, se indica en este estudio, y estamos de acuerdo, que no sólo debemos quedarnos en conocer cuáles son los métodos de búsqueda más utilizados, sino que debemos conocer cómo, más allá del método, se ha accedido al empleo. La forma en que se mide esta relación es un ratio resultante del cociente entre la frecuencia con que un determinado método de búsqueda ha sido eficaz para conseguir un empleo y la frecuencia de sujetos que lo han utilizado para buscar empleo, multiplicado todo por 100 (IVIE, 2005: 171).

Partiendo de estas consideraciones metodológicas tenemos que indicar que los datos (Gráfico 83.) son especialmente llamativos. El ratio de eficiencia de las redes sociales, de los amigos y familiares es el más alto del conjunto de los métodos de búsqueda, situándose en casi el 70% (en concreto el 69,8%). Es decir, que casi 7 de cada 10 o, lo que es lo mismo, casi 70 de cada 100 jóvenes que utilizaron la red social para

¹⁴⁵ Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española se entiende por eficacia “la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera”, en nuestro caso el acceso al mercado laboral, mientras que la eficiencia se define como “la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado” o, en nuestro caso, la capacidad con la que, a partir de cada uno de los medios de búsqueda se alcanza el objetivo.

buscar empleo lo consiguieron. Estaríamos ante la estrategia de inserción laboral más eficiente.

Gráfico 83.



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

También el envío de currículums a empresas aparece como un método ciertamente eficiente en el 52,5% de los casos. Las agencias de contratación no estatal (como pueden ser las ETTs) tienen un ratio de eficiencia del 41%, las oposiciones de un 32,2%, el INEM sólo del 11,7%, mientras que establecerse por su cuenta un 11,6%. Si nos detenemos un momento en este último dato nos encontramos con un hecho a destacar: las enormes dificultades con que cuentan los empresarios españoles, y en nuestro caso los emprendedores jóvenes, para poder establecerse por su cuenta, ya que poco más de 1 de cada 100 que lo intentó lo consiguió.

La eficiencia de los métodos y estrategias de acceso al empleo en España, siendo muy parecidas entre hombres y mujeres jóvenes ya que el orden en cuanto a los tres más eficientes es el mismo, presenta algunas diferencias en cuanto a la importancia y el grado en que lo son en cada caso (Tabla 122.). Así, los hombres que buscaron empleo a

través de los amigos o familiares presentan un índice de eficiencia más alto que las mujeres de tal forma que, mientras que casi tres cuartas partes de los primeros que utilizaron la red como método de búsqueda encontraron empleo gracias a ese mecanismo, esa relación baja al 66,6% entre las mujeres jóvenes. Por su parte, en el caso de las mujeres al igual que en el de los hombres, el segundo método de búsqueda más eficiente es el envío de currículums a empresas. El tercer método más eficiente son las agencias de contratación no estatales, pero estas son más eficientes para las mujeres que para los hombres.

También se observa que las oposiciones como método de entrada al mercado laboral son más eficientes entre las mujeres que entre los hombres, mientras que los hombres parecen contar con mayor eficiencia para poder establecerse por su cuenta y para encontrar empleo a través de los servicios públicos que las mujeres jóvenes.

Tabla 122.

Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por sexo			
Método de búsqueda	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
INEM	15,9	9,2	11,7
Agencia de contratación no estatal	30,1	47,3	41,0
Currículums a empresas	44,8	57,4	52,5
Establecerme por mi cuenta	13,5	9,5	11,6
Oposiciones	27,7	40,2	32,2
Amigos o familiares	74,2	66,6	69,8
Ofrecimiento sin buscar	3,2	3,4	3,3

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

En la Tabla 123 vemos los diferentes grados de eficiencia de los métodos de búsqueda, pero atendiendo a la cohorte de edad, a la cohorte de nacimiento. El nivel de eficiencia de las redes de amigos y familiares es muy alto en todas las cohortes, pero lo es en mayor grado a medida que la cohorte es más joven. En segundo lugar, y en relación a ese índice de eficiencia, aparece el envío de currículums, indicador que, en todos los casos, está por encima del 50%. Conseguir trabajo con unas oposiciones después de intentarlo es mucho más eficiente en las dos primeras cohortes, mientras que

la agencia de contratación no estatal tiene más eficacia como método de entrada al mundo laboral dentro de la cohorte más joven, ocupando el cuarto lugar en el caso de los que nacieron entre 1979 y 1984. Por su parte, la cohorte de más edad es la que presenta un mayor índice de eficiencia del método que consiste en establecerse por su cuenta.

Tabla 123.

Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por cohorte				
Método de búsqueda	Cohorte			
	De 1978 o antes	De 1979 a 1984	De 1985 a 1989	Total
INEM	1,9	14,8	11,9	11,7
Agencia de contratación no estatal	26,6	39,1	48,0	41,0
Currículums a empresas	55,0	50,1	54,3	52,5
Establecerme por mi cuenta	32,3	7,6	4,0	11,6
Oposiciones	29,6	40,9	0,0	32,2
Amigos o familiares	64,0	62,6	76,5	69,8
Ofrecimiento sin buscar	0,0	1,6	4,8	3,3

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Así, como podemos ver, más allá de la eficiencia, lo que constatamos es que a medida que aumenta la edad de los jóvenes aumenta la variabilidad de los métodos utilizados en relación a su eficiencia. Es decir, entre los más jóvenes, se concentran los esfuerzos en amigos y familiares, currículums y empresas de contratación no estatal, mientras que los que tienen más edad, a esos métodos añaden las oposiciones y establecerse por su cuenta. En este sentido podríamos concluir que con la edad mejora la eficiencia de los diferentes métodos de búsqueda, a medida que aumenta ésta aumentan para los jóvenes las posibilidades de encontrar empleo independientemente del método de búsqueda, si bien, en todo caso, el más eficiente siempre es la red de amigos y familiares. Podríamos estar, pues, ante un proceso de mejora de la eficiencia basado en el progresivo conocimiento de los recursos disponibles más útiles en la búsqueda de empleo (método de ensayo – error).

Tabla 124.

Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la "España Urbana" en porcentaje por nivel de estudios				
Método de búsqueda	Nivel de estudios			
	Obligatorios	Secundarios no obligatorios	Universitarios	Total
INEM	16,4	17,5	1,4	11,7
Agencia de contratación no estatal	51,8	54,8	5,5	41,0
Currículums a empresas	61,8	47,9	55,1	52,5
Establecerme por mi cuenta	11,7	12,9	8,8	11,6
Oposiciones	0,0	45,8	26,4	32,2
Amigos o familiares	67,1	73,2	63,2	69,8
Ofrecimiento sin buscar	3,6	4,7	0,4	3,3

Fuente: Elaboración propia a partir del Informe "Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 (2006), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

Finalmente, analizamos la eficiencia de los métodos de búsqueda pero atendiendo a la variable nivel de estudios (Tabla 124.). Podemos comprobar, de nuevo, que el método con mayor índice de eficiencia es la red de amigos o familiares: encontrar trabajo a través de este medio, independientemente del nivel de estudios, cuando ha sido el mecanismo utilizado para la búsqueda. El envío de currículums a empresas ocuparía el segundo lugar tanto para los que finalizaron los Estudios Obligatorios como para los que lo hicieron con los Estudios Universitarios. Ese segundo puesto, en el caso de los que finalizaron Estudios Secundarios no Obligatorios lo ocupan las agencias de contratación no estatal (en este caso estaríamos hablando de una parte importante de los que deciden cursar algún tipo de formación profesional de segundo grado, que encuentran en las ETT's un medio que les permite acceder al empleo, ya que este tipo de empresas demanda especialmente este tipo de perfiles profesionales tanto para el sector servicios como para el sector industrial). En tercer lugar, y en el caso de los Universitarios tendríamos las oposiciones en cuanto a su nivel de eficiencia.

CONCLUSIONES AL ANÁLISIS CUANTITATIVO. JÓVENES EN TRANSICIÓN

Llegados a este punto y final del estudio cuantitativo creemos que hemos dado cumplida cuenta de los objetivos que nos planteamos al inicio. En este sentido consideramos que queda demostrado que la juventud es un estadio por el que se transita y a través del cual se van adquiriendo las claves de socialización para el trabajo y, con ellas, las claves de socialización para llegar a la edad adulta.

El proceso de emancipación, tal y como hemos visto, no es un proceso que se circunscriba sólo a la salida del hogar familiar, sino que se trata de un proceso mucho más complejo donde las variables que coadyuvan a la independencia se deben articular en torno al objetivo racional final de pasar a formar parte de un nuevo estadio del ciclo vital. Es independencia familiar, es independencia económica y, por supuesto, es independencia en la toma de decisiones. Los jóvenes españoles, desde un punto de vista cuantitativo, articulan sus opiniones de forma clara y delimitan cada uno de esos aspectos en su influencia para poder describir el proceso de emancipación plena, y describir la emancipación tardía no tanto como opción deseada cuanto como opción cuasi obligatoria para asegurar mejores posiciones en la estructura social.

Así mismo hemos podido concluir que los cambios y transformaciones acaecidos en las familias españoles están determinando procesos de democratización interna de las relaciones lo que queda reflejado en el consenso interno que las caracteriza a la hora de enfocar temas trascendentales como el trabajo, los estudios y los proyectos y planes de futuro de sus miembros más jóvenes.

En este sentido, el trabajo sigue siendo, junto con la familia, dos de los aspectos más valorados por los jóvenes desde el punto de vista personal. Esto nos pone en la línea de concluir que ambos aspectos deben ser tomados en consideración cuando de lo que se trata es de hacer un diagnóstico lo más ajustado a la realidad posible en torno a los procesos de inserción laboral y social. Todos estos aspectos se interrelacionan, se

influyen y ayudan a configurar diferentes trayectorias de aproximación al mercado laboral en los términos procesuales en los cuales los hemos analizado.

El trabajo sigue siendo altamente valorado por los jóvenes, tanto desde el punto de vista de su valor instrumental en el sentido económico, como desde el punto de vista de valor en tanto que factor de realización personal. Así el trabajo deviene en variable explicativa de la necesaria reproducción social del sistema que es asimilada por los jóvenes como el camino normalizado para alcanzar posiciones de protagonismo en la sociedad en tanto que independencia adquirida.

El mercado de trabajo se ha descrito como un lugar en el que se conjugan perfectamente los recursos familiares y personales de acceso al mundo laboral. Estos recursos, desde los económicos, los humanos como los sociales, devienen en variables explicativas de todos los procesos descritos y que desembocan en el paso a la vida adulta.

Los recursos económicos adquieren un peso trascendental en relación al proceso de emancipación y determinarán el grado de dependencia-independencia de los jóvenes, pero también serán claves para entenderlos en tanto que inversiones para el desarrollo de los otros dos recursos: el humano y el social.

La formación, los estudios, el capital humano en suma, aparecen como variables explicativas de diferentes trayectorias de entrada al mundo laboral. Desde aquellos que abandonan los estudios de forma temprana hasta los que los alargan hasta edades más avanzadas, entienden que la formación adquirida o ampliada a lo largo del tiempo actúa como instrumento facilitador de acceso al mundo del trabajo, como aspecto para delimitar el tipo de trabajo al que se puede llegar, como factor de transición. Así la formación adquiriría un peso estratégico importante y se convertirá en fundamento de inversión para el paso a la edad adulta.

Pero las redes también son determinantes. Esta conclusión es una de las más importantes de nuestro estudio. Sin redes sociales se puede acceder al mercado laboral, pero con ellas se consigue de forma más rápida y eficiente. Un red social tejida estratégicamente para el empleo es una de las mejores plataformas de acceso al mercado laboral, lo que unido a unos estudios acordes con las exigencias del mercado laboral así como la iniciativa de los propios jóvenes, se convierten en las tres variables de éxito en el acceso al mundo del trabajo.

En definitiva, este estudio cuantitativo ha permitido presentar una radiografía del contexto sociolaboral en el que se mueven los jóvenes en España para, a partir de ahí, acercarnos a la realidad de los jóvenes en relación al empleo. Hemos definido las variables que configuran las trayectorias de inserción laboral y hemos delimitado los ajustes y desajustes de esas trayectorias. Así mismo todo ha quedado enmarcado en la idea general de la emancipación como proceso donde las redes sociales devienen en factores claves para construir el modelo de transición a la edad adulta mediante la aplicación estratégica de los recursos de mercado¹⁴⁶.

¹⁴⁶ Una vez finalizado el estudio cualitativo, procederemos a presentar el citado modelo en el marco de las Conclusiones de nuestra tesis doctoral.

QUINTA PARTE

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

CAPÍTULO XIV

¿CÓMO SE CONSTRUYE SOCIALMENTE EL CONCEPTO DE “JUVENTUD”?

Este capítulo es para nosotros una de las claves para entender la lógica interna de nuestro estudio. Cuando iniciamos nuestro acercamiento al objeto de estudio teníamos una hipótesis general: si somos capaces de alcanzar a definir un concepto de juventud a partir de las variables de análisis empleadas por los propios protagonistas de la acción social de ser joven, estaremos en disposición de entender y comprender cómo ven y cómo se ven en su realidad, cómo piensan y en qué piensan en su vida diaria, y cómo se sienten en este momento de su vida, en esta etapa de su ciclo vital, marcada por el paso o transición hacia el mercado laboral como marco normalizado que marca la trayectoria de éxito en inserción social.

Para nosotros, la respuesta que obtengamos a la simple pregunta de qué es ser joven es el inicio del camino que nos llevará al resto de capítulos y apartados de este informe cualitativo. A lo largo de las entrevistas en profundidad hemos podido ahondar en torno a cómo se interpretan a sí mismos los jóvenes en el contexto sociológico que les ha tocado vivir. La realidad social de los jóvenes desde el punto de vista de su inserción social y laboral estratégica exige de un primer acercamiento al propio concepto de juventud, para así poder avanzar en el modelo que es el objetivo de nuestra investigación.

Los jóvenes, ante la pregunta de qué es ser joven nos ponen sobre una pista a partir del discurso: ser joven no es más ni menos que vivir una etapa de la vida, una etapa más, tal y como están la etapa de la niñez, la vida adulta y la tercera edad. De esta forma, la juventud se interpreta como una fase más de los diferentes escalones del ciclo vital, de las distintas fases del ciclo vital de las personas. Cada uno de esos estadios, cada una de esas fases, deben ser interpretados, para un correcto acercamiento a la realidad social construida de los jóvenes, superando la naturaleza biológica intrínseca al

concepto y dando el paso hacia su naturaleza social (no en vano, ese es el objetivo de la investigación realizada).

A continuación pasamos a desarrollar este apartado dedicado a la conceptualización del joven en la realidad social estudiada. Vamos a empezar por entender qué es para los jóvenes el tiempo y cómo construyen ellos el paso del mismo, tratando de diferenciar entre tiempo de ocio y tiempo productivo, clave, según entendemos, para poder comprender el resto de este apartado. Si no conocemos qué es para los jóvenes el “paso del tiempo”, difícilmente podremos interpretar la juventud como transición en los términos en los que ellos lo hacen. Esta conceptualización se centrará, en un primer momento, en tratar de conocer qué es el joven a partir de lo que no es. De esta forma llegaremos a la toma de conciencia en el discurso joven en torno a la experiencia del adulto como un valor añadido. Pasaremos a continuación a tratar de conocer cómo se transita por la edad joven mediante el cambio en la forma de pensar, la toma de decisiones como clave del proceso y la madurez como culminación. Nos vamos a centrar en lo que hemos definido como “la pluralidad del concepto”. Esto es, presentamos la idea de que no existe un colectivo joven único, sino una pluralidad intrínseca que es definida desde dentro del colectivo, frente al discurso adulto unificador. En este punto cobrará sentido el hecho de analizar la forma en la que los jóvenes construyen las diferencias de género, diferencias que no son más que un ejemplo de cómo se construye esa pluralidad.

14.1.- Tiempo libre y tiempo productivo: cómo se construyen

En este apartado nos vamos a centrar en el análisis del discurso de los jóvenes en relación al empleo del tiempo libre y al empleo del tiempo productivo. Para ello vamos a partir de la definición conceptual que ellos mismos realizan de qué es tener tiempo libre y qué es tener tiempo empleado con carácter productivo para, a partir de ahí, entender los porqués de sus comportamientos, motivaciones y actitudes así como para

poder tener una base analítica que nos ayude a entender mejor el concepto de joven que maneja el colectivo.

El paso del tiempo es definido por los jóvenes entrevistados en su vida cotidiana desde el punto de vista de la zonificación – división de las diferentes actividades que realizan a medida que va pasando el tiempo de reloj¹⁴⁷.

“Para mí un día normal se divide... se divide según emplees ese día, emplees el tiempo en hacer las cosas que haces en un día normal” (E13, hombre, 1)

De esta forma, el uso que da al tiempo libre se define a partir de la propia experiencia de utilización de ese tiempo y de la interacción con el “otro”. Esta experiencia personal y social del empleo del tiempo se convierte en un elemento fundamental para comprender los elementos básicos de la vida social de los jóvenes.

¿Existe el día normal en la vida de los jóvenes?¹⁴⁸ Un día normal empieza saliendo de la cama, pero la hora no está definida. Todos los jóvenes no se levantan a la misma hora, pero tampoco un día normal se inicia con las mismas expectativas para el conjunto de este segmento de población joven analizado. ¿Dónde está la diferencia? ¿En

¹⁴⁷ A lo largo de la presentación de resultados, iremos ilustrando las conclusiones y el análisis con citas literales extraídas de las entrevistas en profundidad, tal y como podemos ver a continuación.

¹⁴⁸ En las entrevistas en profundidad hemos utilizado como estrategia de entrada al campo el hecho de pedir que se nos describiera lo que cada uno de los jóvenes entrevistados entendiese por un día normal en su vida. Esta estrategia tenía la finalidad de ir preparando el terreno para entrar en temas “más interesantes”. Decimos más interesantes porque así nos lo parecía. Sin embargo, desde el inicio de las entrevistas, con este tema, en apariencia tan trivial, hemos podido encontrar información que nos ayuda a interpretar la realidad social de los jóvenes. Esta es, sin duda, una de las ventajas o de los inconvenientes de la técnica de la entrevista en profundidad. Remitimos en este punto al capítulo metodológico en el que explicamos mejor las características y la utilidad de esta técnica de investigación social cualitativa.

qué radica fundamentalmente la diferencia?¹⁴⁹ La diferencia radica en las expectativas que existan a la hora de encarar una nueva jornada normal, expectativas que dependerán de la actividad fundamental que ocupe la mayor parte de la jornada que hay por delante. Por tanto, ya tenemos jóvenes diferentes con realidades diferentes, marcadas esas diferencias por algo tan simple como la forma en la que ocupen el tiempo.

Cuando en la jornada lo que existe es amplia relación con los estudios, esto es, una parte importante del día se dedica a estudiar, estaríamos ante un empleo del tiempo en un marco productivo. Es decir, marco para la preparación para el acceso al mercado laboral. En este sentido, la edad se convierte aquí en determinante. Descubrimos, entre los jóvenes entrevistados, que a medida que aumenta la edad, disminuye el tiempo productivo dedicado al estudio y aumenta el dedicado a otros aspectos tales como trabajar (siempre que se esté ya inserto laboralmente, a buscar trabajo o, simplemente, a dejar pasar el tiempo porque el acceso al empleo resulta complicado, aunque en estos aspectos profundizaremos más adelante). Esta interpretación de la realidad que realizan los jóvenes y que pudiese parecer simple en su planteamiento resulta trascendente, al menos, en los términos en los que hemos trabajado en esta tesis doctoral.

La edad, como hemos dicho, determina experiencias diferentes a la hora de explicar y dar sentido racional a la cotidianidad. Los más jóvenes, es decir, aquellos que están por debajo de los 20 años, parecen describir discursos más centrados en dejar pasar el tiempo diario de estudio como medio para llegar al tiempo diario libre. Esto nos pone en la pista de uno de los aspectos esenciales que analizaremos en la conceptualización de los jóvenes: la idea de la irresponsabilidad, desde el punto de vista de falta de preocupación por el futuro, como marca que define a estas edades más tempranas. Si bien, como veremos, es un adjetivo estereotipado que, desde otros segmentos de población, se atribuye al conjunto de la población joven, siempre según la interpretación que de su propia realidad hacen los jóvenes entrevistados.

¹⁴⁹ Apuntamos, en ese sentido, que no creemos que exista un tipo ideal “weberiano” de joven, sino diferentes modelos afectados por sus circunstancias y experiencia vitales diferenciadas, tal y como hemos podido comprobar en el estudio realizado.

Más allá de este primer segmento de edad más joven (hasta los 20 años, aproximadamente), a medida que aumenta la edad, los discursos van adquiriendo un matiz más centrado en el futuro que en el disfrute del momento, más centrado en el tránsito a la edad adulta. Los jóvenes de edades más avanzadas van percibiendo en el tiempo productivo de estudio una fase esencial del ciclo vital joven, como requisito previo aunque no suficiente para sentirse cualificado de cara al proceso de transición a la vida adulta y, con ella, a la vida activa¹⁵⁰.

Un día normal, por tanto, es mucho más trascendente según el discurso joven de lo que pudiese parecer a simple vista si no dedicamos tiempo a tratar de comprender cómo interpretan su propia realidad los jóvenes (objetivo último de una investigación cualitativa desde la perspectiva en que la hemos trabajado). Así, lo que hemos denominado expectativas son muchas, y los jóvenes participantes en este estudio parecen afirmarlo cuando sostienen que...

“[...] no es lo mismo levantarte por la mañana para ir al instituto..., que para ir a trabajar..., que para no hacer nada...” (E14, mujer, 1)

Por tanto, un día normal en la vida de los jóvenes no aparece vacío de contenido. Es un día que se trata de llenar de actividades, entre otras razones, interpretan los entrevistados, porque es una forma de reducir la duración del mismo. En definitiva, de no aburrirse.

“[...] el día es muy largo, pero es más corto si haces todo lo que te apetece... no entiendo a quien no sabe qué hacer” (E15, hombre, 2)

Los días, por tanto, se pueden emplear para hacer muchas cosas. El mundo de la vida cotidiana de los jóvenes es muy amplio en cuanto a su contenido. Estudiar es importante, lo hemos indicado, según la edad (ahondaremos en otros apartados estudio),

¹⁵⁰ Se profundiza ampliamente en estos dos conceptos en el apartado dedicado a los jóvenes y el empleo, dedicado al proceso de transición a la vida activa y a la vida adulta.

pero sin duda, para ellos el tiempo de ocio y el tiempo libre tiene una importancia fundamental.

Los jóvenes afirman que el tiempo libre y el tiempo de ocio es...

“Mi tiempo libre es el que sólo lo dedico a mí o a mis amigos, o a mi familia...[...] yo creo que es el tiempo cuando haces cosas que no son obligaciones [...] También es cuando descansas y no haces nada” (E12, mujer, 2)

En definitiva, el tiempo de ocio para los jóvenes es aquel que cumple una serie de funciones¹⁵¹. Por un lado estarían una serie de funciones de tipo psicosocial como puede ser el descanso o, lo que es lo mismo, reponer fuerzas para estar mejor preparado para encarar el tiempo productivo.

Cumple una segunda función de este tipo como es la de diversión, entendiendo la diversión como una ruptura con los ritmos y obligaciones del tiempo productivo.

“Cuando sales con los amigos, es que te sientes bien porque haces cosas divertidas, te ríes, te olvidas de los malos rollos del instituto” (E7, hombre, 2)

Pero el ocio y el tiempo libre también cumple una función más de tipo psicosocial: una función de desarrollo personal. El tiempo libre, tal y como lo estamos definiendo en el caso de los jóvenes es, por supuesto, un momento en el que éstos se encuentran consigo mismos/as en su desarrollo personal, intelectual e incluso artístico. Es decir, es el espacio de vida cotidiana dedicado a la realización de actividades de enriquecimiento personal, tales como crear música, leer, participar en movimientos asociativos, etc.

¹⁵¹ Para una mejor comprensión de las funciones del ocio, recomendamos la lectura de Montaner, J. (1996: 46-56)

“Mi vocación es la música... compongo, canto y toco la guitarra... me gusta hacer eso en mi tiempo” (E8, hombre, 2)

Junto a estas funciones de carácter más psicológico, y tratando de comprender mejor la realidad de los jóvenes, hemos descubierto que el empleo del tiempo libre cumple con otras funciones más de carácter social.

Por un lado, y desde un punto de vista estrictamente sociológico, el empleo de parte del tiempo diario en actividades de ocio y tiempo libre cumple con la función básica de socialización. Esto es, la construcción de sociedad a partir de la interacción cotidiana con otras personas. La realización de actividades para ocupar el tiempo libre en contacto con otras personas (incluso mediante el uso de las redes sociales en internet) permite poner en escena la comunicación social, como rasgo básico del ser humano en general, y de los jóvenes en particular.

En este sentido, salir con los amigos, ir de “fiesta”, reunirse en un parque, practicar deporte con amigos, entrar en contacto con ellos a través de chats, intercambiar información en Facebook, Tuenti¹⁵² y cualquier otro medio, se convierte en un escenario básico e imprescindible si queremos conocer cómo se configura la interacción dentro de este segmento de la población y, por tanto, cómo es el proceso de socialización con el grupo de pares, la socialización secundaria que se construye no sólo en la escuela y en las primeras experiencias laborales, sino también, y creemos que es una conclusión interesante de este estudio, en este marco de empleo del tiempo libre.

Junto a ésta, otra función básica de tipo social que tiene el empleo del tiempo libre en actividades de ocio entre los jóvenes es aquella que le da al ocio un carácter terapéutico. Los jóvenes entrevistados elaboran un discurso en este sentido en la línea

¹⁵² Facebook y Tuenti son dos de las redes sociales de internet más populares entre los jóvenes. Se pueden ver datos de esta presencia en The Cocktail Analysis, (2010) “Resultados 2ªola Estudio Observatorio Redes Sociales”, Disponible en: http://tcanalysis.com/uploads/2010/02/tca-2a_ola_observatorio_redes_informe_publico.pdf [Fecha consulta 23 de febrero de 2010]

de concebir el empleo de este tiempo como un elemento que favorece el equilibrio psicológico de la propia juventud. Relacionarse con otras personas, sea a través del medio que sea, permite sentirse mejor con ellos mismos y con su entorno.

“Es que si te quedas todo el día en tu casa lo vas a pasar mal [...] No es que aburrirse sea malo, pero es mejor estar con gente, así es mejor para todos... (E7, hombre, 3)

Sin embargo, no todo es tan aparentemente positivo como pudiese pareceros a la vista de lo reflejado hasta ahora. Hay limitaciones básicas que dificultan disfrutar del tiempo libre. La principal, como por otra parte parece lógico, es la disposición de dinero para poder realizar actividades que requieran de él.

“Si no tienes dinero ¿qué haces?... es que ni copas, ni cine, ni fiesta,... nada” (E5, hombre, 3)

Las alternativas baratas parecen una opción aceptada y aceptable. En este sentido, el uso de Internet como vía para comunicarse con los amigos y conocidos puede estar alcanzando tanto éxito porque es una forma barata de cumplir con la función social básica definida anteriormente: poder tener contacto con otras personas. Es barato, no cuesta mucho dinero (más allá de la conexión que, por lo general, pagan los padres) y permite, entre comillas, disfrutar de los amigos sin tenerlos al lado, como forma de ocupar y dar sentido al tiempo.

Por tanto, el empleo del tiempo, la forma en que se interpreta, la forma en que se usa, como hemos podido comprobar, no es algo simple, sin contenido, sin trascendencia. Más bien al contrario y extraemos la siguiente conclusión: es determinante a la hora de comprender la forma en que los jóvenes se definen a sí mismos y la forma en que definen al conjunto de este segmento de población en comparación con el resto y en el caso que nos ocupa, en la comparación con la

población adulta. Comparación a la que dedicamos el siguiente apartado de estos resultados cualitativos.

14.2.- La experiencia del adulto como valor añadido

Como fase del ciclo vital, y en tanto que etapa específica de transición a una edad adulta (más allá de los 30-35 años según cada estudio, según cada definición operativa que ya hemos venido utilizando a lo largo del estudio), la juventud se nos presenta con una serie de características específicas. Sin embargo, antes de analizar e interpretar cada una de ellas, al igual que hicimos en el capítulo cuantitativo, vamos a definir a los jóvenes a partir de lo que no son, es decir, a partir de qué es lo que, según ellos, los diferencia de los adultos.

Cuando hablan de los adultos lo hacen en términos de valor añadido. Es decir, los jóvenes se diferencian según un valor añadido que tienen los adultos. El valor añadido que los diferencia es el de la *experiencia*. El contacto directo y profundo con los jóvenes nos permite ver cómo, al definir el concepto de experiencia, se están refiriendo a la mayor madurez que tienen los adultos frente a las personas jóvenes, frente a la juventud.

Pero este valor añadido que es la experiencia y la madurez que, en algunos casos, puede ser interpretada como ventaja competitiva respecto a los jóvenes, en otros se entiende como un obstáculo que dificulta la aceptación de una serie de elementos que, para los jóvenes, vienen a resultar de suma importancia. Esos elementos son: los cambios, la aceptación de nuevas formas de pensar, la apertura a nuevas experiencias, etc.

“Las personas mayores es más difícil cambiar sus ideas, sus tradiciones,..., son menos flexibles. Su forma de pensar a veces es un poco antigua para hoy... pero ... muchos no hay forma de cambiarlos”
(E1, hombre, 29)

Podríamos hablar en este punto de la aparición de conflictos intergeneracionales. Así, los posibles conflictos intergeneracionales, esto es, entre padres e hijos, abuelos y nietos, desde el punto de vista de los jóvenes, podrían tener una explicación basada en las experiencias que hayan podido vivir las personas adultas.

De esta forma llegamos a lo que los jóvenes entienden por experiencia. Según ellos, la experiencia sería el proceso de acumulación de todas las situaciones que se hayan podido vivir en el pasado, pero que resultan de utilidad para poder interpretar el presente. Para los jóvenes esa experiencia del pasado, esas situaciones vividas, en nuestro caso, desde el punto de vista de su propio proceso de inserción social y laboral, se ha construido sobre el principio básico del “ensayo – error”. Según los jóvenes, los adultos presentan el valor de tener una acumulación experimental que les permite transitar por la etapa de la adultez gracias a todo lo que se ha aprendido en su etapa de juventud.

Para los jóvenes la inflexibilidad de los adultos ante determinados temas relacionados con los jóvenes tendría una clara explicación. Los jóvenes consideran que los mayores son más inflexibles ante las opiniones y los comportamientos de los de menor edad porque piensan que ellos saben mejor que nadie qué es lo que les conviene, debido a que ellos ya han vivido esa misma situación. Es decir, los jóvenes creen que cuando se tienen experiencias negativas en el pasado resulta complicado asumir que los jóvenes cometan esos mismos errores que puedan marcar el futuro de aquellos que transitan por la edad joven.

Los adultos demuestran mayor capacidad para interpretar el futuro como algo importante. Es decir, un joven pensará menos en el futuro cuanto más joven sea, mientras que un adulto constantemente estará pensando en el futuro de todos aquellos que le rodean. El futuro es para los jóvenes más incierto, está menos definido, en suma, está menos interpretado sobre la base de la experiencia. La siguiente afirmación de uno de nuestros entrevistados resulta sumamente ilustrativa de esta última afirmación.

“Piensan en el futuro a lo mejor más que nosotros” (E4, mujer, 1)

14.3.- La trascendencia del presente en el concepto: el cambio en la forma de pensar

Los jóvenes, como estamos viendo, parecen sentirse más cómodos a la hora de definirse a sí mismos usando la contraposición con el adulto. Ya hemos hablado de la experiencia, pero también se consideran diferentes de los adultos sobre la base de la estabilidad. Esta estabilidad de los adultos se construye a partir del control que tienen sobre sus vidas. Es decir, la estabilidad de los mayores adultos queda reflejada en la sensación que tienen los más jóvenes de que los primeros pueden ejercer mayor control sobre su propia vida, pueden controlar mejor su propio tránsito vital. El adulto, frente al joven, maneja mejor los espacios que tienen que ver con su propio futuro, manejan mejor la incertidumbre del futuro sobre la base de la ya comentada experiencia vivida por ellos en su propia juventud.

Pero entonces, ¿cuándo un joven se convierte en adulto desde el punto de vista de la estabilidad? Los jóvenes, recordemos, ni siquiera se ponen de acuerdo respecto a la edad en que finaliza la juventud, tratan de explicar este paso a adulto (más allá de la transición a la vida laboral que veremos en otro apartado) afirmando que éste no se produce en un momento determinado, sino que tiene lugar casi como algo imperceptible, algo de lo que no se tiene consciencia hasta que no se ha llegado a ese estadio.

“Se produce de repente..., de un día para otro... Casi no te das cuenta y ya no eres el joven que eras...” (E5, hombre, 1)

Estaríamos ante una teórica inmediatez que podría parecer que tiene lugar en espacios y tiempos nuevos y, lo que es más importante, diferentes, por los que los jóvenes pasan y transitan hacia la edad adulta. Sin embargo, ese paso de joven a adulto

desde el punto de vista de la nueva estabilidad no se produce en un momento y espacio determinado sino que es un paso construido. Esa construcción es, por supuesto, social, y se realiza a partir de una toma de conciencia. Esa toma de conciencia viene de la mano de la asunción de cuán trascendentales pueden ser las decisiones que se adopten en el presente de cara al futuro.

Es decir, si tomamos como una clave de la definición el hecho de que los jóvenes se pueden autodefinir como personas que realizan acciones, en muchas ocasiones, sin tomar en consideración sus consecuencias (no cuentan con la experiencia del adulto para hacerlo), pasarían a ser adultos, según la interpretación que realizan ellos de su propia realidad, en el momento en que aumenta y se pone en práctica la capacidad para reflexionar sobre las cosas que realizan, los motivos por los que los hacen y, lo que es más importante, para poder hablar de entrada en esa nueva fase del ciclo vital, reflexionar sobre qué se ha conseguido con esas acciones realizadas.

“Cuando te vas dando cuenta de lo que vas haciendo mal ...vas solucionando las cosas de mejor manera... eso lo veo yo así” (E16, mujer, 1)

Desembocamos así en una nueva conclusión. El paso de joven a adulto no es más que un cambio de mentalidad. Este cambio de mentalidad no supone, no implica, según indican los propios jóvenes, pasar a ser una persona que no acepta el cambio (con los matices indicados a este respecto con anterioridad). Se trata de un cambio en la forma de pensar que los encamina hacia la madurez entendida ésta como acumulación de experiencias vividas, estudiadas y comprendidas en sus consecuencias. Es un cambio de mentalidad que pone a los jóvenes en el camino de la adultez, momento en el que se entiende que se llega a la meta de lo que, a día de hoy, nos diferencia del adulto, la experiencia (ya analizada) y la madurez (como nueva forma de interpretar su realidad).

“Cuando cambias la mentalidad y poco a poco con lo que te va pasando en la vida... vas poco a poco” (E16, mujer, 2)

Por tanto, se pasa de joven a adulto cuando los primeros se dan cuenta de que se está en la fase de los segundos porque asumen que a medida que pasa el tiempo las cosas van cambiando, el entorno en el que te mueves se va transformando. Es decir, cuando se produce un proceso de acumulación de vivencias que hacen reflexionar, cuando se tiene un pasado a partir del cual tratar de discernir un futuro teniendo en cuenta el presente.

“Darse cuenta que ahora las cosas son distintas y reflexionar sobre el pasado” (E16, mujer, 3)

14.4.- La toma de decisiones: una nueva clave del modelo

En la conceptualización que estamos haciendo en torno a la juventud debemos mencionar otro elemento que define al adulto en contraposición al joven. Ese elemento no es otro que la toma de decisiones. Si bien ya hemos apuntado algo al respecto, consideramos muy oportuno traer aquí la necesidad de completar este análisis sobre la base de la que ellos consideran la decisión más importante a la que parece se enfrentan en el proceso de tránsito a la vida adulta. Esa decisión no es otra que la de elegir qué es lo que quieren para su futuro. Y junto a ello, y lo más importante para el interés de esta investigación, decidir cuál es el camino para conseguir aquello que esperan en su futuro, tomar en consideración cuáles son los medios que se van a utilizar y, además, valorar los recursos que se deben poner en marcha para alcanzar la meta deseada (de los cuales hablaremos a lo largo de esta investigación cualitativa).

Los jóvenes establecen también como momento clave de paso a esa nueva etapa el momento en el que son conscientes de que en el estado de juventud no pueden alcanzar todo lo que desean en su vida. Este es otro de los momentos en los que parece tener lugar el paso a la edad adulta.

“Cuando tomas decisiones... ahí pasan las cosas... pero también cuando te das cuenta de que no puedes hacerlo... porque como no lo tienes y es cuando quieres saber cómo conseguirlo” (E15, hombre, 1)

De esta forma, las expectativas de futuro, las vías y los caminos para hacerlo, requieren de la necesaria toma de decisiones. Entre esas decisiones clave, como veremos a lo largo del estudio y hemos podido contemplar en el capítulo cuantitativo, estaría qué y dónde estudiar, qué tipo de empleo desempeñar y, para nuestro estudio, con quién te relacionas y la calidad de esa relación. Medimos calidad de la relación en términos de utilidad o medio para alcanzar el fin deseado: el paso a la edad adulta.

“No sé, según yo lo pienso a mi edad es difícil decidir qué hacer,... los estudios, el trabajo, los amigos, la familia,... creo que somos muy jóvenes para pensar en otras cosas” (E7, hombre, 1)

En este sentido concluimos que no podemos hablar de que una persona pasa a ser adulta a partir de los 30 o 35 años mientras no se haya puesto en marcha el proceso descrito hasta ahora. ¿Por qué creemos que esto es así? Eso es lo que vamos a tratar de presentar a continuación, en un intento por comprender cómo se definen como jóvenes los personas participantes en este estudio, más allá de la contraposición al adulto desarrollada hasta el momento.

14.5.- El joven en plural: los jóvenes

Si algo hemos conseguido asentar en nuestra forma de entender e interpretar la realidad social de los jóvenes es que no podemos hablar de la categoría “joven” sólo en singular. Debemos hablar de los jóvenes en plural, ya que no existe un solo tipo de joven, existen muchos, con sus características, su forma de pensar, su diferente manera de encarar la etapa que están viviendo.

Pero los jóvenes también afirman compartir un elemento sociológico básico: la identidad y la creación de la pertenencia al grupo. Es una identidad como colectivo joven, como etapa de la vida y es una identidad que se construye a partir de pautas propias de comportamiento que terminan generando una realidad social propia mediante la construcción de su propio espacio de interacción social.

De alguna forma, compartir rasgos en cuanto a imagen externa, aficiones, actividades, etc., se convierte en la forma en que se desarrollan sentimientos y acciones comunes. Pero los jóvenes, según podemos interpretar del discurso analizado, quieren encontrar un lugar social, un espacio de interacción propio como objetivo.

Ya hemos indicado que siendo grupos muy diferentes son similares entre sí en algunos aspectos. Concretando este extremo podemos decir que los elementos, los nexos de unión de todos ellos es tener un estilo de música compartido, una moda, forma de vestir y una imagen común. En definitiva, es una visión ciertamente superficial a partir de la cual construyen su realidad, a partir de la cual “*tienen su minuto de gloria*” (E-3), porque son conocidos y reconocidos a partir de esas etiquetas.

Por tanto, existen y existirán diferentes tipos de jóvenes. A partir del análisis realizado podemos concluir que la clave de diferenciación y clasificación dentro del colectivo está en el grado de responsabilidad respecto a su futuro. Este grado de responsabilidad, como veremos más adelante, determinará también el modelo estratégico de inserción laboral y social que se pone en marcha mediante el uso de la red social.

En este sentido, los jóvenes indican que podemos encontrar, por un lado, jóvenes que se preocupen por su vida y, por otro, jóvenes que no lo hacen en la medida que sería deseable. Sin embargo, y esta es la nota más llamativa, ambos tipos de jóvenes, en muchos casos manteniendo relaciones de amistad entre ellos, comparten escenarios y espacios. Es decir, se desenvuelven en las mismas realidades contextuales

pero con diferentes personalidades que describen diferentes mecanismos y estrategias para el tránsito por la etapa juvenil.

Así mismo, frente a lo que pudiésemos pensar en relación a la influencia de los amigos en la adquisición de habilidades individuales competenciales necesarias para el futuro, como puede ser la responsabilidad, hemos podido comprobar que más bien estos parece que son interpretados como menos trascendentales en el momento de definir el futuro de un joven. Los amigos son una red social a la que se puede acudir, pero la familia de origen manifiesta tener el mayor peso esencial en tanto que inculcadora del valor de la responsabilidad (como veremos en el capítulo específico dedicado a la familia de origen).

El valor de la responsabilidad, en relación a los amigos, se interpreta en mayor medida en tanto que irresponsabilidad. Si ese valor se toma como clave en el paso a adulto los jóvenes consideran que deben acudir a otra agencia, en este caso la familia.

“Yo tengo amigos muy irresponsables... pero lo que he aprendido... de mis padres para ser más responsable” (E8, hombre, 1)

Pero más allá de la irresponsabilidad, tal y como la hemos definido hasta el momento, conviene conocer qué es lo que caracteriza a esta juventud plural. Cuando se lanza la pregunta directamente, mediante una técnica que nos gusta utilizar en nuestras investigaciones cualitativas, esto es pidiendo que nos digan la primera palabra que se viene a la cabeza a partir de un concepto determinado, en nuestro caso la primera palabra que sugiere el concepto “juventud”, suelen aparecer como resultado expresiones como las siguientes:

“Burra, alocada, sincera, alegre, sana...” [E11, hombre, 1)

En suma, nos encontramos con una conjunción de conceptos que no hacen sino definir una juventud “viva” e inquieta. Consciente de que lo que les toca vivir en este momento es precisamente así, con alegría y cierto matiz de locura sana.

Así mismo, y en clara correlación con lo que hemos visto hasta ahora en contraposición con los adultos, se puede llegar a definir a los jóvenes como personas que no tienen preocupaciones, cuya finalidad en este momento de la vida es poder hacer siempre y en todo lugar aquello que les gusta, ya se trate de divertirse, estudiar, salir con los amigos, disfrutar de la vida, etc. Es más, esa forma de verse se presenta de manera clara con la asunción de que en otros momentos posiblemente no puedan mantener esa forma de vida. En definitiva podemos estar ante una juventud del “carpe diem”.

“Tenemos que aprovechar ahora porque podemos... ya llegará cuando no podamos” (E9, hombre, 1)

Los jóvenes vienen a decir de sí mismos que lo que los caracteriza es, entre otras cuestiones que estamos analizando, ser el grupo de población que más tiempo libre dispone, y que en ese tiempo pueden hacer lo que quieran porque puede que esa sea su única obligación en espera del momento adulto en el que la toma de decisiones y la responsabilidad venga a sustituir lo que ellos también llegan a denominar como irresponsabilidad.

Son irresponsables y gustan de hacer aquello que desean en el momento que ellos quieren, pero justo ahí, cuando se conceptualizan así, comienzan a aparecer las limitaciones y barreras para hacer efectiva esa forma de ser en la extensión que a ellos les gustaría. La limitación económica parece ser la fundamental.

De esta forma llegamos a otra de las variables de análisis: la falta de independencia económica respecto a los padres como marca característica de la juventud, incluso en aquellos casos en los que se tenga un trabajo (por lo general precario y con sueldo escaso como para hablar de independencia económica). Muchos

de los jóvenes de nuestro estudio siguen viviendo en casa de sus padres, siendo la razón principal la pocas posibilidades de emancipación e independencia económica.¹⁵³

Los jóvenes afirman al hablar de sí mismos que deben ser definidos como personas sin ataduras, sin anclajes a elementos de responsabilidad como puede ser la constitución de una familia al margen de la de origen. Pero la edad parece complicar la definición en este momento.

Sin duda, tal y como hemos visto en el análisis cuantitativo, surge como determinante a la hora de hablar de estas ataduras la responsabilidad. A medida que aumenta ésta, es decir, a medida que aumenta la edad, son más los jóvenes que comienzan a independizarse y a constituir sus propias familias, a vivir fuera del hogar de los padres y a tener que asumir las consecuencias de sus propias decisiones.

Llegamos a esta conclusión a partir del estudio realizado donde se plantea de forma clara, tal y como ya hemos comentado con anterioridad, que la experiencia vivida en los primeros estadios de la juventud (esto es hasta los 15-22 años) es clave para entender lo segundos estadios (desde los 23 a los 29-30 años, y en algunos casos hasta los 34 años), donde comienzan las primeras experiencias laborales, los primeros contactos reales y efectivos con la vida adulta, las primeras experiencia propias de un adulto siendo aún joven desde el punto de vista de la edad.

Si seguimos profundizando en la construcción del concepto de jóvenes resulta interesante la visión, en cuanto a las oportunidades que tienen por delante, que presentan los jóvenes entrevistados. Hablamos de oportunidades para referimos al abanico de decisiones, actividades, hechos y fenómenos de los que pueden participar en esta etapa de su vida, participación que debe ser interpretada desde su condición de joven. El discurso que se nos presenta es un discurso en el que se afirma que los jóvenes, en esa fase de su vida, tienen y cuentan con más oportunidades que una

¹⁵³ En el apartado dedicado a la inserción social y laboral de los jóvenes hablaremos de las perspectivas y el concepto de emancipación que manejan los jóvenes estudiados.

persona adulta. Podría parecer que estamos ante una contradicción respecto a algunas de las conclusiones del estudio ya aportadas, pero no lo es en la medida en que vamos a explicar a continuación. Pero antes de hacerlo leamos una frase textual de una de las jóvenes entrevistadas...

“Un joven tiene muchas cosas por delante pero a medida que eres más viejo ya tienes menos... yo creo que así es como es porque que si no habría mucha diferencia... no sabría decirte en qué más nos diferenciamos” (E6, mujer, 2)

Procediendo a la explicación tenemos que decir que los jóvenes, al interpretar su realidad como una realidad llena de oportunidades, se están refiriendo o lo están haciendo desde el punto de vista de las decisiones que pueden tomar.

Como ya hemos visto con anterioridad, la toma de decisiones es un factor que aparece como la clave de inicio expresada en términos de paso a la edad adulta. Los jóvenes entrevistados son conscientes de que en esta etapa de su vida pueden vivir muchas experiencias entre las cuales algunas de ellas no podrán seguir siendo disfrutadas una vez se llegue a la fase de adulto. En este sentido, el número de oportunidades para la toma de decisiones es más amplio en la edad joven que en otras edades posteriores: los jóvenes pueden decidir estudiar o no estudiar, salir o no con los amigos, disfrutar o no de su supuesta irresponsabilidad y falta de responsabilidades, etc. El marco general de oportunidades queda así definido como una opción propia y exclusiva de la juventud.

Las experiencias que se viven y se interpretan en el discurso en términos de oportunidades vetadas a otras edades constituyen el inicio del factor de conocimiento acumulativo vivido en esta etapa que, según ellos, te prepara para vivir la vida de adulto. Como vimos anteriormente, ser consciente de ello, analizarlo y aprender a utilizar las decisiones sobre la base de los errores, es algo que los diferencia de la edad adulta. Así, podríamos poner un ejemplo relacionado con los primeros empleos de los

jóvenes. Si bien vamos a profundizar en el tema del acceso al primer empleo (objetivo específico de este estudio), la experimentación que se vive en esas primeras incursiones al mundo laboral podría estar sirviendo como espacio de enseñanza del valor del trabajo en la sociedad actual.

“El trabajo a mi me ha servido porque... para eso, para darme cuenta de lo que valen las cosas y de lo que cuesta conseguirlas...” (E12, mujer, 1)

Así mismo, entre los jóvenes entrevistados surge un discurso que los define también como “soñadores”. ¿Qué quiere decir esto? Que los jóvenes se presentan a sí mismo como personas que, a pesar de todo, sí se plantean su futuro (recordemos que en el capítulo cuantitativo se profundizó en la idea de que los planes y proyectos de futuro forman parte con alta frecuencia de las conversaciones de los jóvenes con sus familias). Ese pensar en el futuro se presenta en forma de exigir tener presencia en el mismo. Pero esta “ensoñación” queda amortiguada por una idea y es que, según los jóvenes, a veces son los propios mayores los que les impiden dar el salto a una nueva etapa. Estarían describiendo en este sentido una lucha de poder entre el mundo joven y el mundo adulto, en tanto que imagen construida de los jóvenes, entre el mundo “irresponsable” y el mundo de la “responsabilidad”.

“La juventud...su lastre es la imagen que de ella transmiten los adultos, y se trasmite demonizada y estereotipada. Siempre salen por la tele... salen ahí metiéndose con nosotros... todos en el mismo saco... como si todos fuéramos como “el rafita”” (E2, mujer, 15)

Se trata de una percepción clara que los jóvenes reciben en relación a cómo se está construyendo el concepto de juventud fuera de la fase del ciclo vital joven. En este sentido, vemos cómo los jóvenes tienen que convivir tanto con la forma en la que ellos construyen su imagen, la forma en la que ellos se ven, y la forma en la que los ven “los otros”. Estamos otra vez ante un elemento de fricción entre la “edad joven” y la “edad adulta”, de tal forma que ésta, la imagen que, según los jóvenes entrevistados, los

adultos tienen de ellos, actúa como barrera psicológica de acceso a esa nueva etapa de la vida. El joven estereotipado desde la adultez actuaría como freno a la transición.

“... no... la verdad que yo te digo es que no me gusta cómo nos ven... yo prefiero ser como soy y que no cambie... Yo me lo planteo así... a mi no me gustaría que cuando ya no sea joven hacer lo que ellos hacen con nosotros... ¿qué pasaría si nosotros nos... si nos ‘tirásemos’ todo el día criticando lo que hacen ellos” (E2, mujer, 16)

Así, cuando se analiza la pluralidad que encierra al concepto joven, y tal y como lo hemos hecho, se realiza desde una perspectiva sociológica interaccionista, que asume que es la sociedad la que los etiqueta a partir de los rasgos que, desde fuera, se identifican en ellos. Esos rasgos son aquellos elementos de imagen y comportamiento – actitudes que, según aquellos que llevan a cabo el etiquetaje, definen dicha imagen, dichos comportamientos y sus actitudes.

El discurso no es un discurso simple, sino ciertamente complejo, ya que deja claro que las barreras de entrada a la edad adulta no sólo pasan por, como hemos visto en el estudio cuantitativo, tener independencia económica, tener un empleo estable, salir del hogar familiar, formar una familia propia, sino que también se compone de una presión social que identifica al grupo como un todo, cuando éste se compone de diferentes tipos de persona, diferentes formas de entender la vida, diferentes formas de encarar su propia realidad.

Es, por tanto, una imagen que, según los jóvenes entrevistados, es ciertamente negativa. Pero los jóvenes, casi como defensores de su posición, defensores de su espacio, reaccionan ante esta visión que tienen los adultos de ellos. Continúan argumentando que esa imagen negativa se basa en estereotipos, tal y como ya hemos indicado, que es una imagen que no es aplicable al conjunto de la juventud, y que la falta de responsabilidad que, como hemos indicado, ellos mismos reconocen, no es

elemento suficiente como para que desde el mundo adulto sean rechazadas sus ideas, sus ganas de participar, sus ganas de aportar.

Ahondando en esta línea de interpretación, los jóvenes definen lo que ellos hacen en la actualidad como algo no muy diferente de lo que hicieron sus padres y madres cuando tenían su edad. Consideran que los adultos tienen que haber pasado por las mismas fases, por los mismos problemas, por la misma situación de “irresponsabilidad” y, aún pudiendo asumir que la vida de sus progenitores pudo haber sido más difícil, consideran que esa dificultad no puede utilizarse como argumento para apartarlos y alejarlos del mundo de la toma de decisiones por el simple hecho de ser joven. Así, dentro del colectivo plural joven emerge un discurso que argumenta la queja fundamental en relación al mundo de los adultos sobre la base de la falta o escasa capacidad de comprensión de éstos hacia esta temprana etapa de la vida, por la que, como ya hemos indicado, los adultos también han pasado.

“No es que sea una incomprendida...es que los mayores no me comprenden” (E10, mujer, 1)

“Aunque seas mayor de edad te siguen viendo como un niño pequeño” (E15, hombre, 1)

“Los mayores te discriminan sólo porque eres joven” (E4, mujer, 2)

Esta incompreensión genera una tensión en los jóvenes que no se ven a sí mismos tal y como aparecen en el discurso dominante adulto. A veces, se les intenta situar fuera del sistema social sobre la base de esos estereotipos. Pero si algo caracteriza la perspectiva de análisis que estamos empleando, tal y como se puede ver en el capítulo dedicado a la metodología, es que detrás de todo comportamiento de un individuo, detrás de toda motivación, siempre hay una realidad, y una explicación que debemos comprender, porque esa es su realidad y esa es la realidad que vive.

14.6.- Una oportunidad para madurar

Según hemos podido interpretar en el discurso de los jóvenes, el control paterno podría ser parte de la oportunidad de madurar. Como veremos más adelante, la familia juega un papel fundamental en la formación - educación de los jóvenes, un papel fundamental a la hora de poner en juego los recursos necesarios para ayudar a la transición a la edad adulta de sus hijos. Pero la familia ejerce también un papel muy importante desde el punto de vista de la madurez y el nivel de madurez que los jóvenes puedan alcanzar. Algunos pueden ser jóvenes rebeldes, así mismo se identifican en alguna de las entrevistas, pero debajo de la rebeldía existe un grado de valoración de las enseñanzas que reciben de su entorno familiar. Puede que “pasen” de sus padres y de sus madres, pero ese permanecer al margen de lo que éstos le indican puede estar apareciendo más como un elemento de la mentalidad juvenil y de la forma de actuar ante el mundo adulto, que como un elemento de rechazo frontal hacia ese mundo. No en vano, tal y como hemos visto, tarde o temprano deberán pasar a ese mundo.

“[...] en el fondo, pero muy en el fondo (risas)..., si nos cortas las alas eso es una oportunidad de madurar” (E12, mujer, 98)

Si leemos entre líneas, de todo lo analizado hasta el momento podemos volver a rescatar el concepto de irresponsabilidad – frente a responsabilidad como eje central de la oportunidad de madurar que representan las enseñanzas recibidas en la familia. En este sentido, el escenario en el que podemos encuadrar este discurso desde la perspectiva que venimos desarrollando es un escenario de una mayor o menor carga de responsabilidad. La toma de decisiones, lo hemos indicado, es el paso a la vida adulta; para tomarlas, dicen los jóvenes, de forma más correcta, debes haberte equivocado antes, es decir, debes haber sido joven, porque equivocarse es propio de los jóvenes y con ello se genera campos de madurez. Y detrás de todo esto está la idea de que el joven quizá tenga que hacer frente a menos problemas que una persona adulta o, visto en otro sentido, el joven se siente más protegido que sus padres o sus madres, precisamente porque como jóvenes sus problemas no son los de los adultos...

“Por mucho...por mal que estés, no es lo mismo que te deje el novio a que tu padre no tenga trabajo para comer” (E12, mujer, 83)

En conclusión, el concepto de joven está marcado por el tránsito en un estado concreto, un estado de la vida marcado fundamentalmente por la falta de responsabilidades, pero es una etapa en la que se sigue un entrenamiento para estar preparado cuando llegue el momento de “ser responsable”, de ser maduro, de ser adulto. Pero la juventud también es un tiempo en el que puedes comenzar a plantearte el futuro desde el punto de vista de la responsabilidad.

“Ser joven es plantearse responsabilidades para el futuro [...]” (E3, hombre, 31)

Y sin olvidar que ser joven...

“Es la bomba, está muy bien ser joven” (E4, mujer, 3)

Recapitulando lo indicado en este capítulo, no debemos olvidar que la juventud se define a sí misma como “soñadora” y, en tanto que soñadora, es una juventud más o menos optimista, no tanto por las oportunidades del futuro como por el tiempo que les queda por vivir. Como veremos más adelante, especialmente en el apartado dedicado al empleo, la actual situación de crisis, en muchos casos personal y real, pero en otros tantos psicológica, está afectando también a la población joven de forma muy directa (lo hemos visto en el estudio cuantitativo). Ese optimismo puede estar viéndose amenazado por expectativas negativas en relación al logro personal, a partir del logro laboral y social, que podría poner en peligro esa “ensoñación” que los caracteriza.

¿Puede todo esto influir en los planteamientos estratégicos de inserción social y laboral que queremos presentar? ¿Puede estar la construcción social del concepto de juventud coadyuvando en el proceso estratégico de salida al mundo adulto? Nuestra respuesta es afirmativa, tal y como veremos más adelante en el apartado dedicado a la

inserción laboral de los jóvenes, dedicado a cómo estos la entienden, la definen y la utilizan en un sentido estratégico. Pero antes de pasar a otro capítulo de esta investigación cualitativa, veamos cómo se construyen socialmente las relaciones de género ya que, como indicamos en la investigación cuantitativa, ésta es una variable que he generado diferencias significativas desde el punto de vista estadístico.

14.7.- El género: diferentes o iguales desde la construcción social del concepto

Si los jóvenes deben interpretarse en el sentido amplio de construcción de identidades, no como singularidad, sino en cuanto pluralidad, dentro de esa pluralidad está la que genera la variable género. A lo largo de las entrevistas en profundidad descubrimos que el género de los jóvenes influye en su comportamiento, en sus actitudes e, incluso, en la forma en la que encarar la vida adulta o el inicio del proceso que conduce a ella.

El enfoque de género no ha sido objeto central de este estudio por lo que creemos necesario hacer algunas anotaciones al respecto del mismo. Siguiendo a García Lastra, M. (2005), para poder realizar un análisis en profundidad de la relación entre jóvenes y género debemos partir de la consideración de tres ideas básicas:

1. La igualdad teórica (igualdad legal) conseguida entre hombres y mujeres.
2. El importante cambio de rol que ha vivido la mujer en las últimas décadas, cambio de rol que ha venido marcado, primero, por la incorporación a los sistemas reglados de formación y, el más importante, por la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo.
3. La constatación de que, a pesar de las dos primeras ideas, se siguen manteniendo diferencias y desigualdades entre el hombre y la mujer.

Este mantenimiento de las desigualdades no es más que la puesta en evidencia de que la utilización del género a la hora de justificar y mantener las diferencias parte del sexismo. Entendemos en este estudio sexismo como el conjunto de prejuicios en relación a los hombres y las mujeres que termina condicionando la posición social de unos y otras. En este sentido, la profundidad del sexismo de los jóvenes dependerá de lo manifiestos o no que sean estos prejuicios. En este momento, adelantamos una conclusión de este apartado: a pesar de que los prejuicios que llevan a las diferencias parecen ser menos manifiestos que en épocas anteriores (al menos eso detectamos tras nuestro análisis), se siguen manteniendo muchos de esos prejuicios aunque sólo sea de manera latente.

Desde el punto de vista sociológico, para nosotros el género no es más que una construcción social y cultural y como tal generada a partir de las características sexuales de los individuos. De esta forma, el género se convierte en la construcción social del hecho de ser hombre o mujer. El sexismo acaba convirtiendo las diferencias sexuales en desigualdades de género (García Lastra, M. (2005) .

Sobre esta base entendemos que se construye el género y, a partir de ella, trataremos de desentrañar cómo los jóvenes interpretan las relaciones de género.

Cuando se hace un análisis superficial, tenemos la sensación de que los discursos igualitarios han comenzado a calar entre la población joven. En aquellas entrevistas en las que este tema ha surgido emerge un discurso igualitario y no discriminatorio hacia la mujer que parece ser ha irrumpido entre la población joven.

“Yo creo, mira, la sociedad... la juventud de ahora... me siento superintegrada, nadie me discrimina,... creo que entre los jóvenes ya no hay eso” (E2, mujer, 18)

Es decir, parece como si, en este caso, las jóvenes estuviesen empezando a sentir que ya no son discriminadas por el simple hecho de ser mujeres. Se sienten más

integradas en la sociedad y se sienten más capacitadas para asumir puestos y lugares de responsabilidad. De esta forma, todo podría estar apuntando a que esos elementos discriminatorios ya no serían tan manifiestos. Entre los jóvenes participantes en el estudio, en este primer acercamiento al tema, es común oír...

“Eso parece que ya está superado... yo creo que ya eso no se da tanto como antes... a mi me lo parece... es lo que yo pienso” (E2, mujer, 19)

Pero, a medida que realizamos un ejercicio de profundización en el tema, comienzan vislumbrarse que esas desigualdades, más que manifiestas, siguen estando latentes. ¿Qué es lo que, en opinión de los jóvenes, hay detrás de todo esto? Una reproducción social de comportamientos y opiniones heredadas del pasado y que aún hoy permanecen en el imaginario colectivo de los jóvenes. A pesar de todo ello, los jóvenes creen que es algo del pasado y que está por desaparecer.

“Los adultos de ahora lo tienen dentro, vivieron otras épocas,... no podían estudiar las mujeres,... la falta de autonomía y por eso estaba impuesto” (E16, mujer, 4)

Precisamente es en este aspecto concreto en el que se constata que las diferencias manifiestas entre hombres y mujeres comienzan a matizarse, en el que el acceso al mercado laboral de las segundas se ha convertido en determinante. El acceso al trabajo productivo se ha convertido en un elemento esencial que permite comprender la evolución de las desigualdades de género.

El acceso de la mujer al mercado de trabajo, interpretan los jóvenes, les ha permitido acceder a un nivel de autonomía personal y económica que generaciones anteriores no han podido disfrutar. Pero también esta incorporación masiva al mercado de trabajo les ha permitido acceder a la valoración social que el trabajo aporta: la posibilidad del reconocimiento social y el acceso a la vida pública.

Sin embargo, a medida que seguimos profundizando, descubrimos que no todo parece tan claro. La socialización en pautas de comportamiento asociadas a las diferencias sexuales termina generando comportamientos y actitudes diferentes en relación al género en la interacción social cotidiana. En este caso, la educación en el hogar parece determinante.

*“Las madres influyen mucho... no lo hagas que lo hará tu hermana”
(E16, mujer, 5)*

“[...] es más de cada uno... de cada familia, que cada uno sepa que es bueno educar en valores de igualdad” (E18, mujer, 19)

Al final, ¿con qué nos quedamos? Pues con que, a pesar de los avances, aún siguen persistiendo manifestaciones de desigualdad que terminan aflorando en los discursos de los jóvenes. ¿Cuáles son esas manifestaciones?

La maternidad y los problemas que para la incorporación al trabajo genera, son uno de los aspectos que se señalan a la hora de hablar del mantenimiento de rasgos de desigualdad. El riesgo a ser despedida del trabajo si una mujer se queda embarazada, las dificultades para volver al mundo laboral si se abandonó éste por la maternidad, etc., son problemas de desigualdad que se siguen manteniendo.

“Era cajera antes de casarme, luego quise volver, pero sólo queda para mujeres como yo ‘limpieza de casas’. Y hay mucha competencia con las inmigrantes” (E10, mujer, 2)

“No había ninguna mujer como delegada de ventas y tuvieron algunas dudas porque como mujer no, no, ...Entonces recuerdo que me llamó el jefe y me dijo, mira creo que tengo dudas porque un día de estos te puedes casar y te quedas embarazada y nos dejas colgados. Y le dije que

no se preocupara y me dijo que por lo menos le diera tres años” (E14, mujer, 65)

Unido estrechamente a ello estarían los propios condicionantes del estado civil que lleva a las mujeres a seguir manteniendo el mayor peso de las tareas del hogar. A pesar de que el hombre empiece a asumir algunas tareas, se afirma, la mujer sigue llevándose la mayor parte de este trabajo en casa. Y son ellas las que aceptan mejor la reducción de jornada laboral para compatibilizar el trabajo con la casa y otras responsabilidades familiares (como también hemos visto en el estudio cuantitativo).

“Para compatibilizar el trabajo y la casa las mujeres prefieren trabajar menos horas y los hombres no renuncian al trabajo por los hijos.”(E16, mujer, 26).

De esta forma, lo que en principio parece un logro para la mujer desde el punto de vista de su incorporación al mercado de trabajo termina convirtiéndose en un nuevo elemento de desigualdad a raíz de la asunción del grueso del trabajo reproductivo, algo que las puede llevar en un momento determinado de su vida, por un lado, al abandono del mercado de trabajo y, por otro lado, en el mejor de los casos, a la duplicidad de tareas (lo que se conoce como doble jornada de las mujeres asalariadas).

Otro aspecto de avance en la igualdad, ya señalado, es la apuesta de la mujer por mejorar su formación. Sin embargo, los jóvenes apuntan que, a pesar de estar cada vez más formadas, más preparadas, tienen más dificultades para acceder a puestos de responsabilidad.

“Pero en temas institucionales y más altos parece que a la mujer le sigue costando entrar en lugares” (E8, hombre, 3)

Sigue teniendo cierta presencia para explicar esto último el hecho de que sean las propias parejas las que interfieran en las carreras ascendentes de las mujeres.

“Puede que lo que pase es que no le guste a tu pareja que ganes más dinero que él... a mi me pasa eso y la verdad es que es complicado hacerle ver que no pasa nada... pero él parece como... que sus amigos se ríen de él en lugar de valorarlo por mí. No, no me gusta que la cosas sean así con él” (E12, mujer, 105)

De esta forma, el imaginario colectivo de los jóvenes sigue manteniendo una visión del mercado laboral segmentada en dos sentidos. Por un lado, parecen seguir constatando la existencia de una segmentación de tipo horizontal que orienta a las mujeres y a los hombres hacia distintas profesiones, ocupaciones y estados dentro del mercado de trabajo.

“Es que no tienes más que fijarte que en enfermería casi todo son mujeres y en los arquitectos sólo hay hombres” (E5, hombre, 3)

Y, por otro lado, se sigue manteniendo una segmentación de tipo vertical, donde se orienta a los hombres a ocupar los puestos de mayor responsabilidad frente a las mujeres. Esto no hace sino reproducir, en parte, el origen de las desigualdades de género en relación al trabajo: los hombres para el trabajo productivo y las mujeres para el reproductivo. Pero este segundo tipo de segmentación afectaría también a las mujeres que, habiendo alcanzado un puesto de responsabilidad, no son respetadas en el puesto de trabajo por el simple hecho de ser mujeres. Este problema se agudiza cuando el rol que se debe desempeñar en el puesto de trabajo no se puede hacer tal y como lo hacen los compañeros hombres porque “estaría mal visto”. Es decir, se trataría de una discriminación con tanta fuerza que afectaría a la propia identidad de la mujer como trabajadora, donde la salida es tratar de convertirse en trabajador y no en hombre o mujer.

“En fin, ahí empezamos, tuve bastantes problemas con mis compañeros... yo me sentía más con mis compañeros. Pensaban que yo hacía bien mi trabajo porque era una chica, que por eso se me abrían las

puertas, pero se me abrieron para unas cosas pero se me cerraron para otras, tenía que salir de ciertos apurillos como pudiera, o sea que yo llegaba a una negociación y el señor de enfrente me estaba guiñando el ojo, y me estaba diciendo cosas y me estaba echando besitos. Entonces si le dabas un corte te estabas jugando diez millones... y le decías oye te pasa algo en el ojo. U oye yo no voy a salir, yo no iba a salir nunca con delegados pero contigo puedo hacer una excepción... y yo les decía, estará deseando llegar a tu casa, ver a tu mujer y a tus hijos... Pero no te podías, ellos con los demás compañeros se tomaban un copa y yo como mujer no podía, no me tomaba ninguna copa.. para que no hubiera tal... entonces siempre estás tal, siendo correcta, para que no tomen tu condición femenina como algo que no sea laboral. O sea en el trabajo yo pienso que no soy ni un hombre ni una mujer, soy un trabajador...”
(E14, mujer, 66)

Sin embargo, los jóvenes entrevistados valoran el esfuerzo realizado por las diferentes administraciones a la hora de facilitar el proceso de incorporación de la mujer al mundo laboral, en particular y al mundo social y público en general. Las políticas de discriminación positiva, las medidas para fomentar el autoempleo femenino, las medidas para la conciliación familiar y laboral, y los planes de igualdad como condensadores y guías de estos intentos, tienen una alta valoración entre los jóvenes, aunque especialmente en las de género femenino.

Pero, y a este respecto, genera debates enfrentados la utilización de las “cuotas” como medida que favorece la incorporación a puestos de responsabilidad de las mujeres. En este sentido se afirma que la mujer debe llegar a esos puestos porque sirve y es la mejor para ese puesto, y no por un imperativo legal.

“A mí eso de las cuotas no me gusta... si llego a ser jefa es porque sirvo para eso, no porque alguien lo obligue... imagínate que te imponen una

jefa... eso rompe el ambiente en tu trabajo y al final estarías peor” (E16, mujer,28)

Los jóvenes, y para concluir este breve apartado, parece que aceptan el discurso de la igualdad, pero también parece claro que aún queda mucho que hacer desde las instituciones públicas por transformar aquellas conductas discriminatorias y segregacionistas que utilizan las diferencias sexuales para seguir justificando la desigualdad de género.

“Hay que concienciar no sólo a las mujeres sino también a los hombres, esto es cosa de dos” (E16, mujer,29)

CAPÍTULO XV

EL CONTEXTO SOCIAL DE LOS LAZOS FUERTES: LA FAMILIA Y LOS AMIGOS INTIMOS

15.1.- Familia: red social primaria

Los jóvenes, como comentamos en el análisis cuantitativo, valoran de forma muy positiva la importancia que para ellos y para el desarrollo íntegro de sus vidas tiene la existencia de un lugar social y de un entorno social en el que moverse. Ese entorno social se define casi exclusivamente por la familia, en primera instancia, y el grupo de amigos (en segunda instancia), ambos contextos forman la red social de primer alcance o red de lazos fuertes (Granovetter, 1977). La forma en la que esté articulada esta red será básica de cara al desarrollo de trayectorias de inserción social y laboral más o menos estables, más o menos prolongadas, con mayor o menor éxito.

El discurso de los jóvenes en torno a la familia se articula de tal forma que termina emergiendo la idea de que estamos ante una concepción de la misma como red de apoyo. Se trata de una forma de ver la familia en la que se aprecia una clara definición de la misma como marco de relación construida sobre la afectividad y que, desde ese punto, va interconectando diferentes aspectos vitales que fundamentan la base en torno a la cual se construye el proceso de inserción y transición a la vida adulta. La “familia lo es todo” como respuesta a “¿qué es para ti la familia?”, es el punto de partida desde el cual iniciamos este capítulo con los resultados del análisis de discurso.

Cuando hablamos de la familia, la interpretación que de ésta se hace estará determinada tanto por las experiencias vividas dentro de la familia, el lugar de residencia del joven (si sigue o no viviendo en el hogar de origen familiar), como por los conflictos que se hayan podido producir en el interior de la familia. Sobre estas premisas construiremos nuestro análisis.

En este sentido, es importante partir por conocer el discurso en torno a cuál es el modelo ideal de familia. El modelo de ideal de familia se construye en torno a factores de socialización en la experiencia vivida en el propio entorno familiar. Hablamos de factores de socialización de estabilidad en el sentido de que aquellos modelos familiares en los cuales el joven ha aprehendido la relación instrumento – afectiva como marco de desarrollo personal, le validan el propio modelo de familia ideal. Si bien es cierto que hablamos de un modelo ideal, no es menos cierto que la socialización aquí aparece como el factor explicativo. En todo caso, la constitución de una familia al margen de la familia de origen forma parte del discurso de los jóvenes, tener pareja, hijos, etc. La expectativa de abandono del hogar familiar está presente.

“¿Definir el modelo ideal de familia? Mmm, supongo que por el modelo que he vivido, el ideal sería lo que he visto en mi alrededor... con pareja y con niños, dos (risas). Pero tampoco me parece que tenga que ser así... si tengo algo claro que sí, pero si no pues no... me podría casar o no pero sí una familia, pero eso sí, seguir trabajando” (E2, mujer, 12)

El modelo ideal de familia proviene del ideal de familia democratizadora del que nos hablaba Alberdi (1999). Es decir, los valores de libertad, comunicación, confianza y, además, solvencia económica, están en la base del modelo ideal de familia, según el discurso de los jóvenes. Esta forma de interpretar su modelo familiar rompe definitivamente con el modelo de familia como unidad de producción y deviene definitivamente como espacio de intimidad y privacidad. Es, en suma, el espacio de lo privado donde el individuo adquiere habilidades democratizadoras que luego pueda aplicar en su ámbito social.

“Me gustaría que fuese un sitio donde no hubiera... que hubiera mucha comunicación, que no existieran temas tabú... que se respirara suficiente libertad para poder hablar de cualquier tema, tanto por nuestra parte del matrimonio como por parte de los hijos ¿no?,... que hubiera esa libertad y que hubiera cierta independencia... que se dejase respirar a

los hijos. que tuvieran libertad... que hubiera una relación de confianza.. con solvencia económica... eso” (E3, hombre, 24)

La familia es el grupo primario de relaciones de los jóvenes. Es decir, constituyen el primer campo de contacto en el que se inician socialmente y en el que aprenden y aprehenden los cimientos que constituirán sus habilidades sociales, y que desplegarán a lo largo de su vida. La familia, se desprende del análisis, constituye uno de los lazos fundamentales de la vida de las personas, y aquellos aspectos que se desarrollen en la misma condicionarán una parte importante del resto de la vida de los individuos. Así, los jóvenes son conscientes de que el lugar que ocupen en la estructura social vendrá muy determinado por el lugar que su familia ocupe en dicha estructura. Se trataría de un discurso claro de asimilación de cómo la posición social está condicionada por elementos de herencia familiar, entendida ésta no sólo desde el punto de vista económico, sino también simbólico.

“¿La familia?. pues un lazo importante, un lazo muy importante. Puede ser el eje en torno al que gire el resto de tu vida, y que te va a condicionar un montón de cosas” (E11, hombre, 49)

“La familia es un pilar básico para, para todo, eh la familia es mmmm la que te ha puesto, dijéramos.” (E9, hombre, 13)

La familia es un espacio de seguridad. La seguridad entendida como un lugar que permanece siempre a disposición de los jóvenes. Los problemas personales, de trabajo, incluso los problemas más íntimos, encuentran en la familia el lugar en el que se pueden amortiguar. La familia representa, según el discurso, la parte más estática de los espacios de seguridad que formarían el marco de necesidades de los jóvenes, frente a los amigos que serían la parte más dinámica. Es decir, la familia es la que es, mientras los amigos pueden variar a lo largo del tiempo. Esta forma de ver la familia nos lleva a concluir que el nodo central de relaciones que es la familia es el nodo desde el cual las decisiones que afectan al futuro de los jóvenes serán más trascendentales.

“Para mí sí, para mí es muy importante, porque sabes que tu familia siempre está ahí, que pase lo que te pase, el problema que tengas, siempre están ahí. Ellos siempre van a estar. Eh, los amigos pueden estar, y en un momento pueden no estar, eh... aunque yo digo mi familia, mi marido también... pero si te... te puedes apoyar en un marido, pero como una madre, o un padre, un hermano... por muchas peleas que tengas, se olvida todo” (E10, mujer, 18)

Es decir, nada es comparable a los miembros de la familia. Más allá de la familia existe una red de relaciones que variará a medida que avance la vida del joven, pero esa red social básica primaria siempre será la misma, incluso tras el fallecimiento de alguno de sus miembros. Por muchos problemas que se puedan presentar, al final la familia estará cumpliendo su función básica de apoyo en todos los sentidos. Red que se amplía tras el matrimonio, la vida en pareja, los hijos propios.

Sin embargo, todo lo dicho estará condicionado por la inversión que la propia familia haya hecho para construir esta estructura de relaciones. En este sentido, el discurso indica que la clave está en la fuerza de los vínculos afectivos. Una familia es clave en el desarrollo de la personalidad del individuo en tanto en cuanto se haya articulado una relación interna de afecto combinada con compromiso entre todos los miembros. Este compromiso deriva en beneficio de toda la familia, para todos sus miembros. El vínculo afectivo y la intensidad del mismo es el que permite interpretar a la familia como esa red básica de apoyo. La estabilidad interna de la familia, así como la inexistencia de problemas internos, ayudan a mantener ese vínculo.

“Resumiendo, la familia es algo fundamental y necesario para desarrollarte como persona. Siempre y cuando los vínculos familiares sean sólidos y no, no sean vínculos...” (E6, mujer, 5)

“Mi familia es una familia estable, somos muchos y no tenemos problemas económicos... en mi familia todos estamos comprometidos con todos, hay mucha unión” (E3, hombre, 1)

La familia, según el discurso, adquiere un papel central en la vida de los jóvenes. De hecho, llega a ser interpretada casi como agente imprescindible del desarrollo social y personal de los individuos.

“Y nada, yo creo... una de las bases principales del individuo. Para el individuo vivir sin familia sería muy duro” (E13, hombre, 5)

15.2.- Familia: necesidades y/o valores para la transición a la vida adulta

Hablar de las necesidades que cubre la familia es asumir una perspectiva funcionalista de análisis. Sólo si la familia es funcional en un nivel micro podremos entender el papel de ésta en el nivel macro de la estructura social, niveles ambos que se interrelacionan entre sí.

La familia, según el discurso analizado, cubre una serie de necesidades que otras instituciones sociales no hacen, frente a la pérdida de funciones propia de la sociedad industrial y postindustrial descrita en el marco teórico de esta tesis doctoral. Son necesidades que cubre la familia y que no tendría por qué cubrirlas otro agente social que no sea esta institución.

Pero analizando en profundidad cuáles son esas necesidades que cubre la familia, tenemos que decir que los jóvenes le atribuyen un importante peso en el campo afectivo, tal y como ya hemos establecido como objetivo central en torno al cual se construye ésta como red primaria. Es decir, la familia es el nexo de afectividad que mantiene unidas a una serie de personas mediante los lazos de parentesco. Es interesante

descubrir en este sentido cómo los jóvenes interpretan esa afectividad como centro de pruebas para la posterior inserción social. Desde la afectividad vivida en la familia deviene la posterior inserción social.

“Creo que la familia es básica. Cubre necesidades afectivas y te hace colocarse dentro de la sociedad” (E14, mujer, 20)

Esta inserción social de la que hablamos, según el discurso, requiere de la asimilación dentro de la familia del valor de la responsabilidad. En este sentido, la familia actúa, desde el punto de vista de las necesidades que cubre, como el lugar en el que se asumen valores útiles para el paso, la transición y la permanencia en la vida adulta. Para ello debe haber una congruencia entre los valores transmitidos dentro de la familia y la aceptación por parte de los jóvenes de esos valores como instrumentos útiles en esa vida adulta, independientemente de que se compartan o no con la familia aspectos tales como la ideología política, la religión o incluso el modelo de relación interna dentro de la familia. El valor del esfuerzo, de la superación, cierta disciplina, el respeto a los demás, etc., se aprenden en la familia y se desarrollan con posterioridad en la propia trayectoria vital, si bien el discurso apunta a que pueden ser valores que ya no se estén desarrollando dentro de la familia como antes.

“Cuando era niña... pues yo tenía una familia muy tradicional, me han inculcado unos valores pero bueno también bastante tolerancia y bastante respeto pero bueno yo no comparto ideas religiosas o políticas con ellos pero sí que ha habido un esfuerzo y un trabajo por mantener lo que es una comida a una hora, los desayunos, las vacaciones con la familia y creo que eso hoy en día eso no se hace. Es un respeto que te enseñan que te hace valorar a las personas y que luego más adelante en tu vida...” (E16, mujer, 5)

En todo caso, los discursos sobre la base afectiva se construyen en torno a la relación que los jóvenes mantienen con sus padres. Los jóvenes definen las relaciones

que confirman la superación de la unidad como unidad de producción. Todo depende del ambiente que exista en la familia y cómo este se haya definido en la interrelación de todos sus miembros. La necesidad de contar con un espacio privado en el que amortiguar la realidad que existe fuera del hogar familiar podría estar explicando la atracción que ejerce la familia desde el punto de vista de la afectividad.

“Es una relación muy buena. Mi madre es muy cariñosa, le gusta charlar conmigo porque yo le cuento muchas cosas, mientras que mis hermanos no le cuentan nada. Mi padre es más callado” (E1, hombre,1)

“El ambiente en mi casa siempre ha sido muy bueno... eso que se dice de que es muy sano. Nos hemos reído siempre mucho y casi nunca había tensiones entre nosotros, podemos hablar de todo con todos...”(E3, hombre, 4)

La familia de origen juega un importante papel a la hora de conceptualizar la imagen que los jóvenes tienen de sí mismos, a la hora de definir la forma en que los jóvenes se autointerpretan y la forma en la que ven a los jóvenes con los que comparten espacios y escenarios sociales. Para los jóvenes, la socialización recibida, aprendida y aprehendida en la familia son muy importantes, y llegan a considerar que dependiendo de cómo haya sido dicha socialización así serán sus aspiraciones y posibilidades de futuro.

“Todo depende de la educación que hayas recibido en tu familia” (E3, hombre, 20)

La familia de origen se convierte así en marco esencial con el que se puede entender cómo se produce el tránsito por la etapa de la juventud, por esta fase juvenil. Esa educación, no como formación oficial, se entiende, sino como normas de conducta, hábitos de comportamiento, valores, en definitiva, en tanto que cultura en el sentido más amplio del concepto, son claves para entender el éxito en el proceso de transición. De

esta forma, los jóvenes encuentran en sus padres un espejo en el que mirarse de manera que según sea el comportamiento de los padres y madres, indican, así será el comportamiento de los hijos e hijas, apareciendo así el concepto de socialización primaria en toda su esencia.

“Si tus padres se preocupan por ti, al final tú te preocuparás también por ti” (E8, hombre, 1)

Tener puntos de apoyo dentro de la familia o, mejor dicho, puntos de referencia o ejemplos a partir de los cuales construir la propia trayectoria vital aparece en el discurso como una de las necesidades que cubre la familia pero no necesariamente sólo en el ámbito de la familia nuclear. En este caso aparecen otras figuras de parentesco como pueden ser los tíos, los primos, los abuelos etc. De esta forma se amplía la visión de aislamiento que planteaban de la familia nuclear Sussman y Burchinal (1980) en las sociedades modernas. Según el discurso de los jóvenes, no sólo se mira en el entorno más cercano de padres, madres y hermanos, sino que para poder entender la manera en la que se generan expectativas vitales debemos ampliar el campo de visión a otros ámbitos. Es decir, pasar a un segundo círculo de la red de social de parentesco. La trayectoria vital que quieren desarrollar los jóvenes y el ajuste de expectativas en relación a la misma se podrán encontrar determinadas en el ejemplo del entorno más cercano. El deseo de superación, el deseo de alcanzar ciertas metas de desarrollo personal, puede tener en ese entorno el marco en el que “copiar” la estrategia emergente desarrollada por éste en relación a sus propias expectativas como patrón de conducta que se puede llegar a asumir como propio (Mintzberg y Waters, 1985). Este hecho adquiriría especial relevancia si los modelos de conducta internos en la familia nuclear no respondieran a las expectativas vitales, con lo que se trata de buscar fuera pero en el espacio familiar más cercano otros modelos a seguir que se adapten mejor a la trayectoria personal planificada. Esta forma de actuar buscando patrones de conducta cercanos reduce los costes que supondría hacerlo en otros ámbitos y acelera la creación de esas expectativas, tan importantes de cara al proceso de transición a la edad adulta.

Estos puntos de apoyo en el segundo círculo de parentesco adquieren especial peso en el caso de la inserción laboral y las expectativas profesionales. Si en ese entorno se encuentran ejemplos a seguir, se deducen de ellos acciones estratégicas a partir del análisis profundo de cuáles han sido los mecanismos seguidos por esos ejemplos de cara a alcanzar el éxito, entendiendo por éxito el ajuste de las expectativas personales en las trayectorias desarrolladas por esos otros puntos de referencia.

“Básicamente autoprotección, confianza, seguridad, y... y una cosa importante, buscar puntos (...) en la familia, que yo siempre lo he hecho. Yo tengo varios tíos que son para mí puntos de referencia a seguir, eh, sobre todo por cuestiones profesionales, que es lo que yo siempre voy buscando, el tema profesional. Entonces, yo tengo un tío que es director general de una consultoría que se dedica al outplacement, y tengo otro tío que dirige una empresa de cerámica, ladrillo, ¿vale? Y que son personas que siempre las he visto con las últimas tecnologías, con los últimos avances, y yo, que soy muy consumista, me gusta todo eso. Es cierto, entonces, personas que cobran más de seis mil euros al mes, yo chapeau, yo quiero llegar a ser como ellos, ¿no? Entonces, ¿qué intento hacer? Intento eh, seguir sus pasos, ¿vale? Intento seguir sus pasos. Yo, por ejemplo, los pasos de mi padre no los he seguido. Mi padre es guardia civil, y yo a mí la disciplina, la rigidez, las cosas esas no las aguanto mucho, con lo cual, yo soy más...libre. Entonces, esos patrones para mí no han servido mucho porque aún hoy, con mi edad, intento seguir los patrones de esas dos personas. Es muy importante tener puntos de referencia, y yo creo que si los encuentras en la familia, digamos que tienes mucho de, mucho terreno ganado. Lo veo así. (E9, hombre, 18)

Según el discurso, la familia vendría así a cubrir una necesidad de definición de expectativas personales. Es decir, tras un proceso de socialización en la familia, seguido del contacto más allá de ésta, se construyen internamente trayectorias personales que,

sin el referente de la familia, no sería posible desarrollar. La familia adquiriría así un papel clave en el éxito o fracaso de la transición a la edad adulta en tanto que marco referencial de las aspiraciones personales.

Pero, por otro lado, la familia tiene un importante peso desde el punto de vista de cubrir las necesidades económicas que tienen los jóvenes. Esto se ve especialmente en el caso de aquellos que llevan a cabo sus estudios lejos del hogar familiar o que ya no viven en casa de los padres pero aún reciben algún apoyo económico. Serían éstos los que demuestran mayor consciencia ante el hecho del gasto que sus familias están realizando en ellos.

*“con los estudios pues... necesidades principalmente de tipo económico”
(E13, hombre, 51).*

La interpretación de función económica de la familia muestra algunas diferencias cuando el joven sigue en casa de la familia de origen, frente a la interpretación que hacen los jóvenes que ya no lo hacen. Existe un discurso entre los jóvenes que les hace ver a la familia sólo como el colchón económico al que pueden acudir ante la necesidad de dinero. Se entrevistó el hecho de entender que el aspecto afectivo cada vez se deposita más en los amigos y la familia queda relegada al aspecto más material de la vida de las personas. Este hecho se comprueba especialmente en el caso de los jóvenes que aún siguen teniendo la vivienda familiar de origen como lugar de residencia habitual la mayor parte del año.

“Yo es que creo que ahora mismo las necesidades emocionales están más cubiertas quizá por el grupo de amigos. La familia está perdiendo el valor de ser ese primer elemento emocional” (E11, hombre, 52)

La interpretación que damos a este último aspecto es que los jóvenes que viven en casa de los padres son menos conscientes de la función afectiva de la familia, aunque ésta esté plenamente presente y se haga patente todos los días. En el caso de los jóvenes

que ya no viven en la residencia familiar de origen, una vez han tenido que dejar la casa familiar para marcharse a estudiar o a trabajar, o simplemente se han emancipado residencialmente, descubren de forma compleja el apoyo afectivo y la importancia de éste cuando la persona se aleja de lo que ha sido su contexto social durante una parte importante de su vida, y tiene que enfrentarse a nuevas situaciones sin el apoyo que ha recibido, por parte de su familia, a lo largo de mucho tiempo.

“¿Yo?, yo creo que la confianza con ellos se adquiere más si estás fuera. Si estás fuera valoras más los padres que tienes, que valoras más,... Es que yo me he dado cuenta que cuando estaba allí en casa de mis padres no sé, los tenía más como mi padre y mi madre, pero al venirme fuera yo les he llegado a contar cosas a mis padres que antes no me creía capaz, a lo mejor es porque he madurado un poco más... es posible” (E12, mujer, 9)

“Cuando vivía con mis padres ellos encantados de la vida... como la relación es buena pues así íbamos tirando... mi madre se desahogaba mucho conmigo y con mis hermanos y eso es bueno... cuando planteé que quería irme no es que se montara un drama pero casi... al final había días que los veía más que cuando estaba allí” (E3, hombre 10)

Consideramos así que la función afectiva de la familia sigue presente, y que la valoración que de ésta se haga está relacionada con la variable anteriormente comentada de lugar de residencia del joven. De hecho, tal y como hemos indicado anteriormente, consideramos que es la base sobre la que se constituye la red de relaciones en torno al parentesco. Esta función afectiva se completa si se entienden los roles diferenciados dentro de la red familiar: es el caso de la relación abuelos, padres, nietos. Relación en la que cada uno tiene un papel asignado y donde el padre - madre es interpretado más como el aspecto racional, mientras que el abuelo podría estar ocupando una parte más afectiva de cara a la relación que mantiene con sus nietos, relación ésta que, cuando fue con sus hijos, se tornaba más racional.

“El padre, a ver, el abuelo es la persona emocional, y el padre para mí la persona racional, ¿no? El que niño, que tú, que tienes que tal, y el abuelo ah, déjalo, que disfrute, que no sé qué, ¿no? La figura del abuelo, ahora que yo soy padre, la veo como esa persona caprichosa que quiere todo para su hijo, y yo me cabreo, claro” (E9, hombre, 16)

La figura del abuelo es la que sirve de nexo de unión intergeneracional y, si éste ha sido referencia en tanto que generador de modelos de conducta acordes con las trayectorias vitales que se quieren desarrollar, se le posiciona como punto clave del contexto general que representa la familia. En este sentido, los abuelos vendrían a completar la formación de la familia como red afectiva básica.

“Para mí la familia es básica, es fundamental, la relación, que hay, esa, esa, esa unión, ese vínculo que hay de sangre entre unas personas y otras, para mí la familia te permite, en un momento dado, apoyarte en ella, eh, eso la familia general, tíos, abuelos, para mí la figura del abuelo es fundamental, y para mí ha sido fundamental, el abuelo en la familia es el modelo a seguir, es el camino, es el amor” (E9, hombre, 15)

15.3.- Familia: la inversión estratégica en capital humano

Desde que comenzamos esta investigación, hemos venido señalando que, tanto desde el punto de vista de la teorías de la inserción laboral, como desde el punto de vista de las estrategias familiares de acceso al empleo de sus hijos, la inversión en capital humano, la inversión en formación de/en los miembros de la familia, es esencial para conocer cómo se configura el proceso de transición a la vida adulta de los jóvenes. La relación entre formación e inserción laboral es real, y se presenta como el paso necesario, aunque no suficiente, para que se produzca una integración social de los individuos de carácter exitoso.

Anteriormente interpretamos la responsabilidad en relación a la construcción social del concepto de juventud, pero también lo podemos hacer en relación con la familia de origen. En este sentido adquiere una mayor relevancia cuando entra en escena una de las decisiones más importantes: las decisiones en torno al tema de los estudios – de la formación. De esta forma, si durante la etapa de juventud es muy probable que los jóvenes no tengan claro cuál es la utilidad de los estudios, para qué sirven, para qué los van a utilizar, la existencia de una presencia activa de unos padres y madres que apoyen y argumenten en un sentido positivo a este respecto se convierte en una variable explicativa importante. La presencia de unos padres que actúen como ejemplo a seguir aparece así como uno de los elementos que sirven para interpretar la acción racional o no respecto a la variable formación. Si en la familia se descubren comportamientos direccionados hacia la asunción de la formación como un aspecto más de la trayectoria vital, ese modelo de comportamiento aparecerá también como patrón de conducta. En caso contrario, esos referentes deben buscarse fuera, siempre que el joven haga de la formación un aspecto fundamental de cara a la transición a la edad adulta.

“Debe haber alguien que te diga qué hacer y para qué sirve [...], de pequeño no sabes para qué sirve estudiar” (E6, mujer, 1)

“Es que mi padre era el ejemplo. Mi padre siempre ha estado estudiando idiomas. En casa siempre he visto que él estaba estudiando. Él empezó a estudiar, tiene, empezó a estudiar inglés con 40 años y habla perfectamente inglés,... es autodidacta... igual que mi madre que no era ama de casa pero sí estaba pendiente de preguntarle las lecciones a sus hijos, era un tema más de estar pendiente de sus hijos y porque le gustaba ayudarnos”. (E14, mujer, 17)

Respecto a la importancia de la familia en este aspecto concreto, los jóvenes interpretan que es necesario vivir un proceso de aceptación de las recomendaciones, consejos, las enseñanzas que vengan desde sus padres, siendo este un paso clave para llegar a la responsabilidad, valor que se puede aprehender en el contexto de la familia de

origen. De esta forma, si no se da este binomio (utilidad de los estudios y los consejos de la familia de origen) no podríamos hablar de la entrada en escena de la mencionada responsabilidad en relación a la formación. La familia actúa de forma racional de cara a la formación de sus hijos.

“Yo saqué la ESO en la escuela de adultos porque me echaron de la escuela. La mosca de tus padres te sirve pero eres tú el que te tienes que dar cuenta de las cosas” (E5, hombre, 2)

Sin embargo, esta forma de actuar de los padres puede entrar en conflicto cuando los hijos no quieren seguir el camino trazado por los padres, camino que, como sabemos, forma parte de su autorrealización personal. Este conflicto no tiene por qué acabar con la ruptura del consenso familiar afectivo del que hemos hablado. En este sentido, las decisiones tácticas que los jóvenes toman respecto a los estudios no siempre cuentan con el beneplácito familiar, quedando esas decisiones que rompen el plan trazado como elementos de constante roce y conflicto en la familia, incluso en los casos en los que los jóvenes desarrollan transiciones a la edad adulta acordes con sus expectativas. El elemento de fricción estaría, por tanto, en los desajustes de expectativas paterno – filiales, aunque en el modelo familiar democratizador del que estamos hablando puedan llegar a ser respetadas. Para que este último hecho pueda darse la emancipación económica aparece como una de las claves.

“P: Pero para él, ¿insistió, se metió en el tema de tus estudios? R: Sí, él quería que hiciera carrera. P: Pero luego lo has compensado. R: No, aún me lo echa en cara. P: ¿Te lo echa en cara? R: Él todavía me sigue echando en cara que no hice una carrera. Porque ve que no tengo un... un... para él, una persona que es funcionaria, eh, el fin o la meta del trabajo es encontrar una persona que ahí naces, creces, te reproduces y mueres. Y yo no. Con lo cual, él ha ido por el camino del conformismo, y yo he ido por el camino del inconformismo, yo cada tres años he cambiado de empresa, entonces eso a él le quema. Entonces él piensa

que yo soy una persona que no sé lo que quiero, que a ver si me asiento, que no sé qué, y yo le digo no, te equivocas, que yo sé lo que quiero, lo que pasa es que tengo que buscarlo, y para buscarlo yo tengo que ir cambiando". (E9, hombre 25)

"P: En tu proceso de formación, ¿hasta qué punto influyó tu familia? R: En nada. P: En nada... R: En nada. P: Las decisiones han sido siempre tuyas. R: Totalmente mías. P: ¿Respetadas? R: (silencio) Totalmente. Siempre respetadas. Lo digo porque si por mi familia hubiera sido, yo hubiera estudiado una carrera, yo hubiera ido a lo mejor a la carrera militar, o yo me hubiera dedicado a otras cosas totalmente diferentes, ¿no? Yo soy una persona que tiene confianza en mí mismo, con lo cual, sé que cuando tengo que hacer algo es porque lo tengo que hacer, y... y... no hay más. Todo lo que yo he hecho ha sido porque quería hacerlo". (E15, hombre, 5)

Según lo analizado hasta el momento en relación a los estudios y la familia, vemos que se reproduce el patrón descrito en el marco teórico cuando afirmábamos que la familia pone mucha atención a la inversión en el capital humano de los hijos como recurso de mercado de cara su posterior emancipación y entrada en la vida adulta (Carabaña, 1993). Esto supone una actuación estratégica desde el punto de vista de la asignación de, entre otros, los recursos económicos con que cuenta la familia en relación con el tamaño de la misma y la posición que ocupen los hijos (Escribá, 2006). El capital físico y/o económico no siempre es amplio, y aquellas familias que adoptan la estrategia de inversión en el capital humano de los hijos presentan comportamientos en los que ambos recursos (económico y humano) deben estar interrelacionados. En este sentido, el discurso apunta en la dirección de que aquellas familias en las que la inversión en capital humano es importante, son familias que, a su vez, en las decisiones tácticas del día a día, no pierden de vista el objetivo final. De esa forma se racionaliza la inversión a largo plazo descartando respecto a los hijos aquellas inversiones que puedan poner en peligro el objetivo final.

“Económicas a mí nunca. A mí no. Nosotros somos una familia media a la que nunca le ha ido mal y recuerdo a una vez que a mí, le pedí dinero a mi padre para comprar un coche y me dijo que no me lo daba porque si me lo daba a mí se lo tenía que dar a mis hermanos y que para dármele a mí tenía que quitar cosas que se las tenía que dar a mis hermanos. Consideraba que a mí me iba a dar unos estudios pero que lo demás me lo tenía que buscar yo” (E16, mujer, 6).

El dinero del que dispone la familia, en los casos en los que se da ese planteamiento de acción estratégica, se trata de repartir entre todos los hijos, no beneficiando a ninguno por encima del resto, independientemente de la decisión que luego tomen los hijos respecto a cuál va a ser su trayectoria formativa. En este sentido, la influencia de la familia respecto a los estudios que quieren realizar los hijos pueden determinar incluso las trayectorias laborales posteriores. Sobre la base de la igualdad de los hijos se pueden truncar vocaciones profesionales.

“Mi hermano quería estudiar piloto y le dijo que no, que no le parecía justo, que tenía otros dos hijos y que no le iba a quitar nada a los otros hijos para dárselo a él,... que nos pagaba los estudios y nada más...” (E14, mujer, 22)

La inversión en capital humano, por tanto, aparece así como una de las claves de la actuación estratégica de las familias. Las familias que así lo plantean toman como punto de acción clave esta inversión, no desviándose del objetivo y formando parte del modelo de la familia a lo largo de toda la vida. Este hecho debe darse en contextos familiares en los que la educación de los hijos forma parte de las actividades diarias. Es decir, estaríamos hablando de la socialización en familia en hábitos de estudio, hábitos que luego serán importantes en la inserción laboral.

“Y de hecho si yo ahora le pido algo para estudios, mi padre sí, para tema estudios para toda la vida, pero caprichos ninguno, nunca...” (E13, hombre, 52)

*“P: ¿En tú familia qué importancia ha tenido la educación de los hijos?
R: Bien, lo más importante. Era una actitud en la familia, era... en mi casa siempre ha habido un ambiente de estudio y mis padres estaban muy volcados... mi madre nos preguntaba las cosas del colegio cuando éramos pequeños y mi padre siempre estaba muy pendiente de las notas y de que tuviéramos horarios de estudios. Es decir, incluso en verano teníamos, para que no perdiéramos el ambiente de estudio teníamos que estudiar dos horas todos los días...” (E7, hombre, 17)*

Esto nos lleva a concluir que los estudios de los hijos, que estos adquieran capital humano, tiene una gran importancia para las familias. Si profundizamos en el discurso que hemos tratado de interpretar en esta tesis doctoral encontramos a la movilidad social ascendente como explicación del porqué de esta decisión estratégica de inversión. La educación de los hijos aparece así como una inversión en el futuro de los mismos y en su posición en la estructura social. El capital humano con que se dota a los hijos aparece también como una forma de asegurar un estatus de los hijos superior al de los padres o, cuanto menos, igual al que ellos disfrutan.

“Porque quieren lo mejor para mí y porque creen que teniendo una licenciatura pues me puede resultar más fácil el tema de encontrar trabajo y quieren que yo tenga luego una condición económica más o menos como ellos han tenido para que me mantenga igual” (E12, mujer, 10)

“Yo creo que mi familia piensa más o menos como yo. Que tenga una formación y que en un futuro pueda tener un buen trabajo” (E11, hombre: 60)

“Para mi familia es superimportante, ya que mi hermana no quiso estudiar, han volcado su confianza en mí. Entonces mis padres no tendrían ningún problema si yo quisiera ahora hacer doctorado, masters, empezar otra carrera” (E13, hombre, 12)

Pero este capital humano dotado para los hijos también puede servir como mecanismo de actuación frente a las barreras de entrada el mundo, no sólo laboral, sino también social. En este sentido, las familias pueden interpretar esta inversión como un instrumento útil para los hijos de cara a las desigualdades sociales que siguen existiendo en las sociedades contemporáneas. Esto se hace mucho más patente en el caso de las jóvenes mujeres.

*P: Para tus padres qué significaba que vosotros estudiaseis una carrera
R: Para mis padres... yo tengo dos hermanos y yo soy la única chica... para mi padre era muy importante que como soy la única chica que tuviera unos estudios casi más que mis hermanos. Porque consideraba que hoy en día las chicas... la situación familiar no es la misma que unos años...bueno la frase de mi padre era "se estudia para que el día que quieras decir no sea no". Entonces bueno, siempre he sido bastante estudiosa, me han ido bien los estudios y él muy bien... para mí ha sido un apoyo bastante importante y es mi...(E14, mujer, 15)*

Para generar esa idea de superación, de ascenso en la escala social, los jóvenes deben tener en su familia un referente que así lo explicita. Desde esta perspectiva adquiere especial importancia la existencia de modelos familiares en los que los padres no pudieron estudiar cuando estaban en la edad juvenil, pero que hicieron del estudio un elemento para superar determinadas situaciones en el logro ocupacional conseguido. Es decir, la estrategia planificada del padre o la madre que considera que estudiar abre más puertas que no hacerlo, aparece como estrategia emergente en los hijos que pueden adoptar como propios esos modelos de conducta.

“Él, su padre murió joven, mi abuelo, entonces no tuvieron más remedio que meterlo directamente en la escuela de huérfanos. Y oye, y de ahí, él, de entrar de guardicilla que barre los patios, a retirarse como capitán de la guardia civil, ¿vale? Entonces, pero eso, aún hay amigos suyos que siguen de guardia raso. Y él le ha gustado siempre superarse, con lo cual él siempre se ha dedicado a sus estudios, a sus ascensos, se ha ido meses a estudiar, y yo lo he visto así en mi padre” (E7, hombre: 16).

Sin embargo, este escenario, aparentemente idílico, no se da siempre. Los conflictos entre padres e hijos por la importancia de los estudios pueden aparecer. Normalmente aparecen cuando se produce el desajuste entre las expectativas de los padres y la acción de los hijos. Recordemos que en el análisis cuantitativo veíamos cómo una gran mayoría de jóvenes abandona los estudios de forma temprana, mientras que son minoría los que siguen en el sistema educativo más allá de la formación obligatoria. Plantear a los padres la decisión de abandonar los estudios para incorporarse al mundo laboral es uno de los momentos de tensión más importantes que se pueden presentar en el ámbito de la familia que actúa estratégicamente en la inversión en capital humano de los hijos. En este sentido se debe dar una posición favorable de los padres hacia la formación y una posición menos favorable en el caso de los hijos. Esta confrontación de posiciones que, inevitablemente, deviene en enfrentamiento según el discurso que aparece en este sentido, suele acabar en una negociación y en la adopción de una posición intermedia: es decir, compatibilizar, o tratar de hacerlo, los estudios con el trabajo.

R: Mmmm, mis padres no eran nada partidarios de que... a trabajar, querían que terminase los estudios. P: Entonces, para tus padres era muy importante tu formación. R: Para mis padres sí. Para mis padres, eh, hoy en día, ya ahora no... P: Bueno, en ese momento clave de... R: En ese momento sí. Quería que estudiara y tal, que hiciera mi carrera, mi hermano por ejemplo sí que lo ha hecho, pero... yo por ejemplo, pues valoré otras cosas en ese momento que, seguramente no fueron las

acertadas, pero bueno. En ese momento yo lo que quería era trabajar...”
(E10, mujer, 13)

El acceso al mercado laboral temprano aparece así como un elemento que puede romper la estrategia definida por los padres de cara a los hijos. Este discurso basado en que las expectativas de los padres no se corresponden con las de los hijos evoluciona. Aquellos jóvenes que abandonan la formación para acceder al mundo del trabajo deben demostrar a sus padres que la decisión tomada, si bien fue contra su planteamiento inicial, no ha supuesto una caída del hijo en procesos de inserción laboral desestructurados, sino que se ha ido construyendo una trayectoria laboral, en muchos casos, volviendo a la formación especializada desde dentro del mercado laboral y combinando ambos aspectos¹⁵⁴.

“Mi hermano sí que estudió, mi hermano hizo una carrera, administración y dirección de empresas. Y para él sí eran importantes, los estudios, es lo típico sobre una edad que yo no era muy buena estudiante, en la situación de antes, y entonces para ellos valoraban muchísimo los estudios, ya que se podían permitir que nos podían pagar unos estudios, pues ellos valoraban mucho que llegáramos a terminar una carrera. De tal manera que hoy en día pues, profesionalmente, que no les importa, a ver, les hubiera gustado más que los hubiera tenido, pero hoy en día tampoco, no se preocupan del tema porque saben que siempre me han salido trabajos más o menos buenos...” (E16, mujer, 21)

El peso y la importancia de la familia aparecen, por tanto, como claves esenciales para la comprensión del paso de joven a adulto, donde la educación se convierte en requisito para asegurar un tránsito con mayores garantías de éxito, según la interpretación que los jóvenes dan a los discursos de sus padres. La familia quiere invertir en capital humano y, dentro de sus posibilidades, lo hace. Influye en la forma en

¹⁵⁴ En un apartado posterior profundizaremos en este aspecto concreto, ya que ahora sólo hablamos de la relación estudios – formación – capital humano y familia.

que los propios hijos interpretan la importancia de los estudios, y manifiesta planificación estratégica en todos los comportamientos que se relacionan con la formación de los hijos.

15.4.- Los amigos como contexto social que trasciende a la familia

El contexto social en el que se desenvuelven los jóvenes no sólo se circunscribe al entorno familiar, sino que trasciende y se desarrolla también en el siguiente grupo de referencia para la socialización: el grupo de pares, los amigos. Si bien los amigos no han sido objeto central de este estudio más allá de su utilidad en tanto que red para el acceso al empleo, sí ha sido de nuestro interés conocer la valoración que los jóvenes realizaban en torno al grupo de pares tratando de ver si existía o no complementariedad con las funciones que cubre la familia.

De esta forma, hemos descubierto que los amigos, según los jóvenes participantes en esta investigación, son también esenciales para entender su actitud y papel en la sociedad actual, para comprender sus formas de comportamiento y aspectos culturales de identidad propios (parte de los cuales ya hemos apuntado al hablar del concepto de juventud). En este sentido, los amigos configuran el proceso de inserción social sobre la base de la categoría básica de la relación social. Si todo quedara en la familia, el sistema social al que recurrirían los jóvenes sería muy pequeño, pero si existe la red de amigos este sistema se amplía generando en los jóvenes mejores percepciones sobre sí mismos en relación a la formación del complejo entramado de la amistad.

“Sí, como tenía mis amigos en Barcelona, estaba todo el día al teléfono, tal y cual, con ellos, pero veía que me faltaban. Y ahora tengo aquí también amigos, entonces yo me siento mejor conmigo mismo, y me gusta tener relaciones, y tener confianza, con los amigos, también eso es importante” (E5, hombre, 22)

Así, los amigos, la red de amistad, cubre parte de la parcela emocional que necesitan los jóvenes. Los amigos tienen también un papel en la afectividad, en las relaciones emocionales de los jóvenes, en tanto son útiles de cara a mejorar su proceso de inserción social, pues en el marco de la amistad se desarrollan muchas de las claves de la sociabilidad. Los aspectos emocionales y afectivos serían una de las necesidades que cubren los amigos. De nuevo el aspecto de la afectividad aparece como la base desde la que se construyen las relaciones de amistad.

“Es bastante importante porque son un apoyo necesario. Si no estarías muy vacío” (E12, mujer, 5)

“P: ¿Qué necesidades crees que cubren los amigos? R: Afectivas, afectivas... y creo que como en una familia, creo que es una necesidad, necesitas en un momento dado saber que tienes gente alrededor”. (E8, mujer, 31)

15.6.- Familia y amigos íntimos como mediadores en su contexto social y afectivo

Los jóvenes, como cualquier persona, tienen problemas. Es por ello por lo que es interesante conocer cómo se configura el entorno social de los jóvenes entrevistados cuando tienen que resolver alguno de esos problemas, solución que no pueden aportar recurriendo a sus propios medios personales. Nuestra intención al introducir este aspecto en el análisis es determinar la importancia que los jóvenes dan a la familia y a los amigos en un tema tan concreto como este.

Así descubrimos que el hecho de optar por acudir a unas personas u otras (familias o amigos, en nuestro caso) depende del tipo de problema del que se trate. De esta forma, si el problema es de tipo económico las personas a las que se acude en primer lugar suelen ser los miembros de la familia, siempre que el problema económico

no sea más bien grande, pues si el problema es pequeño (poca cantidad de dinero) se puede acudir también a los amigos.

De igual manera, si el problema es de tipo afectivo y emocional, se acude indistintamente a la familia o a los amigos, dependiendo siempre de las características del problema.

Una variable que influye en este aspecto último es la existencia o no de pareja con la que el joven mantenga una relación. En este caso, y especialmente en el caso de los problemas de tipo emocional y afectivo, la primera persona a la que se acude para pedir el apoyo necesario para superar ese momento es a la pareja.

“Mi novia es que para mí es prácticamente como un miembro más de la familia. Es con quien tienes más confianza. No sé, también depende del tipo de problemas. Los problemas económicos yo se lo digo a mis padres. Y lo otro de índole más emocional pues a mi novia o puede que también a mi grupo de amigos. Bueno, al grupo de amigos, los menos...”
(E11, hombre, 59)

En definitiva, tenemos que concluir que la configuración del contexto social de los jóvenes entrevistados se construye a partir de la conjunción de tres aspectos: por un lado, el propio individuo protagonista y agente de su propia realidad; en segundo lugar, la familia como grupo primario de relaciones y de socialización; y, finalmente, el grupo de amigos que viene a completar la laguna que puede que no cubra la familia.

¿Por qué hemos llegado a la conclusión de que la familia es la red social primaria? Bien sencillo, los discursos de los jóvenes interpretan a la familia como el espacio en el que se pueden solucionar los problemas y, cuando no se pueden solucionar, al menos es un lugar en el que encontrar el apoyo necesario para poder enfrentarse a ellos de otra forma. Ante un problema, sea de la índole que sea, los

jóvenes suelen acudir a sus familias. De esta forma se confirma que la base de la red primaria es el apoyo y la afectividad sobre lazos de parentesco

“Apoyo en todos los momentos, tanto en los buenos como en los malos momentos. Si necesitas algo están ahí” (E12, mujer, 3)

“¿La familia?, pues amor, amistad,... todo... Te ayudan a vivir día a día, en todos los sentidos, en todas las necesidades diarias que tienes y te ayudan a enfrentarse a todos tus problemas, y son muy importantes, sí, sí que lo son” (E15, hombre, 3)

En todo caso, encontramos niveles diferentes a la hora de explicar este aspecto concreto. El calado del problema podría influir en el punto de la red familiar al que se acude primero, pero esta actitud puede estar siendo influida por la edad y por el hecho de que el joven esté o no emancipado residencial y económicamente. En edades más tempranas la red de amigos íntimos sigue teniendo peso a la hora de recurrir a ellos en caso de cualquier problema, mientras que a medida que avanza la edad la familia vuelve a recuperar un peso central como amortiguador de problemas.

CAPÍTULO XVI

**LOS JÓVENES Y SU ENTRADA EN EL MERCADO DE
TRABAJO. LA CONSTRUCCIÓN DEL PROCESO DE
TRANSICIÓN A LA VIDA ACTIVA Y A LA VIDA
ADULTA.**

16.1.- La emancipación de los jóvenes

16.1.1.- ¿Qué entienden los jóvenes por emancipación?

Tal y como estamos definiendo a la juventud en esta tesis doctoral, y más concretamente en este apartado dedicado a su entrada al mercado laboral como puerta hacia la vida adulta, se correspondería con la etapa de la vida en la que se produce un proceso de transición que estaría marcado por dos hechos importantes. Estos dos hechos son los siguientes:

1. Un primer hito del proceso pasaría por la finalización del período de formación, en trayectorias más o menos estables de paso por el estadio de la juventud. Estaríamos hablando así del paso por la “escuela”, entendida ésta en su sentido más amplio.
2. Un segundo momento que marca el comienzo del proceso es aquel en el que se pueden iniciar las primeras trayectorias laborales (primeros empleo) y familiares (estas segundas, al margen de la familia de origen, con la formación de una nueva familia, cohabitación con la pareja, monoparentalidad, etc.), donde se incluiría la posibilidad de tener una residencia al margen de la de origen.

En este sentido estamos hablando de la construcción social de la emancipación juvenil. Su inicio, desarrollo y finalización exitosa o no estará determinada por la forma

en la que se hayan producido esos dos hitos dentro del ciclo vital del joven. Se trata este de un momento marcado por la incertidumbre, como cualquier periodo de transición, y es de vital importancia porque determinará cuál será la posición social ocupada por los jóvenes dentro de la estructura social. Así, la emancipación se convertirá en un factor estructurador desde el punto de vista sociológico. Es por ello por lo que la emancipación, tal y como la interpretan los jóvenes, adquiere un peso importante si de lo que se trata es de comprobar si éstos están describiendo este proceso de transición sin excesivos problemas, asumiendo que se trata de un momento crítico, o por el contrario, se están describiendo trayectorias de emancipación erráticas.

Cuando se pregunta a los jóvenes sobre qué es para ellos estar emancipado de nuevo volvemos a interpretar una realidad enfrentada a otra. Es decir, estar emancipado es hacer lo que hacen los adultos. Emanciparse es tener y poder gestionar sus propios recursos económicos. Emanciparse adquiere también la forma de reproducción social (De Miguel, 1998), en tanto que constitución de una nueva familia. Se habla de emancipación también en términos laborales, de manera que la emancipación implica la posibilidad de estar inserto laboralmente en el mercado de trabajo y, con ello, la posibilidad de abandonar el hogar familiar de origen mediante la adquisición de la propia vivienda. El factor económico aparece como el principal determinante de las posibilidades de emancipación. Si no se tienen los recursos necesarios, difícilmente se puede aspirar a la emancipación, de forma que el empleo como medio aceptado para la obtención de los ingresos necesarios se convierte en uno de los requisitos básicos de emancipación. Comparándose con la vida adulta normalizada en la que se posee todo lo indicado es, por tanto, como definen los jóvenes e interpretan lo que es la emancipación.

“Estar emancipado es dejar de depender de los padres, pero no sólo económicamente [...], es formar tu propia familia, tener trabajo, tener tu piso,...” (E8, hombre, 4)

“Si no te emancipas es que no tienes dinero, y si no tienes trabajo...pues no tienes dinero y así no se puede” (E6, mujer, 3)

El proceso de emancipación deviene de esta forma en un proceso complejo, basado en la transición no sólo a la vida adulta sino también, y parece que con gran peso, a la vida activa. Transitar hacia la vida adulta y hacia la vida activa, como procesos interrelacionados y marcados por las posibilidades de emancipación, desde el punto de vista de los jóvenes incluiría, al menos, las siguientes fases:

1. La formación escolar y las trayectorias descritas dentro de la escuela
2. La formación dentro de los contextos sociales más cercanos al individuo (la familia, la red familiar y la red de amigos)
3. Las primeras experiencias pre-laborales en la que se pueden compaginar los estudios con las primeras aproximaciones al mercado laboral.
4. La transición profesional en sentido estricto, es decir, el paso de la “escuela” y la formación al mercado de trabajo, con las dificultades y diferentes trayectorias que comentaremos a lo largo de este capítulo.
5. El inicio de la vida de ciudadano: es decir, la integración definitiva en el modo de vida adulta.
6. Los procesos de independencia y autonomía familiar al margen de la familia de origen.

Profundicemos un poco en cada uno de los aspectos que llevan a la emancipación.

16.1.2.- Emancipación y vivienda

Tal y como decía el profesor (Leal Maldonado, 2002) poder adquirir una vivienda es uno de los factores que limitan las posibilidades de emancipación de los jóvenes. Hablamos bien cuando decimos adquirir una vivienda, pues la posibilidad del alquiler no se contempla, como norma general, como una opción viable, salvo que esté asociada a otro de los factores como es el del empleo que exija un cambio temporal de residencia. En este caso, la necesidad de alcanzar ese empleo supera la expectativa de tener una vivienda en propiedad.

“R: Sí, pero no podía permitírmelo P: No podías permitírtelo económicamente... R: Claro, no podía permitírmelo por mi forma de pensar, porque yo pensaba en comprarme una vivienda, no irme de alquiler, si me hubiera ido de alquiler, podría haberme ido a los dieciocho años. Yo lo que no quería era tirar el dinero, yo lo que quería era tener mi propia vivienda. Entonces, hasta que no ahorré un poquillo...” (E10, mujer, 60)

“Me daba igual cómo fuera, dónde fuera, yo necesitaba meter el pie ahí... Me di cuenta que en Madrid no hacía nada y no iba a conseguir nunca salir. Entonces me fui a Segovia, me alquilé una casa en un pueblo que sólo había tres familias y yo al lado de Navacerrada y me fui de casa de mis padres... P: ¿Te fuiste? ¿Con qué edad? R: Espérate, yo tenía 26 ó 25. Y entonces yo, de la noche a la mañana que estaba viviendo con mi mamá y con mi papá... Hasta luego lucas que me voy a un pueblo en Segovia en la Sierra.” (E14, mujer, 62)

Así mismo se mantiene el discurso de que alquilar no es una opción interesante ya que el coste de un alquiler puede llegar a ser semejante al de una hipoteca, algo que, como hemos visto en el análisis cuantitativo, no es del todo cierto. En este sentido,

estaríamos ante otra construcción social asociada a la edad adulta. Es decir, adulto es el que tiene su casa, su vivienda en propiedad.

“Porque no me puedo comprar una casa. A veces he pensado en alquilarme algo para irme pero la verdad es que me molesta eso de tener que pagar lo mismo que si fuera una hipoteca” (E1, hombre, 19)

No poder acceder a una vivienda en propiedad es una razón para no abandonar el hogar familiar, el discurso está bastante consensuado al respecto, pero también actúa como factor de desajuste de expectativas. Con ello nos estamos refiriendo a que los deseos de emancipación temprana se ven insatisfechos ante la imposibilidad de acceder a una vivienda, factor éste que estaría asociado al tipo de empleo, precario y de bajo sueldo, con el que suelen empezar sus trayectorias laborales los jóvenes.

“P: ¿Podías haberte independizado antes? R: Eh, no, lo estuve intentando pero no pude (risas) No, yo me hubiera independizado, a los dieciocho años ya di la primera alarma de que me independizaba, sí, pero porque... bueno, yo me quería independizar, pero claro yo quería bueno comprarme mi piso, y tal. Y a esta edad pues no tuve dinero para hacerlo”. (E10, mujer, 21)

Y en el momento en el que se tiene la vivienda las intenciones emancipadoras se pueden hacer realidad. Se abandona el hogar familiar y se asume que la vida desde ese momento cambia. El discurso apunta en la dirección de que se comienza a asumir que se están dando pasos directos hacia la vida adulta en el marco de transición por etapas que estamos describiendo.

“No me puse un tiempo porque no me lo planteé durante mucho tiempo. Ahora sí, ahora que tengo el piso me lo propuse y lo hice. Antes sólo tenías intenciones... ahora que tienes tu casa lo tienes que hacer y ya

está. La vida me ha cambiado mucho, cambia mucho y no tiene mucho que ver con antes...” (E2, mujer, 11)

16.1.3.- Emancipación y empleo

Indicamos anteriormente que la salida del hogar familiar de origen es una de las patas en las cuales se apoya la construcción social de la emancipación según los jóvenes. Los jóvenes entienden que el paso necesario para poder abandonar dicho hogar de la familia de origen e independizarse pasa necesariamente por tener un trabajo estable y con los suficientes ingresos como para poder optar por esa nueva forma de vida, al margen de la familia. No poder acceder a un empleo estable o, al menos, con ciertas garantías de estabilidad, genera contradicciones entre las aspiraciones de los jóvenes y la realidad con la que se encuentran (Sanchís, 1991) desde el punto de vista de no poder emprender su proceso de emancipación en el momento que se desee sino en el momento en el que las circunstancias externas no controlables por el individuo así lo permitan. El retraso en la edad de emancipación puede no ser tanto una decisión personal cuanto una imposición del propio sistema social en el cual el joven se encuentra socializado e insertado.

“Evidentemente, si yo encontrara un trabajo digno me hubiese ido de mi casa con 22 años y no con 27 o 28 que me iré. Eso está claro. Es una relación totalmente directa. El trabajo es un medio para ganarte la vida y para emanciparte” (E11, hombre, 149)

“Una relación estrecha, mucha relación, claro. Porque si tú no tienes trabajo, no tienes nivel económico es difícil que te independices. Es una cadena, a no ser que tengas mucho morro y estés todo el día diciendo dame, dame...y me voy a vivir la vida, que también los hay” (E12, mujer, 97)

“Tampoco me puedo plantear eso porque si no tienes un trabajo estable pues no tienes nada para irte. Comprarme una casa es mucho para mí y menos con el dinero que tengo y de los bancos... qué quieres que te cuente” (E1, hombre,20)

Sin embargo, si entramos a ver esa misma relación entre trabajo y emancipación, pero referida a si ésta es posible con los primeros trabajos, aquellos que se consiguen a través de la red social tal y como sabemos ya, descubrimos que los jóvenes entrevistados consideran que este tipo de empleos de mercado secundario pueden tener muchas utilidades (las comentaremos más adelante) pero entre ellas no está la de facilitar la independencia familiar, la emancipación residencial. No son trabajos que ofrezcan la suficiente estabilidad ni los suficientes ingresos como para optar por la emancipación familiar.

“No creo que sean empleos pensando en la emancipación. No tienes suficiente dinero como para irte de tu casa, como mucho para hacer algún desahogo a tus padres en los gastos que ellos te están cubriendo, de ropa, de libros, de, de... y los gastos de salir” (E11, hombre, 150).

En este sentido contamos con unos jóvenes que quieren transitar a la vida adulta siguiendo dos dimensiones:

1. De una parte, una dimensión más de carácter social, y que estaría en clara relación con la transición a la vida adulta como proceso madurativo que requiere la presencia imprescindible del tránsito por la edad de la juventud. Es decir, es la dimensión de la experiencia y la responsabilidad en los términos definidos en el apartado dedicado a conceptualizar a la juventud.
2. Y, de otra parte, una dimensión de tipo laboral, dimensión que representaría la segunda “pata” de la emancipación (la primera, recordemos, era la salida del hogar familiar de origen), la transición a la vida activa, donde se debe dar una

conjunción de formación, inserción laboral y emancipación familiar (como una de las variables de la emancipación como proceso complejo).

Los jóvenes aspiran a conseguir desarrollar una trayectoria de emancipación plena y, como hemos visto, tienen claro cuál/es son los elementos que la dificultan, siendo el empleo o la falta de éste la clave básica para hablar de cómo se han desarrollado las trayectorias de emancipación de los jóvenes.

16.1.4.- Quedarse en casa de los padres aún siendo independientes económicamente

Cuando definíamos el concepto de emancipación hicimos especial hincapié en uno de los rasgos de los jóvenes españoles, y era el del retraso en la edad de emancipación. Este hecho se basaba en la imposibilidad de acceder a los cuatro elementos básicos de vivienda, trabajo, relaciones sociales al margen de la familia y cualificación. Muchos jóvenes cuentan ya con cualificación, con empleo y los ingresos que les permitiría abandonar el hogar familiar, sin embargo, aún no lo han hecho. Los discursos en este sentido divergen en torno a dos tipologías de jóvenes:

1. Por un lado, los jóvenes que están en esa situación: tienen trabajo y podrían comprar una vivienda
2. Por otro lado, los jóvenes ya emancipados que configuran un discurso diferente y bastante enfrentado con el que configuran los primeros

Centrándonos en el primer grupo de jóvenes, éstos apelan, independientemente de que puedan ejecutar el proceso emancipatorio, a razones instrumentales en base a la comodidad que para ellos supone el seguir viviendo en el hogar familiar de origen. Es decir, vivir en casa todo el tiempo que se pueda es una forma de alargar el período de irresponsabilidad del que hablaba Bourdieu, y que hemos construido al desarrollar la forma en que los propios jóvenes se conceptualizan a sí mismos. Es decir, permite mantener una forma de vida que no se podría hacer de otra manera.

“Claro, mira... si vives con tus padres que te cubren tus necesidades más o menos te permite pensar en otras cosas y echar más horas en el trabajo... a mi no me importa quedarme más horas porque como no tienes otras responsabilidades, llegas a tu casa y está todo hecho. Cuando te tienes que hacer todo... todo es más difícil” (E2, mujer, 10)

El factor económico aparece también como un elemento que explica el retraso en la emancipación. Pero no la falta de dinero, sino el tener que pasar a utilizar el salario que se obtiene en elementos propios de la vida adulta como puede ser pagar el piso, la comida, las facturas, etc., cuando hasta el momento es otro el que lo hace, forma parte del discurso del que no se emancipa pudiendo hacerlo. Si lo hiciesen renunciarían a un tipo de vida que ellos consideran más propio de su edad (salir de noche hasta la hora que se estime oportuna, gastarse el dinero en aquello que les interese, etc.). Y, además, hay otro aspecto muy interesante, y es la idea de que salir de casa supone caer en la escala social, empobrecerse. Es decir, supone perder parte del estatus que se tiene en el hogar familiar, pues la emancipación haría que socialmente pudiesen realizarse menos actividades que hasta ese momento pues el dinero, como hemos indicado, debería destinarse a los gastos propios de una vida adulta integrada. No estar emancipado reporta beneficios desde un punto de vista económico.

“Beneficios económicos... veo bastantes beneficios económicos. Si viviera solo ya tendría que pagar un alquiler o una hipoteca, tendría que comprar yo la comida, la luz y el agua y no podría llevar la vida que llevo ni de coña. Se reducirían las salidas por la noche y viviría más pobre. Pero si no hubiese más remedio lo tendría que hacer” (E1, hombre, 21)

La familia como red de protección se eleva también a la categoría de discurso a la hora de explicar el hecho de no haberse emancipado aún. Es decir, la incertidumbre que puede suponer el plantearse abandonar la casa de origen queda amortiguada por la

seguridad en que la familia siempre está para proteger a sus miembros. Incluso teniendo un trabajo con cierta seguridad, el miedo a perderlo o, si se vive fuera, no poder contar con el apoyo a la familia, interviene también en la construcción de un discurso opuesto a dicha emancipación.

“Vivir con tus padres tiene la ventaja de que si te quedas sin trabajo sabes que siempre hay alguien que paga las facturas” (E1, hombre,22)

Otro de los factores que hemos apuntado es el de formar un núcleo familiar como elemento que favorece la transición. Este factor aparece también en los discursos de este tipo de jóvenes, pero igualmente se matiza. Es decir, ya no basta con tener pareja, casarse o cohabitar, ahora se establece también la necesidad de que ambos miembros tengan trabajo estable e independencia económica, o que los ingresos familiares sean lo suficientemente altos como para permitir llevar el nivel de vida que se lleva viviendo en la casa de los padres. Así mismo, actúa como freno el no sentir presiones internas dentro de la familia para que se abandone el hogar familiar.

“Que los dos trabajemos o que uno tenga un sueldo grande como para los dos o tres que seamos y así no sean necesarios dos sueldos... y que ella quiera casarse (risas)” (E1, hombre,25)

“Yo no me iba de casa porque estaba muy a gusto y no me planteaba otra cosa. Irme por irme no lo veía claro... pero cuando ya tenías pareja estable y te casas pues no vas a seguir en la casa de tus papás... esa presión no la tenía y así lo hacía...” (E3, hombre, 20)

Y, sin embargo, este tipo de jóvenes entiende que no pasaría nada en su casa si un día deciden abandonar el hogar familiar. Es decir, su familia asumiría sin problemas la decisión como un paso más en su camino hacia la edad adulta.

“Ellos saben que un día de estos me tendré que ir, así que ya lo tienen asumido” (E1, hombre, 23)

Pero se mantendrían los lazos fuertes que le unen a la familia. Recordemos que este es un elemento fundamental sobre el que se construye la vida familiar de los jóvenes, tal y como hemos presentado tras el análisis de discurso. Es decir, a pesar de vivir “lejos” del hogar familiar, se mantendría la relación afectiva que está en la base de la relación de parentesco. Es decir, no se romperían esos lazos.

“Si me voy de mi casa no cambia casi nada con la familia. Mi familia va a estar siempre y sería muy complicado perder el contacto con ellos. Aunque me tuviese que ir lejos a vivir mantendría el contacto con ellos y en vacaciones iría a mi casa.” (E1, hombre, 22)

¿Tienen los padres parte de responsabilidad en este aspecto? Creemos que sí. Según los discursos analizados parece bastante generalizado el hecho de que aquellos jóvenes que tienen solvencia económica pero siguen viviendo en casa de los padres no aporten ningún tipo de ayuda económica en el hogar. Es decir, trabajan fundamentalmente para pagar aquellos gastos de ocio, tiempo libre y consumo que los padres no están dispuestos a asumir (por aquello que comentábamos de que el dinero se utiliza en la formación). Esto, unido a lo anteriormente explicado del beneficio económico que supone no tener que dejar la casa familiar y tener que hacer frente a otros gastos, configura un escenario en el que no se dan condiciones psicosociales favorables a que el proceso se ponga en marcha. En todo caso, los jóvenes pueden llegar a realizar algún tipo de compra para ayudar en casa o para disfrutar de ella pero no como obligación sino como un gesto amistoso hacia el resto de miembros de la familia, y sin necesidad de requerimiento por parte de los padres..

“No apporto dinero, pero a veces llevo comida. Llevo pizzas o si se me antoja comer langostinos pues llevo para toda la familia. En mi casa no tenemos problemas de dinero y si hiciese falta que aportase algo pues lo

aportaría. No doy pero tampoco pido y si lo hago porque no tengo dinero pues lo devuelvo” (E1, hombre, 1,6)

“Yo cuando encontré trabajo ya no me daban dinero mis padres. Cuando vivía con ellos me ayudaban a pagar el coche y ... no, no aportaba nada de mi sueldo, mis padres no lo necesitaban... A veces lo que hacía era pagar una compra que era para todos, algo de comida, en fin esas cosas” (E3, hombre, 5)

Esta responsabilidad de la familia no se acaba sólo en el hecho económico, sino que la familia puede estar retrasando también la emancipación de los hijos apelando a los problemas que, para los padres y las madres, desde un punto de vista psicológico, puede suponer “encontrar el nido vacío”. La familia apela a los lazos de afectividad creados durante años para impedir la emancipación de los hijos o, al menos, retrasarla el máximo tiempo posible.

“Llevo ya mucho tiempo intentando irme de mi casa y tener la mía, lo que sea pero poder irme. Tengo ganas de volar del nido aunque mi madre dice que se le acaba de ir una y que esperemos un poco y no nos vayamos todos al mismo tiempo porque le da pena quedarse sola...” (E1, hombre,23)

La soledad o, mejor dicho, el miedo a ella, se configura como otro factor de retraso en la emancipación entre aquellos que podrían hacerlo. No contar con el apoyo de la familia en momentos de dificultad o simplemente el encontrar un sinsentido a vivir solo pudiendo hacerlo con los padres está presente en el discurso de los jóvenes.

“Hombre yo creo que muchos beneficios... porque, por ejemplo... el hecho de que tengas problemas en el trabajo y tener a alguien a quien contárselos ayuda, así puedes descargarlo...” (E3, hombre, 23)

“A mí es que me daba miedo estar solo... absurdo, pero así es como lo veía. Yo trabajaba y tenía dinero, me podía permitir muchas cosas y eso, entonces ¿para qué irte de casa de mamá? Al final las cosas son diferentes, te casas y te terminas yendo” (E3, hombre, 11)

En definitiva, se trata de jóvenes que pudiendo emanciparse no lo hacen. Siendo independientes económicamente buscan un elemento de anclaje a la familia, anclaje que es una combinación de afectividad, comodidad e instrumentalidad, y deciden permanecer en el hogar familiar de origen hasta que se da el hecho, normalmente, de tener vivienda propia así como pareja. El matrimonio (más relacionado con la vivienda en propiedad en tanto que sinónimo de estabilidad) y la cohabitación devienen en los factores explicativos de la salida del hogar familiar de estos jóvenes.

“P: Eh, ¿a qué edad dejaste de estar viviendo en casa de tus padres? R: Pues si no recuerdo mal (silencio), pues entre los veintidós años, creo, es la edad con la que me casé. P: Ah, ¿te casaste con veintidós años? R: Sí, creo que sí, con veintidós. P: Que no fue un tema de... R: Sí, sí, directamente me fui porque me casé. P: Ya eras autosuficiente económicamente. R: Totalmente. P: ¿Desde hacía tiempo? R: Desde hacía tiempo, yo llevo trabajando desde que tenía dieciocho años. P: Podías haber dejado de vivir con tus padres... R: Perfectamente. P: ...casi desde los dieciocho. R: Sí, porque, porque desde entonces tengo subsistencia por mí mismo”. (E15, hombre, 23)

“Pues... no sé, ... a mi me parece que lo que más manda es el tema económico, que si estás estudiando o tienes un trabajo chungo en dinero... así no te vas... pero también ¿para qué te vas a ir solo como ya te he dicho? Mientras no tengas con quien irte pues a dormir en la casa de tus padres... cuando haya una razón para que pase, pues al final pasa, que si te casas y es... pues te vas y ya está, no hay más... (E3, hombre, 21)

Por otro lado, como dijimos anteriormente, está el discurso de los jóvenes que ya están emancipados y que no terminan de comprender cómo algunos otros, a pesar de poder hacerlo, aún no lo han hecho. Es decir, en este caso nos encontramos con jóvenes que asumen la emancipación como un aspecto básico del paso a la edad adulta, y donde las responsabilidades se deben estar ejerciendo desde el mismo momento en que se empieza a querer ser independiente de la familia de origen. No en vano, estaríamos ante jóvenes que deciden iniciar su proceso de emancipación desde la propia familia, adquiriendo, poco a poco, eso sí, actitudes de control de sus propios gastos, gestión de los ingresos (aunque estos provengan de los padres) y, en definitiva, acciones de “entrenamiento” para la vida adulta.

“Sí, creo que sí que ha influido. Pero yo he sido independiente siempre, tanto económicamente como de todo... yo cuando tenía catorce años, por ejemplo, le dije a mi madre que no me diera dinero, o sea, que me diera semanada, que yo quería saber esto es mío, y esto me organizo yo. En ese sentido, en todo, siempre me ha gustado hacer un poco pues, lo que quiero” (E27, mujer, 22)

Estas actitudes son interpretadas en un sentido más racional que aquellas que desarrollan los jóvenes que pudiendo emanciparse no lo hacen. No terminan de comprender cómo teniendo esa posibilidad se sigue dependiendo de los padres de esa manera. El discurso se torna en este punto incluso agresivo ante este tipo de perfiles. Se llega a considerar que es una falta de respeto hacia los padres seguir viviendo en casa de ellos a partir de una edad¹⁵⁵, aprovecharse de que todo se lo encuentran hecho y que no se asuma ningún tipo de responsabilidad. Esta falta de iniciativa hacia la asunción de responsabilidades, según el discurso analizado, incidiría en la inseguridad de los jóvenes a la hora de enfrentarse al mundo adulto. Cuanto más tiempo se tarde en “dar el salto” más difícil será hacerlo debido a que, una vez acostumbrados a una vida cómoda, es más complicado desconectar de ese tipo de vida.

¹⁵⁵ En este aspecto concreto, la entrada al mercado laboral marcará claras diferencias a la hora de interpretar la idea del trabajo seguro y estable como barrera de emancipación.

Este discurso encierra un elemento importante: la disputa entre dependencia e independencia. Mientras que en el primero de los casos, aquellos que siguen viviendo en casa de los padres pudiendo haberse ido ya, la independencia se puede vivir fuera del hogar gracias a los ingresos que se obtienen del trabajo aún volviendo cada noche a dormir a casa o cada mediodía encontrando un plato en la mesa, en el segundo de los casos, la independencia se quiere vivir también dentro del hogar, y si los padres viven con ellos eso no se puede conseguir. Es decir, el deseo de emancipación familiar se pondría incluso por encima de las posibilidades reales de poder hacerlo y se termina haciendo aunque la situación sea ciertamente precaria. Salir de la casa de los padres y poder disfrutar de un grado de dependencia mayor podría ser la explicación de este segundo discurso.

“Total o sea, yo creo que una cosa sin la otra es... no, no, no se puede llegar, ¿no? Y más en la sociedad en la que vivimos. Hoy en día, según las cifras, la gente se va de su casa a los treinta y... tantos años, yo creo que a esa edad una persona se hace un vago, en casa de los padres, porque es que no te das cuenta de que fuera, de tu casa, tienes que hacer la cama, tienes que compartir labores de... de cocina, de orden, de limpieza, entonces, vivir en casa de los padres, si lo miras desde un punto de vista egoísta es un chollo. Pero lo que genera es gente insegura y vamos, eh, con todos mis respetos, vagos. Vagos, porque es que, búscate la vida, búscate un apartamento, búscate una novia que te ponga contento y que te alivie tal, y no tienes que dar explicaciones porque a mí, como no me gusta darlas, en casa de mis padres tengo que darlas, pero fuera de la casa de mis padres no tengo que dar ninguna” (E9, hombre 71).

Si se tiene trabajo y se puede abandonar el hogar familiar, según los jóvenes que lo hicieron buscando esa independencia de la que acabamos de hablar, no se termina de entender por qué no se hace. Es más, aquel que no lo hace no es bien valorado por este segundo tipo de jóvenes, no siendo capaces de encuadrarlos más que en una categoría

de jóvenes acomodados, vagos, sin ganas de superarse a sí mismos. En este sentido, es común encontrar en los discursos de este tipo de jóvenes este tipo de apelativos centrados en la falta de iniciativa.

“Totalmente clara. Yo creo que cuando alguien trabaja si tiene cierto nivel se va de su casa. Los pocos que quedan son los que van a los programas esos de “tengo cuarenta y vivo con mi madre”” (E13, hombre, 88)

Este tipo de jóvenes considera que el paso de la emancipación es duro y tiene consecuencias muy importantes para su vida futura. Pero, aún así, se está dispuesto a darlo para poder seguir desarrollando tanto su trayectoria vital como su trayectoria laboral.

En definitiva, tenemos dos discursos claramente diferenciados y enfrentados entre sí. Dos discursos que encierran dos formas de entender la etapa de la juventud como transición. El primero es un discurso que se presenta como ejemplo de atraso voluntario de la salida del hogar familiar como patrón de conducta asumido y ejecutado, con la finalidad de dejar lo más lejos posible y hasta que sea inevitable el paso a la vida adulta. El segundo es un discurso contrario, de adelanto de la emancipación para acortar el periodo juvenil y acceder al mundo adulto lo más pronto posible, como marco irrenunciable de independencia.

16.2.- Jóvenes y transición al mercado laboral: un análisis procesual

A partir de este punto del análisis nos vamos a encontrar casi siempre en dos discursos más o menos diferentes a la hora de interpretar los jóvenes su propia realidad en relación al mundo del trabajo. Estos dos discursos diferenciados se construyen a partir de la variable trayectoria laboral. Es decir, la interpretación difiere en relación a la experiencia vivida en el mercado laboral y la actitud de los jóvenes ante el mismo. Decimos esto porque creemos que se acertó al elegir como estrategia de investigación el entrevistar tanto a jóvenes que estaban teniendo sus primeras experiencias laborales como a jóvenes que ya llevaban un tiempo aproximándose a la inserción laboral plena, esto es, jóvenes que ya están insertos totalmente.

16.2.1.- Jóvenes y su relación con el mercado laboral

Tal y como acabamos de indicar a la hora de interpretar la situación del mercado laboral, existen dos discursos diferenciados. Por un lado, los que culpan a la situación general, al entorno, a la crisis económica, etc., de la situación con la que se encuentran los jóvenes al acceder al mercado laboral y, por otro lado, los que interpretan que parte de la responsabilidad de la actual situación la tendrían los propios jóvenes. En el primero estarían los que acaban o llevan poco tiempo en el mundo del trabajo, mientras que en el segundo encontraríamos jóvenes con trayectorias laborales más largas. Analicemos cada uno de los discursos.

16.2.1.1.- Mercado laboral: responsabilidad macro

Dentro del primer grupo de jóvenes, el discurso que se genera en torno al mercado laboral es ciertamente muy pesimista, al interpretar éste desde la posición que ocupan en la sociedad. Es decir, se considera que la configuración actual de las relaciones laborales, la oferta y demanda de empleo, no se corresponden con las

aspiraciones de los jóvenes. En primer lugar, se considera que el mercado laboral no permite que los jóvenes desarrollen y apliquen de forma práctica la formación recibida. Se entiende, por ejemplo, que la mayoría de las carreras universitarias tienen pocas salidas laborales porque no hay relación y/o coordinación entre la formación recibida y las exigencias del mercado laboral. Así mismo se habla de un mercado laboral masificado de ofertantes de trabajo, de jóvenes que quieren acceder dicho mercado una vez acabada una determinada titulación. Se acusa al mercado laboral de no ser capaz de absorber todo el contingente de población joven que finaliza sus estudios cada año, independientemente de la rama que se haya elegido y en la que se haya estudiado. Este hecho, según el discurso, podría estar en la base de la precarización que sufren muchos jóvenes que, ante la no opción laboral acorde con los estudios realizados, aceptan cualquier tipo de empleo para el fin deseado: trabajar.

“Sí, negrísimo en el sentido de que la mayoría de los universitarios no acaban trabajando en su carrera, no acaban trabajando de lo que han estudiado” (E11, hombre, 12)

“Pues porque hay una masificación en las universidades y no está bien estructurado lo de los puestos de trabajo con respecto a todo el número de alumnos que están saliendo con lo cual hay tantísima demanda, hay tan poca especialización y entonces la gente trabaja en lo que puede...” (E7, hombre, 28)

Interesante es la asunción del discurso social relacionado con la idea de que las carreras jurídicas y de humanidades tienen poca salida en el mercado laboral, frente a las carreras técnicas e ingenierías en las que sí existe correspondencia entre la formación recibida y la obtención de un empleo acorde con esa formación.

“Y, vamos, en el sentido de que la mayoría de las titulaciones no tienen salida laboral, el ochenta por ciento, salvo ingenierías que esos... pero en la rama de las humanidades, de las ciencias sociales la enseñanza es

lo único que queda como salida, porque, salvo en la investigación, de gente que pueda dedicarse a la investigación... pues no...” (E11, hombre, 14)

Para aquellos que han realizado carreras jurídicas y de humanidades, ante esa valoración negativa que se realiza del mercado laboral al que tienen que enfrentarse, se indica que la salida que les queda, para acceder en mejores condiciones, es seguir completando su formación. Es decir, la carrera estudiada se ve como insuficiente y se considera que el mercado laboral pide titulados con mayor formación, más allá del título universitario.

“Así que para los que terminamos carreras de humanidades, terminar la carrera es como terminar el bachillerato, que si quieres encontrar trabajo tienes que seguir estudiando: o máster o doctorado, cursos... Si quieres trabajar en lo que has estudiado o relacionado con ello pues tienes que seguir preparándote” (E13, hombre: 17)

Además se habla de lo mal pagados que están los trabajos a los que acceden los jóvenes, y cómo es la existencia de muchos otros jóvenes esperando a entrar a trabajar la explicación de esa situación. Es decir, es el mercado laboral el que demanda empleo barato porque hay mucha oferta joven dispuesta a aceptar este tipo de empleo. En definitiva, estaríamos ante factores exógenos como explicación.

“Yo creo que fatal, vaya. Lo estoy viendo muy mal, primero porque Cádiz es una ciudad que no hay mucho trabajo, eh, segundo, el trabajo que hay pagan una miseria, y tercero que es muy mala época, la que yo he elegido para buscar trabajo” (E4, mujer, 25).

Hoy en día está muy mal, muy mal, los sueldos son bajos y cuando tienes un sueldo alto tienes que ir mirando para atrás para que no te la jueguen. Por ejemplo yo creo que no se está valorando... como biólogo

es un trabajo que, que es una carrera que tal ... pero como salen 12.000 biólogos todos los años el del laboratorio sabe que está ese pero 5 más detrás. (E7, hombre, 19)

16.2.1.2.- Mercado laboral: responsabilidad micro

Sin embargo, existe otro discurso interesante que alude a la existencia de un mercado laboral amplio en su demanda de trabajo. Es decir, se entiende que hay mucho trabajo, pero el problema es precisamente el hecho de que las personas no quieren realizar cualquier tipo de trabajo, sino única y exclusivamente aquellos para los que se han formado. Lo cual es una barrera de entrada importante y, en sí, una explicación sobre la base de factores endógenos al discurso joven.

“Hay mucho trabajo, lo que pasa es que no hay trabajo en lo que queremos. Nadie, mucha gente... una persona, por ejemplo, tú que has estudiado una carrera, ¿te vas a ir a trabajar a una obra?”. (E12, mujer: 34)

Aquellos que tienen una trayectoria laboral larga y que ya están insertos en el mercado laboral articulan un discurso muy claro sobre cómo son, en parte, los propios jóvenes los responsables de su propia situación ante el empleo. La clave está en la gran cantidad de errores que se cometen a la hora de enfrentarse al mercado laboral. Uno de ellos es el ya comentado del rechazo a determinados tipos de trabajo, cuando lo importante es iniciar la carrera profesional a la primera oportunidad que se tenga ya que, a la larga y con esfuerzo, el empleo buscado e ideal puede terminar llegando.

“Es que pienso que hay mucha gente que quiere empezar trabajando de una forma y no es así... dicen no a trabajos y no se dan cuenta de que hay que meter el pie en algo... entonces de una forma u otra te estás vendiendo pero no te preocupes que te saldrá.” (E14, mujer, 80)

“Hay que empezar... pero cuando te quedas sin trabajo a lo que sea, yo estuve a punto de irme a vender pisos que para mí hubiera estado bien...” (E15, hombre, 60)

Este discurso rechaza el paro, el desempleo como factor de desmotivación del joven. Es decir, no hay trabajo de lo que en teoría se está buscando, pero trabajo, según esta segunda forma de interpretar el mercado laboral, hay, sólo hay que aceptar que ese primer trabajo, el segundo o el tercero no son los mejores trabajos que se tendrán en la trayectoria laboral, pero son experiencias de inicio claves en la transición a la edad adulta. Por encima de encontrar “el trabajo” estaría encontrar “un trabajo”.

“Claro, es que estoy en paro, es que estoy buscando trabajo, no,... No tú estás buscando algo que, lo siento, que no, que no hay... Yo a muchos les digo que busquen lo que sea porque hay que empezar...” (E13, hombre, 52)

Otro de los errores graves que cometen los jóvenes según el discurso de los experimentados es no saber preparar las entrevistas de trabajo. Preguntar por el sueldo casi al principio de las entrevistas es un error muy común, lo que unido al establecimiento de condiciones a la empresa, termina afectando a las posibilidades de ese joven hacia ese puesto de trabajo. Es decir, estarían hablando de cierta inmadurez del joven a la hora de enfrentarse al mercado laboral en tanto algunos pueden llegar a considerar que es éste el que los necesita, cuando es él quien se está ofertando. Aquellos que llevan muchos años trabajando asumen el discurso de que una empresa está para ganar dinero, y que parte de ese dinero sale de aquello que se pueda ahorrar en los costes laborales. Un empleado es un coste para una empresa, y las empresas no son organismos que se tengan que ajustar a las necesidades del empleado, sino todo lo contrario.

“Van a una entrevista de trabajo y entran directamente por el sueldo, nunca, lo último y si sale. Y además ¿por qué? Que si necesito a media jornada que si eso... en una empresa tus problemas personales se la sudan. Imagina que ahora voy yo y les digo pagadme el alquiler del piso y te dicen mira que no, que ese no es nuestro problema, te las arreglas. Es decir, no tiene por qué una empresa en una entrevista de trabajo asumir unas cargas económicas porque tú quieras cambiar de trabajo. Yo me vengo a Madrid y me tengo que alquilar el piso, ¿por qué te lo va a alquilar la empresa? Y si no te dirán que pillan a alguien de Madrid que lo tenemos. Creo que mucha gente se equivoca... o a mí me pagan este sueldo o yo voy a decir que no. Y eso es un error” (E8, hombre, 35).

Junto a estos elementos, otro que podría estar actuando como freno en la inserción laboral de los jóvenes, según aquellos que ya tienen una trayectoria descrita, está relacionado con el claro desajuste de expectativas con el que se acercan al mercado laboral. Es decir, estaríamos hablando de la creencia de los que inician su trayectoria de que su nivel de formación les permite acceder de forma inmediata a puestos para los que realmente no están aún preparados. Esto significa que aquellos que ya tienen amplia experiencia en el mercado laboral consideran que la forma más normal de describir esa trayectoria consiste en ir ganando poco a poco terreno en la experiencia, asumiendo poco a poco mayores responsabilidades, y adaptando sus competencias profesionales a las exigencias del mercado laboral, elemento con el que no contarían al principio a pesar de creer que sí.

“Estoy sorprendida porque veo que la gente tiene un concepto muy extraño de la vida laboral, creo que viven en un mundo de fantasía de la abeja Maya... entonces pues eso, quieren ser jefes, quieren ser gerentes, ganar muy buenos sueldos pero no están preparados” (E14, mujer, 94)

Estaríamos así describiendo una situación en la que pareciese como si los jóvenes que inician su carrera laboral consideraran que con la formación que tienen

pueden alcanzar ya determinados puestos cuando, y al igual que vimos en el análisis cuantitativo, la experiencia que se alcanza una vez se está ya dentro del mercado laboral, junto con la formación, actúan como impulsores de dicha carrera. Es decir, para los jóvenes que ya cuentan con esa experiencia, que ya han desarrollado una trayectoria, la forma de acercarse a dicho mercado es aceptándolo tal y como es, no creándose expectativas que luego no se verán satisfechas, y teniendo presente que, al menos al principio, la relación que mantengan con el mercado laboral será dura.

“[...] pero ya directamente se creen superiores... pero si tú no has demostrado nada todavía, no eres nadie, no te lo has currado, o sea no has “llorao”, ni has “sangrao”, ni has “sudaos”... no, así no se empieza...” (E8, hombre, 33)

Todo esto termina desembocando en otro de los problemas que, según el perfil de jóvenes que ya tienen más experiencia laboral, comenten los que están empezando. Es decir, dentro de esta especie de halo de arrogancia que describen habría una característica del comportamiento que estaría influyendo en las posibilidades de su trayectoria. Esa característica no es otra que la pasividad, la falta de iniciativa a la hora de buscar empleo. Es decir, considerar que es el propio mercado de trabajo el que va a llamar a la puerta es otro de los errores más importantes. El trabajo, indican, hay que salir a buscarlo e insistiendo al final se encuentra, en lo que sea, pero al final se encuentra.

*“R: Yo he tenido que ir a buscar el trabajo, pero vaya, ojalá me viniera.
P: Lo digo por la gente que se cree que quedándose en su casa lo van a venir a buscar. R: Eso nunca jamás, hay que buscarlo. La gente que piensa que le va a venir el trabajo a casa... te pueden llamar una vez, pero hay que moverse. Y aquí me estoy quedando alucinada, sobre todo por la gente joven. P: ¿Por qué? R: No van a buscarlo, ni lo buscan, ni se acercan.” (E10, mujer, 50)*

Esta falta de iniciativa con la que se describe el paso hacia el mercado laboral de los más jóvenes, se completa con otro aspecto interesante. Nos referimos al conformismo con que se describe el paso por el empleo de los más jóvenes. Es decir, acceden al mercado laboral y se conforman con lo que están haciendo, mientras que los jóvenes con mayor trayectoria consideran que si quieres hacer una carrera que se vaya ajustando a las expectativas personales, se debe estar activo y centrado constantemente en el deseo de mejorar, de crecer profesionalmente y de lanzarse a la búsqueda permanente del trabajo ideal, del trabajo en el que realmente te sientas realizado.

“No, no porque... realmente yo siempre me he rodeado de gente conformista. Quizás el hecho de estar rodeado con gente conformista me ha hecho un poco ver que no es el camino ideal, ¿no?, de hecho, ahora me comparo con compañeros míos de trabajo que los veo trabajando... prácticamente de lo mismo, siguen arreglando máquinas, y yo me veo donde estoy y digo jo, macho, esto no es porque, porque a mí se me haya presentado la posibilidad, sino porque yo la he buscado, ¿cómo la he buscado, cómo la he encontrado?, pues gracias a toda esta formación y... a mi manera de ver la vida” (E9, hombre, 11).

Estos claros desajustes entre el mercado laboral y lo que esperan de él aquellos que inician sus trayectorias laborales tendría en la falta de formación continua y el reciclaje profesional una de sus razones explicativas. Hace un momento hemos hablado de que la falta de experiencia y preparación actúan como freno, pero una formación no centrada realmente en la tarea a desarrollar así como esperar que sea la empresa sólo la que invierta en la formación del trabajador para el desarrollo de esa tarea, constituiría un nuevo error que se comete con cierta frecuencia. En este sentido, los que ya describen trayectorias más largas y profundas en inserción laboral consideran que más allá del título, más allá del diploma que se tenga, hay que apostar, como veremos con mayor detenimiento más adelante, por la especialización constante, la formación no sólo para el puesto ocupado, sino la formación pensada para otros puestos, especialmente en aquellos casos en los que lo que se esté buscando es movilidad laboral ascendente.

“Eh... lo que veo es que falta vuelvo a lo de antes, mmm, falta, mmm, faltan, falta formase a la gente, la gente se cree que con meterse en una empresa es suficiente, y la empresa le va a dar la formación que... La empresa puede dar formación a sus trabajadores para trabajar y en ese trabajo en concreto, pero ellos necesitan formarse en otros, en otros aspectos”. (E9, hombre, 28a)

También encontramos a este respecto un hecho que se puede estar produciendo, y es que en cierta forma se acusa a estos jóvenes de estar dificultando las trayectorias laborales de aquellos que llevan ya tiempo en el mercado laboral. Esta acusación se construye sobre una contradicción. Es decir, si bien anteriormente hablábamos de que se trataría de jóvenes que rechazan cualquier tipo de trabajo y no eran conscientes de que la clave del inicio del proceso estaba en empezar a trabajar lo antes posible y en el empleo que fuera, sin exigir demasiado a las empresas porque las empresas están “para ganar dinero”, sin embargo los consideran responsables de aceptar empleo en malas condiciones, lo que impide al que lleva mucho tiempo poder mejorar su situación, cuando detrás no hay sino la política de empresa de reducir costes laborales. Es decir, el propio colectivo que lleva mucho tiempo inserto puede terminar cayendo en este tipo de contradicciones.

“Entonces pues la frase de que eres prescindible y como tú va a venir otro incluso cobrando menos que tú pues eso te está cohibiendo a la hora de pedir un aumento de sueldo, de que te valoren, de que tal. Eso te crea un stress porque tú llevas cinco o seis años en una empresa y entonces sabes que no eres imprescindible y que dentro de equis tiempo te quitan de en medio y por la mitad de tu sueldo” (E14, mujer, 32).

En definitiva, según este tipo de jóvenes que acusan al individuo y no tanto a la estructura de la situación del mercado laboral a la que se enfrentan, una explicación clara podría estar en que muchos jóvenes realmente no necesitan trabajar, sino que lo

hacen casi como si de un hobby se tratara ya que, al seguir viviendo en casa de los padres, tienen sus necesidades vitales y básicas cubiertas. Es decir, se parte de la idea de que la mayoría de los jóvenes rechazan muchos de los trabajos que les ofrecen porque siguen viviendo en casa de los padres y siguen dependiendo económicamente de ellos. En este sentido, la permanencia prolongada en casa de los padres se ve también como una barrera de acceso al mercado laboral, actuando la familia como protectora, sí, pero también como freno. Esta forma de pensar contra esta manera de actuar suele ser más propia de aquellos jóvenes que han descrito trayectorias de inserción laboral largas, con mucha rotación pero siempre en sentido ascendente y, además, con perfiles de emancipación temprana (en torno a los 20 – 25 años).

“Es que a mí me decía un amigo que vivía todavía con 30 con los padres.... Hombre, aunque es cuestión de o trabajo en eso o no tengo dinero para vivir, pues lo haces, pero mientras estés en tu casa tu no necesitas irte a trabajar a una obra, tú prefieres tirarte un par de años sin trabajar y luego irte a trabajar en algo que tú aspiras, ¿no?” (E9, hombre, 28b)

16.2.2.- La formación académica como recurso estratégico de mercado: el capital humano

La formación académica recibida, tal y como venimos indicando, tiene importancia en el proceso de inserción laboral, si bien, como vamos a poder ver, el discurso no es único. Vamos a ver que existen formas diferentes de interpretar esta importancia dependiendo de si la estancia en el sistema educativo formal se ha alargado hasta la licenciatura, al menos, o si, por el contrario, lo que se ha hecho es dejar los estudios una vez finalizada la formación obligatoria, lo que genera trayectorias de inserción diferentes según la variable nivel de estudios.¹⁵⁶

¹⁵⁶ Diferenciamos formación académica reglada y formal de otro tipo de formación más especializada y que, como veremos, introducirá diferencias claras entre los discursos de los jóvenes.

En todo caso, e independientemente del momento en el que se ha abandonado el sistema educativo, la formación, la inversión en capital humano, es interpretada como el recurso de mercado que sirve para valorar a las personas y, como veremos más adelante, para segmentar a la población en relación a las posibilidades de logro ocupacional. El recurso de la formación académica deviene en el elemento estructurador clave.

“Desde mi punto de vista sí, quizás porque, yo sé que... que la formación del día a día es lo que vale una persona”. (E13, mujer, 54)

Tener una formación, una educación, un título, se convierte en algo muy importante según interpretan en su contexto los jóvenes entrevistados, porque es la forma de conseguir un empleo, o al menos asegura el acceso al mundo laboral en unas condiciones que, de no tener esa formación, sería más difícil. En este sentido, la formación adquiere un carácter eminentemente formal, es decir, se convierte en el medio para obtener un fin: un empleo. Las diferencias, como veremos más adelante, se encontrarán en la manera en la que se interpreta la valía de ese título.

“...sólo es un medio para en un futuro encontrar trabajo. No es una cosa fundamental en mi vida, lo veo sólo como un instrumento...” (E11, hombre, 4)

Podemos clasificar a los jóvenes, en lo que a la relación que mantienen con los estudios y el mercado laboral se refiere, en los siguientes segmentos:

1. Jóvenes que sólo se dedican a los estudios y que no tienen ninguna experiencia laboral. Se trataría de jóvenes que siguen insertos en el sistema educativo, independientemente del tiempo de permanencia, y que entre sus expectativas

vitales se encuentra el iniciar su proceso de inserción laboral una vez han finalizado los estudios¹⁵⁷. No existe proceso de emancipación.

2. Jóvenes que tienen en los estudios la actividad fundamental, pero que han accedido al mercado laboral para poder conseguir algún tipo de ingreso extra tanto para gastos personales como para invertir en los estudios y, los menos, ayudar a la familia en los gastos del hogar. Se ha iniciado la emancipación pero sólo desde el punto de vista económico, y residencial sólo si se está viviendo en otra ciudad mientras se está estudiando (aunque ésta no debería ser contemplada como factor de emancipación en tanto el anclaje a la familia de origen permanece prácticamente invariable).
3. Jóvenes en los que la actividad principal es el trabajo (o la búsqueda de empleo), pero que siguen formándose. Este último tipo suele ser más frecuente a medida que aumenta la edad. Así, son jóvenes que estando trabajando siguen formándose realizando algún tipo de curso complementario o preparando una oposición. Se trataría de una formación complementaria a la oficial, independientemente del nivel alcanzado en ésta. Esto último suele aumentar en los momentos de crisis, buscando el empleo fijo y estable de carácter funcional. El proceso de emancipación se encuentra más avanzado, podemos encontrar tanto emancipación tardía como jóvenes ya emancipados plenamente pero que siguen.
4. Jóvenes cuya actividad es el trabajo. Insertos profesionalmente, con niveles formativos y de cualificación progresivamente más adaptados al mercado. La emancipación en estos casos suele ser plena y completada en las cuatro variables: vivienda, trabajo, familia y espacio relacional propio e independiente de la familia.

¹⁵⁷ Este segmento no ha sido objeto de estudio en esta tesis doctoral, ya que sólo nos interesaban aquellos que sí hayan accedido al mercado laboral, con independencia de la estabilidad, el tiempo y el tipo de trabajo que tuviesen en el momento de la entrevista.

Llegados a este punto, y teniendo en cuenta tanto los perfiles como la idea de que hay discursos diferenciados (normalmente se construyen discursos diferentes dependiendo del perfil), es importante conocer la interpretación que los jóvenes realizan de la formación alcanzada en relación a la correspondencia o no de ésta con las exigencias del mercado laboral, factor este que puede afectar al desajuste de expectativas y determinará el tipo de acciones estratégicas que se pongan en marcha.

La pregunta que nos podemos hacer en este momento de nuestra argumentación es si los estudios que se están cursando o se han cursado son válidos para el mercado de trabajo, es decir, si el nivel de cualificación alcanzado es o no un valor en cuanto a recurso estratégico de mercado. A este respecto, encontramos dos discursos: un primer discurso que nace de la interpretación del valor de los estudios en las primeras experiencias laborales, y un segundo que se construye sobre la trayectoria laboral y la progresiva especialización.

Aquellos jóvenes que acceden al mercado laboral o tratan de hacerlo mientras estudian, o justo al finalizar el periodo formativo, son los que en mayor medida pueden presentar el primer discurso: el de la escasa o nula relación entre formación y estudios. En este caso nos encontraríamos con jóvenes que ingresan a un nuevo espacio social en el que aquello que estudiaron no se corresponde con el puesto que están ocupando. Es decir, que los conocimientos adquiridos pueden no llegar a ser útiles en el puesto de trabajo. Consideran que la formación recibida en los centros de estudio no te asegura el poder terminar trabajando en aquello que te gusta, y si eso es así, al final aparece un nuevo desajuste en las expectativas.

“Al final lo que he estudiado no tiene nada que ver con lo que trabajo. Soy biólogo y al final estoy trabajando de administrativo en una empresa” (E7, hombre, 27)

Estos desajustes de expectativas pueden llegar a ser interpretados en términos tanto de sobrecualificación como infracualificación en relación al puesto de trabajo. Es

decir, presentar un currículum académico con méritos que indican demasiada cualificación o poca cualificación para ocupar un puesto de trabajo. De estas dos últimas posibilidades, la más frecuente es la segunda, lo que nos pone en la dirección, según este discurso, de que pueden existir disfunciones en cuanto a no coordinación entre el mercado laboral y el sistema educativo (esto quedará matizado a medida que avancemos en los perfiles discursivos).

En este tipo de jóvenes, cuando se les pregunta por cuáles podrían ser las soluciones que permitirían hacer que los estudios finalizados (recordemos que nos referimos a los oficiales en una línea lógica de formación reglada) se acercasen más a las exigencias de mercado van, entre otras cosas, en una dirección. Esta dirección no es otra que pedir que las empresas participen de forma más activa en los contenidos de la formación, actuación que debería ir más allá de la disposición de éstas a aceptar personas jóvenes para la realización de prácticas.

“Una carrera teórica que poco tiene que ver y eso lo ves en el momento de las prácticas que haces en empresas... las empresas deberían hacer más aquí” (E15, hombre, 25)

Según podemos ver, este perfil de jóvenes, normalmente de menor edad, interpreta el escenario de las prácticas de empresa como uno de los espacios en los que se puede descubrir la inadecuación de la formación recibida. Así mismo, aparece como campo en el que encontrarse con un tema que vamos a tratar en profundidad más adelante, y este es el de la especialización post-estudios obligatorios.

“Si de lo que estudias no encuentras trabajo, puede que encuentres un trabajo y allí te das cuenta de que es mejor especializarse en otras cosas y así llegar mejor” (E15, hombre, 26)

El sentido utilitario aparece de forma clara en este primer segmento de jóvenes. Este sentido utilitario de la formación va de la mano del valor en sí que se le da a lo

estudiado, a la carrera, al módulo de formación profesional, a la formación básica obligatoria. El título que se obtiene no tienen mucho valor más allá de la consecución de un objetivo, y este es el hecho de que te puede abrir “puertas” en el futuro. Obtener un título es la forma de acceder a puestos de trabajo en los que obtener mayores ingresos que los que se obtendrían de no poseerlo, pero no siempre. Y, por otra parte, el título se ve también como capital cultural, como formación extra que ayuda a un mejor manejo de las situaciones sociales que puede vivir el individuo.

“Tener un título que me permita acceder a unos puestos en los que en un futuro poder ganar más dinero. No por otras razones muy especiales... En segundo lugar por tener una formación y ganar un poquito de culturilla” (E11, hombre, 3)

Esta situación nos lleva a hablar de una aparente contradicción que se da entre la forma en que los jóvenes entienden la formación y la forma en que lo hacen sus familias. Es decir, a este respecto existen dos discursos. Por un lado, el de los padres, que interpretan la formación como elemento de movilidad ascendente. Y, por otro, el de los hijos que, si bien en un primer momento se empapan de esa visión optimista vía socialización en la familia, tras su contacto diario y directo con la realidad del mercado laboral terminan modificando su visión de tal forma que les lleva a ver la formación reglada de forma más negativa. Esta visión más negativa se materializa en considerarla más como elemento necesario pero no como elemento determinante. Así, completamos y explicamos la razón por la cual los jóvenes españoles situaban como facilitador del empleo haber estudiado.

“Porque mucha gente no tiene una carrera y gana más que yo (risas) simplemente. O puedes tener una carrera y estar trabajando y ganar 300 euros al mes...” (E12, mujer, 13)

Los títulos que se adquieren en el sistema educativo, sea el nivel que sea, no aseguran ocupar una mejor posición en el mercado laboral, entendiendo esa posición en

términos de estabilidad y seguridad. Los jóvenes de este segmento consideran que cuando se alcanza un determinado nivel formativo se debe mirar atrás y comprobar si se han adquirido a lo largo de ese periodo otros aspectos educativos, tal vez no tan formales, pero igualmente importantes. Esta interpretación se hace sobre una base y es que el tener un buen currículum no asegura llegar con éxito a la meta del empleo deseado, de tal forma que tener una formación completa y acorde con las exigencias del mercado laboral no garantiza ocupar una posición de privilegio a la hora de iniciar la carrera laboral.

“...pues sí, pero no creo que sea un elemento definitorio para en un futuro tener un buen trabajo, porque, por ejemplo, muchos, muchos trabajos están ocupados por gente sin formación. Y hay gente con muy buena formación y están en el paro. No es un elemento definitorio el tener mucha formación” (E11, hombre, 62).

En definitiva, la formación, la educación, forman parte de lo que hemos definido como estrategias familiares de empleo. Es decir, el hecho de que los padres inviertan dinero en la formación de los hijos constituye el elemento definidor de lo que presentamos como recursos tácticos a la hora de conseguir un fin: el empleo. Sin embargo, y como las estrategias se definen también en la interacción social, la inversión en este recurso laboral y táctico que es la educación no asegura la obtención de dicho fin, pues el escenario en el que éstas decisiones se toman no es individual de cada familia, pues hemos asumido que se trata de un escenario de competencia tanto entre individuos como entre familias de cara a la inserción de sus respectivos hijos.

Sin embargo, decíamos que había un segundo discurso en torno a la importancia que se da a la formación más relacionado con trayectorias laborales ya de cierta duración. En este caso encontramos una idea que ya se adivina en el primer discurso. Esa primera idea es que la formación reglada es, al menos, una base con la que enfrentarse al mundo laboral, y aunque al final no se termine trabajando en algo directamente relacionado con lo estudiado eso no impide, con el paso del tiempo,

valorar aquello que se estudió en términos de capital cultural. Alcanzar un determinado nivel formativo se puede llegar a interpretar como valor de diferenciación y de posición social en la estructura. Culminar un determinado nivel de estudios en este segundo discurso se convierte en una forma útil de estar inserto en el mundo de los adultos, sobre la base del conocimiento adquirido.

P: ¿Te ha servido de algo lo que has estudiado para tu carrera profesional? R: Todo me ha servido. Todo me ha servido en el terreno profesional. P: ¿Para qué? R: Porque creo que no solamente es bueno estudiar para lo que te dedicas. Creo que tienes que estudiar de todo para... no de todo, tienes que saber un poco de todo... me ha servido la historia, me ha servido la geografía bueno porque luego te permite en tu vida profesional poder estar... tú no sabes con quien vas a estar pero sí necesitas una base para poder hablar con todo el mundo... aunque sea, no sé, matemáticas, tienes que saber geografía... tienes que tener unos datos básicos de historia y estar puesta al día ya no sólo por el trabajo sino por estar donde estás viviendo. Eso... por tener una visión general de todo el mundo y no solamente cerrarte en lo tuyo... (E14, mujer, 18)

El valor que se da a los títulos académicos, dentro de los jóvenes con amplia trayectoria profesional, podría estar condicionado por el nivel alcanzado. Así, entre los que han finalizado una licenciatura el título tampoco puede que se relacione con el puesto de trabajo, pero ayuda a llegar a una determinada posición laboral, permite acceder a determinadas entrevistas de trabajo donde la licenciatura se convierte en la barrera de entrada. En este sentido se habla de una especie de capital simbólico que permite a la persona moverse por unos espacios sociales gracias a la titulación.

“Nada. Bueno sí. Un título realmente me ha servido, vamos a ver... cuando vas realmente a una entrevista, o cuando hablas con alguien tienes una base que quizás no me doy cuenta porque como ya la tengo y ya la he vivido pues no la valoro tanto porque en el ambiente en el que

me muevo casi todo el mundo tiene carrera. Entonces sí que noto entonces a la forma de hablar, a la forma de expresarte, de redactar, eso sí que lo noto, pero... Me ha servido para lanzarme y poder conseguir o, tener entrevistas de trabajo”. (E14, mujer, 32)

Sin embargo, aquellos jóvenes que llevan tiempo en el mundo laboral pero abandonaron los estudios de forma temprana encuentran que el título no debería ser lo más valorado, sino que la clave para el éxito de una persona en un determinado puesto de trabajo serían la experiencia que aporte esa persona, sus capacidades y aptitudes, y la imagen que sea capaz de proyectar de cara a la empresa y al desarrollo del puesto de trabajo.

“Mira, yo hay una cosa que valoro fundamentalmente, antes que un título, antes que una experiencia, antes que una imagen, ¿vale? Lo primero que hay que valorar en un puesto de trabajo es a la persona, La persona es el arma que va a desarrollar un puesto de trabajo, entonces primero estudiar la persona, ¿vale? Segundo estudiar su imagen, también se tiene que preocupar... compruebas su experiencia, ¿vale? Y por último, compruebas la titulación” (E9, hombre, 29)

De esta forma, más allá de la titulación, más allá del nivel formativo, estaría la propia actitud del joven de cara a la utilización que hace de todo lo aprendido. Es decir, puede darse, y es así, la circunstancia de que todo lo aprendido a lo largo de la carrera formativa no sea aplicado de forma directa el puesto de trabajo, pero lo que sí debe darse es una actitud entre los jóvenes de cara a poder sacar de aquello que han ido aprendiendo todo lo que se puede utilizar. Es decir, estamos ante esos casos en los que habiendo estudiado una cosa, se termina trabajando en otra, pero no se hubiese podido trabajar ahí sin poseer lo primero. Es decir, que todo lo aprendido puede terminar resultando útil, siempre y cuando se sea capaz de sacar el sentido práctico de ello.

“Para mí la formación es importante en el hecho de que, no por el hecho de hacer un curso, no por el hecho de tener un papel, sino por el hecho de coger todo lo que he aprendido, y ponerlo en práctica. (E9, hombre, 29)

En este sentido el currículum de la persona no estará determinado sólo por la titulación alcanzada. Son muchos los elementos, según este segmento de jóvenes, que deben ser analizados a la hora de contemplar el currículum creado a lo largo de toda su trayectoria profesional y personal. El currículum debe ser interpretado casi como si de una historia de vida se tratara, y aparece como el ejemplo más claro de que el proceso de inserción laboral puede llevar al joven por caminos que, al inicio, ni siquiera esperaba.

“Es que mi currículum es como un repaso de las cosas mías, de que no me he quedado parada. Entonces pues bueno hay cosas que nunca hubiese esperado que hubiera hecho y las he hecho. Entonces a veces te paras y te causa sorpresa y meditas madre mía cómo está el mundo. Nunca había pensado donde he acabado ni si iba a hacer otra cosa o por este lado. Pero ahora lo veo y miro he estado pasando retos e historia y lo he superado” (E8, hombre, 37).

16.2.3.- La especialización como recurso estratégico de mercado

Los jóvenes, tal y como hemos podido comprobar, son conscientes de la importancia que tiene la inversión en capital humano. Pero esta forma de ver el poder de la formación se va madurando a lo largo de la vida de los mismos. Para comprender ese proceso de maduración que acabamos de indicar, el que los jóvenes estén insertos o hayan tenido experiencias laborales se convierte en el terreno de cultivo donde se genera un nuevo recurso estratégico de mercado. Ese recurso es el de la especialización post-formación reglada. Es decir, cuando el joven llega al mercado laboral descubre que no es suficiente con lo estudiado, especialmente si lo que quiere es desarrollar una

trayectoria laboral ascendente y tener más posibilidades de promocionar profesionalmente. Una vez se llega a ese descubrimiento, el valor del capital humano como recurso de mercado adquiere en los jóvenes un carácter estratégico deliberado, como plan de acción, si bien, hasta ese momento la formación podría haberse contemplado más como aspecto estratégico emergente, esto es, como patrón de conducta. Al entrar dentro del mercado laboral, la formación constante y continua deviene en clave de desarrollo de carrera profesional.

“Porque vamos a ver, en la facultad... es decir es que para mí la carrera universitaria es una base pero realmente no tienes conocimientos hasta que no sales a la vida de la calle... Entonces haces un... yo creo que la universidad sirve para tener una idea básica... como una base, pero realmente cuando más estudias, cuando más te tienes que especializar es después... porque te das cuenta que una carrera de 5 años en la que realmente no tienes muy definido nada [...]” (E14, mujer, 8)

Pero incluso en el mismo puesto de trabajo se puede ir desarrollando una especialización en relación a la formación que se tiene. Es decir, dentro del puesto mediante la iniciativa personal se van poniendo en práctica los conocimientos adquiridos poco a poco. Este sería un proceso de especialización que podríamos llamar de tipo interno, frente al externo que se referiría a buscar otro tipo de formación más allá del nivel o titulación alcanzado en la etapa educativa.

“Primero haces lo que te mandan con lo que te han contratado y luego si te dejan, vas haciendo lo que.. eso... lo que se supone que has estudiado,... al final es como acercarte poco a poco” (E16, mujer, 25)

El proceso de especialización que hemos denominado externo requiere el paso lógico por diversas experiencias laborales y exige que, según el discurso, se entienda ese sentido práctico de la formación del que hablábamos anteriormente. Se trataría de perfiles de jóvenes que tienen asumido que el trabajo, el mismo trabajo, no será para la

toda la vida (Joyanes, 1997), sino que su carrera profesional siempre estará en un constante proceso de readaptación, de análisis y reflexión. Pensar así, exige jóvenes con iniciativa (aspecto éste del que también hablamos en los capítulos cuantitativos), y que tengan claro cuál es su objetivo final, describiendo, de esta manera, estrategias de trayectoria profesional altamente planificadas.

“En cuanto a formación, a más formación, desde que... desde el año 95, me parece, prácticamente no he dejado de formarme, yo he estado en continua formación a través de cursos del INEM, bien a través de cursos de... de esto del... fondo europeo, de la cámara de comercio, hasta el último que he hecho que ha sido el máster este de dirección de recursos humanos. Entonces, cualquier curso, cualquier libro, cualquier cosa que me pudiera aportar conocimiento, yo por ejemplo me decían "oye, ¿tú no lees?", "yo sí", "pero ¿qué tipo de lectura, narrativa, novela?", "no, yo leo libros que me aporten conocimiento práctico, en el día a día, bien libros de empresa, informática, sobre todo".”(E9, hombre, 5)

La especialización puede convertirse en un factor de diferenciación. Como ya hemos dicho, requiere personalidades altamente centradas en lo que es su desarrollo profesional, y personas que no se conformen con el puesto de trabajo que tienen. Es decir, querer salir de una determinada trayectoria laboral para poder iniciar aquella que más se ajusta a las expectativas de futuro que se tienen. Para ello resulta importante que en esa carrera de especialización post formación obligatoria se tenga claro que hay que especializarse en aspectos diferentes al trabajo que se esté realizando, como mecanismo para poder abrir puertas en otros sectores laborales si fuese necesario. No se trata de aprender por aprender, pero sí de estar aprendiendo constantemente como valor de desarrollo personal.

“[...] yo creo que son, es por cuestiones de superación propia, no como para aprender, sí, es para aprender más, pero yo me siento realmente... autoestimado cada vez que hago un curso, porque digo, a ver, estoy

trabajando, hago un curso que va al margen de mi trabajo, nadie me obliga a hacerlo porque soy yo, con lo cual, veo que tengo ánimo para seguir aprendiendo¿ no?, y ahora, esto es un bucle, cuanto más me meto, ha habido años que he hecho cinco o seis cursos diferentes, pero por esa ansia que tengo de aprender” (E9, hombre, 10)

A veces la propia especialización, el poder formarse cuando ha pasado mucho tiempo desde que se abandonó la formación oficial, se convierte en una forma de devolver a la persona la confianza en sí misma. Es decir, ante perfiles que hayan desarrollado trayectorias de inserción obreras (Casal, 1996;1997), la posibilidad de romper con la espiral de empleos precarios gracias a la decisión de iniciar un proceso formativo, estaría ayudando también a que la persona se sintiera realizada. La especialización en estos casos podría ser interpretada como un punto de cambio, como una plataforma para mejorar, pero habiendo partido de posiciones sociales bajas, desde el punto de vista del prestigio ocupacional, sobre la base del valor que se le da a la formación.

“Pues por lo que te he comentado anteriormente, eh, decidí cambiar un poco mi estilo de vida, y de camino mi imagen, y entonces eh, como hice el módulo de comercio y marketing, y todo este tema me interesó mucho, eh quería algo que tuviera más prestigio, que tuviera más nombre que un módulo. Entonces, carrera no me voy a poner a hacer a la edad que tengo, porque son muchos años, y no me quedan tantos... pero un máster, este concretamente tenía mucho prestigio y es un título que tienes, una formación que recibes, y unos conocimientos que... que te van a venir muy bien a... al objetivo.” (E10, mujer, 64)

Este cambio de forma de pensar hacia la formación se da sobre todo en jóvenes que han abandonado pronto el sistema educativo para acceder al mercado laboral y requiere, a su vez, de un proceso de reflexión en el que se pongan de nuevo al día las expectativas profesionales. Es decir, en el que el joven asuma que es posible mejorar y

que, tal vez por una decisión tomada en el pasado, se pueden haber perdido muchas oportunidades en el presente y se podrían seguir perdiendo en el futuro si no avanzamos en el proceso de formación en la dirección de la especialización como recurso estratégico.

“Que me dé cuenta que sí, que si te formas puedes conseguir un trabajo mejor. A ver, yo me he matado a trabajar, he trabajado un montón de horas, un montón de años, y... entonces pues te das cuenta de que a lo mejor tener una formación más buena pues tienes más posibilidades, y puedes trabajar lo mismo de diferente manera.” (E15, hombre, 27)

Este cambio en la visión que se tiene de la formación no es un proceso meramente individual, sino que resulta clave tener algún punto de referencia en el contexto más cercano que permita que dicha transformación en la forma de pensar se produzca. Ese punto de referencia pueden ser tanto los padres, como los amigos o la pareja. En este último caso esa influencia positiva que puede ejercer se da especialmente en casos en los que hay niveles de formación muy diferentes dentro de la pareja. Ese proceso de aceptación se iniciaría así desde el propio contexto social de la persona.

“Eh, yo hasta ahora nunca le había prestado atención a la formación. Primero porque nunca me ha faltado trabajo, y siempre me había ganado más o menos bien la vida. Y... nunca me había gustado estudiar. Y he cambiado el chip por mi marido. Sí, porque él es todo lo contrario. Para él es muy importante la formación, el ha estudiado un montón, ¿vale? Y me hizo ver las cosas de otra manera. Eh, sí te decía que, bueno, no te lo dije, que soy un diamante en bruto, que si me pongo puedo hacer lo que me dé la gana, puedo hacer lo que yo quiera. Entonces él me ha motivado mucho a que cambie la manera de pensar”.
(E10, mujer, 7)

La especialización es un recurso estratégico de mercado, pero también es un recurso para la competencia estratégica (Henderson, 2000). Es decir, los jóvenes que llevan mucho tiempo en el mundo laboral son más conscientes, no ya de la existencia de competidores que lo son en todos los casos, sino de la importancia que tiene el poder contar con armas con las que enfrentarse a la “batalla” por el empleo. Especializarse, formarse continuamente, devendría así en recurso con el que poder hacer frente a los currículums laborales de otros jóvenes. Todo ello adquiere sentido en aquellos casos en los que se quiere mejorar, estar al día, no conformarse con lo que se ha alcanzado y estar actualizado.

“P: Esa necesidad de estar siempre ampliando se debe... R: Sí. Ha sido por no pararme, siempre me ha gustado estar un poco al día. Por mí misma porque yo vivo del trabajo y punto. Por hacer las cosas, pero es que si lo hago todo con la mecánica con tu rutina es que me aburro. Entonces no me encuentro bien si me pasa eso. Entonces por un lado porque por detrás te vienen fuerte, pero lo principal es porque me gusta estar al día. Es que eso es lo normal.” (E14, mujer, 35)

Pero la formación, en relación al objeto de nuestro estudio, es uno de los mejores terrenos en los que dotarse de capital humano al margen del de la familia de origen. Es decir, el marco de la especialización suele ser un tipo de formación en el que la familia ya no interviene tan directamente, sino que es el propio joven el que, descubriendo sus carencias formativas, averigua dónde y con qué éstas pueden ser amortiguadas. Una de esas carencias es la falta de lazos débiles (Granovetter, 1977) que permitan contar con mejor información de cara al desarrollo de la carrera profesional. La formación especializada es un lugar ideal para conocer a nuevas personas, personas que se convierten en nuevos anclajes en la red social.

“Para mí ha sido más a nivel personal no de trabajo. Quería vivir algo nuevo, quería estudiar pero no estar sólo en mi mundo y lo hice por

conocer gente. Quería ver otros aspectos de la vida, quería ver otros puntos de vista y estoy muy sorprendida” (E16, mujer, 38).

16.2.4.- La formación como mecanismo de cierre social

Hasta ahora hemos hablado de la interpretación que los jóvenes hacen de su formación y del papel que ésta juega o ha jugado en su trayectoria laboral. Sin embargo, hemos dejado para el final de este capítulo uno de los aspectos que, consideramos, aparece en el centro de la toma de conciencia de la importancia de la formación más allá del carácter como recurso estratégico emergente que se aprende en el contexto familia. Nos estamos refiriendo a un hecho, y no es otro que la toma de conciencia de que la formación que se tiene y, especialmente la formación reglada, actúa en el mercado como mecanismo de cierre social excluyente y como mecanismo de señalización y filtro. Esta toma de conciencia aparece cuando el joven descubre que con la formación que tiene no podrá aspirar más que a un tipo de trabajo, trabajo que deviene, normalmente en trayectorias obreras (Casal, 1996; 1997).

“Sí, pero no tengo una carrera, no tengo muchas cosas que te piden, ni... la experiencia laboral que tengo es... a ver, son muchos años de experiencia, he trabajado mucho, pero que no, no es exactamente lo que estoy buscando ahora, en lo que he trabajado. Entonces, a ver, no tengo un currículum brillante.” (E10, mujer, 34)

Un primer filtro que aparece es, en el caso de los que quieren prolongar su formación en la Universidad, el de la selectividad. Este primer filtro puede determinar posiciones en la estructura ocupacional más allá de lo que es la vocación que se tiene o que se cree que se tiene. Así, un primer desajuste se produce en la prueba de selección preuniversitaria.

“No, yo quería estudiar medicina... bueno yo siempre había querido ser locutora del telediario (risas) y me fui a por medicina... yo tenía una

nota media muy buena del instituto y del COU, pero la selectividad fue eso de un momento, en una de las pruebas me bajó mucho la media y por una décima me quedé fuera de medicina...” (E14, mujer, 12)

Ante esta situación caben tres salidas. Por un lado, aceptar que la vocación inicial puede verse truncada, lo que exigiría un reajuste de expectativas o, al contrario, iniciar un camino de progresivo deterioro en relación a la carrera formativa debido a esos desajustes. Existe una tercera vía que consiste en volver a retomar la carrera formativa después de diversos fracasos no sólo profesionales sino también formativos, hasta que se encuentra el lugar que responde más a la opción profesional y formativa deseada y acorde con las expectativas. Hablaríamos en este caso de aproximación sucesiva, no en relación a la inserción laboral, sino en relación a la formación. La vocación inicial, por tanto, puede verse modificada y adaptada a esas nuevas expectativas.

“[...] entonces yo había hecho la lista y veterinaria la puse como segunda opción porque pensaba que era lo más parecido pero no tiene nada que ver y como tercera opción puse química.. pero mi idea era medicina desde el principio, desde que era pequeña... pero hoy por hoy estoy “encantá” con lo que he hecho... P: Encantada del cambio... R: Sí porque hasta que no conocía, hasta que no me metí a fondo en veterinaria realmente no sabía lo que tenía veterinaria [...]P: Fue para ti un fracaso no entrar en medicina R: Pues no, no. Me dije pues bueno pues lo que haya, no, no. Hombre en un primer momento como siempre habías pensado que sí, pues sí, un poco de decepción sí "hombre ostras si esto es lo que he pensado todos los años de mi vida, ahora qué..." me lo tengo que pensar de otra forma. Bueno rápidamente me gustó.” (E14, mujer, 11)

“P: Y tus hermanos han estudiado... R: Mi hermano el mayor no es buen estudiante pero es buen relaciones públicas (risas) y no fue buen

estudiante. Entonces tiró para ser militar y se tiró como cinco o seis años estudiando pero como no sacaba plaza sí que se descolocó un poco por el hecho de no conseguir lo que él quería. Luego ha ido picoteando pero no ha estado muy definido” (E6, mujer, 25)

“Empecé ingeniería forestal pero no me gustó y aprobé un año pero lo dejé y me preparé las oposiciones de bombero al mismo tiempo que hacía un módulo superior de topografía. Me gusta mucho el campo y no hacer siempre lo mismo porque me aburre (risas). Mi hermana dejó el instituto y no ha vuelto a estudiar y el chico ha hecho un módulo de mecánica” (E15, hombre, 28)

“Mi hermano mayor acabó ingeniería técnica, trabajó y ha vuelto a estudiar la licenciatura de ingeniería para ver si sale algo mejor” (E2, mujer, 5)

Si no se tiene una titulación, una carrera universitaria o un nivel de especialización muy alto, el propio mercado laboral filtra los currículums de los jóvenes. No siempre se es consciente de esta forma de actuar del mercado laboral hasta que no se intenta acceder a un puesto de trabajo en el que la titulación se convierte en imprescindible, aunque luego la titulación no vaya a tener realmente importancia en la tarea que se vaya a desarrollar. Encontrarse un puerta cerrada después de creer que se ha llegado al puesto deseado es una enorme fuente de frustraciones. Los jóvenes que llegan a este punto no terminan de asumir que con ellos, el sistema con el que se articula el mercado laboral, actúa de forma excluyente. Es decir, te aparta de un determinado logro ocupacional porque no se alcanza un filtro básico como podría ser una titulación universitaria.

“Creo que eso sirve como... como segmentación para quitarse... un montón de gente de en medio. Y creo que se está despreciando gente muy buena. P: Simplemente por tema de títulos... R: Sí, sí, totalmente. De

hecho yo no he podido acceder a puestos... consider... yo entré, iba a entrar en bayer, ¿vale?, después de cerca de dos horas con el director general, no, el director nacional de ventas de bayer, eh, aún sabiendo que yo no tenía titulación académ... o sea, titulación de... P: Una carrera... R: Una carrera, y habiéndome saltado ya dos fases de... y esa es la última fase, mmm la excusa de ellos fue que es que no tenía titulación, ¿no? Digo entonces, sabiendo esto, ¿por qué llego a esta fase? Y ¿por qué llevo dos horas aquí trabajando? Y dicen mira, mmm, tú te lo acabas de decir todo. A ver, mmm, porque ellos siempre preguntan, ¿no?, ¿qué tal?, ¿qué te ha parecido la entrevista? Digo hombre, bien, eh, yo lo que quiero saber es cómo, cómo me habéis visto vosotros, entonces cogen y me dicen mira, oye, dos horas, normalmente, la media es media hora. Además, contigo dos horas, hay una cola de gente ahí fuera tremendísima, con eso te lo decimos todo. Y hombre, si luego me decís que es un hándicap el tema del... ¿para qué me hacéis perder el tiempo? Entonces entiendo que intentan valorar a la persona, pero hay gente por encima de ellos que reclaman ese tipo de formación.”
(E9, hombre, 32)

A veces lo que encontramos es que las propias expectativas laborales de los jóvenes se encuentran por encima de lo que realmente es la forma en que el mercado laboral realiza la selección de la oferta de trabajo. En este sentido los jóvenes descubren que las puertas de muchas empresas se cierran y no se abrirán hasta que no alcance ese nivel exigido. En este sentido se culpa a la estructura social de la situación, se considera que es el mercado laboral el que valora aspectos que realmente no deberían ser tan importantes, aspectos que sólo se plasman en un título pero que no dicen más que eso, que se ha alcanzado un nivel formativo específico.

“Cuando ha llegado un momento en el que yo me he visto una barrera, siempre he querido salir, y he hecho muchas entrevistas de trabajo. Claro, como yo ponía el listón tan alto, pues ¿qué pasa?, ya ponían el

tema del... P: Del titulito. R: De titulitis. Entonces pienso que España tiene una enfermedad muy grave que se llama titulitis aguda” (E9, hombre, 52).

Este funcionamiento del mercado laboral como estructura de cierre, como filtro para el acceso a los puestos de trabajo de determinados perfiles, se interpreta como un importante error por parte de dicho mercado. Este tipo de interpretaciones suele venir de la mano de aquellos que habiendo abandonado los estudios de forma temprana, han desarrollado una importante y larga trayectoria profesional (para las edades en las que nos movemos). Esta trayectoria profesional deviene en la adquisición de la experiencia que, afirman, en teoría es también exigida en el mundo del trabajo, pero también terminan descubriendo que esa experiencia será valorada en un perfil ocupacional, pero que no será válida en el momento de aspirar a puestos de trabajo “reservados” a perfiles con trayectoria formativa profunda. Es decir, estaríamos hablando del descubrimiento por parte de los jóvenes de una especie de contradicción en el mercado laboral. Sin embargo, esa contradicción no es tal si asumimos que los perfiles de jóvenes con escasa formación serían la nueva categoría del trabajador obrero, mientras que el trabajador formado superior podría devenir en la nuevo trabajador del conocimiento (Joyanes, 1997). Es decir, el cierre estaría para pasar de una categoría a otra, de una etapa de la escala profesional a otras, pero no a nivel interno de cada perfil profesional.

“¿Un título? Desde mi punto de vista, depende del título, o sea, depende del nivel del título, si hablamos de una licenciatura, o una diplomatura, eh, hoy desafortunadamente te permite todo, te permite entrar en una gran multinacional, acceder a un puesto de trabajo en condiciones, cosa que sigo diciendo que estoy totalmente en contra de ello” (E9, hombre, 12)

El título como forma de corte, de cierre, no se comprende, sobre todo en aquellos casos en los que, a pesar de no haber estudiado o no haber podido hacerlo, consideran que su experiencia en el mercado laboral, su esfuerzo por salir de la

situación de desigualdad en la que se encontraban al principio, debería ser valorada por encima de un título.

“Creo que las empresas lo que necesitan es gente con experiencia, no gente con títulos, los títulos es muy bonito, pero hay mucha gente que por cuestiones económicas, o por cuestiones de un momento determinado no ha podido acceder a un título es tan válido, o más que aquellos que tienen un título universitario, con todos mis respetos, que veo que sacarse una carrera no es fácil, pero... modelarte a ti mismo tampoco es fácil.” (E9, hombre, 32b)

Frente a esta visión, la salida suele ser la especialización, en aquellos casos en los que no se conforman con el cierre que les impone el mercado laboral. No se termina de asumir que queden fuera de determinadas posiciones en la estructura ocupacional, pero tampoco permanecen impasibles ante la posibilidad de superar esa situación. Iniciar una nueva trayectoria formativa, completar la formación o hacer algún tipo de formación de postgrado, por ejemplo, en una escuela de negocios, aparece como reacción a la situación del mercado laboral. Se valora constantemente lo que se hace, lo que se estudia, y se intenta demostrar que se es capaz de superar esa barrera, aunque esa asunción sea sólo a título individual.

“A mí los papeles, los títulos, los diplomas, evidentemente eh es injusto pero es así, si no los tienes no eres nadie, y...pero a mí me da igual, ¿sabes?, yo en cada curso hago valoración de lo que aprendo y lo pongo en práctica, lo demás me da exactamente igual. Es una forma como... es la barrera que necesitas para acceder a determinados...” (E9, hombre, 9)

“Al final me gasté la pasta en un master de esos de los que salen en los rankings y hasta he tenido que decir que no a ofertas muy interesantes. Es muy triste pero lo he vivido así. Antes no me querían y ahora soy yo el

que no los quiere a ellos. Con lo cual, sinceramente soy una persona hecha a mí mismo, ¿no? Nadie me ha enseñado nada, a no ser por mí, pues me he ido recopilando información, y continúo así...” (E9, hombre, 6)

Esta forma de interpretar el cierre social que suponen los títulos tiene su fundamento en la asimilación de que la estructura ocupacional no debe estar determinada por la formación, sino que podría estarlo por el nivel salarial, por el nivel de renta. Es decir, qué sentido tendría estudiar si se puede llegar a ganar lo mismo tanto si se ha estudiado o no. Este discurso puede terminar cayendo en una contradicción. Es decir, viene generado a partir de la idea de que los títulos no deberían cerrar la puerta de acceso a determinadas ocupaciones de prestigio, pero si el prestigio al final se mide en términos monetarios, no tendría sentido luchar por esos puestos de trabajo cuando ese mismo salario se puede obtener en puestos situados en escalas inferiores de prestigio profesional. Sin embargo, lo que sí parece claro es que este discurso es una forma de justificar esta actitud ante el mercado laboral que se cierra pues, como hemos visto, se termina adoptando una estrategia formativa más acorde con las exigencias del mencionado mercado.

“Y en el caso de mis dos tíos, son totalmente opuestos. Uno ha hecho químicas, y el otro lo que ha hecho ha sido trabajar como un perro toda su vida. Los dos han llegado a una situación distinta, uno en traje y corbata, y el otro con mono de trabajo, ¿cuál es el resultado de ambos? Uno cobra nueve mil euros al mes, y el otro cobra nueve mil euros al mes. Da igual.” (E9, hombre, 30)

16.2.5.- Estudiar y trabajar: ajustes y desajustes de la transición

El paso de la escuela al mercado laboral, de la formación al mundo del trabajo, es uno de los momentos clave que se producen en las trayectorias laborales. Como ya hemos podido ver, existen discursos diferenciados en relación a la formación y su importancia de cara al acceso al mercado laboral, existen discursos diferenciados a la hora de interpretar la situación de dicho mercado y la posición desde la cual lo contemplan los diferentes perfiles de jóvenes, pero todos los que han sido entrevistados en esta investigación abandonaron los estudios en un momento determinado, antes o después, otros combinaron el tiempo de estudios con las primeras experiencias laborales, pero todos dieron el paso hacia el mercado laboral.

Estaríamos hablando, por tanto, en términos de transición, de paso de un estado a otro. Esta transición no es fácil, tanto para aquellos que dejan de estudiar pronto, como para aquellos que alargan su formación. Pero lo es especialmente entre aquellos que combinan la formación con las primeras experiencias laborales. En estos casos podemos encontrar situaciones en las que los jóvenes no quieran seguir estudiando para iniciar su transición al mundo del trabajo, pero el rechazo de los padres a que se tome esa decisión puede llevar a tratar de compaginar ambas actividades. Este tipo de situaciones suele desembocar en una salida definitiva de la formación y continuación de la trayectoria laboral.

“P: Eh, el hecho de, de, cambiaste, dejaste de estudiar, simplemente porque no te gustaba estudiar. R: Sí. P: No había nada, extra... R: Me gustaban más los niños, como decía mi madre (risas), de la clase, que estudiar. P: Te gustaba más otras cosas de los estudios que los propios estudios. R: Sí, no, pasaba de estudiar. Estudié el bachillerato, me tocaba repetir curso... Yo iba a un colegio privado, entonces me tocó repetir y... les dije a mis padres que no podía seguir allí, y entonces me fui a un instituto público. Hice, lo peor que hice,irme a un instituto público, porque vaya, la clase la pisé poco. Y... entonces volví a repetir

y... bueno, ya a mitad de curso dije que no quería continuar. Me fui un día a buscar trabajo por ahí, y así empezó la cosa” (E10, mujer, 11)

Así mismo, se pueden tomar decisiones respecto a los estudios y el trabajo pero sin contar con la opinión de los padres. Este aspecto se puede volver conflictivo en el sentido de que la transición la quiere iniciar el hijo, pero los padres no están dispuestos a que parezca que han desperdiciado la inversión en capital humano que se ha hecho en el hijo. En este caso, se produce un proceso de negociación entre los padres y los hijos, y se trata de compatibilizar ambas expectativas. Por un lado, los padres siguen manteniendo a sus hijos en el proceso de formación, mientras que los hijos comienzan a tener experiencias laborales.

“No, a ver, sabían que no me gustaba estudiar, pero ellos querían que terminara. Eh, yo me fui a buscar el primer trabajo sin que ellos supieran nada, vaya. Me dieron el trabajo, y tuve que ir a hablar con mis padres y me dijeron que ni hablar, que tenía que terminar los estudios. Por lo que tuve que decir que no, pero me busqué un trabajo para las tardes, que es el dentista. Entonces podía asistir a clase, pero podía trabajar.” (E6, mujer, 26)

Pero compaginar los estudios con el trabajo también actúa como elemento que empuja a los jóvenes a reestructurar su carrera formativa. Es decir, al acceder al mercado laboral descubren que con el nivel formativo que tienen se puede ganar dinero, pero que ese dinero se podría ganar con más estudios aunque haya que invertir más tiempo en ello.

“Entonces estuve de camarera 6 años a la vez que estudiaba que fue bastante duro y eso fue lo que me hizo ver que quería estudiar.” (E14, mujer, 47a)

Sin embargo, la experiencia se valora muy positivamente porque trabajar y estudiar les permitió mantener un nivel de ingresos importante durante todo ese tiempo, aspecto muy valorado, como veremos más adelante al detenernos en los primeros empleos.

“El trabajo muy bien, que ganaba muchísimo dinero pero que realmente, o sea, no, que ganaba mucho mientras estuve estudiando la carrera, tenía dinero para todo” (E14, mujer, 47b)

Pero sin duda, dentro del discurso de los que trabajan y estudian, el aspecto más importante de cara a su transición a la vida adulta se resumiría en la experiencia vivida en términos de terreno avanzado respecto a los que sólo estudian. La idea que se trata de transmitir es que el proceso de entrada a la vida adulta es largo y que cuanto antes se inicie, mejor. Este punto de partida puede estar en trabajar y estudiar al mismo tiempo. Es decir, se habla del valor futuro de cara a la respuesta de una demanda de empleo que puede suponer el aportar no sólo un título, un hábito de estudio, sino una experiencia demostrada en el mundo del trabajo como aspecto competencial diferenciador.

“Entonces me sirvió sobre todo para tener, a ver..., no solamente estudiar biología... yo tenía compañeros que sólo estudiaban, a hacer su "carrerica" sacaban todo dieces y no valen para trabajar, ¿por qué? Porque les falta buscarse la vida. O se creen que todo en esta vida es sentarse en una silla y tres horas de estudio y la vida es..., la vida es otra cosa, tienes que espabilar, tienes que tener otras cualidades no solamente estudio.” (E8, hombre, 39)

En definitiva, trabajo y estudios van de la mano. Los jóvenes consideran que hay que estudiar porque este hecho abre y cierra puertas. Pero que una vez que se ha finalizado el periodo de formación, hay que enfrentarse a la vida real del mundo del trabajo. Sólo con el título no basta, pero con un título es mejor. Sólo con experiencia no basta, pero si tienes experiencia mejor. En definitiva, que el trabajo deviene en un fin a

alcanzar y que los estudios pueden facilitar la transición de la escuela al mundo del trabajo.

“Tienes que estudiar... es tan amplia, tan amplia, tantos conceptos que te lo tienes que ver muy por encima y una vez que acabas la carrera, ya tienes el título ya te pones a pelearte en otro sitio a ver dónde te puedes colocar en función de las demandas que hay” (E13, hombre, 58).

16.3.- El valor del trabajo para los jóvenes

En este punto debemos hacernos una pregunta a la que tenemos que responder: ¿tiene algún valor el trabajo según los discursos de los jóvenes? La respuesta que tenemos es que éste, el trabajo, sigue teniendo un importante valor en las sociedades contemporáneas como es el caso de la española, es un valor central, por supuesto redefinido tal y como hemos visto en el marco teórico, pero muy importante dadas las funciones sociales que cubre.

El trabajo es interpretado como un elemento básico de la sociedad en la que vivimos. Se interpreta como el motor que mueve a toda la sociedad. No se entendería la sociedad actual si no existiera el elemento del trabajo.

Para mover el mundo. Para todo, para la familia, para la economía, para comprarte la casa, para todo... el trabajo es el motor económico de un país”. (E6, mujer, 27)

El trabajo es como un destino al que todo individuo está llamado. Es decir, se considera como algo propio de la naturaleza humana que transforma su entorno mediante el trabajo para dotarse de los bienes y servicios necesarios para desarrollar el modelo de sociedad elegido. Es decir, el trabajo sería como una parte más del ser humano y formaría parte de la vida normal de las personas. Los jóvenes ven en él un

lugar por el que la mayoría deben pasar porque ese es el tiempo que les ha tocado vivir, en una sociedad en la que para ser adulto hay que trabajar.

“Hay gente que nació con el don de... de papá, y viven de papá, y hay gente que le han dado el don de trabajar, y tenemos que trabajar para... llevar a nuestra familia adelante. Como una de las personas que nos han dado el don de tener que trabajar, ni nos planteamos qué es el trabajar, porque lo hacemos como el comer, como el dormir, como el ducharnos, en el día a día.” (E15, hombre, 30)

El trabajo es para ellos algo muy importante y es central en la vida de las personas. Los discursos juveniles apuntan en la dirección de considerar el empleo como algo fundamental en la vida, pues ocuparía una posición central en su proyecto vital. Ese proyecto vital se entroncaría con el factor familia. Querer formar una familia, pero tener trabajo, nos pone ante dos extremos del binomio transición. Familia y trabajo son considerados como los dos elementos que marcan y marcarán la vida de las personas

“Para mí el trabajo es algo importante, es una... es algo que también complementa una parte de mi vida.” (E12, mujer, 38)

“Tener un buen trabajo, tener una familia, un grupo de amigos, o una relación con alguien. Es que el trabajo y la familia yo creo que conjunta la vida de cualquier persona. Entonces yo creo que eso prácticamente eso es lo que va a formar tu futuro” (E13, hombre, 34).

El trabajo se vive como experiencia que aporta satisfacción ante sí mismos y ante la sociedad en la que están inmersos, y todo ello en términos de utilidad en tanto que parte funcional de la sociedad en la que se encuentran insertos. Además, el trabajo es una forma de demostrarse que pueden comenzar a vivir su independencia, y un medio a través del cual lograr aquellos aspectos materiales que se consideran objetivos vitales

y, todo ello, en un marco de realización personal (como veremos más adelante al hablar de las funciones del trabajo)

“Trabajar claro que es importante porque te sientes útil. Te sientes útil con la sociedad, te sientes útil tú como persona, te sientes bien por dentro, no sé...Sabes que te vales por ti mismo.... eso...” (E12, mujer, 40)

Y... pero básicamente el trabajar es el medio primero que te realiza, para poder conseguir las metas que tú te has establecido (E1, hombre, 36)

Estos discursos nos dan pistas sobre cuál es el valor que el trabajo tiene para los jóvenes. El valor del trabajo queda reflejado, por tanto, en los aspectos que éste como actividad reporta a las personas que desarrollan actividades de tipo profesional, tanto desde un punto de vista personal, es decir, centrados en ellos mismos, como desde el punto de vista colectivo, centrado en lo que ello representa a nivel social. Esos aspectos, presentados en forma de funciones que cumple (Salanova et al, 1999) tal y como hemos visto en apartados anteriores, son los siguientes

16.3.1.- Función integrativa o significativa

Función integrativa o significativa. En este caso nos estamos refiriendo al hecho de que los jóvenes encuentran en el trabajo un espacio para la autorrealización personal como elemento satisfactorio. Es decir, como marco en el que desarrollarse como personas y como generador de satisfacción personal, donde el joven se identifica inserto en la sociedad desde la participación en la actividad laboral.

“El trabajo te da estabilidad, te sientes bien cuando trabajas en lo que te gusta...” (E7, hombre, 4)

Más allá de cubrir necesidades económicas, el trabajo cumple esta función en tanto crea un espacio en el que los jóvenes encuentran un lugar en el que resultar útiles. Saber que lo que están haciendo sirve para algo, sentir que su trabajo tiene utilidad se convierte en un factor de integración y que aporta sentido a su trayectoria vital desde la trayectoria laboral que se esté desarrollando.

“Pues cubre muchas necesidades, a ver, fundamentalmente económicas, pero luego también eh, en plan sentirte realizado, sentirte bien contigo mismo, sentirte que sirves para algo. Eh, que haces algo, que...” (E10, mujer, 38)

16.3.2.- Proporciona estatus y prestigio social

En una sociedad como la nuestra, donde el trabajo ocupa un lugar importante, estar trabajando es una forma de que la sociedad te reconozca como adulto que ya no dependes de otras personas para vivir. Es decir, es la forma en la que la sociedad te da el estatus de adulto. Además, aporta prestigio social en tanto que reconocimiento por parte del resto de los miembros de la sociedad.

“Si trabajas la gente te mira de otra manera... parece que cuando tienes dinero tuyo ya no eres un niñoato” (E5, hombre, 24)

16.3.3.- Fuente de identidad personal

Tener éxito o fracaso en el mundo del trabajo contribuye a que los jóvenes desarrollen su propia identidad en su paso a la edad adulta. En este sentido las trayectorias de acceso al mercado laboral y cómo éstas se desarrollen (Casal, 1996) se verán influidas por el contexto social y económico que se viva en cada momento. En este sentido, la actual situación de crisis económica está afectando de forma más directa

a los más jóvenes. Esto puede estar generando un proceso de desmotivación hacia su futuro, llegando a ver el paro casi como algo inevitable, del que difícilmente se podrá salir y más si se es joven. Esto podría poner en riesgo las transiciones a la edad adulta de muchos jóvenes españoles que experimentarían desajustes entre deseos-expectativas y la realidad del mercado laboral juvenil.

Uno de los colectivos que podría ver más afectado el valor del trabajo en tanto que fuente de identidad puede llegar a ser, más que los que aún no han salido del hogar familiar, los que en los últimos años habían abandonado el hogar origen y habían comenzado a realizar su transición a la vida adulta desde el punto de vista de la emancipación familiar. En este caso, una posible vuelta al hogar familiar rompería el proceso de transición vía mercado laboral y se transformaría en un ejemplo de ruptura con la norma social. Nos encontramos así con jóvenes que se están planteando volver a casa de los padres al haber quedado en paro y no poder hacer frente a la, en muchos casos, recién estrenada independencia.

“Yo llevaba viviendo 2 años en mi propio piso, era alquilado y eso... pero me veo volviendo con mis padres si la cosa no cambia” (E15, hombre, 4)

Así mismo, nos encontraríamos con jóvenes que pueden ver mermada su identidad personal como trabajadores si, habiendo estado insertos en el mundo laboral, viven situaciones de desempleo. En este sentido, la independencia económica como valor personal alcanzado se pone en duda en el discurso y se activa aún más el valor del trabajo como fuente de identidad personal.

“No, para mí es muy importante, yo es que es lo que te comentaba antes, he sido muy independiente, y yo todo lo que tengo me lo he ganado yo, y que me gusta ganarme las cosas, no me gusta que nadie me dé nada. Eh, el trabajo también es muy importante, porque, por ejemplo, ahora mismo no estoy trabajando, pero hasta ahora, he estado cobrando el paro, pero

ahora llevo ya una semana sin cobrar el paro, y eso de no ganar yo el dinero, pues me siento muy rara” (E10, mujer, 28).

16.3.4.- Función económica

Esta es una de las funciones fundamentales que tiene el trabajo desde el punto de vista de los jóvenes participantes en el estudio.

“Se trabaja para ganar dinero” (E4, mujer, 4)

“Si tienes un sueldo, aunque no sea muy grande... ya te puedes dar tus caprichos” (E5, hombre, 6)

“Desde luego, trabajar se relaciona con tener dinero, y a parte de ganar dinero, si cumples tus satisfacciones personales, trabajar en algo que te guste pues encima mejor (E13, hombre, 19a)”

El trabajo en su valor económico está relacionado con el elemento estatus indicado con anterioridad: estaríamos ante la valoración del trabajo sólo como un medio para alcanzar estatus basado sobre la base del bienestar económico que reporta un salario, que reportan unos ingresos. En este discurso se entiende que el trabajo sólo aporta el dinero necesario para ascender socialmente, y que no importa demasiado la satisfacción con la tarea que se desempeñe, sino que lo que importa es la obtención de ingresos elevados.

“¿El trabajo?. Un medio de alcanzar mejor estatus. El trabajo está vinculado a lo económico exclusivamente. No tiene un papel como... no tiene un papel de vamos, de liberar al hombre, ni un papel de realizar, de autorrealización. Vamos, la mayoría de la gente se guía por el... vamos,

quiere acceder a los puestos que, aunque no sea un trabajo satisfactorio, a lo que más ganen. Eso está claro” (E1, hombre, 18).

En todo caso, el dinero que se consigue mediante el sueldo se convierte en esencial de cara a iniciar el proceso de independencia familiar y, con ello, el proceso de inserción social del joven en su tránsito hacia adulto. En este sentido cobra especial importancia el hecho de tener ya una familia al margen de la de origen. Trabajar y ganar dinero para conseguir alcanzar unas determinadas cotas de consumo se amplía cuando se interpreta el trabajo como un espacio en el que conseguir ingresos para poder satisfacer las necesidades de esa familia. El trabajo así, en el sentido económico, tendría un carácter instrumental.

“Entonces, al final, esto... para mí trabajar es poder eh, dijéramos superar las barreras que tú te pones día a día, para poder vivir en condiciones, es que... Para luego poder estar con tu familia en condiciones, para que tus hijos puedan disponer de actividades es... cosas materiales”. (E9, hombre, 35b)

Desde un punto de vista económico el trabajo aporta estabilidad y tranquilidad en los jóvenes, especialmente en aquellos que ya se han emancipado. Un trabajo permite satisfacer las necesidades y permite tener la tranquilidad de que se van a poder seguir satisfaciendo.

“Pero sobre todo que cubra las necesidades y que yo por la noche duerma tranquila sin el miedo de que no me va a llegar el sueldo para pagar esto. O sea yo tengo que pensar que el trabajo me gusta pero que además cubro todas mis necesidades, que duermo tranquila. Tengo mis preocupaciones pero no me preocupa pagar mis cuentas, pagar todos los recibos” (E14, mujer, 115).

La función económica que genera el trabajo resulta también de la combinación de dos elementos. Por un lado, la idea de poder cubrir las necesidades que se tienen y, por otro, el salario es una forma de que el joven se sienta valorado por el trabajo que desarrolla. Es decir, el salario es un marco de identificación como trabajador que aporta su fuerza de trabajo y, como respuesta al mismo, recibe un salario que lo reconoce como tal. El salario, más allá de la función económica, podría tener también una función de identidad, ya que se interpreta como el aspecto material que simboliza la categoría trabajador.

“O sea, primero que te guste el trabajo y luego que económicamente puedas satisfacer todas tus necesidades... y que veas que te están valorando y que te están reconociendo un trabajo”. (E14, mujer, 41)

16.3.5.- Fuente de oportunidades para la interacción y los contactos sociales

El trabajo supone la posibilidad de interactuar con otras personas fuera del ámbito familiar. Esta es otra de las funciones que se han destacado en nuestro análisis de discurso. Así, el trabajo permite a los jóvenes ampliar la red de contactos, la red social que cada individuo va tejiendo a lo largo de su vida, esa red que se amplía más allá de los lazos fuertes de la red familiar y los amigos íntimos. Es, algo así, como la posibilidad de ampliar el horizonte más allá de la socialización primaria (familia) y la socialización secundaria (compañeros de clase). El trabajo podría llegar a constituirse casi como agente de socialización de carácter terciario. Este ambiente de socialización terciaria requiere que se trata de un ambiente de trabajo acorde con unas expectativas, donde la interacción con los compañeros se convierte en una de las funciones del mismo.

“Y que me encuentre bien, que haya buen ambiente de trabajo, que se trabaje a gusto... y ya está”. (E5, hombre, 23)

16.3.6.- Estructura el tiempo

Como sabemos, el trabajo determina en buena medida nuestro tiempo de ocio, las vacaciones, etc. Las sociedades contemporáneas se estructuran en torno al trabajo. El desarrollo de una actividad laboral dota a los jóvenes de un marco referencial temporal que les resulta de gran utilidad. En el apartado dedicado a la manera en que los jóvenes construyen el tiempo nos centramos en este aspecto concreto. El discurso parece señalar en la línea de que no es lo mismo no tener nada que hacer a lo largo de una jornada normal que tener el día estructurado en diferentes actividades, en diferentes fases que dan otro sentido a cada uno de esos momentos del día. Es decir, aparece con el trabajo el marco referencial al que aludíamos anteriormente. El joven que trabaja se parece más al adulto, se siente parte de la sociedad que tiene en el trabajo ese punto de referencia que estructura a los individuos sobre la base de la actividad o la inactividad.

“Con el trabajo sales de la rutina que a veces es hacer siempre lo que haces de joven” (E6, mujer, 4)

El trabajo es como fuente de identidad, es un espacio en el que el individuo se pone a prueba, como ya hemos visto. Pero el trabajo es también un lugar que se genera al margen de la familia, y es un lugar en el que se comienza a configurar una parte importante del tiempo que estructura la vida. Es decir, una vez que se empieza a trabajar, la identidad del trabajador deviene de la cantidad de horas que permanece en el puesto de trabajo. Así se diferenciaría entre tiempo de trabajo, el mayoritario, y tiempo propio o libre, que a medida que se avanza en la trayectoria laboral, cada vez es menor.

“Sí, para mí es una examen diario. Para mí el trabajar es, es el examen de que haga lo que haga, me tengo que ir superando día a día, porque si piensas, dedicamos mucho más tiempo al trabajo que a la familia. En horas, dedicamos más tiempo a trabajar que a dormir, con lo cual, estamos más tiempo con los compañeros nuestros de trabajo, que con los amigos” (E9, hombre, 35a)

16.3.7.- Obligatoriedad y reciprocidad

En relación con la función anterior, el trabajo es interpretado no sólo como un derecho del joven para poder pasar a la edad adulta. El trabajo es también una forma de actuar recíprocamente hacia la sociedad. El discurso parece indicar que ese aspecto de obligatoriedad, casi como destino inevitable, es necesario asumirlo para participar activamente de la vida normal de cualquier persona adulta. Sin trabajo no sólo no se pueden emancipar plenamente, sin trabajo no pueden participar de la sociedad de consumo.

“Es, no, yo creo que...que es innato ya en, en cada uno de nosotros. Es que tenemos que trabajar porque tenemos que comer. Tenemos que comer porque tenemos que vivir. Tenemos que vivir porque Dios nos ha puesto en este mundo y nos tenemos que buscar la vida” (E9, hombre, 110)

16.3.8.- Medio para desarrollar habilidades y destrezas

Cuando hablábamos en las entrevistas de qué les aporta el trabajo, pudimos constatar que uno de los valores más importantes es el de la experiencia. Esta idea se construye a partir de un discurso que emerge en el momento en el que se considera que gracias al trabajo, más allá de la instrumentalidad del mismo, se pueden desarrollar habilidades y destrezas que aprender o mejorar con el tiempo, y que podrán utilizar en el futuro, no sólo laboral, sino incluso personal. La posibilidad de insertarse laboralmente se convierte así en el camino más directo de cara a poder adquirir la experiencia para el desarrollo de la propia actividad. Estaríamos ante otro tipo de cierre social excluyente. El discurso apunta en una dirección que ya analizamos en el estudio cuantitativo: los empresarios piden experiencia para dar a los jóvenes la oportunidad de trabajar, pero esa experiencia sólo se adquiere en el mundo del trabajo.

Si no se trabaja se entra en un círculo vicioso de carencias en tanto experiencia que se va agravando a medida que se van perdiendo oportunidades laborales. Es decir, no se entra al mercado laboral porque existe la barrera de la experiencia, lo que se agrava desde el punto de vista del desarrollo personal. A medida que avanza la edad, aumentan los deseos de independencia respecto a la familia, y no se termina de producir el ajuste a la demanda de empleo. Es por ello, por lo que la trayectoria de inserción progresiva aparece en los discursos como una forma de actuar racionalmente de cara a adquirir la experiencia. La racionalidad se sustenta en la idea de que si vives en casa de los padres y estás estudiando, puedes empezar a buscar empleos que puedas compaginar para ir alcanzando conocimientos respecto al mercado laboral no sólo en términos de adecuación respecto a la formación, sino competencias de otro tipo como pueden ser habilidades sociales, trabajo en equipo, capacidad para resolver problemas, proactividad, iniciativa, etc.

“Si no tienes trabajo...luego te piden experiencia...pero si no me das trabajo ¿cómo llego a esa experiencia? (E4, mujer, 5)

Así mismo, el trabajo en tanto que desarrollo de habilidades y destrezas se convierte en un campo de perfeccionamiento constante de la tarea realizada. Siempre que se desarrolla la tarea tal y como el joven espera que debe ser realizada, mejora su propia identidad personal. Es decir, esta función se complementaría con la primera. En tanto que el aumento constante de las exigencias respecto al trabajo deviene en una mejora de la imagen que el joven tiene de sí mismo.

“Sí, no sé, yo siempre he dicho que mi ventaja competitiva soy yo mismo, ¿por qué?, porque yo digo que hay dos cosas, o sea, yo digo que hay dos formas de hacer las cosas: o bien hechas, o muy bien hechas, con lo cual, dentro de mí las cosas mal hechas no caben. Entonces, si las hago bien hechas, para mí, eso ya es una derrota, yo las tengo que hacer muy bien hechas. Con lo cual soy muy perfeccionista, muy capullo, exijo

mucho a los demás, y quiero que las cosas salgan siempre a la perfección”. (E9, hombre, 56)

16.3.9.- Transmite normas, creencias y expectativas sociales

El trabajo es una agencia de socialización muy importante, y como bien sabemos es uno de los aspectos responsables de la reproducción social (De Miguel, 1998). La función de reproducción social del trabajo que vamos a presentar se centra más en la idea de que la interacción social en el trabajo supone una transmisión de expectativas, creencias, valores e informaciones relativas no sólo el trabajo, sino a cualquier ámbito de la vida, más que como elemento reproductor del sistema económico y productivo. Para este estudio es clave conocer por qué los jóvenes siguen aspirando a trabajar y lo hacemos pensando en que el trabajo les aporta una serie de elementos clave para su paso a la edad adulta.

El trabajo en tanto que marco reproductor de normas, valores y creencias sirve, según se desprende de los discursos, para hacerse persona que está integrada socialmente, el trabajo ayuda a la integración social de los jóvenes. En este sentido, el trabajo les permite, a aquellos que están trabajando, enfocar la vida con nuevas perspectivas y valores compartidos por el conjunto de la sociedad. Así, el trabajo aparece como un lugar en el que se puede aprender el valor del esfuerzo, el mantener siempre el contacto con la realidad, sentir que trabajar es estar cerca de la gente y el desarrollo de habilidades sociales que serán imprescindibles en otras facetas de la vida, es un espacio en el que se aprende la dureza del trabajo y, un aspecto muy importante, el ámbito laboral se convierte en el lugar en el que se descubre que no hay trabajos más importantes, sino que todos tienen su función social y que unos se necesitan a otros.

“A mí me gusta mi trabajo porque cada día aprendo algo, porque no tiene que ver con lo mío pero cada día aprendo algo, aprendo de la gente, aprendo de lo que hay hoy en día... Es un trabajo en el que es

muy... todo es muy cotidiano. Me gusta sentir que no es un trabajo que es ni fantasioso... ni con gente que está en las altas esferas que pierde la visión de la realidad, lo que es la calle, sí, me gusta sentir la realidad, me gusta sentir que hay gente que trabaja duro y, por ejemplo, me daría miedo que llegara un momento en el que sólo es un entorno muy alto en el que puedes despreciar, ver el trabajo de cada día de... no sé, de cualquier señor de un agricultor, de un ganadero...”(E14, mujer, 40)

Uno de los valores que más se aprecian en el trabajo es el de la independencia. Es una independencia clave para el proceso de inserción social y el paso a la vida adulta. La expectativa social que supone la independencia de los jóvenes es asumida por ellos como un elemento que coadyuva a su formación personal y al tránsito a la vida adulta. Una vez se ha adquirido esa independencia, una vez se ha experimentado, puede llegar a resultar desalentador la sensación de estar dando pasos atrás si no se está trabajando. La norma social que viene a identificar a partir de una edad a los individuos entre los que trabajan y los que no, aparece así como elemento de la estructura social.

“Claro, llevaba desde los dieciséis años ganándome yo el dinero. Y... y que no pasa nada, trabaja mi marido y no pasa nada, no tenemos necesidad, pero yo necesito verme realizada, ver que apporto económicamente algo... Y para mí el trabajo es muy importante, me siento bien, me siento bien trabajando, en casa yo no... no me llena, no me siento yo realizada para nada. Me siento una maruja (risas), yo soy de trabajar en la calle...” (E10, mujer, 29)

16.4.- El trabajo perfecto: disfunciones de la inserción laboral plena

En esta tesis doctoral se habla mucho del trabajo, de las experiencias profesionales que se han tenido, pero nos parecía interesante poder construir un discurso en torno a la idea de qué es un buen trabajo. Si los jóvenes son capaces de articular ese discurso, podremos dibujar de forma más clara cuáles son sus aspiraciones laborales y definir mejores perfiles de salida del mundo educativo. Sin duda es una gran pretensión, pero cualquier investigación sociológica debe tener también un destino transformador. Ante la pregunta de ¿qué es un buen trabajo?, el discurso se articula de la siguiente manera.

El “buen trabajo” es definido por los entrevistados como aquel en el que la persona se siente cómoda. Esa comodidad se construye en torno a varios aspectos como un buen sueldo, buenas relaciones con los compañeros y, fundamentalmente, que la tarea que se realice guste. Es decir, que la tarea sea lo suficientemente atractiva para que actúe como elemento motivador. Esto es, se puede llegar incluso a poner por encima del sueldo otras de las funciones de las que hemos visto con anterioridad.

“Un sitio donde principalmente estés a gusto, que estés contento, que te levantes por la mañana y digas que tienes ganas de ir a trabajar, que te paguen bien, que tengas buenos compañeros.... que esté cómodo, eso es fundamental. Y luego, aparte que tengas un buen sueldo y que esté haciendo lo que te gusta. Eso sería el trabajo ideal, que todo el mundo lo quiere pero que no lo hay para todos” (E12, mujer, 45)

“Un buen trabajo. Para mí sería un buen trabajo, antes del dinero, para mí sería un buen trabajo trabajar en algo que me gustara, lo principal, y luego un buen sueldo, pero lo principal trabajar en lo que me gusta. No sé, prefiero ganar menos y trabajar en algo que me guste, por realización personal. Es que el trabajo es realización personal además de subsistencia.” (E13, hombre, 25)

Las relaciones personales, la calidad humana de éstas, el encontrar una tarea con la que realizarse profesionalmente y personalmente, son todos aspectos que formarían parte de ese trabajo ideal al que aspiran los jóvenes. Un trabajo satisface las necesidades primarias del individuo y, una vez satisfechas, debería permitir que fueran otras también las necesidades satisfechas (Maslow, 1983; 2005).

“Aquel que te permite ganar suficiente dinero como para poder cubrir tus necesidades, tanto primarias como secundarias, y aquel que te permite desarrollar ese trabajo con un buen ambiente, con unos buenos compañeros, que te permite realizarte laboralmente. Eso para mí es un buen trabajo, básicamente un trabajo en el que tú disfrutes.” (E1, hombre, 38)

Se trataría de un trabajo que le debe gustar al joven, un trabajo que le haga crecer como persona y en el que, esta seguridad en él mismo, le permita integrarse en la empresa o lugar de trabajo de tal forma que ésta forme parte de su vida. Un éxito de la empresa debería ser vivido como éxito propio, mientras que un fracaso debería vivirse también como un fracaso del joven.

Un buen trabajo, un trabajo en el que te sientas bien contigo mismo y que te guste. Que disfrutes cada mañana cuando sales a trabajar. Que cuando... que veas los éxitos de la empresa como éxitos tuyos también, porque son también éxitos tuyos personales. Sobre todo que cada día que vas a trabajar que te guste tu trabajo y que pasen cosas buenas o malas pero que te guste tu trabajo”. (E14, mujer, 39)

Un buen trabajo es un trabajo estable y que reporta seguridad, como ya vimos en el caso del análisis cuantitativo. Sin embargo, es un trabajo que no debe terminar desembocando en el encasillamiento del joven en una tarea rutinaria. El discurso de los jóvenes parece indicar que la seguridad del puesto no debe estar reñida con la

creatividad, con las posibilidades de promoción, con la necesidad de crecer en el puesto o, incluso, poder decidir abandonar un trabajo estable porque ese ya no responde a sus expectativas de desarrollo personal desde su desarrollo profesional.

“El trabajo que tengo ahora sí es estable,... bueno,...el trabajo en sí es estable pero a mí no me gusta encasillarme en nada y estar siempre haciendo lo mismo... ahora estoy encantado de la vida pero si me dicen ... oye tú que esto para toda la vida ... pues eso, que me lo tengo que pensar... la rutina no me gusta y al final puede que lo deje...” (E3, hombre, 16)

Muchas veces ese trabajo que es en teoría estable, ese buen trabajo que parece ser seguro, no lo es tanto. Es decir, en el discurso de los jóvenes aparece la idea ya defendida por Joyanes (1997) de que el propio concepto de carrera profesional desde el punto de vista de la duración de los contratos se iba a ver modificado. Según esto, se contempla y se define como estable aquel tipo de trabajo que tenga una duración superior a un año, dos años a lo sumo. Es decir, se asume como normal la rotación por diferentes puestos de trabajo a lo largo de la carrera y trayectoria laboral. En este sentido, el trabajo que se ocupa durante un tiempo puede servir de plataforma de preparación para otro, puede ser el “colchón” que ayuda a mejorar profesionalmente porque esa relativa estabilidad facilita a los jóvenes contar con recursos para seguir preparándose, para poder buscar otro tipo de empleos.

“Lo que yo hago es una sustitución por una excedencia que puede durar un par de años más, es algo temporal pero es estable. Para mí es algo estable porque por lo menos tienes estos dos o tres años de trabajo para poder pensar en un futuro. No parece estable porque estoy sustituyendo a alguien y por eso me permite seguir mirando cosas, moviéndome y sigo preparándome” (E2, mujer, 4)

En suma, cualquier trabajo puede terminar siendo un buen trabajo. Existirían tantos buenos trabajos como jóvenes y expectativas puestas en él. Cada joven o tipo de joven definirá el trabajo que considera bueno desde sus propias expectativas, desde aquello que quiere conseguir con él. Eso sí, el discurso de los jóvenes apunta en una línea ya señalada con anterioridad: sea cual sea el objetivo que se quiere alcanzar, lo más importante es iniciar la carrera profesional pronto, porque de cualquier tipo de trabajo se puede sacar algo, se puede aprender algo. Con un trabajo, teniendo trabajo, se puede tener una cierta seguridad que permita invertir tiempo en la búsqueda de uno nuevo. Un trabajo, sea cual sea el tipo de trabajo, abre las puertas a conocer gente que amplíe el capital social en la dirección de los lazos débiles, con las consecuencias positivas que para la carrera laboral tiene ese hecho (Granovetter, 1977).

El trabajo se convierte en una actitud ante la vida y en una clave de la transición a la edad adulta. El trabajo permite caminar hacia ese nuevo estadio que se conoce como adultez.

“Que salgas, que entres, que llames... que no seas tan orgulloso... que hay que trabajar en lo que sea. Así, teniendo un trabajo puedes tirarte meses buscando otro que te guste más, pero teniendo un trabajo, aunque te cueste dinero trabajar, pero eso te va dar lugar a conocer a no sé quién a no sé cuántos y si te enteras de tal, que da igual pero que metas el pie donde sea. (E14, mujer, 90)

16.5.- Los primeros empleos: estrategias de acceso hacia la edad adulta

Después de todo lo indicado hasta el momento lo que sí podemos concluir ya es que el acceso al mercado laboral es la puerta de entrada al mundo adulto. Es decir, el proceso de inserción laboral lleva de la mano al proceso de inserción en la vida adulta y ambos, como procesos, se presentan en forma de transición, de paso de un estadio a otro: del estadio de joven al estadio de adulto, del estadio de inactivo al estadio de activo. Ambos con las funciones, ventajas e inconvenientes que hemos descrito a lo largo de toda esta tesis doctoral.

Ahora nos vamos a detener, antes de analizar el carácter estratégico de la red social, en conocer cómo se configura esa puerta de entrada, cómo es ese punto de partida que suponen los primeros empleos a los que llegan los jóvenes. Veremos los mecanismos de búsqueda de trabajo más empleados y los mecanismo de acceso, y los interpretaremos en términos de eficiencia. Veremos qué es lo que define desde el punto de vista de su caracterización a los primeros empleos, cuál es la finalidad que tienen y, lo que creemos más importante, si influyen en la manera en la que se termina delimitando la forma en la que se configura la trayectoria laboral.

16.5.1.- Estrategias de búsqueda de empleo

Una de las premisas de selección de los informantes en este estudio era que, al menos, hubiesen tenido una experiencia laboral, ya que esa era la mejor forma de poder contar con información valiosa de cara a nuestro objeto de estudio. La finalidad de esta estrategia de selección no era otra que poder conocer cómo es la interpretación que ellos realizan de su propia realidad. Uno de los aspectos que nos interesaba conocer era qué tipo de mecanismos de búsqueda de empleo se utilizan, y las razones que les llevaron a utilizarlos, con la idea de poder contrastarlos con los mecanismos de acceso al mundo laboral. Hemos descubierto, y en consonancia con los datos cuantitativos presentados, que lo primero que hacen los jóvenes si se quedan en paro es buscar trabajo a través de

los mecanismos oficiales de acceso al empleo como búsqueda a través de anuncios en prensa, enviando currículums, oficinas públicas de empleo, etc. Así mismo es común que se combinen diferentes estrategias de búsqueda de empleo, con la finalidad de ampliar las opciones y, en teoría, las posibilidades.

“Pues, en primer lugar al INEM, pues es para el empleo y en segundo lugar al INFE, a Internet para ver las ofertas de empleo, a la Junta de Andalucía” (E11, hombre, 73).

“Para buscar otro nuevo, en primer lugar iría a la oficina de empleo. Después, muchos currículum...” (E13, hombre, 54).

“Para un nuevo empleo del tipo que te cuento, pues empezar a moverme, ir a otras emisoras, entrevistas, entregar el currículum...” (E12, mujer: 56).

“Pues mira, para buscar trabajo, pues, me he metido en internet sobre todo, he metido currículums en empresas, estoy apuntada también a la página de infojobs, para que me manden ofertas de empleo, eh... también me quiero hacer, que todavía no lo he hecho, pero me lo voy a hacer, un listado de las empresas importantes, bueno importantes, empresas de lo que estoy buscando, entonces ya para echar el currículum, ya personalmente, pero... no sé hasta qué punto es mejor, pero voy a echarlo personalmente. A ver, que es para dar el currículum y ya está”.
(E10, mujer, 53)

Frente a estas estrategias de búsqueda de empleo que hemos denominado formales, estarían las denominadas informales. Se trataría de ese tipo de estrategias donde se utiliza la red social del individuo que, en el caso de los primeros empleos, se centran en la red de lazos fuertes: amigos íntimos y familiares. La red social se interpreta como la mejor forma de buscar el primer empleo porque reduce costes en el

proceso de acercamiento al mercado laboral, matiza las incertidumbres que dicha búsqueda provoca. El discurso alcanza a este respecto un alto nivel de consenso.

“En la mayoría de los casos suele ocurrir que amigos y familiares influyen más en la decisión final e incluso inicial sobre la selección de un puesto de trabajo” (E5, hombre, 24)

“Pues mucha gente, a través de, que están estudiando, les sale un trabajo por los estudios, por... recomendaciones o... si no les cuesta más, porque esa gente que no ha terminado de estudiar, tener que buscarse un trabajo, tardan mucho más tiempo en encontrar algo. (E10, mujer, 56)

Pero estos mecanismos informales de búsqueda, en el caso de los primeros empleos, aparecen como estrategias emergentes, como patrones de búsqueda que son utilizados porque la norma de actuación general del entorno en el que se mueven los jóvenes así lo dicta. Es decir, el consenso social en relación a los mecanismos de búsqueda podría estar imponiendo esta forma de articular la búsqueda de trabajo como la única válida o, al menos, aquella a través de la cual se consigue de forma más rápida el objetivo que es tener un empleo.

“La familia y los amigos influye mucho a la hora de encontrar trabajo y siempre ha sido así por eso existe el refrán de que ‘el que no tiene padrino no se casa’” (E4, mujer, 27)

16.5.2.- Estrategias de acceso a los primeros empleos

En consonancia con lo que ha sido el análisis cuantitativo, los jóvenes suelen encontrar sus primeros trabajos e iniciar su experiencia laboral utilizando los medios informales, destacando por encima de todo la red social (sean familiares o de amigos

íntimos – lazos fuertes), frente a esos otros mecanismos más de índole formal. El acceso a través de redes se puede hacer entrando en contacto con aquellos nodos de la misma que tienen información sobre el mercado laboral. Esos nodos pueden ser, desde amigos de la familia, la propia familia extensa, los hermanos, los tíos, etc., es decir, la red de lazos más fuertes se convierte en la estrategia de acceso por antonomasia. Veamos en los siguientes relatos cómo el discurso de acceso se suele articular casi siempre de la misma manera: “yo conocía a alguien que conocía a alguien”, “un amigo o amiga conocía que allí hacía falta gente”, “mis padres los conocían”, “estuve en un sitio y me vieron”, “conocían y tenían ya referencias mías a través de otras personas”, etc.

“Pues, ese trabajo lo encontré porque las dueñas eran amigas mías y de mis padres. Eran amigas mías, sabían que era un buen chico (risas), que era “enrollaillo” y nada...”. (E11, hombre, 23)

“A través de los amigos. El padre de un amigo que tenía ese negocio y les pregunté si podía trabajar y así...” (E13, hombre, 22)

“El trabajo me lo ofrecieron porque como era voluntario allí... una persona que trabajaba allí se fijó en eso y... un día me lo ofreció, empezar a trabajar con los niños, y poco a poco fui haciéndome un sitio allí” (E3, hombre, 13)

“Esa persona la conocía de mis padres que tienen mucha relación con sus negocios y eso, así que así lo conocía..” (E4, mujer, 29)

“Yo empecé a trabajar porque una amiga mía tenía una agencia de publicidad. Entonces yo trabajaba como azafata de ferias y exposiciones, en SIMO...” (E14, mujer, 42)

“[...]estuve trabajando en una autoescuela porque cuando me saqué el carné me hice amiga del profesor de allí y luego me llamó. Entonces allí

daba clases teóricas, prácticas, hacía la captación de alumnos.” (E14, mujer, 44)

“Me presenté a camarera a través de una amiga y me preguntaron si sabía llevar bandejas y dije que por supuesto, de toda la vida.” (E6, mujer, 28)

“Mi primer trabajo... bueno yo empecé estudiando informática, como te te comenté, antes de terminar yo ya tenía trabajo, tenía... estuve trabajando en la empresa de un primo mío, de auxiliar administrativo” (E9, hombre, 44)

“P: ¿De qué manera los encontraste? R: (silencio) Por conocidos. P: Por conocidos. A ver, explícame eso de por conocidos. R: Sí, alguien se entera, te lo comenta, y...sí, era por conocidos. P: Por gente que conocías. R: Sí, sí. Eh (silencio) Sí, por ejemplo en la clínica odontológica pues mi tía conocía al doctor, le preguntó que si conocía a alguien, y me recomendó a mí. Luego, en el otro también, lo mismo, en la pastelería también. P: Es decir, que había gente que tú conocías, que conocía que había un puesto ahí... R: Sí.” (E10, mujer, 39)

Es decir, se trata de un mecanismo generalizado, que es utilizado por una parte importante de los jóvenes para acceder al mercado laboral. En tanto que mecanismo generalizado, se interpreta como el más efectivo de cara al acceso a los primeros empleos. Esta forma de entenderlo nos lleva a concluir que, al menos en los primeros empleos, la estrategia que se usa no es deliberada, no es planificada, sino que es una estrategia emergente, casi impuesta por el entorno, al ser utilizada por una parte importante de aquellos jóvenes que compiten por acceder al mercado laboral.

“Yo creo que ese primer empleo que te buscas, ese trabajillo lo encuentras fundamentalmente por los amigos, por los amigos, familiares,

conocidos. Vamos, es que no conozco a nadie entre mis amigos que no haya encontrado el trabajo así” (E12, mujer, 78)

Pero esa estrategia puede adoptar formas deliberadas en el momento en que la persona asume que ese mecanismo de acceso al mercado laboral es muy eficiente, y trabaja por colocarse en el “mercado” de su red social. Es decir, cuando casi se trabaja planificando cómo y cuándo se va a utilizar la red, no teniendo miedo a utilizar el mecanismo, ya que si es generalizado en su uso, lo mejor es adaptarlo a las propias necesidades de cada uno. El discurso indica que aquellos que así lo hacen mejoran su red de contactos y amplían las posibilidades de acceder a mejores puestos de trabajo (pero en este aspecto profundizaremos más adelante cuando hablemos de la red social como recurso estratégico de mercado). Tomar la iniciativa en el uso de la red social supone adquirir elementos de diferenciación respecto a aquellos que no lo hacen.

“P: La gente cómo encuentra los trabajos en España. R: Los contactos, los amigos, a través de ellos... moverte, moverte y no cortarte un pelo. Es decir, si necesitas un trabajo dilo, que la gente que te rodea sepa que quieres trabajar y donde sea... Si hay quien dice es que yo no quiero ir a través de ese... que nadie se corte... Que ese es el hijo de no sé quién, pues sí, ya dentro demuéstalo, pero mete el pie, muévete, muévete...” (E14, mujer, 85)

Y una vez que se reconoce que el mecanismo de las redes sociales como vía de acceso al empleo es muy eficiente (en el sentido, entre otros, como ya sabemos, por ser mucho más rápido) se comienza a valorar negativamente las posibilidades de encontrar trabajo a través de otros mecanismos, especialmente los oficiales, y se termina reafirmando la eficiencia de la red social como estrategia de entrada al mercado laboral.

“Para mí sí, creo que sí ocurre así, pero creo que no es mi caso concreto. De todas formas, las esperanzas de encontrar trabajo en el INEM son mínimas.” (E11, hombre, 82)

“Yo creo que suele ser más a través de contactos, a través de gente que conozcas, porque el INEM, yo llevo más tiempo que “na” apuntada y a mí nadie me ha llamado ni para hacer un curso” (E12, mujer, 69)

“P: Los mecanismos más formales, currículums... R: No sirven, yo creo que no. Es mejor oye entérate, he visto... tal. O me han dicho que en tal sitio están buscando”. (E9, hombre, 88)

El uso de la red social es una forma de reafirmar la función afectiva que hemos indicado con anterioridad respecto a la familia. El entorno familiar no sólo es útil de cara a conseguir esos primeros empleos, sino que actúa como marco que anima a los jóvenes para acceder al mercado laboral. Es, así, un espacio de interacción en el que se presenta la red social como mecanismos pero sobre la base del sentimiento afectivo, la confianza y control del tipo de información que se tiene en la familia.

“Es muy importante, si la familia no te apoya a la hora de buscar trabajo puedes desanimarte” (E7, hombre, 30)

Las redes sociales se presentan, por tanto, como la principal vía de acceso al mercado laboral. Conocer gente en una empresa, que la familia conozca a personas estratégicamente colocadas en determinadas posiciones, facilita el acceso a la información y reduce los costes de acceso a la misma. El discurso de los jóvenes parece indicar que es un recurso estratégico útil no sólo para los propios ofertantes de empleo, sino para los demandantes, los empresarios. Se considera que la selección de personal nuevo en las empresas funciona a través de la confianza que, en el empresario, provoca la recomendación por parte de un empleado en torno a una persona (este aspecto será tratado en profundidad más adelante).

“Pues la mayoría de la gente que conozco encuentra trabajo por medio de conocidos, por medio de sus padres o por amigos de sus

padres. O por medio de influencias... bueno que conoce, que conoce al jefe de una empresa y eso, les sale más rentable. Además, hay gente que conozco pues que tiene un amigo que te recomienda o tu amigo que tiene una empresa... No creo que la mayoría de los trabajos la forma de seleccionar la empresa sea por la formación o por el nivel académico, salvo trabajos que pueden estar más relacionados con lo que puede ser el estado, que sí, que los criterios de selección pueden ser por oposición o por tribunales... Y con todo eso en estos trabajo también está claro que también hay contactos, con amigos, en la familia...” (E11, hombre, 110)

Analizados tanto los mecanismos de búsqueda de empleo como las estrategias más eficientes de acceso a los primeros empleos, debemos analizar qué es lo que caracteriza a estos primeros empleos

16.5.3.- La utilidad y las características de los primeros empleos

Los primeros empleos a los que acceden los jóvenes son empleos que resultan útiles para éstos desde múltiples puntos de vista. Entre aquellos que compaginan estudios y trabajo, o lo compaginaron en algún momento de su trayectoria vital, se asocian estos primeros trabajo con la posibilidad de tener unos ingresos extra a los que reciben de la familia de origen, siempre y cuando se reciban esos ingresos extra. Son trabajos que se suelen hacer fuera de las horas estudio y suelen ocupar las horas que cada persona quiera dedicar. Entre estos trabajos, se afirma que los que más ingresos reportan son los que se realizan en horario nocturno (camarero, azafata en fiestas de marcas de bebidas alcohólicas, portero en discoteca, etc.).

“Sí, pronto y rápido. Es que son trabajos que se amoldan muy bien para el estudiante o para esa persona que no quiera ocupar todo su tiempo. Al ser trabajos de noche siempre te pagan mejor que en un trabajo de día. Es pocas horas, te quita poco tiempo de tu vida y a cambio tienes un

dinero que te viene bien a final de mes, para esos caprichos que tienes”
(E12, mujer, 53).

“Luego me puse de camarera, me presenté,... bueno quería dinerillo para caprichos y sabía que en casa no había dinero para caprichos.”
(E14, mujer, 46)

El primer empleo supone la posibilidad de conseguir bienes materiales que, si no se poseyera ese trabajo, no se podrían alcanzar. Es decir, estaríamos ante la utilidad de este tipo de empleos para poder acceder a la compra de un vehículo, de ropa cara, gadgets electrónicos, etc. Gastos que, por lo general, no asumiría la familia, tal y como vimos en el apartado dedicado a la familia.

“P: Tu primer empleo, ¿a ti qué te reportó? R: Je, curioso, pues primero me reportó que antes de cobrar mi primer sueldo, ya me compré mi primera moto” (E9, hombre, 59a).

“Estuve limpiando casas también para pagarme mi coche y luego pues eso trapicheos “ (E14, mujer, 48).

Como ya hemos apuntado, estos primeros empleos sirven, fundamentalmente, para obtener ingresos extra, que son utilizados para obtener bienes de consumo. Junto a esta utilización de los recursos obtenidos está la de destinar el sueldo para poder pagar los estudios (tanto la carrera como los complementarios: cursos, masters, etc) y ayudar en algo en los gastos familiares, en el caso de los jóvenes que aún no se han emancipado plenamente.

“Porque me ha venido bien para pagarme los estudios, para pagarme mis gastos” (E11, hombre, 75)

Esto nos lleva a hablar del primer sueldo. La sensación que describen los jóvenes a la hora de interpretar el momento en que reciben su primer sueldo se dirige sobre todo a expresar un sentimiento de independencia, de empezar a parecer autosuficientes. Se trata de un primer sueldo que hay que gastar porque el hecho de gastarlo en lo que se quiera sirve para demostrar ese elemento de autosuficiencia. Es un primer momento de entrada al mundo adulto, es el inicio de la transición.

“Exactamente, yo creo que el primer sueldo nos proporciona esa alegría, el ser autosuficientes, que lo primero es lo primero, ¿qué hacemos?, gastamos el dinero, entonces el primer sueldo es como... como ponerte unos calzoncillos (risas). Es cierto, desde mi punto de vista es el primer trabajo” (E9, hombre, 59b).

Pero más allá de los aspectos propiamente materiales, los primeros empleos, eso sí, interpretado ya desde la lejanía del que tiene una trayectoria laboral, aparecen como un campo de adquisición de experiencia. Esos primeros empleos se van completando con otros hasta configurar esa historia de vida de la que hablábamos anteriormente. Los primeros empleos abren así las puertas de la adquisición de la experiencia como recurso requerido en el mercado laboral.

“Entonces, ese es tu primer trabajo, luego te pones los calcetines, y luego empiezas por el pantalón, la camisa y la corbata. Entiendo que cada trabajo que tú realizas es una parte de tu vestimenta, y al final, después de pasar varias etapas, tú te ves en el espejo y dices vale, joder, qué tío más bueno soy, ¿no? Al final, los trabajos que consigues son así, de esta manera, al final estás tú diciéndote joder, he conseguido lo que quería.” (E9, hombre, 60)

“El sueldo era... bien, lo que pasaba es que, es complicao... para mí ese dinero era suficiente porque como no necesitaba ese dinero pero viéndolo desde fuera echaba muchas horas y la gente me decía que qué

barbaridad, que lo que trabajaba en relación a lo que ganaba pues eso... que no... pero yo lo veía como unas prácticas para mejorar... eso...”
(E3, hombre, 18)

También los primeros empleos son marcos en los que descubrir habilidades que, hasta el momento de insertarse en el mundo laboral, no se tenía conocimiento de que se tuvieran. Es decir, los primeros empleos, más allá de la experiencia requerida, permiten a los jóvenes desarrollar nuevas competencias que les pueden servir en sus futuras cambios laborales o en el propio puesto de trabajo en el que se encuentren.

“Creo que ese trabajo me ayudó muchísimo, fue lo de la captación de clientes y el tema comercial y me di cuenta de que tenía mucha capacidad de comunicación”. (E14, mujer, 56)

Las primeras experiencias laborales son interpretadas por aquellos que tienen una larga trayectoria laboral como ese espacio en el que se aprende que ser adulto no es fácil. Es decir, si trabajar pertenece al mundo de los adultos y trabajar es duro, es complicado y exige mucho sacrificio, ser adulto no es un estadio fácil, a pesar de que se aspire a llegar a él.

“Entonces... el primer trabajo sirve, básicamente, para darte cuenta de que trabajar no es fácil.” (E8, hombre, 40)

Descubrir la dureza del trabajo, aprender habilidades nuevas de cara al mercado laboral, aprender a valorar el esfuerzo y que ganar el dinero que se necesita para ser adulto no es fácil, etc., son todas utilidades que se dan a esos primeros empleos. Es decir, según lo discursos, estos primeros empleos se convierten en la plataforma que da acceso al mundo adulto, plataforma que no es fácil de cruzar por cuanto las características de esos primeros empleos (que veremos a continuación) no lo permiten. Pero son primeros empleos en los que, aquel que quiere aprender, lo hace. Todos esos aprendizajes que se realizan resultarán claves de cara a la definitiva inserción laboral y

social en el mundo adulto. Y, desde un punto de vista estratégico, son muy útiles para configurar mejor la manera en la que poner en juego sus recursos de mercado en la dirección deseada.

“Para buscarme la vida... por buscarme la vida. Me ha servido para todo. Para aprender cosas, para ver las cosas y sabiendo lo que costaba el trabajo para valorar el dinero que no te lo regalan y sobre todo por eso porque hoy en día no te regalan nada” (E14, mujer, 75)

Sin embargo, no podemos pensar que estamos ante una situación completamente positiva. En los primeros empleos no todo es tan favorable como aparentemente parece. Nos encontramos ante una realidad que ya apuntábamos en el marco teórico: los jóvenes, en sus primeras incursiones en el mercado laboral, ocupan el denominado mercado secundario de trabajo (Piore, 1983), caracterizado por la inestabilidad en el empleo, los bajos sueldos, poca posibilidad de promoción, en algunas ocasiones con empleos sin contrato de trabajo, etc.

“Un empleo de segunda, más bien. Es un empleo en el que no tengo ningún tipo de cobertura legal, malo, eso, malo...” (E11, hombre, 70)

“Pues, yo creo que son trabajos no estables” (E13, hombre, 29)

En estos primeros estadios de la inserción laboral, tal y como vimos en la investigación cuantitativa, la rotación por distintos empleos es muy frecuente, especialmente si se ha abandonado el sistema educativo de forma temprana. Así mismo, puede ser frecuente el estar realizando diferentes tipos de trabajo al mismo tiempo en los casos en los que los jóvenes estén en pleno proceso de emancipación plena familiar, ante la necesidad de tener los recursos económicos necesarios para poder desarrollar dicha emancipación.

“Vale, empecé haciendo de canguro. No, mi primer trabajo fue en una clínica de ortodoncia, de recepcionista, eh, iba dos días a la semana, dos tardes. Eh... luego también estuve haciendo canguro, eh, Semana Santa, noches, tal. Y... también estuve en una pastelería, todo eso a la vez...”
(E10, mujer, 2)

Junto con la rotación, otra de las características de estos primeros empleos es que tengan un carácter estacional. Es decir, y especialmente en aquellos empleos que se desarrollan en el sector de la hostelería, trabajar en las épocas de vacaciones y sólo en esos momentos, se convierte en la nota dominante. Este aspecto termina influyendo en la trayectoria profesional del joven que comienza la misma de forma especialmente desestructurada y sin continuidad.

“No, a los 12 años empecé recogiendo vasos en el bar de mi tío, por el verano, y después cuando ya tenía 14 años me puse en la barra del bar con mi primo que también era sobrino de mi tío. Trabajé así todos los veranos hasta que cumplí 20 años” (E1, 1,13)

También sabemos que en esos primeros empleos la posibilidad de estar trabajando sin contar con la protección de un contrato de trabajo es bastante frecuente. Una de las claves que definirían el hecho de no tener contrato, según se puede ver en el discurso, estaría relacionado con la jornada laboral que se desarrolle. Así, cuantas menos horas se trabaje en un determinado lugar, la probabilidad de tener un empleo sin contrato aumenta de forma importante. Este hecho termina siendo asumido por los jóvenes en estos primeros momentos de la inserción laboral casi como algo normal, formando parte esto de la interpretación que dan a su situación laboral en esos primeros estadios, sobre la base de que los ingresos y la obtención de los mismos puede estar por encima de la valoración de un puesto que la seguridad y la estabilidad en el mismo.

“R: No, no, no, en la panadería y en la tienda de decoración con contrato, lo demás sin contrato. P: Sin contrato... R: Sí, sí, sí. P: En

Barcelona R: En Barcelona. Pero es que era... trabajando todo el día. P: Que era una manera de tener ingresos. R: Sí, sí. La pastelería eran dos días, lo de la niña eso era un particular que me tenía sin contrato, y en el dentista, como eran dos tardes a la semana, tampoco tenía contrato.” (E10, mujer, 5)

Pero estos primeros empleos no sólo se caracterizan por el hecho frecuente de la no existencia de un contrato de trabajo. Incluso existiendo algún tipo de relación contractual, otro de los aspectos que caracterizarían estas primeras incursiones laborales estaría en la forma en que se perciben los salarios. En este sentido nos estamos refiriendo a la economía sumergida al recibir el salario en “negro”. Es decir, recibir parte del salario directamente en la mano y sin que esté contemplado en su totalidad en la nómina del trabajador. Pero, de nuevo, esto no afecta a la interpretación que los jóvenes dan a esa realidad ya que, por encima de todo, está el hecho de poder trabajar.

“El contrato no era el que tenía que ser, me pagaban en negro... me decían acuerdos por ejemplo de los cursos de fin de semana te llevas 25.000 que nunca me dieron. Me sirvió, vale, me pagaban 70.000 pesetas y trabajaba todos los días, sábados y domingos incluidos pero no me importa.” (E14, mujer, 55)

Que se abuse desde el punto de vista laboral de los jóvenes en estas primeras entradas al mundo del trabajo también es muy común. Estos abusos van desde el sueldo, que suele ser muy bajo, los horarios, es decir, realizar aquellos turnos de trabajo que otro trabajador no haría, encomendar tareas que nada tienen que ver con el puesto de trabajo, etc. Estaríamos hablando así de una situación de abuso de poder que se construiría en la convergencia de dos intereses. Por un lado, el joven que quiere trabajar y, por otro, aquel empresario que necesita trabajadores para aquellas tareas en las que contratar un trabajador más experto supone mayor coste que inclinarse por estas formas de subcontratación.

“En el primer trabajo como veterinario me dieron 30.000 pesetas, me pagaba la gasolina, la comida y trabajaba de 9 de la mañana a 10:30 de la noche, fines de semana, urgencias que tenía que estar dentro de la clínica durmiendo en un sofá y tu sueldo a final de mes eran 30.000 pesetas y te quedabas allí a comer. El veterinario se iba a comer a un restaurante, el dueño de la clínica y tú comías un sándwich. Además era amigo mío, y me fui de un día para otro porque un día me dijo apárcame el coche y le dije que lo aparque tu padre y ya me fui de la clínica...”
(E14, mujer, 52)

Así mismo, nos encontraríamos con trabajos en el caso de estos primeros empleos en los que la temporalidad de los contratos se usa como instrumento de presión ante los trabajadores. Ese hecho queda reflejado también en la competencia entre trabajadores de este tipo por los puestos de trabajo. En los primeros empleos puede ser frecuente encontrar situaciones en las que la renovación de un contrato no tiene lugar porque la empresa encuentra una persona, de dentro de la propia empresa o de fuera, que les conviene más que la persona joven que ocupaba ese puesto. Los conflictos con compañeros de trabajo por este tipo de hecho pueden ser frecuentes, ya que la precariedad puede llevar a realizar acciones en beneficio propio pero que perjudiquen a otros jóvenes que se encuentren en la misma situación.

“Y de ahí, cuando me tocaba renovar y me di cuenta que había un compañero que de repente cambió su actitud conmigo... a este chico le había hecho un acuerdo a espaldas mía y se quedó con mi puesto entonces cuando me enteré a mí me estaban un poco relegando... entonces me tocaba renovar y cuando me tocaba les dije que no que no renovaba”. (E14, mujer, 59)

Los primeros empleos son también la mejor manera de descubrir que aquello que se ha aprendido, aquello para lo que se ha estudiado, no siempre se puede poner en práctica. En este sentido estamos yendo más allá de lo indicado con anterioridad de la

escasa relación del trabajo con los estudios. Nos estamos refiriendo a que la falta de medios en las empresas por cuestión de costes puede actuar como mecanismo de acercamiento a la realidad del mercado laboral en el caso de los jóvenes. Enfrentarse a situaciones difíciles en el puesto de trabajo sabiendo que la solución a esa situación se conoce porque se ha aprendido en el proceso formativo, y descubrir que dicha solución no se puede desarrollar porque la empresa no tiene los medios, es una forma de descubrir que la realidad del mercado laboral es muy diferente de lo que podían haber sido las expectativas del joven en el momento de iniciar su acercamiento al mismo.

“Yo llevaba una exposición de cachorros y mascotas y fue mi primer trabajo como veterinaria, pero también fue muy duro porque fue la primera vez que tuve que ejercer como veterinaria pero sin medios. Entonces ahí me di cuenta de que no era lo que yo había pensado, porque allí había un montón de cachorros que los metían los dueños de las perreras y tal, los ponían allí, no los preparaban, los animales se ponían todos enfermos, con diarreas, muriéndose y entonces de repente veías un cachorro que se te estaba muriendo y no podías hacer nada. Fue la primera vez que me sentí muy mal, que lloré como una magdalena, que te das cuenta que no tienes poder, que dios existe y que tú no eres dios y que si un animal tiene que morirse pues tiene que morirse. Ese es un momento muy de choque porque realmente te das cuenta [...]” (E14, mujer, 53)

Que la empresa en la que has sido contratado por primera vez cierre sus puertas es otra de las formas con la que los jóvenes descubren que el mercado laboral no es, ni mucho menos, idílico. Es decir, la ilusión puesta en el primer empleo, se viene abajo en el momento en que tu empresa, esa empresa que te ha dado la primera oportunidad laboral, la primera gran oportunidad laboral, cierra, con lo que ese cierre se convierte en una nueva ruptura de expectativas.

“Eh, después me fui a una empresa de informática, que era lo que a mí me gustaba. Y tuve la mala suerte de que esa empresa de informática, a los nueve meses cerró” (E9, hombre, 45).

Finalmente, hay otro aspecto de los primeros empleos que queremos destacar. Nos estamos refiriendo a que los jóvenes, aquellos que quieren trabajar porque lo necesitan, están dispuestos a aceptar el cambio de residencia con el fin de alcanzar el objetivo. Es decir, aquellos jóvenes con actitudes proactivas hacia el mercado laboral están dispuestos a modificar su entorno cotidiano por un nuevo entorno con la única finalidad de poder encontrar un empleo, independientemente de las condiciones de salario, duración del contrato, que se sientan o no cualificados para el puesto, etc.

“Entonces me presenté a últimísima hora, me dijeron que el trabajo era para cuatro meses, que me pagaban 100.000 pesetas y que me tenía que ir a Zaragoza. Y les dije que vale y me preguntaron que qué sabía de terneros y yo les dije que de terneros todo. Yo me había leído el día anterior la producción en terneros, se lo solté de carrerilla, el señor se dio cuenta que no tenía ni idea pero que tenía morro, bueno morro, que sabía salir de la situación. Entonces me llamaron y me dijeron que no era en Zaragoza que era en Segovia y que qué me parecía y les dije que vale”. (E14, mujer, 61)

16.6.- Trayectorias laborales: el carácter procesual de la inserción laboral de los jóvenes

Después de todo lo analizado hasta el momento, y tomando el modelo de trayectorias laborales de Casal (1996; 1997), vamos a presentar cuáles son las principales trayectorias laborales que describen los jóvenes y, sobre todo, cómo las interpretan.

La modalidad menos frecuente, por no decir inexistente, es la que Casal denomina de éxito precoz, esto es, acceso directo al mercado tras una formación prolongada que termina dando resultados positivos. Esta modalidad cada vez menos frecuente definida por altas expectativas de carrera profesional es una aspiración de los jóvenes, pero son conscientes de que no es alcanzable en la actual situación del mercado laboral.

Sin embargo, una de las formas, modalidades laborales más frecuentes son las trayectorias obreras. Es decir, trayectorias descritas por jóvenes orientados hacia una cultura del trabajo manual y poco cualificado. En este caso, el horizonte laboral está limitado por esa escasa cualificación y determinado por el ciclo económico. Tal y como hemos visto con anterioridad, estaríamos ante jóvenes que suelen dejar la formación muy pronto y se insertan laboralmente en situación de alta precariedad, sin contrato, rotando constantemente de un puesto de trabajo a otro, compatibilizando diferentes puestos de trabajo al mismo tiempo. Las estrategias familiares suelen entrar en contradicción con las estrategias de los hijos y suele haber conflicto por el abandono temprano de los estudios. Los hijos rompen con las expectativas que tenían los padres, y eso puede ser motivo de conflicto en la familia, tal y como hemos visto. Son trayectorias donde la red social utilizada en un sentido estratégico se queda reducida a los lazos fuertes y, con ello, limitada en cuanto a información y posibilidades de acceder a mejores puestos de trabajo. El retraso en la emancipación también suele ser la nota dominante en este modelo de transición.

El horizonte laboral en estos casos es corto tanto en calidad del empleo como en variedad salvo que, como también hemos visto, se tome conciencia de la situación y se apueste por la especialización como salida de este tipo de trayectoria. En este segundo caso, se pasaría a otra de las modalidades que veremos más adelante: aproximación sucesiva, donde la estrategia de la red social como recurso vive una evolución.

“Y es lo que valoraba, eh... otras ofertas que me habían salido eran de hostelería, y la hostelería no la quería, lo que pasa es que llegó esa oferta de la tienda de decoración, y ahí me costó mucho decidirme, porque yo soy una persona que si estoy bien en un sitio me cuesta cambiar, que piensas ¿para qué voy a cambiar? Pero bueno, la oferta era muy buena y entonces, eh P: Valoraste otras cosas R: Sí, y decidí que era un momento de dar un cambio en la vida y... y hacer otras cosas.”
(E10, mujer, 17)

Siguen existiendo, a pesar de que también son bastante infrecuentes, las denominadas trayectorias de adscripción familiar. Es decir, ocuparse del negocio familiar y su horizonte queda reducido (para bien o para mal) al horizonte de clase social de la familia. En estos casos, las estrategias familiares de inversión en capital humano a veces generan conflictos con los hijos ya que éstos abandonan los estudios pensando que su futuro profesional está ya resuelto al hacerse cargo de la explotación y/o negocio familiar, mientras que los padres pueden esperar que sus hijos desarrollen otro tipo de estrategias. Estos conflictos suelen resolverse con el tiempo a medida que el joven se implica profesionalmente en el negocio familiar y, más aún, si al final se responde a la inversión en capital humano realizando algún tipo de especialización centrada en el desarrollo, la modernización y la innovación en relación a dicha explotación y/o negocio familiar. Son trayectorias, como ya hemos dicho, poco frecuentes, pero que derivan en procesos de emancipación precoces tanto desde el punto de vista de la independencia respecto al abandono del hogar familiar de origen como desde el punto de vista de la formación de la propia familia (matrimonio, cohabitación, etc.)

El modelo más adecuado para describir la incorporación de los jóvenes al mundo laboral es el de aproximación sucesiva. Se trataría de una modalidad en el que se tienen altas expectativas de mejora, tanto desde un punto de vista social como desde un punto de vista laboral. La estrategia básica sobre la que se desarrolla esta modalidad es la del ensayo y error, con sucesivas entradas y salidas al mercado de trabajo. Donde las expectativas respecto al futuro laboral se van redefiniendo continuamente a medida que se va adquiriendo más experiencia para, más tarde o temprano, alcanzar la inserción laboral plena. En este escenario de ensayo y error se adquieren las habilidades necesarias para poder desarrollar ese proceso de inserción plena. Una de esas habilidades es la de la necesaria especialización constante para poder estar al día de las exigencias del mercado laboral. Es un modelo que puede llevar al retraso en la edad de emancipación, según Casal, pero nosotros estimamos que este no sucede así siempre.

Es decir, las altas expectativas respecto al mercado laboral y al propio posicionamiento social llevan a los jóvenes a iniciar procesos de inserción laboral más próximos a las trayectorias obreras. Adoptan este comportamiento porque consideran que la mejor forma de conocer qué es el mercado laboral es acercarse al mismo, aunque sea en un puesto que no tenga nada que ver con lo que se está estudiando, un trabajo manual y poco cualificado, y con una finalidad importante desde el punto de vista de la independencia, poder ir teniendo sus propios recursos económicos. Permanecen en el sistema educativo al tiempo que tienen sus primeras experiencias laborales en esta situación y, una vez finalizado el periodo formativo oficial, inician la trayectoria de aproximación sucesiva, eso sí, ya tratando de que se vaya ajustando poco a poco al capital humano adquirido.

En este sentido, y de cara al uso que se hace de la red social, podemos describir dos procesos diferenciados desde un punto de vista estratégico. En los primeros momentos en los que se describe más bien una trayectoria obrera se usan los lazos fuertes, mientras que, tras la experiencia en el mercado laboral, descubren que con esos lazos no es suficiente para dar respuesta a sus expectativas laborales y sociales y comienza a utilizar estratégicamente los lazos débiles. En el primero de los casos,

estaríamos ante estrategias más emergentes, mientras que en el segundo de los casos, ante estrategias más deliberadas. Estaríamos así ante una trayectoria más que normalizada entre los jóvenes que, lejos ya de creer en las posibilidades del éxito precoz, desarrollan estrategias de este tipo que permiten una inserción laboral plenamente procesual, en el sentido más amplio del término.

En estos casos se puede dar un retraso en la emancipación familiar, retraso asociado a la permanencia más prolongada en el sistema educativo, pero ese retraso, entendemos, forma parte de la propia expectativa, ya que el logro social y el logro ocupacional se pueden poner por encima de otra aspiración que es la independencia familiar, que llegará en el momento en que se estimen alcanzadas las condiciones de éxito profesional que así lo permitan.

Finalmente, podemos encontrar desde el punto de vista de la transición laboral jóvenes que describen trayectorias de precariedad. Estas trayectorias llevan a una inserción socio-profesional precaria, donde el paso que describen los jóvenes por el mercado de trabajo está marcado por la falta de estabilidad y seguridad, los paros intermitentes y mucha rotación laboral. Son jóvenes que no es que retrasen la emancipación, sino que pueden llegar a encontrarse en una situación en la que nunca podrán acceder a ella, con los graves problemas psicológicos que puede ocasionar el no alcanzar nunca la independencia económica y familiar¹⁵⁸.

¹⁵⁸ Se trata de una modalidad escasamente estudiada en esta tesis doctoral, ya que no formaba parte del objeto de estudio, en tanto nos interesan procesos de inserción completados en los que la red social haya tenido influencia para definir un modelo que los pueda explicar.

CAPÍTULO XVII

LA RED SOCIAL: EL MEJOR RECURSO ESTRATÉGICO

DE MERCADO

17.1.- El valor de la red social en el proceso de transición: del proceso de la confianza

Desde la perspectiva con la que hemos construido esta tesis doctoral las redes sociales son el mejor recurso de acceso al mercado laboral y el mejor recurso que, trabajado y desarrollado en plenitud, permite describir trayectorias de inserción más o menos exitosas. Esta afirmación se fundamenta tanto en los resultados de la investigación cuantitativa como en los resultados de esta investigación cualitativa. La red es el recurso más utilizado, de formas diferentes y con diferentes desarrollos, pero deviene en la estrategia más acertada de cara a poder transitar hacia la vida adulta desde el tránsito a la vida activa.

La red social es la puerta de entrada al mercado laboral más utilizada y más eficiente. Es la puerta que abre el camino a la inserción laboral. Desde los primeros empleos, en los que son utilizadas como un patrón de conducta, hasta el momento de los siguientes empleos, en lo que se pueden ampliar los mecanismos y estrategias desde un punto de vista más planificado, la red siempre estará presente.

“Yo creo que, básicamente, la primera parte forma, es decir, el primer trabajo se consigue gracias a las relaciones. Básicamente creo que es así, los amigos, los contactos, eso el primer trabajo, porque es que te da igual coger uno que otro. Te da... porque realmente lo que quieres es ganar dinero, porque quieres ir de discotecas, por millones de, porque quieres llevar a la novia a un buen restaurante, y una vez te das cuenta que el trabajar no es fácil, que tú vales o que no vales, es cuando dices oyes, yo me quedo en el trabajo, o empiezas a buscar otro trabajo.

Cuando empiezas a buscar ese otro trabajo, empiezas a buscar diferentes alternativas, ¿no?, pues miras empleos, anuncios, prensa, eh, aunque las relaciones, los contactos, siempre tienen que cerrar.” (E9, hombre, 67)

“R: Yo creo que es importante tener contactos. P: ¿Sí? R: Eh, en muchos sitios... a ver, luego para quedarte no, pero para empezar sí. Porque en muchos sitios va más del boca a boca que entrar sin que nadie te conozca. Si te recomienda alguien, siempre te va mejor. Para entrar. (E10, mujer, 46)

La red social es un recurso, no sólo para llegar al mercado de trabajo, ya lo estamos viendo, también es generadora de recursos en el caso de necesitarlos, por ejemplo, en el momento de iniciar una aventura enmarcada en el autoempleo. Esto no hace sino reafirmar el valor de la red social de lazos débiles.

“Sin duda al final recurras a tu red social, amigos, familia... contactos... se convierten en los generadores de recursos como financiación, proyectos, a veces hasta ellos son tus mejores clientes. [...] es lo más inmediato y lo utilizas, está ahí” (E1, hombre, 42)

Tener contactos y poder ampliarlos a medida que se va desarrollando la trayectoria laboral es uno de los aspectos que más se valoran del mercado laboral en relación a las expectativas de desarrollo profesional. Tener una importante red de contactos, una red de calidad (que analizaremos más adelante) es básica para poder desarrollar esta transición. Así, a medida que se va aumentando la experiencia laboral va creciendo la red sobre la base de la confianza que despiertan en el mercado laboral. En este sentido tener presencia en la red y ocupar una posición¹⁵⁹ destacada en la misma

¹⁵⁹ Hablaremos de la posición en la red más adelante.

permite que esos contactos, los conozcan o no directamente, se formen una impresión personal como recurso para moverse por el mercado laboral.

“En todo, en la vida todo son contactos... a partir de ahora todo son contactos. Sí pero tener... sí los contactos son fundamentales porque esa gente que conoces habla de ti, y para bien o para mal, pero que hablen de ti.” (E14, mujer, 69)

Ese hecho permite a los jóvenes poder emprender diferentes iniciativas profesionales. Saber que los contactos¹⁶⁰ valoran la trayectoria del joven, tener confianza en su trabajo, en su forma de enfrentar los problemas a nivel laboral, sugiere que los jóvenes ven reducida la incertidumbre de cara al mercado laboral. Es decir, aquellos jóvenes que tienen una posición en la red social de contactos donde se confía en ellos son jóvenes que, si bien reconocen que la transición al éxito es complicada y lenta, entienden que pueden estar más tranquilos porque siempre contarán con esa red de contactos que los puede ayudar de cara al desarrollo de su carrera profesional.

“A mí me ha servido siempre, con lo cual, de hecho me han llamado gente que yo no conocía de nada, para trabajar P: Pero porque te conocían de tal... R: Porque conocen a tal amigo, que le han dicho, que para arriba, que para abajo. Entonces, a mí me ha funcionado. A mí me funciona, y hoy en día, gracias a Dios, sabiendo que voy a montar mi proyecto, todavía hay gente que me llama para, para entrar en su empresa. Con lo cual, bien, eso no lo descartaría nunca, ¿no?” (E9, hombre, 69)

Detrás de todo esto estaría la confianza, la confianza en la persona y en las posibilidades. Así mismo tendremos otro aspecto, la reputación. Es decir, cuando una

¹⁶⁰ En el término contactos incluimos por un lado los lazos fuertes (familia y amigos íntimos) y los lazos débiles (aquellos contactos que van más allá de los lazos fuertes y que son más útiles en el desarrollo de las trayectorias de aproximación sucesiva en sus fases más avanzadas y próximas a la inserción plena).

persona decide afirmar que otra podría ocupar un puesto de trabajo porque lo conoce, lo que está poniendo sobre la mesa es la confianza que esa persona le genera y la reputación en trabajos anteriores que esa persona se ha ido construyendo. El valor de la persona es una forma de reducir los costes de la toma de decisión, es una forma de facilitar a una tercera persona la ocupación de un puesto de trabajo. El valor de capital social entendido de esta forma nos lleva a estrategias más de tipo deliberado en la utilización de las mismas. Es decir, ya no se trata de usar la red porque todos los jóvenes lo hacen, sino usarla de forma planificada para el fin laboral. Ese es el proceso que se produce desde que se inician en el mercado laboral hasta que ya se van aproximando a la inserción plena.

“Básicamente porque, desde mi forma de pensar, que lo básico es la persona, entiendo que qué mejor, que te conoce, una persona que te conoce, que otra persona que no sabe ni, quién eres, ni cómo te llamas. Entiendo que por ahí los tiros van muy bien, por eso tenemos que tener siempre una buena relación y una buena red de contactos”. (E9, hombre, 68)

Pero, ¿cómo se construye esa confianza que los demás miembros de la red tienen en los jóvenes con respecto al mercado de trabajo? Esa confianza se construye sólo desde la referencia al conocimiento que se tiene respecto a la calidad del trabajo que desarrolla esa persona y la propia calidad que, como individuo, tenga en otras facetas más allá del ámbito laboral.

“La calidad de mi trabajo y la calidad como persona. Eso es lo que dicen ellos. Eso viene a colación con todo lo anterior, ¿no?, porque te hablo desde un punto de vista... demasiado adentro, que te comentaba el tema de que lo primero, la persona. Una persona que sea leal, que sea responsable, que sea fiel...” (E8, hombre, 42)

La lealtad a las empresas en las que se haya trabajado se convierte en valor de desarrollo de la red. Esto permite que el entorno en el que se mueven los jóvenes conozca facetas de su forma de ser que son valoradas por el mercado laboral de cara a la entrada en un nuevo puesto de trabajo.

“Yo estaba ganando tres millones y medio de pesetas como delegada de ventas y me llega una oferta de la competencia, la entrevista me salió muy bien, me preguntaron qué cuánto ganaba, y no se lo dije, les dije que disculparan la respuesta pero que lo que yo ganaba no lo sabía ni mi padre y que él había venido a hacerme una oferta y que yo creía que la tenía preparada,.. cuál fue mi sorpresa cuando me ofrecieron ocho millones de pesetas cuando yo ganaba tres y medio y no me cambié de laboratorio, hablé con mi empresa y me hicieron una contraoferta de cinco millones, dejé de ganar tres por ellos, creo que ellos me habían dado la oportunidad en el mercado, que yo estaba empezando un trabajo y que mi trabajo se iba a ver después, me había comprometido a hacer unas cosas y quería hacerlas. Me habían subido a cinco y pensé que al menos tendría que haber por mi parte cierta lealtad, que me habían dado la oportunidad y que no me iba a ir... que se lo iba a demostrar y que ya me pagarían esos ocho algún día y estoy en ello”. (E14, mujer, 77)

Esta lealtad a la empresa, como forma de sentirse partícipe de sus resultados, en términos de reciprocidad, se desarrolla a partir de la inversión que ésta hace en la formación y especialización del trabajador. Esta ampliación de conocimientos aplicados al desarrollo profesional sirve para ampliar no sólo el capital humano sino el propio capital social. Esto aumenta tanto la confianza de la empresa hacia el joven como la del propio joven hacia sus posibilidades en el mercado laboral.

“Y... y luego dije, pero... ahí mismo empecé a formarme lo más grande. Empecé a hacer cursos de formación, el tío veía que tenía ganas, ¿no? Decía joder, este tío, este tío, este tío... me puso al final de técnico de

digital, cosa que estaban los demás calientes, ¿por qué? Porque yo era inquieto, y yo me formaba, me mandaba a cursos, con lo cual muy bien. Y le dije oye, que yo quiero el tema de la venta, yo quiero dedicarme a la venta” (E9, hombre, 48)

Es muy importante que esas referencias, cuando hablamos de la utilización de red en un sentido más planificado (más allá de los primeros empleos), se construyan desde el conocimiento de la manera en la que la persona desarrolla su actividad laboral. En este sentido, recomendar a una persona se convierte en un riesgo que no se quiere asumir si no se está del todo seguro de que esa persona va a responder en el puesto para el que se le recomienda. Entramos así de lleno en el factor de la reciprocidad.

“No, a ver, yo la recomendaría siempre que yo la hubiese visto antes trabajar. Lo que haría, si yo te he visto trabajar, y sé que trabajas bien, sí que te voy a recomendar. Pero lo que nunca haría es recomendar a alguien sin saber cómo trabaja. P: Te estás jugando tu prestigio... R: Claro.” (E10, mujer, 63)

Este elemento de la reciprocidad nos lleva de nuevo a la idea de puerta de entrada. Es decir, los jóvenes están dispuestos a recomendar a otra persona de su entorno siempre y cuando esta persona responda a la confianza depositada en él. Sin embargo, los jóvenes que utilizan la red de forma más planificada, son jóvenes que asumen que su responsabilidad respecto a esa recomendación acaba en el momento en el que se pone en contacto a dos nodos de la red: el que busca el trabajo y el que está buscando trabajadores. Más allá de ese contacto todo lo demás queda en manos de la persona recomendada, que será la que tendrá que demostrar que está capacitada para ocupar ese puesto para el que se ha hablado bien de él.

“Ahora bien, recomendar a alguien no, no recomendaría, ... bueno a lo más proporcionarle una entrevista pero a partir de ahí que cada uno se busque su vida. Puedo recomendar y decir esta persona es buena o el

concepto que yo tengo de esta persona es que es trabajadora, pero también pongo la coletilla "ahora bien no me responsabilizo" te pongo en contacto pero yo no..." (E14, mujer, 73)

"Yo creo que sí, yo creo que en todas partes. Pero creo que es normal, si te dice alguien mira, fulanito está buscando trabajo, es buena gente, hazle una entrevista, luego ya te tienes que presentar tú a la entrevista, pero que, creo que... vamos, ni bueno ni malo." (E10, mujer, 49)

Es decir, los jóvenes a medida que van desarrollando su trayectoria laboral mejoran la manera de utilizar la red. No ponen en riesgo su prestigio profesional salvo que existe seguridad de que la persona a la que se recomienda, aquella por la que se tiene confianza, no va a poner en peligro ni la mencionada confianza, ni el prestigio ocupacional y personal de la persona que recomienda. Este hecho termina de configurarse de esta forma en el momento en que el joven que recomienda a alguien ha visto defraudada esa confianza, en el momento en el que se ha tenido una mala experiencia al recomendar a una tercera persona.

"P: ¿Tú has ayudado a otra gente a encontrar trabajo? R: Sí P: ¿Te ha salido bien? R: Sí y no. En general no. P: ¿Por qué? R: Pues por lo general es que te llega rebotado. Tú me habías recomendado a esta persona y luego no era lo que me habías dicho. P: ¿Y quién tiene la culpa de eso? R: Yo no culpo a nadie, yo lo que quiero es que si puedo te presento a alguien pero yo ya no recomiendo, yo sólo me recomiendo a mí misma y a mi familia. Que no, que no... que ha habido gente que he ayudado mucho en el trabajo cuando han empezado y me la han jugado, les has enseñado todo lo que sabes y te la juegan y a los dos meses han ido por detrás dándome caña. Pero ya no me importa, a mí no me importa,..."(E14, mujer, 72)

“R: Si tienes una buena experiencia te puedes arriesgar, en el momento en que tienes una mala, ya... yo también he sido siempre de recomendar a gente, y una vez tuve una mala, y ya me eché para atrás, ya no lo suelo hacer. P: ¿Qué pasó en esa experiencia? Si es que se puede contar. R: Sí, no, que recomendé a un chico y era un desastre, bastante desastre. Y se me quitaron las ganas de recomendar.” (E10, mujer, 47)

De nuevo cerráramos un círculo analítico, ya que si una persona deposita confianza en otra para un puesto de trabajo, esa confianza se verá satisfecha fundamentalmente según su actitud ante el trabajo. Aquellos jóvenes que desarrollan trayectorias de aproximación sucesiva son jóvenes que conocen el valor del trabajo y la dureza del mismo. Son jóvenes que recomendarán a las personas siempre y cuando esas personas compartan con ellas ese mismo valor: el valor del esfuerzo y del trabajo constante y duro.

“P: Que luego dentro te mantengas R: Claro, tienes que demostrarlo. P: ¿Cómo lo demuestras? R: Pues trabajando. P: Trabajando. Trabajando duro. R: Exacto. P: Respondiendo a las expectativas. R: Y si puede ser más, mejor.” (E10, mujer, 58)

La red de contactos es sumamente útil de cara a conservar una posición social y para poder mejorarla. Ser conocido en el entorno social en el que se desarrolla el trabajo permite ampliar la posibilidad de recibir nuevas ofertas de trabajo. Una red pequeña y centrada sólo en los lazos fuertes reduce esas posibilidades mientras que una red más amplia de lazos débiles mejora las posibilidades laborales.

“En este mundo se me conoce bien. Conozco gente de todo tipo, me han ofrecido todo tipo de ofertas de trabajo y por, bueno... por los contactos bien...” (E14, mujer, 70)

Es decir, aquel que descubre la red débil, los lazos débiles, encuentra en cada oportunidad laboral un momento perfecto de cara a la ampliación de la misma. Cualquier ocasión es buena para mejorar la red de contactos que le servirán o no para el futuro, pero se es consciente de que están ahí. La red se amplía y se desarrolla en términos de calidad siempre que se sea consciente de ello, siempre que forme parte del plan de desarrollo personal y profesional propio. La red social de esta forma se convierte en el elemento que permite también mejorar la estabilidad en el trabajo. Invertir en los contactos, como veremos, sobre la base de la confianza en sí mismo y la que genera en el mercado laboral devienen en claves de ascenso, promoción y mejora laboral.

“Por la persona que llevaba el tema. Era un puesto mucho mayor, ya de mando intermedio, de director comercial, de una empresa que llevaba toda España, con lo cual conocí gente de toda España, viajar p'arriba, viajar p'abajo, formas de ser, formas de ver las cosas, y eso me ha abierto mucho, mucho, mucho, mucho los ojos. Y hasta ahora.” (E9, hombre, 50)

En definitiva, la red como estructura generada en torno a los valores de la confianza y la reciprocidad es el mejor terreno que, como instrumento, ayuda a conseguir la experiencia laboral y personal. La experiencia, como bien sabemos, era una de las debilidades con que cuentan los jóvenes en su acercamiento al mundo del trabajo, pero esta debilidad encuentra en las redes sociales utilizadas en un sentido estratégico mediante la acción racional en busca el objetivo de transitar a la vida adulta, el mejor recurso estratégico para ese fin. La red de contactos, esa red que tiene experiencias laborales, así como las propias experiencias individuales, se terminan convirtiendo en el mejora apoyo tanto psicológico como individual gracias al manejo eficiente de la información, tema que trataremos a continuación. La red de contactos describe procesos de selección de puestos de trabajo sobre la base de la experiencia.

“Los amigos también pueden influirte a la hora de elegir un empleo u otro por su experiencia” (E15, hombre, 32)

17.2.- La posición en la red. De cómo ser un nodo central

Dentro de una red social elaborada se ocupan tanto puestos de centralidad como periféricos, dependiendo de la circunstancia y de si es la persona que busca empleo o a quien acuden a buscar empleo. Analizando el comportamiento de los jóvenes en caso de que fueran ellos el nodo de unión, en su red social, entre un empleo y alguien al que recomendar para ese puesto, como ya hemos visto, el elemento fundamental es que la persona esté preparada, que tenga la formación necesaria y que no le vaya a dejar en mal lugar ante el empleador. Conocer a las personas a la que se le va a dar la información sobre la vacante en un determinado puesto es esencial para hacer entrar en funcionamiento todo el mecanismo. Un nodo central en una red social no puede admitir, si quiere mantener viva su red, un fallo en la misma. Este sería un comportamiento claramente estratégico y que se desarrollaría a medida que se va ampliando la experiencia profesional y personal en el mercado laboral. La posición que se ocupe, por tanto, puede servir, tanto como puerta de entrada como de cierre para un tercero, para alguien que acude a ese nodo central para que le ayude a encontrar trabajo.

“Hombre claro, yo lo que no suelo es, si yo tengo una reputación, yo no voy a recomendar a amigos míos que son unos vagos, y más para un puesto de trabajo...Porque me parecería... bueno, se supone que la otra persona la que le voy a ofrecer a alguien es también amigo mío, me sentiría mal si lo estuviera engañando y presentándole a una persona que ni sabe trabajar. Eso nunca porque al final te perjudicas tú mismo. Mis amigos lo saben y ya hace tiempo que no me encuentro con cosas... con gente que tiene la cara de pedirme que le ayude sabiendo que es un manta” (E13, mujer, 85)

La posición en la red está supeditada a la reputación que se tenga en ella. Una persona bien posicionada en la red, como vemos, actúa casi como si de una empresa de selección de personal se tratara. Los contactos lo saben y acuden a ellos, pero también lo saben los que demandan empleo, las empresas, con lo que también terminan acudiendo a ellos. Esta sería, sin duda, la mejor posición que se puede ocupar en una red social laboral, posición en la que se controla la mayor cantidad de información posible tanto para el propio beneficio como para el beneficio de terceras personas.

“P: A la hora del empleo, ¿se acude a ti? R: Sí. P: ¿Han acudido a ti? ¿Te preguntan? ¿Crees que tus consejos valen? R: Ah, por supuesto, no me cabe la menor duda. No me cabe la menor duda porque, mmm, mucha gente me llama aún, oye que tengo esto, qué hago, qué no hago. Oye, necesito gente, necesito vendedores, ¿te vienes conmigo? ¿Conoces a alguien, no sé qué? Sí es cierto que, además, en otros, en otros sitios que he estado, y que aún me siguen, siguen llamando” (E9, hombre, 72).

“A mí, por ejemplo, me llama un amigo y me dice, ¿sabes de algo? ... y le puedo decir, ahora no pero estoy pendiente. Entonces cuando me entero de algo, llamo a mi amigo, que se busque él la vida... le digo hay puestos para esto, para esto y para esto... más o menos te pueden pagar esto y esto, llama a través de este y si te hiciera falta aquí estoy... Si luego de la empresa me llaman para pedir referencias pues sí, les soy sinceros, les digo que sí que lo conocía de tal, que lo conocía de la facultad... si lo he visto trabajar le cuento lo bueno pero si hay algo que no me gusta que se busque la vida, que para eso que se encargue la empresa que para eso lo están seleccionando ellos. Yo no soy nadie para estropear el trabajo a nadie ni para echar del trabajo a nadie.” (E14, mujer, 74)

Esa privilegiada posición en la red se completa cuando no sólo se actúa como intermediario en el empleo, sino cuando además ese nodo central cuenta con tanta experiencia en el mundo del trabajo que ayuda a su entorno a manejarse de forma más

eficiente en el mismo. Esa ayuda se materializa desde la preparación de una entrevista de trabajo, la forma en la que deben acudir a dichas entrevistas, la manera en la que deben comportarse, etc. Pero con una premisa, no engañar al que lo podría contratar, sino mejorar la empleabilidad del que oferta su fuerza de trabajo porque, en todo caso, los nodos que actúan así conocen la valía de esas personas para ocupar dichos puestos de trabajo.

“Entonces, sobre todo, en el tema de entrevistas, que yo mi experiencia, yo jugaba a enviar currículums, para hacer entrevistas, simplemente para ver cómo hacían las entrevistas, para luego yo hacerlas. Entonces, no es que me las dé yo de que sé entrar en una entrevista, pero como he hecho tantas, sé lo que la gente quiere, sé lo que la gente busca, sé cómo redactar un currículum y sé cómo hacerlo ¿no? Sobre todo en eso sí que he ayudado a mucha gente y mis amigos, o la gente a la que he aconsejado han conseguido puestos de trabajo no por mí, sino por su valía, porque si no, no habrían entrado a la empresa. Pero han sabido ir a la entrevista seguros de sí mismos, han sabido ir a la entrevista sabiendo lo que les iban a preguntar, y sobre todo, con paso firme, ¿no?, como yo les decía, tú vas a hacer un juego, tú imagínate que, que esto es una prueba, ¿no?, pero que no vas a conseguir el trabajo, tú vas a hacer, simplemente, como si fuera un entrenamiento. Con esa mentalidad mucho más relajado, y han conseguido, estoy contento por eso, por eso sí.” (E8, hombre, 58)

17.3.- La inversión en la red social: el desarrollo de una red de calidad

La red social se convierte en un espacio social en el que aquel que dispone de una red de calidad (entendida calidad tanto como número de personas que componen las red, la posición que se ocupe en la misma, la intensidad de red, la densidad y la cantidad y tipo de información que se maneje), tiene más facilidad para ir accediendo a determinados puestos, que si no fuera por tener ese valor añadido que es la red social,

difícilmente alcanzarían. La red social es el premio que obtienen aquellas personas que han sabido cultivar la calidad de misma.

“Pues probablemente sí, lo que pasa es que depende de la gente que conozcas para encontrar un tipo de trabajo. Pero, evidentemente, si no conoces a nadie es seguro más difícil encontrar trabajo” (E11, hombre, 128)

“Hombre, ese es el premio por conocer a mucha gente, creo, y por moverse tanto. Pero si una persona se encierra en su casa, difícilmente podrá moverse en determinados ámbitos...” (E13, hombre, 67)

La propia calidad de la red social determinará el tipo de empleos al que se pueda acceder. El entorno social en el que se mueven los jóvenes influye de forma clara en la calidad de la red. Cuanto más amplio sea el entorno y menos se circunscriba en exclusiva a la familia y los amigos íntimos, la red social será de mayor calidad, pues permitirá poder manejar más información del mercado laboral y, con ello, poder contar con más elementos de decisión llegado el momento de acceder el mercado laboral.

“Pues no sé, trabajos de todo tipo. Depende del entorno social en el que te muevas. Si te mueves en un entorno de gente que tiene un estatus alto supongo que encuentras trabajos de un estatus alto. Aunque también debe influir algo la formación porque evidentemente no te van a dar un trabajo de químico si no sabes leer. Pero, a pesar de que no sepas leer, si conoces a alguien en la empresa tienes más posibilidades que otro”.
(E11, hombre, 140)

En este sentido resulta clave tener información del entorno. Estar activo, centrarse en el objetivo a alcanzar y contar con un contacto adecuado en el lugar al que se aspira ocupar resulta clave. Es decir, y como ya hemos visto, es muy importante que una persona cuando llega a una entrevista de trabajo sepa defenderse bien y responda a

la confianza con sus propias cualificaciones y capacidades. Sin embargo, no lo es menos el superar la barrera de acceso a la entrevista gracias a que se tiene un contacto. Este elemento resulta especialmente útil cuando se dan estrategias de búsqueda combinadas. Es decir, por ejemplo, encontrar una demanda de empleo en un medio formal (prensa, internet, etc.) y hacer uso de la red para abrir la puerta hacia esa demanda. Esto sólo se puede hacer con una red de contactos planificada y desarrollada en el sentido de esos objetivos.

“Entonces esto fue en septiembre, me presenté al anuncio de un periódico para promotores de venta en cualquier sitio de España y que era un trabajo para cuatro meses. Entonces yo me presenté, me enteré de qué laboratorio era y empecé a moverme por gente que conocía y entonces yo fui a la entrevista a última hora a Toledo, yo estaba en Madrid, y era para tema de terneros, que yo no había visto nunca terneros. Entonces me recibieron porque también conocía a un amigo que era un veterinario de una empresa que a su vez compraba a este laboratorio y eso "oye que conozco a chica que puede tal"”(E14, mujer, 60)

Este uso planificado de la red se demuestra, por tanto, en las iniciativas personales de los jóvenes. En este sentido no estamos refiriendo al hecho de que una red de calidad es aquella que responde positivamente a las expectativas depositadas en ella, en tanto que ésta maneja la información que el joven necesita para acceder al mercado laboral. Puede que no se conozca a nadie en el lugar de trabajo, pero sí se puede estar informado respecto al perfil de contratación que allí se exige y eso sólo se consigue con redes sociales desarrolladas y planificadas para el objetivo deseado.

“P: De la gente que conoces pues para ofertas, para hacer entrevistas, para... ¿te informan? R: Sí, sí, sí, el trabajo que he ido hoy mismo me lo dijo (...) él no conoce a nadie, sino que salió el anuncio en el periódico, me llama y me dice les envías el currículum, que quieren gente como tú.

Y... sí, sí que tengo a la gente avisada, para que me avisen.” (E10, mujer, 45)

Con estas premisas llegamos a un aspecto muy importante de cara a poder conseguir una red de calidad: invertir en ella. Invertir en la red exige, de un lado, ser conscientes de lo importante que es y, de otro lado, actuar en consecuencia. Es decir, un joven que reconoce la importancia de la red, lo asume como un elemento clave de inserción laboral, debe estar constantemente manejando en sentido positivo los contactos que posee. Es decir, debe cultivar la red.

“Moverse, no quedarte en casa mandando currículum. Yo recuerdo que mandé currículum a todos sitios y nadie me contestó. Y ahora mismo estoy trabajando en un laboratorio pero no entré a través de mandar un currículum, entré a través de moverme, pum, pum... entérate, entérate... si te enteras de algo me lo dices.” (E14, mujer, 87)

Pero esta toma de conciencia de la importancia de la red social es un proceso que no tiene lugar de la noche a la mañana, sino más bien todo lo contrario. Se trata de un proceso que debe partir de la actitud hacia su uso y de la idea de que con una red social se tienen más puertas abiertas en el mercado laboral. Así, si un joven tiene planificada su carrera profesional en una dirección, comenzará a tener una red de calidad si durante el periodo de formación entra en contacto con personas clave relacionadas con aquello en lo que se está estudiando o en lo que se quiere trabajar. De una parte, esta forma de actuar permite la especialización en aquello que son los contenidos de su formación y, por otro lado, permite que se vaya generando una estructura de contactos a los que ya se puede ir indicando la presencia en el mercado de trabajo en tanto que ofertante de fuerza de trabajo. Así se comienzan a romper con los lazos fuertes y se empiezan a generar lazos débiles.

“Hombre, a casa no van a venir y porque tú tengas un currículum excepcional no te van a llamar y porque tengas unas notas... no te van a

ir. Yo por ejemplo al principio cuando estaba terminando la carrera lo que hacía era irme de prácticas, entonces quedaba con un veterinario, quedaba con el otro... me decían tú quieres ver cómo le quitamos la pezuña a este, pues mira sí, aunque en el fondo no me interese. Y llegabas y hombre, tú tal, si te enteras de algo pues ya sabes. Contactos, contactos.” (E14, mujer, 86)

Otra forma de hacer que la red social sea de mayor calidad mediante la inversión que se hace en ella consiste en no defraudar nunca a ningún nodo de la red a la que pertenece el joven. Volvemos de nuevo a la confianza y la reciprocidad. Una estructura como ésta de interacciones, en las que todos los miembros se activan en busca de objetivos, es una estructura que se hace más fuerte a medida que aumenta la confianza entre ellos, entre cada uno de los miembros. La inversión en este sentido consiste de nuevo en una actitud, en una forma de ser, de pensar y de actuar. Así, nunca se debe negar a nadie de esa red que alguna vez podamos llegar a utilizar información tanto nuestra como de nuestro entorno. Resulta clave para que esto funcione el hecho de estar a disposición de la persona de la red que interesa, acudir a entrevistas de trabajo, interesen o no al joven y, si es en este segundo caso, plantear desde el principio que no tenemos interés pero que estamos agradecidos por haber sido tenidos en cuenta en un proceso de selección.

“Lo que sí es importante es cuidar esos contactos, ¿no?, y no, no defraudarlos, y asistir a todas las ofertas que te hagan, ir con la verdad por delante. Porque si vas con la verdad por delante, aunque no te interese el trabajo, ir tienes que ir. Y tienes que decir que mira, que vengo, que me presento, que no quiero hacerte perder el tiempo ni a mí, ni a ti, que, que bueno, oye, si te puedo ayudar, te ayudo, o si quiero trabajar, pues busco el trabajo, pero... hay que... P: Hay que generar confianza, continuamente, en esa red. R: Sí, siempre”. (E9, hombre, 70)

Finalmente, tenemos que indicar que esa actitud hacia la constante inversión en la red se debe realizar incluso cuando la persona que entra en contacto con el joven no pertenece a su red. Una forma de conseguir aumentar la calidad de la red parte precisamente de los métodos formales de búsqueda. Consistiría en conseguir entrevistas de trabajo, sabiendo que el puesto no interesa, pero como forma de darse a conocer en esa empresa, en ese ámbito laboral. En este caso es a propia iniciativa del joven cuando la red crece sobre la premisa de que en algún momento puede necesitar a ese nuevo contacto de cara a su trayectoria laboral.

“De todo, da igual. Lo que importa es que encuentras algo o por lo menos que la gente te conoce. También hay veces que vas a la entrevista pero no quieres ese puesto pero vas porque quieres que te conozcan allí y quieres que vean como trabajas. ¿Qué pasa? Que si algún día no van bien las cosas pues esa gente me conoce. Es fundamental llevarse bien con la competencia de donde trabajas, me llevo bien con todo el mundo...” (E14, mujer, 89)

En definitiva la red social que se planifica, que se trabaja en su calidad, que se amplía pensando en el futuro profesional es la mejor red social. No es una red construida sobre la afectividad como puede ser la de los amigos y familiares, sino que es una red basada en la instrumentalidad, pero la clave está en que todos aquellos que pertenecen a esa red ampliada son conscientes de ello, hecho este que permite comprender la acción racional de los individuos - nodos de la red en base al objetivo final que no es otro que conseguir mejores empleos o conseguir mejores trabajadores.

17.4.- La red que atrapa

Hasta ahora hemos presentado una visión ciertamente positiva de la red social como estrategia de acceso al mercado laboral, y de la utilidad y eficiencia de ésta para ese fin. Sin embargo, la red social se construye sobre un principio básico excluyente: o se está dentro o se está fuera o, en el mejor de los casos, se está conectado a una red pero la intensidad de la conexión es muy débil. La red, por tanto, en cuanto espacio configurador del acceso al mercado laboral, aparece así como un factor de desigualdad social y de delimitación de posiciones en la estructura social. Este hecho aparece en los discursos de los jóvenes, pero se asume, al igual que se asume la desigualdad como categoría universal del pensamiento sociológico.

“R: Hombre, es injusto, por, sobre todo por el que no tiene contactos, y le cuesta mucho encontrar trabajo si no van recomendados por alguien, y tal, les ha costado mucho encontrar trabajo. Por eso lo encuentro muy injusto” (E16, mujer, 57)

Ante esta situación tenemos que indicar que no existe homogeneidad en relación al uso o no de la red de contactos para la inserción laboral. En este sentido, hemos de indicar que la red social puede ser una vía de acceso al empleo que se termine utilizando aunque la persona no se sienta bien al hacerlo. Es decir, puede darse la situación en la que los jóvenes utilicen la red porque es la forma más eficiente y efectiva de acceder al mercado laboral, pero esa forma puede que no sea muy valorada porque hace que el individuo se vea atrapado en la necesaria reciprocidad que la red genera. Al final se alcanza el objetivo, pero se genera una estructura de reciprocidad que debe ser entendida como el “precio” por pertenecer a esa red social. Pero, como bien sabemos, la red social precisamente basa su mantenimiento en eso, en la confianza y en la reciprocidad.

“No sé, es un favor, es como pedir favores, y no me gusta mucho pedir favores. Pero bueno, si no hubiera otro remedio, si no encontrara por

otro lado, sí tendría que acudir, intentar contactar con alguien. Pero, no sé, me gustaría encontrar un trabajo por mi cuenta, aunque esa opción tampoco hay que olvidarla” (E13, hombre: 79)

A propósito de esta idea tenemos dos interpretaciones totalmente diferentes. Una primera en sentido positivo. Es decir, los jóvenes entienden que la utilización de las redes sociales les abren puertas que, de no disponer de estas redes sociales, ni siquiera existirían. Esta forma de ver la red es la que hemos venido presentando, y aparece sobre todo cuando estamos hablando de la red planificada y desarrollada. Es decir, a medida que la red tiene más calidad, la red adquiere una imagen más positiva.

Pero por otro lado, y en el sentido del título de este apartado, existe una interpretación menos favorable. En este segundo caso la visión que se tiene de la utilización de las redes sociales es muy negativa, llegando a ser calificada como una forma injusta de colocar a determinadas personas en puestos de trabajo sin haber demostrado méritos para el mismo, sólo por el hecho de conocer a alguien en un puesto clave. Esta forma de ver la red es más común en aquellos que la utilizaron para acceder a los primeros empleos, o al referirse a la utilización que se hace de la misma en esos primeros empleos, aquellos que describen trayectorias obreras y/o precarias.

“A mí me parece una mala forma de encontrar trabajo. En primer lugar porque estás creando una dependencia, estás dependiendo mucho más de tu familia, de tus amigos. Y en segundo lugar, también... porque no parece que sea una forma de mostrar tus méritos, es una forma de perder autoestima. Y, después, pues lo que te he dicho antes, que es una forma de injusticia. Es que todo el mundo lo hace por la situación del trabajo hoy día, supongo. Y no sé, esa forma de encontrar trabajo crea una red de favoritismos: Si tú le das trabajo a mi hijo yo le doy al tuyo, a tu yerno”. (E11, hombre: 130)

“No me parece bien. Lo que pasa es que los criterios de selección, eso... que hay un montón de empresas que no funcionan bien porque los criterios no son válidos, porque están metiendo a gente porque son conocidos, porque... problemas dentro de las empresas porque no pueden despedir a uno porque su tío está dentro de la misma empresa y ha entrado por él, y entonces su tío va a estar mosqueado porque a ese no lo pueden despedir, y porque... y nada, eso da lugar a que haya un montón de gente con buenos trabajos, con grandes sueldos, no sé... en la Universidad mismo, gente que está en una secretaría y que no sabe utilizar el ordenador, cuando hay veinte mil millones de informáticos que se darían ostias por entrar dentro de ese puesto, por coger ese puesto... y están en el paro. Eso da lugar a que haya gente sin formación trabajando en puestos donde se exige una cualificación que ellos realmente no tienen, y gente con formación que podría desempeñar esos puestos y que están en el paro” (E12, mujer, 136)

Pero lo que despierta opiniones más negativas hacia la red social como mecanismo de acceso al empleo es cuando ésta es utilizada para entrar en un trabajo en el que los criterios de selección seguían pautas universalistas. Esas opiniones negativas se muestran especialmente hacia los empleos en la administración del estado, autonómica o municipal, en los cuales se indica que las redes sociales son muy utilizadas, lo que al final genera disfuncionalidades en la propia red

“Sí, bueno en oposiciones no, pero en trabajos para el Estado sí, aunque en oposiciones puede que también, muchas veces se dice que “ese entró porque conocía a alguien en el tribunal” (E11, hombre, 121)

“Hombre, es respetable siempre que no se utilice en cosas como oposiciones, en pucherazos, sobre todo ahora que se han visto muchos casos de cosas raras que han pasado, de saber el examen antes de empezar a hacerlo, y cosas así. Sí, bueno, recuerdo que hace un año o

así, hubo aquí un escándalo con un tribunal, con plazas señaladas con el dedo...” (E13, hombre, 82)

“En temas... en los criterios de valorar a la gente. Por ejemplo, si tú haces una oposición y el que te está corrigiendo es amigo de tu padre evidentemente te va a valorar más que alguien que no conoce, y eso no está bien, es injusto, para el que se ha preparado durante mucho tiempo los exámenes” (E11, hombre, 129).

Si la red social adquiere esta papel disfuncional se convierte, como ya estamos apuntando, en un obstáculo a la hora de entrar al mercado de trabajo. El empresario puede terminar valorando más a la persona conocida o que ha sido recomendada por un “tercero” que a otro candidato, siempre y cuando esa opinión se base sólo en la recomendación y no en la confianza que despierta el que recomienda y el candidato, como elemento que reduce los costes de la decisión (como ya vimos anteriormente). Es decir, volvemos a la idea planteada con anterioridad, la red es funcional en tanto conecta nodos de información, pero es disfuncional si esa información al final no es utilizada en la decisión, que se termina guiando sólo por el hecho de llegar a través de un contacto.

“No creo que sea negativo que una persona pueda llegar a tener una entrevista laboral porque gracias a sus contactos haya sabido que hay una vacante. [...]... otra cosa es que consiguiese el empleo exclusivamente por eso, sin tener en cuenta su currículum, la entrevista y cómo son el resto de candidatos” (E15, hombre, 62)

Otra disfunción de la utilización de la red, y que tiene que ver con la concepción de ésta como barrera de entrada, es que termine concibiéndose que es mejor invertir en la red que en la propia formación, en prepararse y en cualificarse para un puesto de trabajo. Pero esto hemos visto que es un grave error y un grave peligro que corren aquellos jóvenes que así lo ven, ya que aquel que combina la red social, con la formación y la especialización unido a la iniciativa personal, es aquel que está mejor

colocado de cara al desarrollo de una trayectoria de aproximación sucesiva con mayores garantías de éxito.

“En la relaciones laborales, según mi experiencia, tiene más importancia el conocer a alguien que los estudios, aptitudes y actitudes que puedas demostrar en la entrevista” (E5, hombre, 27)

Pero otro límite – problema de la red está en la propia red. Es decir, la capacidad que ésta tenga de manejar información y de influir a la hora de decidir si un puesto de trabajo es para alguien o no. Es decir, una red social basada sólo en los lazos fuertes atrapa al joven dentro de una información débil, reiterativa y limita sus propias posibilidades de acceder a otros puestos de trabajo. En una red de lazos fuertes hay lo que hay, información que no sirve más que para los mismos puestos de trabajo, para el mismo tipo de empleo, para las mismas salidas profesionales. Además, si parte de la red está en situación de desempleo ese problema se queda en la red y termina afectando a todos los que la componen. La red social familiar y de amigos íntimos pierde parte de su eficiencia en el acceso a los primeros empleos, y en la toma de conciencia de ello es cuando comienza el desarrollo de la red de lazos débiles como salida natural a esta situación.

“Si para buscar trabajo tiras de los amigos... tiras de los conocidos... pero son gente humilde, trabajadores y no tienen influencias... además casi todos están pasando lo mismo” (E6, mujer, 30)

CONCLUSIONES AL ANÁLISIS CUALITATIVO. JÓVENES EN TRANSICIÓN.

En esta parte de esta tesis doctoral, siguiendo los planteamientos analíticos del paradigma interpretativo, hemos tratado de comprender el significado que los propios actores, que los jóvenes, dan a su propia realidad social. Hemos estructurado esta parte de la tesis sobre la base de la construcción social de la realidad que hacen los propios jóvenes. Desde ese punto de vista hemos analizado cómo la vida del joven en su paso a la vida adulta parte de una estructuración básica entre tiempo libre y tiempo productivo.

Hemos tratado de deconstruir el concepto de juventud para, a partir de ahí, construirlo de nuevo en base a la forma en que los jóvenes se interpretan a sí mismos en relación al mundo adulto. En este aspecto nos hemos detenido en profundidad porque consideramos que la edad social es algo clave de cara a poder comprender la manera en la que los jóvenes transitan desde la adolescencia hasta la edad adulta. Se trataría de un proceso lento pero firme hacia el paso a la adultez. En ese paso, la responsabilidad y la asunción de ésta como marco de tránsito deviene en la clave de acceso.

Esa responsabilidad se plasma de forma directa cuando del acceso al empleo se trata. En nuestra investigación partíamos de una hipótesis básica, y es que los jóvenes que acceden a la sociabilidad propia del mundo adulto lo hacen desde el paso previo de la entrada plena en el mercado laboral. Si bien en una investigación de tipo cualitativo las hipótesis carecen de sentido pues es la realidad la que en su construcción termina generando conclusiones a modo de hipótesis, nuestro planteamiento al incluir investigación cuantitativa nos lleva a considerar que dicha hipótesis ha encontrado refrendo en los datos. En este sentido, un tránsito a la edad adulta sin empleo es difícil cuando no imposible. Las dificultades con las que se encuentran los jóvenes en ese proceso marcarán sus posibilidades de transición a la edad adulta. Esas dificultades se plasmarán, sobre todo, en la trayectoria o modalidad de transición que defina ese paso que hemos tratado de comprender.

La familia es clave, eso ha quedado demostrado. Ese peso específico de la familia aparece como marco de solidaridad afectiva. Los lazos que unen a los jóvenes con sus familias son fuertes. Son lazos de reciprocidad afectiva donde cada miembro de la familia cumple un papel específico en la tarea mayor de la reproducción social. En el caso de las familias el papel estratégico se circunscribe a la inversión en capital humano, capital evidentemente necesario para el desarrollo de una transición con mayores garantías. Ese papel estratégico también tiene su refrendo en cuanto nexo que une a los jóvenes al mercado laboral, pues es a través de ellas, y de las redes de amigos íntimos, a través de las cuales se inicia la transición a la edad adulta mediante el acceso a las primeras experiencias laborales.

Pero la familia y su acción estratégica son condición necesaria pero no única para el tránsito a la edad adulta. La actitud del propio joven y la forma en la que cada uno encare su desarrollo profesional delimita un camino de paso a ese nuevo estadio diferente. Aquí hemos analizado la inversión en capital humano que hace el propio joven, más allá del que hace la familia y, por encima de todo, hemos presentado la importancia estratégica de la red social de contactos como base desde la cual se construyen las transiciones de aproximación sucesiva exitosas.

La red ha sido destacada siempre como el principal medio de búsqueda y acceso al empleo, pero en esta tesis doctoral, en esta investigación cualitativa, hemos descubierto que todo tipo de red no es válida para aumentar las probabilidades de éxito ocupacional. Una red de lazos débiles es más efectiva pero para ello, y volviendo al origen de la cuestión, el desarrollo de la misma exige una actitud por parte de los jóvenes de dotar de racionalidad las acciones que se emprenden con la red de relaciones.

La *verstehen* que guía esta investigación cualitativa concluye con la red social como mejor forma de acceder al mercado laboral, como la mejor forma de describir trayectorias de inserción exitosas. Esta investigación cualitativa concluye con la puesta en evidencia de la importancia del trabajo en el marco de la transición. En este sentido, hemos hablado del valor que los jóvenes dan al trabajo, y hemos puesto de manifiesto

que aquellos que han desarrollado una trayectoria laboral más o menos larga en número de empleos o en tiempo, encuentran el mundo del trabajo como el lugar en el que hacerse mayores, en el que hacerse adultos.

La clave de todo el análisis está en concebir el empleo y el acceso al mismo como el nodo que une al joven con el mundo de los adultos. Llegar al mundo del trabajo es un proceso, y todo depende de las metas que cada persona se imponga. No sólo hablamos en términos de realización personal, hablamos en términos de metas para el futuro, hablamos, en definitiva, de planificación de la propia carrera profesional como espacio de realización. Desarrollar una carrera profesional es un proceso estratégico en el que se ponen en juego todos los recursos, tanto los propios como los familiares (Ibáñez Pascual, 1998), donde se capitaliza el recurso humano, el recurso social y el recurso económico.

“Lo que te realiza son realmente las metas que tú te pongas, lo cual no quiere decir que el trabajo sea el que te realiza, el trabajo es un medio para realizarte tú, laboralmente, luego personalmente ya es otra cosa diferente, que te vayas ahí con los budas a, a meditar, ¿no? Pero el trabajo es el medio que te permite marcarte tu... como los saltadores de pértiga, ¿no? Tú te la pones a dos metros y medio y sabes que, si no llegas a los dos metros y medio, pues tienes que seguir superándote. Y el medio de superarte, la caña esa con la que saltas, la pértiga, es tu puesto de trabajo. Es posible que con tu puesto de trabajo seas capaz de alcanzar los dos y medio, y en otro conseguirás uno y medio”. (E9, hombre, 36)

Poder elegir y, lo que es más importante, ser consciente de que se puede elegir, forma parte de la mentalidad del joven que se aproxima de forma sucesivamente a la inserción laboral plena. Esa forma de pensar es la que está en la base del pensamiento estratégico y la acción racional que lleva a la inversión en la red social. Se es consciente del capital heredado, de aquello que se es no por intervención propia, sino porque viene

adscrito, pero también se es consciente de que una parte importante del futuro depende de la actitud de cada persona. Ese tipo de jóvenes se plantea su carrera profesional sin seguir patrones de conducta, sino con estrategias más deliberadas que emergentes.

“[...] esto es una tarta en la que yo digo cómo evoluciona uno, cómo llega a ser. El 25% de tu carácter, o de tu personalidad, te viene heredado, ¿vale? El 25% te viene por eh, cómo se dice, por... no sé... P: ¿Aprendido? R: Sí, aprendido, correcto. Y este 50 elegido. Entonces, yo tengo la gran posibilidad de elegir cómo quiero ser. Entonces si esto lo he heredado de mi padre... Si esto lo he aprendido, yo gracias a este trabajo, y gracias a que elegí ser diferente, he conseguido un 75% cambiar mi forma de ver las cosas, cambiar mi forma de ser, ¿vale? Con lo cual, lo que a mí me ha abierto, precisamente, ha sido la calle, el trabajo.” (E9, hombre, 43)

El desarrollo en el mundo laboral encuentra en la iniciativa propia, en la actitud del joven, el campo de cultivo necesario para su crecimiento dentro del mercado de trabajo. Ya lo pudimos ver en el caso de la investigación cuantitativa al hablar de los facilitadores del empleo. Este mismo elemento ha aparecido en esta investigación cualitativa como impulsor del propio desarrollo personal y profesional. Abrirse camino en el mundo laboral requiere también algo de suerte, suerte que no es un simple azar, sino una suerte que se une a la propia actitud e iniciativa de los jóvenes.

“Cuando terminaron los cuatro meses me habían puesto un objetivo que era inalcanzable, pasé los cuatro meses mal pero bueno, trabajabas con la gente y poco a poco, y el último día me faltaba todo y entonces agarré todas las vacunas que tenía de ese producto que me hacían falta y me fui por toda la provincia de Segovia y le decía al ganadero aquel día yo te vi aquella ternera, hoy compras si luego quieres la tiras, a ¿dónde lo giro?, fulanito tal... no sé, repartí aquel día una cantidad de cinco millones de pesetas en vacunas, si queréis las tiráis, y si no mañana las devolvéis

pero hoy tengo que llegar a este objetivo, me ayudaron todos los ganaderos. Creo que hoy estoy aquí gracias a ellos. Llegué a los objetivos y dentro de la empresa se valoró como que yo valía”. (E14, mujer, 63)

Estamos ante jóvenes que describen procesos de superación personal en cada una de sus experiencias laborales. Pero también son jóvenes que son más que conscientes de la situación del mercado laboral. Este tipo de jóvenes, aquel que describe trayectorias largas, que ya tiene bastante experiencia laboral, ve el desempleo como una oportunidad de mercado, pero también es consciente de que el trabajo hay que ir a buscarlo y que, una trayectoria como la descrita que antes de aproximación sucesiva fue obrera o incluso precaria, no les impide asumir que se puede volver atrás, que se puede volver a bajar en la escala de prestigio ocupacional, porque lo importante es trabajar, es tener trabajo.

“Yo creo que si te mueves no te quedas en paro. A mí ahora mismo me dices que mañana tengo que barrer las calles de Madrid y te las voy a barrer,... entonces no me voy a quedar sin trabajo... si tengo que tirar por la obra para cargar tiro por la obra, si tengo que tirar por la borda toda la carrera de veterinaria la voy a tirar por la borda, sí...” (E14, mujer, 79)

Porque todo no parece tan positivo, no podemos finalizar sin detenernos en un hecho: todo es trabajo, trabajo y más trabajo. Un joven que quiere llegar a adulto por la vía de la inserción laboral tiene muchas probabilidades de que centre la mayoría de los esfuerzos en el desarrollo de su carrera profesional, con lo que otros proyectos pueden quedar atrás. Es por ello por lo que la estrategia de investigación cualitativa seguida en esta investigación en la que hemos trabajado también con jóvenes de más de 30 años, insertos laboralmente y socialmente, nos ha permitido conocer las consecuencias personales de esta especie de obsesión por el trabajo. Trabajar, el proceso para conseguirlo, supone renunciar a otros aspectos.

Una de las primeras consecuencias de esta forma de encarar la transición a la edad adulta es que, al final, la vida es trabajo. Se vive para trabajar. Pero a esta conclusión se llega una vez han pasado los años, no es algo que se adivine ni al principio del proceso, ni mientras se van aproximando a las metas planificadas, sino que es algo de lo que se toma conciencia cuando ya son adultos insertos social y laboralmente.

“Pues al final estamos trabajando todo el día... se vive para trabajar ya hoy en día, pero tenemos que pararnos un poco y volver otra vez al trabajar para vivir. Llega el momento en que te paras y lo piensas pero cuando te paras tienes ya bastantes años.” (E14, mujer, 37)

Esto genera una renuncia mucho más importante. Esa renuncia no es otra que la renuncia a una vida personal fuera del trabajo, independientemente de que se haya formado ya o no la propia familia. El joven que aspira a ser un punto de referencia en su entorno gracias al trabajo deja de lado su mundo más íntimo y personal por ese objetivo, siendo la familia la más afectada.

“O sea yo, quizás por eso, porque es que como todo el tiempo del día, desde que nos levantamos hasta que nos acostamos estamos trabajando, yo siempre he sido muy, muy metódico a la hora del trabajo, ¿no? O sea, le he dedicado más tiempo, más esfuerzos y más ilusión al trabajo que a otras cosas. Otras cosas son mi familia, yo mismo, eh, todo lo demás, amigos y todo eso.” (E9, hombre, 38)

“Porque él siempre se ha dedicado a trabajar, y yo sé que a mis hijos les está pasando lo mismo, yo sé que mis hijos luego me lo echarán en cara como yo se lo echo al mío, pero es cierto que es que no hay más remedio. Mi padre ahora es una persona que está jubilada, y vive bien, holgada, y que tiene muchas relaciones y tal, y yo realmente quiero superarle”. (E9, hombre, 24)

Y cuando llega el momento reflexionan sobre todo lo que se ha vivido y en ese punto de reflexión interpretan sus éxitos laborales sólo como fruto del trabajo duro y constante, pero han dejado muchas cosas por el camino.

“La gente me dice, qué suerte tienes en el trabajo y yo les digo haz lo que yo he hecho y luego me hablas de la suerte... pero lo que no saben es que cuando terminas el trabajo te vas a una casa y en esa casa no hay nadie, y allí no te llama nadie. Qué suerte tienes, qué bien te va todo,... No, no me lo han regalado...” (E14, mujer, 68)

SEXTA PARTE

CONCLUSIONES Y REFERENCIAS

CAPÍTULO XVIII

CONCLUSIONES: APROXIMACIÓN HACIA EL MODELO DE TRANSICIÓN A LA VIDA ADULTA DE LOS JÓVENES A TRAVÉS DE LA REDES SOCIALES

18.1.- Introducción

Cuando iniciamos el estudio del proceso de inserción laboral de los jóvenes españoles en el marco general del proceso de inserción social de éstos, teníamos como objetivo tratar de describir cómo es ese proceso (objetivo cuantitativo), y tratar de comprender ese proceso (objetivo cualitativo). Es decir, manteniendo la distancia metodológica, llegar a complementar los resultados de ambos estudios. En este sentido, las conclusiones de esta tesis doctoral no se centrarán en resumir lo ya analizado sino, todo lo contrario, desde esa complementariedad, llegar a definir un modelo estratégico que nos permita contar con una herramienta útil para tener un mayor conocimiento de las lógicas que rigen los procesos de transición a la edad adulta, donde las redes sociales, según nuestra primera conclusión, son determinantes.

La presente investigación se ha presentado con una pretensión: confirmar que el estudio de la familia no es algo que esté pasado de moda, que ya no sea útil porque ésta, la familia, haya perdido protagonismo a favor de las instituciones del Estado de Bienestar. Muy al contrario, hemos podido comprobar cómo la familia sigue teniendo un claro papel protagonista, no sólo como lugar en el que se desarrolla la socialización primaria de los individuos, sino como marco general de la reproducción social sobre la base de la gestión de los recursos disponibles con la finalidad de mejorar la situación y calidad de vida de sus miembros.

La familia, lo hemos podido comprobar, ha cambiado. Ya no hablamos de la familia clásica donde el cabeza de familia toma las decisiones de carácter productivo y el resto de los miembros las asumen como decisiones naturales. Ahora, se ha producido

una importante transformación, y es que en el futuro de los hijos, las familias intervienen más de lo que pudiésemos pensar en un principio, pero no tomando a la familia como unidad de producción, sino la familia como unidad de afectividad. Cuando damos ese paso, nos enfocamos de manera clara a planteamientos estratégicos ya que, si lo que la familia busca es lo mejor para sus hijos, hijos que ya no formarán parte del taller, de la explotación familiar, se enfrentan o deberían hacerlo a contextos externos cambiantes que requieren de cara a ese objetivo final la activación estratégica de los recursos disponibles, incluso con anterioridad al nacimiento de los hijos.

La familia actúa como espacio de afectividad que, sobre los lazos de parentesco y en modelos de relación familiar más democráticos, se activa en acciones racionales para la inserción social de los hijos. La familia da apoyo emocional y afectivo (nivel micro) para hacer frente a los problemas de los jóvenes que no pueden desarrollar el proceso de emancipación de forma plena en aquellos escenarios donde la inserción laboral y, con ella, la social, serían la meta a alcanzar (nivel macro). Pero la estructura social, la reproducción de desigualdades inherentes a cualquier sistema social, actúan como contexto en el que mover los recursos disponibles. Una familia que toma conciencia de esto actúa en consecuencia, planifica y dispone sus recursos de manera estratégica. Una familia que no consigue captar este hecho pone en marcha sus recursos y desarrolla una estrategia, pero no planifica. Estaríamos así ante dos tipos de acción en la familia que determinarán diferentes tipos de estrategias (como veremos más adelante).

La familia, según esta idea, cumplirá funciones tanto para el individuo como para la sociedad en su conjunto, sobre la base de la convivencia que se construye en el parentesco, y a partir de las relaciones internas en las familias, deviniendo así en plataforma clave de reproducción social. Este hecho adquiere visibilidad si somos capaces de aprehender las dos dimensiones básicas de la familia. En primer lugar, aquella que tiene que ver con el carácter de la familia, donde hemos tratado de conocer si su situación socioeconómica, las normas y valores que rigen la convivencia y las normas y valores que, desde la convivencia, se proyectan al mundo social mediante la

socialización, determinan los comportamientos estratégicos de las familias. Y, en segundo lugar, la forma de la familia como aspecto de tipo interno a la organización familiar. Esta dimensión tiene un papel clave de cara a discernir la acción estratégica de las familias ya que, como hemos visto, el tamaño de la familia, el lugar que se ocupa, influye en la toma de decisiones sobre la inserción de los hijos o como plan, o como patrón de conducta.

Pero no sólo hemos hablado de la familia, hemos hablado de los jóvenes que, desde una familia de origen, transitan hacia la edad adulta siguiendo un proceso progresivo y lento de emancipación. En este caso, lo que sí podemos concluir es que no existe una única categoría de joven. En el estudio realizado hemos visto cómo en un espacio de tiempo que puede ir de los 15 a los 20 años de duración, son muchas las formas en las que se nos presenta la juventud. Parece fácil conceptualizar a los jóvenes de forma operativa a partir de la edad. Parece fácil desde un punto de vista estadístico indicar el principio y el fin de esa etapa vital. Pero ya no lo es tanto cuando la definición tiene que hacerse desde un plano puramente teórico. Es decir, y nos volvemos a hacer una pregunta, si los jóvenes se definen por ser un momento de paso, de transición entre la niñez y la adultez, ¿un joven no pasaría a la edad adulta hasta que no ha completado con éxito cada uno de los factores que determinan ese paso?. Sin embargo, independientemente de eso, las estadísticas suelen cerrar la juventud a los 29 años, se haya o no completado el proceso de emancipación. Este hecho pone en evidencia otra de las cuestiones ampliamente estudiadas: el desajuste de expectativas.

Si para el mundo adulto ya no se es joven, sólo por razones de edad, pero no se ha dejado de ser joven por razones sociales, en tanto que adquisición de los elementos propios de la edad adulta, el problema de desajuste entre deseos y resultados está presente de forma latente, latencia que se puede hacer visible en el momento en el que se alarga el tiempo de permanencia en el hogar familiar. De tal forma que, por muy racionales que hayan sido las acciones emprendidas en busca de esa emancipación, los fines buscados, los objetivos que se querían alcanzar, no se consiguen. Este desajuste es mayor aún ante situaciones de paro prolongado o entradas y salidas constantes del

mercado de trabajo en su forma segmentada, esto es, del mercado secundario o sector secundario.

Los jóvenes no quieren permanecer sine die en esa especie de limbo psico-social que supone la etapa juvenil. Si no fuese así, ni el paro sería un problema para los jóvenes, ni la adquisición de independencia respecto a la familia de origen sería un deseo a alcanzar. Esos deseos de desarrollo de una vida propia al margen de la familia se asumen como necesidad de autorrealización personal y de reconocimiento social. Un joven que no transita con éxito a la vida adulta es un joven que puede caer en los márgenes del sistema social y terminar constituyendo una nueva infraclase, una infraclase que no participa del mundo adulto, que no participa socialmente, en suma, una infraclase como reflejo de un problema: la universalidad de la desigualdad que siempre está presente en la formación de las estructuras sociales.

Los jóvenes quieren ser adultos, quieren asumir responsabilidades y poder tomar decisiones porque eso es lo que, entienden, define el mundo de los adultos. Pero si eso no se puede hacer, las expectativas quedan limitadas a sobrevivir, si es que se tiene, en un entorno familiar, entorno que si no ve a sus hijos en buenas condiciones, no ha podido conseguir lo mejor para sus hijos, deviene en frustración. Es la frustración que va más allá de lo que hablaba Merton (1998). Es decir, se unirían las propias frustraciones de los padres a las de los hijos que no han podido ser colocados en las mejores posiciones posibles de la estructura social con los recursos disponibles.

Este hecho es clave para entender muchas de las transformaciones que se pueden producir en el ámbito familiar. Es decir, la familia es funcional como colchón amortiguador de problemas de los hijos, eso parece claro, pero sólo como solución temporal y paliativa de esos efectos negativos a corto plazo, de tal forma que un hijo que involuntariamente alarga la permanencia en el hogar familiar, bajo la protección de la familia, puede terminar rechazando esa función, por cuanto rompe con sus expectativas vitales. Un joven se siente obligado en reciprocidad con su familia, pero no

cubre otra de las necesidades sociales, la reciprocidad con la sociedad que, llegado un punto, la familia no podrá cubrir.

Aquí es cuando el valor del trabajo adquiere todo su sentido. Puede que el valor calvinista del trabajo del que nos hablaba Weber ya no esté tan presente en el imaginario colectivo de los jóvenes, pero el valor instrumental, no sólo desde el punto de vista económico, sino emancipatorio, sigue presente. Tener empleo, pero un empleo estable y seguro es una aspiración mayoritaria. Son mayoría los jóvenes que quieren formar parte del sistema de producción ofertando su fuerza de trabajo y, para ello, ponen en marcha sus propios recursos que, unidos a los heredados de las familias, devienen en estrategias diferenciadas.

Los jóvenes, creemos que incluso por encima de las familias, asumen la categoría relación social como clave de transición. Este hecho implica la asimilación de la participación social en el mundo adulto desde las relaciones interpersonales como aspecto procesual. Si no se tiene una red de relaciones, el paso al mundo del trabajo se desarrolla de forma más lenta, con mayores dificultades e, incluso, con mayores probabilidades de que éste se de en peores condiciones. Este aspecto es el que marca trayectorias diferenciadas de transición a la edad adulta.

Son los jóvenes los que, más allá de las familias, protagonizan el paso a la edad adulta. No es un proceso fácil, pero tampoco es un proceso ante el cual estos permanezcan impasibles. Más bien al contrario. Tal y como hemos podido comprobar en este estudio, hay otro factor clave que es el de la actitud. Esa actitud converge en acciones racionales que lleven al fin último de la transición. La pasividad de la que tanto se habla al referirse a los jóvenes no existe en alto grado en aquellos que tienen dentro de sus objetivos vitales pasar al mundo de los adultos, lo que les lleva a actuar frente a los estereotipos construidos socialmente a su costa.

Por tanto, tenemos tres actores diferenciados pero interconectados en el modelo de transición a la edad adulta que desarrollan los jóvenes: por un lado, las familias de

origen, por otro lado los propios jóvenes y, por otro, el contexto social. Sin conocer los tres difícilmente podemos llegar a definir ese modelo que pretendemos en esta tesis doctoral. En nuestro caso, creemos humildemente que la información analizada es más que suficiente para decir que podemos desarrollar dicho modelo.

Realizados estos planteamientos iniciales, cumplamos con el objetivo de este estudio: desarrollar los modelos estratégicos para la transición a la edad adulta donde las redes sociales, como veremos, son básicas y determinantes de los éxitos y fracasos socioprofesionales. Para su construcción nos basamos en la complementariedad de los dos análisis realizados, las principales conclusiones obtenidas y los planteamientos del marco conceptual y teórico.

18.2.- Estrategias deliberadas frente a estrategias emergentes: dos formas diferentes de acción racional

Tal y como hemos podido comprobar a lo largo de toda esta tesis doctoral, tres son los recursos que, dispuestos estratégicamente, coadyuvan a la transición a la edad adulta de los jóvenes. Son tres tipos de recursos que se deben poner en juego en conjunto, pero que son poseídos tanto por las familias, en su origen, como por los propios individuos jóvenes en su desarrollo. Esos tres recursos fundamentales son, y tomamos como referencia a Bourdieu (2000), el capital económico, el capital cultural (donde incluiríamos el capital humano) y el capital social.

1. El capital económico en tanto que el conjunto de bienes económicos, patrimonio y bienes materiales con que cuenta la familia así como los propios que va adquiriendo el joven en su proceso de transición.
2. Capital cultural. Referido no sólo a la adquisición de la cualificación profesional a través del sistema educativo (capital humano), sino todos aquellos aspectos de corte más intelectual que se reciben y se apprehenden no sólo en la escuela y también en la familia. Estaríamos hablando así de capacidades tales como la

iniciativa, la inteligencia, la proactividad a la hora de enfrentar las situaciones, etc. Esta “especie” de capital es para nosotros sumamente importante en el desarrollo de procesos de transición exitosos. La familia y la escuela actúan aquí como reproductores sociales de las capacidades y aptitudes para la inserción laboral y social.

3. Capital social. Entendido como la red de relaciones que las familias y los jóvenes movilizan tomando como base los otros dos tipos de capital, y que sirve para alcanzar el objetivo familiar colectivo de inserción. El capital social es el espacio de sociabilidad en el que tiene lugar la competencia estratégica que marca las diferencias entre familias en el papel que juegan éstas en el proceso de transición a la edad adulta de sus hijos.

Hay, como sabemos, un cuarto tipo de capital, el capital simbólico. Este tipo de capital es aquel que tiene que ver con el prestigio y el reconocimiento. Este tipo de capital surge cuando el colectivo reconoce a un individuo en tanto que poseedor del resto de capitales. En el caso que nos ocupa, este capital simbólico es sumamente importante para explicar la posición central que, en el caso de las redes sociales para el empleo, pueden ocupar algunos jóvenes.

La conjunción de todos estos tipos de capital social son los que dan lugar a estrategias diferentes. Esa diferenciación viene de la mano de la forma en que se combinen, se desarrollen o en el peso que se le de a uno o a otro para alcanzar el objetivo propuesto. En este sentido, estaríamos hablando de estrategias basadas en acciones racionales con arreglo a fines. Se tiene un objetivo, unas expectativas, y se actúa utilizando esas expectativas para alcanzar esos fines de forma racional.

En nuestro modelo asumimos que el actor es racional, y es racional en tanto que buscador de objetivos y metas. Es un actor racional por cuanto puede controlar su principal recurso que son sus propias acciones, lo que unido a la forma en que utilice el resto de recursos ya indicados sobreviene en diferentes formas de encarar planteamientos estratégicos. Así, y tomando el actor racional de Coleman (1990), la

familia y los jóvenes, en tanto que actores, cuentan con cualidades intrínsecas en tanto que intenciones de cara a poder obtener el máximo de sus intereses a través de sus acciones. Todo este proceso tiene lugar en un contexto social en el que el actor individual interactúa con otros actores donde se produce el intercambio en base a la posesión de capital que se tiene. Esto es lo que confiere a la acción racional su carácter sistémico.

En definitiva, lo que queremos plantear es la necesidad de tomar el contexto en el que están la familia y los jóvenes como marco estructural en el que se desarrollan las acciones de tipo racional, pues es el sistema el que puede constreñir las posibilidades de éxito o fracaso de las estrategias puestas en marcha. La familia y los jóvenes compiten con otras familias con las que pueden compartir intereses, pero también puede haber divergencias, y es ahí cuando aparece de nuevo el concepto de competencia estratégica. Esta competencia se desarrolla en el contexto social, y sólo aquellas familias que comprenden que dicho sistema funciona así estarán en mejores condiciones para adaptarse a cambios y transformaciones sociales.

Sentadas las bases de la acción racional que despliegan las familias y los jóvenes en su proceso de transición a la edad adulta, es el momento de definir los tipos ideales de estrategias que se ponen en marcha, como intento de enunciado de probabilidad que no se dará al cien por cien en ningún ámbito, pero que sí delimitan los dos extremos del continuo en el que se desarrollan las verdaderas estrategias adoptadas. Diferenciaremos así entre estrategias de los padres y estrategias de los hijos.

18.2.1.- Las estrategias de los padres

Tomando el modelo de Mintzberg y Waters (1985) como marco conceptual, y adaptándolo a nuestro objeto de estudio, consideramos que hay dos tipos ideales de estrategias familiares de cara a la inserción laboral de los hijos: estrategia deliberada o intencionada y estrategia emergente – estandarizada. Estos son los dos tipos ideales de estrategia. Veamos qué caracterizaría a cada una de ellas en el caso de los padres.

La *estrategia intencionada*. En el caso de las familias que actúan estratégicamente de cara a la inserción laboral de los hijos con un carácter intencionado estamos hablando de ir más allá de querer lo mejor para los hijos, nos estamos refiriendo a que el objetivo colectivo, el objetivo de la unidad familiar, es la transición a la vida adulta de los hijos. Ese objetivo es claro, asumido y se trabaja por conseguirlo. Ese trabajo es intencionado, planificado y siguiendo un modelo de acción que lleva a la diferenciación completa del entorno en cuanto a la ventaja competitiva con que se quiere dotar la familia en relación a ese objetivo.

El carácter deliberativo de este tipo de estrategia supone la utilización de los tipos de capital con que cuenta la familia pero de forma única, sin similitudes con respecto al resto de las familias. Esta forma de actuar alcanzaría el más alto grado de racionalidad, planificación, ejecución, control, análisis y sistematización de resultados.

Es decir, toda acción que se emprende siguiendo este tipo de estrategias intencionales forma parte de un plan de acción donde están claramente delimitados todos los aspectos que tienen que ver con la ejecución del mismo. El dinero que se va a invertir en la educación de cada hijo está planificado al cien por cien, el tipo de colegio, de instituto, de universidad, la carrera que debe estudiar el hijo, el puesto de trabajo que se desea alcanzar, la manera en la que se va a llegar, la forma en la que se utilizarán las redes sociales, el tipo de posición que se quiere ocupar en la red social y en la estructura social, etc. Todo está planificado, incluso el margen de error que se pueda asumir. Así, el margen de maniobra, los objetivos a largo plazo y las incertidumbres del entorno están perfectamente controladas dentro de la organización familiar, sobre la idea de que todos y cada uno de los miembros comparten los planes, los objetivos, y que estos han sido desarrollados tal y como se pretendía. Esta estrategia estaría en uno de los extremos como tipo ideal.

En este tipo ideal de estrategia se conoce de antemano que las redes sociales de lazos fuertes son útiles para acceder al mercado laboral, pero no lo son de cara al desarrollo de carreras profesionales más exitosas que es el verdadero objetivo. En este

sentido, se asimila como parte del plan de acción racional la inculcación en los hijos de la importancia de la inversión en una red social más allá de la que les dotan los padres con su capital social. Es decir, se toma como estrategia diferenciadora en la competencia por puestos de trabajo la importancia de los lazos débiles en su papel respecto al mercado laboral, pero poniendo en manos de los hijos la importancia de ese tipo de inversión. Esto es, formaría parte de una estrategia intencionada el hecho de que la familia asuma que, llegado un momento, ésta puede ser disfuncional y que, en ese preciso instante, los hijos deben asumir el control de la estrategia, deben tomar las riendas de su propio futuro en el mercado de trabajo. Recordemos que todo el proceso está planificado, incluso la salida de la familia de la escena en su papel protagonista.

La estrategia estandarizada. Este segundo tipo de estrategia parte de un principio básico: el conocimiento de cuáles son los resultados previos de la acción que se pone en marcha. Frente a la estrategia intencionada, donde las familias son conscientes de estar asumiendo un alto grado de riesgo e incertidumbre respecto a los resultados a obtener (la puesta en marcha de estrategias genuinas elimina, de antemano, la competencia, lo que justificaría unas expectativas altas de éxito; pero, de igual manera, el iniciar una senda que nunca antes ha sido transitada también plantea ciertas incertidumbres, compensadas por el carácter sumamente excelente de los resultados que se persiguen), las estrategias estandarizadas renuncian a determinados niveles de éxito, sacrificando mejores resultados en aras de una mayor seguridad. Esto es, siguiendo patrones que ya se han demostrado como exitosos, es posible que se acceda a escenarios (empleos) menos exclusivos y más “masificados”, pero existe mayor seguridad en que las inversiones realizadas (en los tres tipos de capital expuestos) se verán recompensadas.

Es decir, se trataría, en el caso que nos ocupa, de la puesta en marcha por parte de las familias de acciones estratégicas basadas sólo en patrones de conducta que se hayan demostrado exitosos y, en tanto que exitosos, con resultados previamente conocidos. En este sentido, la racionalidad de la acción no estaría tanto en el propio patrón de conducta cuanto en la decisión tomada en torno al patrón a seguir.

En este segundo caso no existe el índice de planificación de la acción como en el caso de la estrategia intencionada. En teoría se trataría de una estrategia menos costosa desde el punto de vista de las decisiones que se toman a la hora de poner en marcha los recursos familiares, pues esas decisiones se basan en patrones anteriormente desarrollados por el entorno social. Así, por ejemplo, se podría explicar de forma clara que la decisión de las familias de invertir en capital humano es un patrón o estrategia estandarizada. Es decir, se asume que en el entorno esa inversión se materializa y da respuesta al objetivo de inserción y se toma como marco de acción racional. Estaríamos ante aquellos casos, que tampoco se darán al cien por cien pues estamos ante un tipo ideal, en los que se hace algo porque el entorno lo hace, y así parece que se consiguen mejor los objetivos a largo plazo.

En este tipo de estrategia el margen de maniobra, los objetivos a largo plazo y las incertidumbres del entorno vienen impuestas por el patrón de conducta que constriñe la propia iniciativa de la familia, pero no es una restricción con carácter de obligatoriedad, sino que es una asunción voluntaria del patrón como modelo de éxito para la transición a la edad adulta.

El papel que las redes sociales juegan en este modelo es estándar. Es decir, en este tipo de estrategia las redes sociales se utilizan sólo y exclusivamente como patrón, porque en el entorno aparece como el medio más eficiente y efectivo de entrada al mercado laboral. Este tipo de planteamiento estratégico no asume, a priori, la importancia de los lazos débiles, más propio de estrategias deliberadas. Se entiende que el uso de la red ayuda a entrar al mercado laboral, y que no usarla es una forma de autoimponerse un barrera de entrada al mercado de trabajo. En este sentido, la estrategia se desarrolla sin intencionalidad, sin planificación, y forma parte de un patrón aprendido que se trata de poner en marcha. La familia no suele tomar conciencia de que puede llegar un momento en que ya no sea funcional para la transición de los hijos. En este sentido estaríamos ante una situación en la que el despliegue del patrón se trata de alargar el máximo tiempo posible.

Esta delimitación del continuo en dos tipos ideales permite conocer hasta qué punto las estrategias que un día fueron deliberadas o intencionadas terminan estandarizándose y se convierten en modo de acción racional colectiva. Este sería, desde nuestro punto de vista, lo que vienen sucediendo con la inversión en capital humano. Es decir, invertir en la educación de los hijos para colocarlos mejor en la estructura social empezó siendo una estrategia deliberada, como medio de diferenciación respecto al resto. Sin embargo, como hemos visto a lo largo de este estudio, esta forma de inversión se generaliza a la inmensa mayoría de las familias españolas que hacen de ello el patrón a seguir con sus hijos. Lo importante, por tanto, es conseguir un título, una formación, para que se alcance aquello a lo que los padres no pudieron llegar. Sin embargo, como ya podremos adivinar, el desarrollo deliberativo de esta estrategia lleva a que, cuando son muchos los que cumplen el requisito, las familias se diferencien utilizando sus recursos e imponiendo nuevas barreras, de ahí que con un título no baste, que con un máster no baste. Es decir, cuando un patrón se generaliza, este se desarrolla hacia nuevas estrategias intencionadas que permitan la diferenciación y, con ello, el desigual reparto de las posiciones sociales, ya que sigue siendo valorado como un recurso de mercado.

En el caso de las redes sociales, el patrón de comportamiento generalizado es el del uso de los lazos fuertes, mientras que el aspecto más deliberativo es el de la utilización de los lazos débiles. En el momento en que eso se convierta en patrón, se hará necesario desarrollar otro tipo de lazos si se quiere mantener el recurso capital social como factor de inserción laboral. De lo contrario, el propio capital social podría desaparecer en cuanto a recurso de mercado.

Vemos cómo los modelos estratégicos que proponemos son muy claros, uno como plan y otro como patrón pero, como venimos diciendo desde el principio, son los dos extremos de un continuo de estrategias que beben de uno u otro. Decimos esto porque ni todas las estrategias pueden ser en su totalidad estándares lo que, llevando al extremo la argumentación podría poner en duda el propio concepto de acción racional estratégica, ya que en esos casos todo menos la decisión de actuar así viene del entorno,

ni tampoco todas las acciones pueden ser totalmente intencionales y deliberadas, por cuanto eso sería asumir que el actor está al margen de la estructura social y del contexto, y ese es un aspecto que no hemos aceptado en este estudio, desde el marco analítico hasta la propia metodología de investigación.

Hecha esta última salvedad, y en el marco de ese continuo, ¿cuáles son las estrategias de inserción laboral y su relación con las redes sociales que podrían desarrollar los padres?. A partir de los resultados de esta tesis doctoral, establecemos las siguientes estrategias que formarían parte del modelo de acción racional de los padres en la inserción laboral y social de los hijos:

1.- Estrategia familiar planificada.

Se trataría de las estrategias familiares más intencionales. Es decir, estrategias construidas sobre una planificación formal de la carrera de transición a la edad adulta de los hijos. La clave de diferenciación de este tipo de estrategias respecto a otras está en la existencia de un liderazgo interno en la organización familiar, padre o madre normalmente, que se sirven de controles de tipo formal como pueden ser el ejercicio de la autoridad familiar, la definición de normas y valores para guiar el comportamiento, los límites en torno a los cuales se establece el carácter familiar.

Con este ejercicio de autoridad, el padre o la madre se aseguran controlar al máximo el entorno interno y externo, ambos predecibles. En este sentido, las redes sociales forman parte de la acción racional, pero se asimila que la red de lazos débiles resulta más útil que la red de lazos fuertes.

Se trata de un tipo de estrategia en el que sólo hay una dirección posible, y es la impuesta por los líderes de la familia. Los hijos no tienen capacidad de decisión. No se siguen patrones, ya que son los líderes los que deciden, por ejemplo, llevar a los hijos al colegio que consideran mejor más que al colegio que el entorno dice que es mejor, deciden qué van a estudiar los hijos porque creen que tendrán más salidas profesionales

antes que apostar por aquellas carreras que son consideradas por el entorno como más exitosas, etc. Esto no quiere decir que no puedan coincidir entorno y familia, pero nunca lo será de forma intencional.

2.- Estrategias familiares de proceso planificado y contenido patronado

Se trataría de estrategias de inserción laboral de los hijos que se originan en un proceso o sucesión de fases. En este tipo de estrategias los padres controlan los aspectos procesuales de los recursos y la estructura de la organización familiar. Es decir, son los que tienen el control sobre el capital económico, humano y social y sobre la manera en la que se estructura la organización familiar, así como la forma en que esos recursos se van a distribuir entre los hijos. Sin embargo, los hijos cuentan con margen de maniobra para dar contenido a la estrategia de inserción. Es decir, los hijos pueden decidir a partir de la asignación de recursos recibida hacia dónde dirigir sus estrategias de inserción.

Se trataría de estrategias con menor grado de planificación familiar y mayor acción de la misma en términos de patrón de conducta. El entorno es cambiante, pero la forma en la que se aproximan a ese entorno no depende tanto de la familia como del proceso de transición que estén desarrollando los hijos desde el margen de maniobra indicado. No tiene por qué existir consenso entre padres e hijos más allá de la importancia que se le da al capital humano y a las redes sociales como recursos de mercado. La forma en la que se utilizan no origina conflictos entre padres e hijos.

La red social es para los padres un recurso más que se pone a disposición de los hijos de cara a la transición a la edad adulta. En este caso, no se tienen conciencia de la diferencia entre lazos fuertes y débiles, pues el patrón se desarrolla de forma independiente de esa asunción.

3.- Estrategias familiares desarticuladas entre planes y patrones

Se trataría de un tercer tipo de estrategias familiares que cuenta con el conflicto entre actores como uno de sus elementos definidores. En este caso, nos encontramos con aquellas situaciones en las que los hijos entran en clara y abierta contradicción con padres que tienen una estrategia deliberada o intencional claramente definida. A diferencia del primer tipo de estrategia familiar, aquí se dota a los hijos de margen de libertad, lo que les permite asumir libremente patrones de comportamiento que se alejan de la planificación desarrollada en la familia.

Por ejemplo, y para comprender mejor este tipo de estrategia, los padres tienen perfectamente planificada la inserción laboral y social de un hijo. Tienen decidido y estudiado el fin y la manera en la que se van a poner en juego los recursos, qué estudiar, a qué amigos y contactos llamar para la inserción, etc. Y sin embargo el hijo, sin excesiva oposición en la familia decide, siguiendo un patrón de conducta por ejemplo de su entorno de amigos, abandonar los estudios e iniciar su trayectoria profesional en un trabajo del que sólo espera conseguir dinero para sus gastos particulares de ocio y tiempo libre. De esta forma, los hijos siguen sus propios patrones frente a los planes de los padres. La red social formaría aquí parte de la estrategia estándar que utilizaría el hijo.

4.- Estrategias familiares impuestas como patrón

Serían las estrategias en las que el margen de deliberación de las familias es menor, no porque no se quiera sino porque el entorno actúa imponiendo un patrón de acción o limitando la capacidad de planificación de las familias. En este caso la estructura social y como ésta se configure de cara a la vías de asignación de puestos actúa delimitando el tipo de acciones que se pueden hacer en la familia. Si, por ejemplo, la única forma de acceder a un puesto de trabajo es mediante un título, las familias dedicarán sus recursos a la obtención del título. Si la única forma de acceder a un puesto

de trabajo es mediante la redes sociales, las familias utilizarán su capital social sólo porque así lo impone el patrón.

Las estrategias no tienen carácter interno, sino que vienen marcadas por el entorno. Pero pueden llegar a ser más intencionales si se asimilan como propias en el contexto de la familia, y se desarrollan tratando de definir mejores planes de acción a partir de los patrones explicitados. Es decir, por ejemplo, la familia asume que la educación es clave para la inserción laboral (patrón) y se decide de forma planificada tanto los centros como la dirección que se seguirá en esa educación (planificación). En todo caso, la presión del entorno no dejará amplio margen de maniobra a las familias.

5.- Estrategias familiares de consenso en el patrón

En este tipo de estrategias no existe una planificación definida en el caso de los actores. Sin embargo, lo que sí existe es ajuste mutuo entre los actores al respecto del patrón de conducta que mejor puede conducir a la inserción laboral y a la transición a la edad adulta. No hay intencionalidad propia, sino asunción de que la inversión en formación y con las redes sociales se puede acceder al mercado laboral de forma más rápida, sencilla y con mayores garantías de éxito. Son las estrategias con menor grado de intencionalidad y, por tanto, las que en mayor medida se entienden basadas en formas de comportamiento exitosas. Serías las propias de familias que no sondan el contexto para desarrollar planes, sino que se dejan llevar sólo por aquello que, en apariencia, resulta exitoso.

Por tanto, como podemos comprobar, los tipos de estrategias que desarrollan las familias en relación a la inserción laboral de los hijos son muy variadas, variación que vendrá determinada por el grado de planificación o por el grado en que estamos ante un patrón de conducta.

A la vista de los resultados del estudio consideramos que estos cinco tipos de estrategias se dan en mayor o menor medida en las familias. Las familias ponen en marcha tanto estrategias profundamente planificadas como estrategias basadas fundamentalmente en patrones de acción. Desde el punto de vista de nuestra investigación, consideramos que aquellas estrategias que cuentan con mayor grado de planificación son las que facilitan la reducción de costes de inserción, ya que cuanto más se controle el proceso, se conozcan las variables que los determinan, mayor será la probabilidad de reducir el tiempo de permanencia en el estadio de transición que es la juventud. A pesar de que, como ya hemos señalado, también implican la asunción de un mayor grado de riesgo e incertidumbre.

Creemos, en esta línea, que la familia española tiende a utilizar más estrategias centradas en patrones que en acciones planificadas desde la competencia estratégica. Esta podría ser una de las explicaciones del alargamiento de la permanencia de los hijos en el hogar familiar, ya que el uso masivo del patrón de inversión en formación y en redes sociales de lazos fuertes, puede estar llevando al colapso de ese mercado de inserción. Sin embargo, consideramos que cuando se desarrolla de forma más planificada la estrategia, se coge del patrón – entorno aquello que es conveniente y útil de cara al objetivo de transición, y se ajusta a los propios planes internos de la familia sobre la base de un mejor posicionamiento en el mercado de trabajo, las posibilidades de alcanzar éxito son mayores.

En este sentido, aquellas familias que planifican de forma deliberada sus acciones, las ponen en marcha, las ejecutan y las analizan son más conscientes de lo que realmente necesitan sus hijos para acceder al mercado laboral. Una familia que no actúa así, y creemos que es así mayoritariamente en España, no hace sino reproducir un patrón que, posiblemente, tuvo éxito en el pasado, pero que en la actualidad ya no lo tiene en esa medida. Basta mirar las tasas de desempleo juvenil para hacernos una idea de que lo que estamos concluyendo tiene visos de realidad.

La explicación de todo esto estaría en el hecho de que la familia no asuma que puede llegar a ser disfuncional en el proceso de inserción laboral de los hijos. La insistencia en un mismo patrón en el que todo parece venir impuesto socialmente limita la capacidad de acción del joven que, como bien sabemos, cuenta con sus propios recursos y, con ello, puede desarrollar sus propias estrategias. A esto vamos a dedicar el siguiente apartado de estas conclusiones.

18.2.2.- Las estrategias de los hijos

Acabamos de definir el modelo estratégico seguido por las familias en relación a la inserción laboral, y con ella social, de los hijos. Pero como planteamos al inicio de esta capítulo de conclusiones, junto a la familia tenemos que hablar de cómo desarrollan sus propias estrategias los otros actores, los jóvenes.

A lo largo de toda esta tesis doctoral hemos puesto de manifiesto que son muchos los aspectos que debemos tener en cuenta a la hora de plantearnos el estudio de la transición hacia la vida adulta de las personas. Entre esos aspectos, hemos dedicado una gran parte del trabajo que estamos concluyendo a la forma en que cada uno de los actores en su acción racional de cara al objetivo emancipatorio pone en marcha y activa sus recursos estratégicos.

Como bien sabemos, los jóvenes tienen sus propios recursos y, con ellos, desarrollan, como veremos a continuación, sus propias estrategias. Capital económico, humano y social se conjugan también en este sentido, pero con una finalidad sumamente importante de cara al éxito transicional, el desarrollo de un capital simbólico propio. Es decir, ocupar un lugar en un estadio de la vida que es diferente al de la juventud, pero ocuparlo sobre la base del reconocimiento del resto de miembros de la sociedad del nuevo papel que se desempeña. Es decir, tener un lugar y ocuparlo en la sociedad y en la estructura relacional, hecho este para el que se han estado preparando durante mucho tiempo.

La familia, indudablemente, juega un papel muy importante en ese proceso de transición estratégico, pero no sólo la familia es la que actúa así. Los jóvenes, tal y como hemos visto tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, se ponen en marcha de cara al objetivo colectivo familiar, pero también individual, en tanto que necesario en el proceso propio de transición.

En este apartado nos vamos a centrar en delimitar una aproximación sociológica a la inserción laboral de los jóvenes como marco de paso a la vida adulta, sin olvidar la herencia familiar, pero tratando de establecer una clasificación de estrategias propias, y donde, ahora sí, las redes sociales aparecerán como claves de inserción.

Tal y como ya debemos tener claro a estas alturas de la investigación, los recursos básicos de inserción son la iniciativa, los estudios y las redes sociales. Tanto en el análisis cualitativo como en el cuantitativo han aparecido como barreras de entrada necesarias para acceder al mercado laboral. Estos tres recursos serán utilizados por los jóvenes como delimitadores de la estrategia que pongan en marcha.

Siguiendo el modelo planteado en el caso de los padres, en el caso de los hijos, en el caso de los jóvenes, volvemos a diferenciar entre estrategias intencionadas o deliberadas y estrategias estándares o emergentes. En el caso que nos ocupa, si bien como tipos ideales son similares a las de los padres, en el caso de los jóvenes presentan algunas características propias.

Empezando por las *estrategias intencionadas*, tenemos que indicar que estaríamos ante situaciones de amplia experiencia en lo que al funcionamiento del mercado laboral se refiere. En este sentido, aquellos jóvenes que despliegan estrategias de este tipo cuentan con un amplio bagaje en el mundo del trabajo o, desde el punto de vista de la posición que ocupan en la estructura social, cuentan con amplia, valiosa y certera información sobre el funcionamiento del mercado laboral.

Los jóvenes que despliegan este tipo de estrategias no se rigen por los patrones normalizados, sino que intencionadamente definen sus trayectorias de inserción en tanto que expectativas laborales mediante la inversión que se va a hacer tanto en capital humano como en la red social, red social que, por supuesto, en este tipo de estrategia sólo se valora en su perfil de lazo débil.

Pero hay un recurso propio que en el caso de los padres no se ponía en funcionamiento de forma tan directa en las estrategias deliberadas: la iniciativa. Un joven que actúa de forma planificada para su inserción está profundamente activado desde el punto de vista de la iniciativa personal. La familia puede realizarse a través de los logros ocupacionales de los hijos, pero son los hijos los que protagonizan en primera persona estos procesos. Un joven que delibera y planifica su futuro es un joven que tiene la iniciativa propia de activar todos sus recursos de cara a poder hacer realidad sus aspiraciones.

En este caso, no se seguiría ningún patrón establecido, sino que es cada joven el que delimita los marcos de acción que le llevarán al éxito profesional y, con él, entienden que social, desde el punto de vista de su inserción en el mundo adulto. El capital humano es clave, pero porque se desarrolla de forma planificada, con lógica interna y centrado en los objetivos. Es decir, no hay cabida para la improvisación en este tipo de estrategia ideal, sino que toda acción racional de movilización de recursos aparece delimitada y únicamente encorsetada por la propia acción del individuo en su competencia con el entorno, entorno en el que puede, y así es, estar compitiendo con otros individuos en busca del mismo objetivo. Es decir, la inversión en capital humano está ya planificada y estudiada en base a las aspiraciones laborales.

Así mismo, se activa de forma deliberada el uso de la red social. Esto forma parte de la iniciativa de la que venimos hablando. Es decir, si se conoce perfectamente el contexto en el que se mueven y en el que se moverán, los jóvenes descubren que no basta con el patrón familiar de uso de la red más cercana, sino que aquel joven que utiliza la intencionalidad en su estrategia, interviene de forma activa en la construcción

de una red de la que beneficiarse y con la que beneficiar a otros mediante el posicionamiento activo en la red.

En definitiva, se trataría de estrategias profundamente organizadas, de gran amplitud en cuanto a su cobertura, y con el objetivo trazado y asumido de ser el medio más eficaz de cara a la obtención del, permítasenos la expresión, pasaporte a la vida adulta, y construidas sobre la base de la asunción de las disfuncionalidades que provocaría seguir sólo las estrategias familiares. A este tipo de estrategias sólo se llega a través de la experiencia y a medida que aumenta la edad.

Pero también tendríamos un segundo tipo de estrategias, las *estrategias estándares*. Como en el caso de los padres, se trataría de estrategias marcadas y construidas sólo a partir de patrones de conducta. En este caso, los patrones no sólo vendrían del contexto social – de la sociedad – del entorno social, sino que estarían siendo imbuidos también a partir de las estrategias familiares que se hayan desplegado. Estas estrategias por definición, y en la medida que el joven no participa en su planificación, serían patrones que guían el comportamiento de éstos. Es decir, y por ejemplo, una estrategia familiar planificada que sería la más próxima a una estrategia deliberada en el caso de los padres, en el caso de los hijos, al ser impuesta desde el liderazgo de la organización familiar, podría aparecer como una estrategia patrón a los ojos de los hijos.

Son, así, patrones de acción estratégicos que se asumen en su totalidad como mecanismo de eficacia demostrada en los procesos de inserción laboral, pero la mano deliberativa no tiene ningún peso. En este sentido, serían estrategias poco adaptables a los cambios sociales del entorno, porque un patrón se encuentra más enraizado en el imaginario colectivo que una planificación intencionada para un fin.

Serían estrategias que no consideran el éxito en el proceso de inserción más que como un hecho estructural fruto de la puesta en marcha del patrón, frente a las primeras donde el éxito viene determinado por la acción planificada.

Pero son estrategias donde también se ponen en marcha los recursos propios de los jóvenes: el capital humano heredado, el capital social heredado y las capacidades heredadas de activación de la propia iniciativa. La utilización de estos recursos sólo se establece sobre las bases de las normas aceptadas en el contexto en el que se mueven los jóvenes. La red social tiene exclusivamente un sentido en tanto que lazos fuertes, y el capital humano es un recurso cuya utilidad se enmarca en el patrón socializado en la familia. La familia seguiría siendo asumida como plenamente funcional y, por tanto, son más propias de contextos juveniles de inicio de la transición, en edades tempranas y trayectorias laborales cortas.

De nuevo vemos que estamos ante dos extremos de un continuo de posibles estrategias. De nuevo decimos que como estrategias puras no las podremos encontrar, pero sí serían tipos ideales que delimitan la existencia de otras modalidades que sí definirían los comportamientos estratégicos de los jóvenes en su inserción laboral y en su proceso de transición a la edad adulta. Veamos a continuación cada uno de esos modelos como conclusión final de este largo estudio.

1.- Estrategia juvenil planificada.

Se trata de un tipo de estrategia en la que el papel de liderazgo en relación al proceso de transición a la edad adulta es ejercido plenamente por el joven. Planifica de forma deliberada cada uno de los pasos de su carrera profesional, activa sus recursos disponibles, tanto los heredados como los propios, sobre un plan trazado que quiere alcanzar. Este tipo de estrategia no suele aparecer desde el primer momento en que el joven inicia su proceso de emancipación y transición a la edad adulta, sino que las experiencias vividas en los inicios de ese proceso, los conocimientos adquiridos a lo largo de ese proceso, permiten discernir cuál es el mejor camino para alcanzar el objetivo deseado y, con ello, el consabido ajuste de expectativas laborales y personales.

En este tipo de estrategias se tiene perfectamente claro cuál es el objetivo laboral que se quiere alcanzar, y éste se construye sobre la base de la mejora e incremento de

los recursos disponibles para poder desarrollar mejores acciones racionales en el mercado laboral. Son estrategias que suelen venir de trayectorias personales centradas en el mercado de trabajo, pero con altas expectativas de logro ocupacional.

Se trataría del tipo de estrategia con mayor grado de deliberación, pero que antes de planificarse pueden haber estado influidas por las estrategias familiares en cuanto patrón de conducta.

2.- Estrategias juveniles resolutivas

Derivadas del primer tipo de estrategias tendríamos este segundo tipo. En este caso, el joven aparece también como el líder que tiene la visión central intencional: querer llegar al mundo adulto en las mejores condiciones posibles. Este sería el tipo de estrategia que desarrollarían aquellos jóvenes que indicamos en el análisis cualitativo que iniciaron trayectorias obreras o incluso precarias y que, en un momento dado, dan el paso a la trayectoria de aproximación sucesiva.

Como protagonistas de este tipo de estrategias solemos encontrar jóvenes que abandonaron de forma temprana la inversión en capital humano con la intención de alcanzar de forma rápida la inserción laboral. Sin embargo, las metas que se imponen no pueden ser alcanzadas con el nivel de capital humano que se tiene. Ante esta situación, descubren la necesidad de la especialización y el aumento constante de su cualificación profesional como patrones de conducta para poder alcanzar los objetivos que realmente son sus aspiraciones profesionales: una ocupación segura, estable y, por encima de ello, que aporte capital simbólico en términos de prestigio social y con posición central en la red social de la que se forma parte.

El detonante que lleva a la utilización de este tipo de estrategias suele ser el haber encontrado algún tipo de barrera, en términos de cierre social excluyente, en el momento de aspirar a un determinado puesto de trabajo que les aporta más que aquellos primeros trabajos que consiguieron justo en el momento de salir del sistema educativo.

En este tipo de estrategias las redes sociales de lazos débiles son básicas. Es decir, antes de planificar un tipo de estrategia resolutive el joven debe tomar conciencia de que con la red familiar y de amigos íntimos no podrá salir de la situación en la que se encuentra de cara al mercado laboral. Una vez se toma conciencia de que una red amplia de contactos amplía las posibilidades de acceder a otros puestos de trabajo, se asume esa oportunidad y se invierte constantemente en la red, tanto en la posición que se ocupa como en el establecimiento de anclajes con nodos claves de la red de la que se quiere formar parte.

Es así una estrategia más o menos deliberada, pero que contiene trazas de estrategia emergente pues, no en vano, el bagaje de la experiencia, sobretodo en tanto que herencia familiar, se ha vivido en términos de patrón de acción.

3.- Estrategia juvenil de proceso patronado y contenido planificado

En este caso estaríamos ante estrategias cuyo contenido viene aprehendido directamente de la familia en relación a la forma en la que disponer los recursos de cara a la inserción laboral. Suele venir de estrategias familiares planificadas en las que los padres definen claramente los objetivos y los medios para alcanzarlos como plan de acción conjuntamente aceptado por todos los miembros de la familia. Sin embargo, los jóvenes actúan siguiendo el patrón familiar a la hora de estructurar la forma en la que va a organizar sus propios recursos, así como la cantidad de recursos que se deben poner en juego en cada caso.

La asimilación el patrón que en la familia es deliberado e intencionado dificulta las posibilidades de los jóvenes de enfrentar situaciones nuevas no definidas en el modelo estratégico familiar. Este hecho puede hacer que el proceso de transición no se desarrolle plenamente si la estrategia familiar falla y no se tienen definidos planes de acción alternativos. En este caso, la familia deja de ser funcional, pero mantiene al joven desactivado de cara a la disposición de sus propios recursos. En este sentido, los

jóvenes que deciden seguir este tipo de estrategias no ven otras opciones que las impuestas por la familia, no hay otro patrón válido y no se está capacitado para decidir en otra dirección que no sea ésta.

La utilización de red social también viene del plan familiar. La familia puede haber desarrollado lazos débiles, pero si estos fallan el patrón no deja espacio en el joven para el desarrollo de sus propios nodos en la red. Esa imposibilidad hace que, al final, incluso una red que en principio era de lazos débiles termine adquiriendo la forma de lazos fuertes ante la escasez, limitación y reiteración de la información que se utiliza.

4.- Las estrategias juveniles de protección o paraguas

Se trata de estrategias directamente relacionadas con la anterior, pero en este caso ni siquiera los jóvenes cuentan con la posibilidad de un margen de acción en el proceso de transición a la edad adulta. En este tipo de casos la coacción de la familia se utiliza como marco desde el cual definir las fronteras y los objetivos estratégicos dentro de los cuales deben actuar los jóvenes. En este caso el entorno es impredecible pero no se entiende como un grave problema en tanto el joven se siente protegido por la familia, quien sustenta su acción en la falta de dotación de sus hijos de habilidades propias en términos de iniciativa para poner en marcha estrategias diferentes a la establecida en la familia. Se trataría de estrategias deliberadas en el caso de la familia y emergentes en el caso de los jóvenes.

La red social sólo se utiliza en el sentido que indica la familia y así se asume. De esta forma, la familia adquiere el papel protagonista y, con ello, la responsabilidad del éxito o fracaso de la transición a la edad adulta de los hijos, quienes, como ya hemos señalado, permanecen desactivados.

5.- Estrategia juvenil de consenso en la planificación y disenso en el patrón

Es un tipo de estrategia en que padres e hijos planifican y alcanzan consenso en relación a cuáles son los planes de futuro respecto a la transición a la edad adulta de los hijos. Todo está delimitado, los recursos que se van a poner en marcha, las estrategias de inserción y los mecanismos que se van a utilizar.

Sin embargo, llega un momento de conflicto cuando se decide establecer qué patrón de conducta es el más adecuado para alcanzar esos planes, cuál es el mejor y, por tanto, debería ser puesto en marcha. El objetivo planificado se desea alcanzar de diferente manera, lo que termina generando conflictos entre los jóvenes y su familia. En este sentido, lo que viene a suceder es un desajuste entre los deseos de los padres y los de los hijos en relación a cómo se puede alcanzar mejor el logro ocupacional.

Así, por ejemplo, los hijos deciden abandonar pronto la formación ante una oportunidad laboral importante, pero los padres no lo asumen como factor de cara al modelo de transición consensuado al principio. Incluso en aquellos casos en los que se alcance prestigio ocupacional los padres no terminarán de rechazar que el patrón que ellos preferían hubiese sido mejor, siendo este patrón, normalmente, la mayor permanencia en el sistema educativo.

6.- Estrategia juvenil de patrón impuesto

Este tipo de estrategias son las más emergentes y estándares de todas las que presentamos. Se trataría de estrategias en las que el patrón de acción viene directamente impuesto por el entorno. En estos casos, los jóvenes no cuentan con margen de acción propio, sino que siguen mecanismos establecidos de manera externa a ellos de cara a su inserción laboral. Esto es, se forman porque así lo indica el entorno, utilizan las redes sociales tal y como las utilizan en su entorno más cercano, y no interpretan la iniciativa propia más que en términos de acciones de búsqueda de empleo que van más allá de las

informales. Es decir, por ejemplo, envían currículums a empresas porque en su entorno lo hacen, independientemente de la eficacia del sistema.

Los jóvenes que se desenvuelven con este tipo de estrategias no se salen del patrón, lo que estaría en la base del colapso del mercado laboral en tanto que oferta de fuerza de trabajo, ya que se trataría este de uno de los modelos estratégico más frecuentes. Es decir, muchos jóvenes sin claves de diferenciación y compitiendo por el desarrollo de trayectorias asimilables entre sí. Sería un tipo de estrategia más propia de las primeras incursiones laborales, donde las expectativas no son altas y donde el objetivo no es otro que tener un tipo de empleo con el que conseguir algún ingreso extra o, en el mejor de los casos, comenzar a desarrollar experiencias que más tarde serán clave para el desarrollo tanto de estrategias planificadas como resolutivas.

Estas serían las estrategias que podríamos definir a partir del estudio realizado. Tenemos que indicar que no todas se encuentran presentes con la misma intensidad ni tienen el mismo nivel de implantación. Lo que sí parece claro es que, en el caso de los jóvenes, en el desarrollo de estrategias de inserción laboral se comienza por modelos más emergentes que poco a poco tenderán a modelos más intencionales. Para que esto sea así, se hace necesaria la existencia de una trayectoria laboral más o menos extensa, más o menos profunda y, fundamentalmente, la experimentación del poder de la red social.

A lo largo de este informe hemos hablado de forma profunda sobre la red social. Dijimos en el estudio cuantitativo que la red social abre la puerta al mercado laboral como mecanismo altamente eficaz y eficiente, pero la red social que se usa en los primeros empleos limita el acceso a posiciones sociales de mayor prestigio. No obstante, los jóvenes asumen que sin red social no se puede desarrollar una buena carrera profesional, lo que les lleva a decidir que más allá de la utilización de la misma como patrón de acción, debe utilizarse de forma intencionada y como plan de acción. Es decir, debe pasar a formar parte activa de la estrategia más planificada y resolutiva en el proceso de transición. La red social se convierte así en un recurso básico de mercado, en

el que se ha de invertir de cara a un mejor posicionamiento en la misma y, con ello, un mejor posicionamiento en la estructura social, dando así respuesta a la función reproductora del trabajo en las sociedades contemporáneas pues, no en vano, casi el 100% de los jóvenes considera que el trabajo es un valor muy importante para ellos, pero también, y una vez alcanzan el objetivo deseado y planificado, una vez ya son adultos, descubren que en la vida no todo es trabajo porque, simplemente, hay que vivir.

*“Los años pasan muy rápido y de repente pues dices no, no, no... Hay que frenar, hay que vivir, quiero trabajar sí, pero también necesito vivir”
(E14, mujer, 38)*

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Presentamos a continuación el listado completo de todas las referencias bibliográficas utilizadas en esta tesis doctoral:

- ALBERDI, I. (1999): *La nueva familia española*, Taurus, Madrid.
- ALBERT, C. et al (1998): *Las transiciones de los jóvenes de la escuela al mercado de trabajo: un análisis de flujos*, Working Paper – Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Valencia.
- ALFANO, A. M. (1973): “A scale to measure attitudes towards working”, *Journal of Vocational Behaviour*, nº 3. pp. 329-333.
- ALIAGA LINARES, L. (2002): “El capital activo de los comerciantes ambulantes: un análisis cualitativo de sus redes sociales”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 2 (3). Consulta [22-03-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- ALTARI, L. y RAFFINI, L. (2007): “Trabajadores precarios, ¿ciudadanos precarios?”, *Sistema*, nº 197-198, 43-58.
- ANDERSON, M. (1980): *Sociología de la familia*. Selección de textos, FCE, México.
- ARROW, K. (1973): “Higher Education as a filter”, *Journal of Public Economics*, nº 2, pp. 193-216.
- ARROW, K. J. (1991): “La educación superior como filtro”, *Economía y Sociedad*, nº 8. pp. 143-161.
- AYERBE, M. (2000): “ El trabajo”, en ORIZO, F.A. Y ELZO, J. (dir): *España 2000: entre el localismo y la globalización. La Encuesta Europea de Valores en su tercera aplicación, 1981-1999*, Universidad de Deusto – Fundación Santa María, Bilbao.
- BARROSO BENÍTEZ, I. y MORENTE MEJÍAS, F (2008): “La socialización”, en IGLESIAS DE USSEL, J. y TRINIDAD REQUENA, A. *Leer la Sociedad. Una introducción a la Sociología General*. Tecnos, Madrid.
- BAUDELLOT, Ch., y ESTABLET, R. (1975): *La escuela capitalista en Francia*, Siglo XXI, Madrid.

- BECKER, G.S. (1983): “Inversiones en capital humano e ingresos”, en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- BELL, D. (1977): *Las contradicciones culturales del Capitalismo*, Alianza, Madrid.
- BELTRÁN, M. (2000): *Perspectivas sociales y conocimiento*, Anthropos, Barcelona.
- BELTRÁN, M. (2003): *La realidad social*, Tecnos, Madrid.
- BENEDEK, Th. (1998): “Estructura emocional de la familia”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y Otros. La familia*. Península, Barcelona.
- BERGER, P.L. y LUCKMANN, T. (2001): *La construcción social de la realidad*, Amorrortu, Buenos Aires.
- BERICAT, E. (1989): “Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz”, *Revista de Estudios Regionales*, nº 24, pp. 15-43.
- BERICAT, E. (1998): *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social*, Ariel, Barcelona.
- BERNSTEIN, B. (1985): “Clase social, lenguaje y socialización”, *Educación y Sociedad*, nº 4. pp. 129-143.
- BERNSTEIN, B. (1989): *Clases, códigos y control*, Akal, Madrid.
- BERNSTEIN, B. (1989): *Clases, códigos y control*, Akal, Madrid.
- BIDART, C. (2009): “En busca del contenido de la redes sociales: los motivos de las relaciones”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 6 (7). Consulta [25-10-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- BLANCH, J.M. (1990): *Del viejo al nuevo paro*, PPU, Barcelona.
- BLAU, P. M. y DUDLEY DUNCAN, O. (1967): *The American Occupational Structure*, Wiley, Nueva York.
- BLAUG, M. (1983): “El estatus empírico de la teoría del capital humano: una panorámica ligeramente desilusionada”, en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- BONNEWITZ, P.(2003): *Primeras Lecciones sobre la sociología de Pierre Bourdieu*, Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires.

- BOORMAN, S.A. (1975): “A combinatorial optimization model for transmission of job information through contact networks”, *Bell Journal of Economics*, nº 6, pp. 216-249.
- BOTT, E. (1990): *Familia y red social. Roles, normas y relaciones externas en las familias urbanas corrientes*, Taurus, Madrid.
- BOUDON, R. (1983): *La desigualdad de oportunidades. La movilidad social en las sociedades industriales*, Laia, Barcelona.
- BOURDIEU, P. (1980): *Le sens pratique*, Éditions de Minuit, París.
- BOURDIEU, P. (2000): *Cuestiones de Sociología*, Itsmo, Madrid.
- BOURDIEU, P. y PASSERON, J.C. (1973): *Los estudiantes y la cultura*, Labor, Madrid.
- BOWLES, S. Y GINTIS, H. (1976): *La meritocracia y el coeficiente de inteligencia. Una nueva falacia del capitalismo*, Anagrama, Barcelona.
- BOWLES, S. y GINTIS, H. (1983): “El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista”, en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- BOWLES, S. Y GINTIS, H. (1985): *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*, Siglo XXI, Madrid.
- BRAUDILLARD, J. (1970): *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*. Plaza y Janés, Barcelona.
- BRIGGS, A. (1985): “Welfare State: pasado, presente e futuro”, *Mondoperaio*, nº 11 – Noviembre, pp. 49 y ss.
- BRUNET ICART, I. Y MORELL BLANCH, A. (1998): “Mercado de trabajo y estrategias de valoración”, *REIS*, nº 82: 37-71.
- BURT, R.S. (1992): *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- BURT, R.S. (2004): “Structural holes and Good ideas”. *American Journal of Sociology*, nº 110, 2, pp. 350-399.
- BURT, R.S. (2005): *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*, Oxford University Press, Oxford.

- CACHÓN RODRÍGUEZ, L. (1989): *¿Movilidad social o trayectorias de clase? Elementos para una crítica de la movilidad social*, CIS, Madrid.
- CAMARERO RIOJA, M. (2002): “La familia española contemporánea: funcionalidad y relevancia, en VV.AA. (2002): *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en Homenaje a José Jiménez Blanco*, CIS, Madrid.
- CANTÓ SÁNCHEZ, O. y MERCADER PRATS, M. (2001): “Pobreza y familia: ¿Son los jóvenes una carga o una ayuda?”, *Papeles de Economía Española*, nº 8. pp. 151-165.
- CARABAÑA MORALES, J. (1993): “Educación y estrategias familiares de reproducción” en GARRIDO MEDINA, L. y GIL CALVO (eds.): *Estrategias familiares*, Alianza, Madrid.
- CARABAÑA MORALES, J. (1996): “¿Se devaluaron los títulos?”, *REIS*, Nº 75, PP. 173-213.
- CARABAÑA MORALES, J. y GÓMEZ BUENO, C. (1996): *Escalas de prestigio profesional*, CIS – Cuadernos metodológicos, Madrid.
- CARDENAL DE LA NUEZ, M. E. (2006): *El paso a la vida adulta. Dilemas y estrategias ante el empleo flexible*, CIS, Madrid.
- CASAL BALLATER, J. (1996): “Modos emergentes de transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI: aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración”, *REIS*, nº 75: 295-316.
- CASAL BALLATER, J. (1999): “Modalidades de transición profesional y precarización del empleo” en CACHÓN, L. (ed), *Juventudes, mercados de trabajo y políticas de empleo*, 7 i mig Editores, Valencia.
- CASAL BALLATER, J., MASJUAN, J.M. Y PLANES, J. (1989): *La inserción profesional y social de los jóvenes. Itinerarios de transición entre los 14 y 25 años*, Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
- CASTÓN BOYER, P. (1996): “La sociología de Pierre Bourdieu”, *REIS*, nº76, pp.75-97.

- CASTÓN BOYER, P. (2008): “Pobreza, exclusión y bienestar social” en IGLESIAS DE USSEL, J. y TRINIDAD REQUENA, A. *Leer la Sociedad. Una introducción a la Sociología General*. Tecnos, Madrid.
- CES (2002): *La emancipación de los jóvenes y la situación de la vivienda en España*, Consejo Económico y Social – Colección Informes, Madrid.
- CESAR, C.J. (1957): *Comentarios de la Guerra de las Galias*, Espasa Calpe, Madrid (Traducido del Latín por José Goya y Muniain)
- COLEMAN, J. (1988): “Social capital in the creation os human capital”, *American Journal of Sociology*, nº 94., pp.-95-120
- COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.)
- COLLINS, R. (1986): “Las teorías funcionalistas y conflictual de la estratificación educativa”, *Educación y Sociedad*, nº 5. pp. 125-198.
- COLLINS, R. (1986): “Las teorías funcionalistas y conflictual de la estratificación educativa”, *Educación y Sociedad*, Akal, Madrid.
- CORBETTA, P. (2007): *Metodología y técnicas de investigación social*, McGraw Hill, Madrid.
- COUDANNES AGUIRRE, M. (2007): “Pasado, prestigio y relaciones familiares. Élite e historiadores en Santa Fe, Argentina”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 13 (3). Consulta [24-10-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- DAHRENDORF, R. (2003): “El nuevo subproletariado” en DÍAZ SALAZAR, R. (ed.), *Trabajadores precarios. El Proletariado del S.XXI*, Ediciones HOAC, Madrid.
- DE LA GARZA, E. (coord.) (2000): *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*, Universidad Autónoma Metropolitana, Méjico.
- DE MIGUEL, A. (1992): *La sociedad española 1992-1993*, Alianza – Universidad Complutense, Madrid.
- DE MIGUEL, J.M. (1998): *Estructura y cambio social en España*, Alianza, Madrid.
- DEGENNE, A. y FORSÉ, M. (1994): *Les réseaux sociaux*, Armand Colin, Paris.

- DEL CAMPO, S. (1995): *Familias: Sociología y Política*, Editorial Complutense, Madrid.
- DEL CAMPO, S. (2000): “Implicaciones económicas de los cambios en la estructura familiar: una perspectiva sociológica” en VV.AA., *Dimensiones económicas y sociales de la familia*, Visor, Madrid.
- DEL CAMPO, S. y NAVARRO LÓPEZ, M. (1982): *Análisis sociológico de la familia española*, Ministerio de Cultura, Madrid.
- DÍAZ MÉNDEZ, C. (1998): “Modelos de inserción sociolaboral de las jóvenes rurales”, *Papers*, nº 54. pp. 113-128.
- DÍAZ, J.A. (2001): “Tendencias Generales de la estructura ocupacional en España” en VV.AA.: *Estructura y cambio social. Homenaje a Salustiano del Campo*, CIS, Madrid.
- DOERINGER, P.B. y PIORE, M.J. (1983): “El paro y el mercado dual de trabajo”, en TOHARIA, L. *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*, Alianza Editorial, Madrid.
- DOMÍNGUEZ, S. (2004): “Estrategias de movilidad laboral: el desarrollo de redes para el progreso personal”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 7 (9). Consulta [22-03-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- DRUCKER, P. (1999): *Sobre la profesión del management*, Apóstrofe, Barcelona.
- DURÁN, M. A. (1999): *Los costes invisibles de la enfermedad*, Fundación BBV, Bilbao.
- DURÁN, M. A. (2002): “Los costes de la salud para las familias”, *Ponencia presentada en el Marco de los Cursos de Verano de la UIMP en la Escuela de Sociología de la Familia*, dirigida por Salustiano Del Campo, Santander.
- DUVALL, E.M. (1962): *Family Development*, Lippincott, Chicago.
- ECHEVARRÍA ZABALZA, J. (1999): *La movilidad social en España (1940-1991)*, ISTMO, Madrid.
- ELSTER, J. (1988): *Uvas amargas: sobre la subversión de la racionalidad*, Península, Barcelona.

- ESCRIBÁ, A. (2006): “Estructura familiar, estatus ocupacional y movilidad social intrageneracional en España”, *RIS*, vol. LXIV, nº 45, pp. 145-170.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993): *Los tres mundos del Estado de Bienestar*, Alfons el Magnànim-IVEI, Valencia.
- FERNÁNDEZ ABASCAL, H. (1998): *Condiciones y oportunidades de empleo de los jóvenes de Palencia*, Escuela Universitaria de Relaciones Laborales, Palencia.
- FERNÁNDEZ ENGUITA, M. (1989): “Los efectos del desempleo juvenil sobre las transiciones a la vida adulta”, en TORREGROSA, J. R., BERGERE, J. Y ÁLVARO, J.L. (comp.): *Juventud, Trabajo y desempleo: un análisis psicosociológico*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- FLAQUER, L. (1998): *El destino de la familia*, Ariel, Barcelona.
- FROMM, HORKHEIMER, PARSONS y otros (1998): *La familia*, Península, Barcelona.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, Nueva York.
- FUKUYAMA, F. (2000): *La gran ruptura*, Ediciones B, Barcelona.
- GARCÍA BLANCO, J.M. Y GUTIÉRREZ, R. (1996): “Inserción laboral y desigualdad en el mercado de trabajo: cuestiones teóricas”, *REIS*, nº 75: 269-293.
- GARCÍA BLANCO, J.M. y GUTIÉRREZ, R. (1996): “Inserción laboral y desigualdad en el mercado de trabajo: cuestiones teóricas”, *REIS*, nº 75, pp. 269-293.
- GARCÍA ESPEJO, M. A. (1998): *Recursos formativos e inserción laboral de los jóvenes*, CIS – Siglo XXI, Madrid.
- GARCÍA FERRANDO, M. (1995): *Socioestadística. Introducción a la estadística en sociología*, Alianza, Madrid.
- GARCÍA FERRANDO, M. Y OTROS (1998): *El análisis de la realidad social: métodos y técnicas de investigación*, Alianza, Madrid.
- GARCÍA LASTRA, M. (2005): “Genero y trabajo” en PRIOR RUIZ, J.C. y MARTÍNEZ MARTÍN, R. *El trabajo en el Siglo XXI*, Editorial Comares. Granada.

- GARCÍA, J. M. A. (1986): “Efectos psicosociales relacionados con la duración del desempleo”, *Revista de psicología general y aplicada*, nº 45. pp. 975-1002.
- GARRIDO LUQUE, A. (1992): *Consecuencias psicosociales de las transiciones de los jóvenes a la vida activa*, Universidad Complutense, Madrid.
- GARRIDO LUQUE, A. (1999): “Las transiciones de los jóvenes al mercado de trabajo: un análisis psicosociológico” en CACHÓN, L. (ed), *Juventudes, mercados de trabajo y políticas de empleo*, 7 i mig Editores, Valencia.
- GARRIDO MEDINA, L. (1991): *Prospectiva de las ocupaciones y la formación en la España de los noventa*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GARRIDO MEDINA, L. (1996): “Paro juvenil o desigualdad”, *REIS*, nº 75: 235-267.
- GARRIDO MEDINA, L. (1997): *La emancipación de los jóvenes en España*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- GARRIDO MEDINA, L. y GIL CALVO (eds.)(1993): *Estrategias familiares*, Alianza, Madrid.
- GARRIDO MEDINA, L. Y REQUENA, M. (1997): “Emancipación y adquisición: las dos caras de la integración en el mundo adulto”, en GARRIDO MEDINA, L., *La emancipación de los jóvenes en España*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- GIDDENS, A. (1996): *Sociología*, Alianza, Madrid.
- GIDDENS, A. (1997): *Política, sociología y teoría social. Reflexiones sobre el pensamiento clásico y contemporáneo*, Paidós, Barcelona.
- GIL CALVO, E. (1993): “La estrategia progenitora”, en GARRIDO MEDINA, L. y GIL CALVO (eds.): *Estrategias familiares*, Alianza, Madrid.
- GIL CALVO, E. (2002):”Emancipación tardía y estrategia familiar. El caso de los hijos que ni se casan ni se van de casa.”, *Revista de Estudios de Juventud*, nº 58, pp. 9-18.
- GINER, S., LAMO DE ESPINOSA, E. Y TORRES, C. (1998): *Diccionario de Sociología*, Alianza, Madrid.

- GONZÁLES, J.J, (1991): *Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid*, Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, Madrid.
- GONZÁLEZ *et al.* (2004): “Las ganancias de señalizar en el mercado laboral en Cali”, *Estudios Gerenciales*, nº 92, pp. 105-128.
- GONZÁLEZ GÓMEZ, C.I. y BASALDÚA HERNÁNDEZ, M. (2007): “La formación de las redes sociales en el estudio de los actores y familias. Perspectiva de estudio en Historia y Antropología”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 12 (8). Consulta [24-10-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- GONZÁLEZ RABANAL, C. (2001): “La necesidad de repensar el Estado de Bienestar”, *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, nº 31, pp.15-35.
- GONZÁLEZ SEARA, L. (1971): *La sociología aventura dialéctica*, Tecnos, Madrid.
- GRANOVETTER, M. S. (2003): “La fuerza de los vínculos débiles. Revisión de la teoría reticular” en REQUENA SANTOS, F. *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*, CIS, Madrid.
- GRANOVETTER, M.S. (1974): *Getting a job. A study of contacts and careers*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- GRANOVETTER, M.S. (2000): “La fuerza de los vínculos débiles”, *Política y Sociedad*, nº 33, pp.41-56. (El original es: GRANOVETTER, M.S. (1973): “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, nº 78, pp. 1360-1380).
- GUTIÉRREZ, A. B. (2008): “Redes e intercambio de capitales en condiciones de pobreza: dimensión relacional y dimensión vincular”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 12 (5). Consulta [12-02-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- HALBWACHS, M. (1972): *Les cadres sociaux de la mémoire*, Mouton, París.
- HAMERMESH Y REES (1984), *Economía del trabajo y los salarios*, Alianza, Madrid.
- HARRIS, C.C. (1986): *Familia y sociedad industrial*, Península, Barcelona.

- HENDERSON, B.D. (2007): “Competencia estratégica y competencia natutal” en STERN C.W. y STALK Jr. G., *Ideas sobre estrategia*, Colección Mangement Deusto, Bilbao.
- HERNÁNDEZ DE FRUTOS, T. (1993): “El *status attainment* a mitad de camino entre teoría y técnica analítica” *REIS*, nº 61, pp. 185-198.
- HERRERA GÓMEZ, M. (2000): “La relación social como categoría de las Ciencias Sociales”, *REIS*, nº 90: 37-77.
- HERRERO, R. (2000): “La terminología del análisis de redes. Problemas de definición y traducción. *Política y Sociedad*, nº 33, pp.199-206.
- HERREROS VÁZQUEZ, F. (2002): “¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición de capital social. *Papers*, nº 67, pp. 129-148.
- HORKHEIMER, M. (1998): “La familia y el autoritarismo”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y OtroS. La familia*. Península, Barcelona.
- IBÁÑEZ PASCUAL, M. (1999): “Recursos de mercado y familia de origen en el proceso de inserción laboral”, *RIS*, nº 24. pp. 7-26.
- IGLESIAS DE USSEL, J, y AYUSO SÁNCHEZ, L. (2008): “La familia” en IGLESIAS DE USSEL, J. y TRINIDAD REQUENA, A. *Leer la Sociedad. Una introducción a la Sociología General*. Tecnos, Madrid.
- IGLESIAS DE USSEL, J. (1998): *La familia y el cambio político en España*, Tecnos, Madrid.
- IGLESIAS DE USSEL, J. (2001): “Cultura del trabajo y trabajo a tiempo parcial”, en VV.AA.: *Estructura y cambio social. Homenaje a Salustiano del Campo*, CIS, Madrid.
- IGLESIAS DE USSEL, J. (2003): “La Sociología de la familia en España”, en DEL CAMPO, S. (ed.): *La familia española*, Arbor, Madrid.
- IGLESIAS DE USSEL, J. (2004): “Sociedad civil y estado de bienestar” en HERRERA GÓMEZ, M. y TRINIDAD REQUENA, A. *Administración pública y Estado de Bienestar*, Thomson Civitas, Madrid.
- IZQUIETA ETULAIN, J.L. (1996): “Protección y ayuda mutua en las redes familiares. Tendencias y retos actuales”, *REIS* nº 74, pp. 189-207.

- JOHNSON, G., SHOLES, K y WHITTINGTON, R. (2003): *Exploring corporate strategy*, Prentice Hall, Inglaterra.
- JOYANES, L. (1997): *Cibersociedad. Los retos sociales ante un nuevo mundo digital*. McGraw-Hill. Madrid.
- JURADO GUERRERO, T. (2003): “La vivienda como determinante de la formación familiar en España desde la perspectiva comparada”, *REIS*, nº 103, pp. 113-157.
- KÖNIG, R. (1994): *La familia en nuestro tiempo*, Siglo XXI, Madrid.
- LEAL MALDONADO, J. (2002): “Retraso de la emancipación juvenil y dificultad de acceso de los jóvenes a la vivienda” en VV.AA. (2002): *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en Homenaje a José Jiménez Blanco*, CIS, Madrid.
- LEAL MALDONADO, J. (2002): “Retraso de la emancipación juvenil y dificultad de acceso a la vivienda”, en VV.AA. (2002): *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en Homenaje a José Jiménez Blanco*, CIS, Madrid.
- LEWIKI, R.J., HIAM, A. y OLANDER, K.W. (2007): *Guía completa de la negociación estratégica. Piense antes de hablar*, Deusto, Bilbao.
- LIN, N. (2001): “*Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*”. Cambridge University Press, Structural Analysis in the Social Sciences., Nueva York.
- LIN, N., ENSEL, W.M. y VAUGHN, J.C. (1981): “Social resources and strenght os ties: Structural factors in ocucapational status attainment”, *American Sociological Review*, nº 7, pp. 393-405.
- LINTON, R. (1993): “La familia” en MARTÍN LÓPEZ, E., *Textos de sociología de la familia. Una relectura de los clásicos*, Ediciones Rialp, Navarra.
- LINTON, R. (1998): “La historia natural de la familia”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y Otro. La familia*. Península, Barcelona.
- MAQUIAVELO, N. (1970): *El Príncipe y otros escritos*, Iberia, Barcelona.
- MARÍ-KLOSE, P. (2000): *Elección racional*, Centro de Investigaciones Sociológicas – Cuadernos Metodológicos, Madrid.

- MARTÍN ARANAGA, I. (2000): “Las redes sociales de acceso al empleo. El papel de la familia”, en SIMÓN ALFONSO, L. y REJADO CORCUERA, M.M. (coord.), *Familias y bienestar social*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- MARTÍN LÓPEZ, E. (2000): *Familia y sociedad. Una introducción a la sociología de la familia*, Ediciones Rialp, Navarra.
- MARTÍNEZ MARTÍN, R. (2000): “Aproximaciones teóricas a los procesos de inserción laboral”, *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, Serie Economía y Sociología, nº 26, pp. 65-91.
- MARTÍNEZ MARTÍN, R. (2002): *La inserción laboral de los universitarios*, Universidad de Granada y Caja General de Ahorros de Granada, Granada.
- MARTÍNEZ MARTÍN, R. (2005): “La inserción socioprofesional: análisis teórico del acceso al empleo”, en PRIOR RUIZ, J.C. Y MARTÍNEZ MARTÍN, R. *El trabajo en el Siglo XXI*, Editorial Comares. Granada.
- MARX, K. (1971): *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, Ariel, Barcelona
- MASLOW, A. (1983): *La personalidad creadora*, Kairós, Barcelona
- MASLOW, A. (2005): *El hombre autorrealizado: hacia una psicología del ser*, Kairós, Barcelona.
- MEAD, M. (1970): *Culture and Commitment: A Study of the generation gap*. Basic Books, Nueva York.
- MEIL LANDWERLIN, G. (2000): *Imágenes de la solidaridad familiar*, CIS – Opiniones y actitudes nº 30, Madrid.
- MEIL LANDWERLIN, G. (2001): “Hogares nucleares y familias plurigeneracionales” en en VV.AA.: *Estructura y cambio social. Homenaje a Salustiano del Campo*, CIS, Madrid.
- MEIL LANDWERLIN, G. (2004): “Cambios en las relaciones familiares y en la solidaridad familiar”, *Revista ARBOR - CSIC*. Vol 178, nº 702. Pp. 263-312.
- MERTON, R.K. (1998): “Estructura social y anomia: revisión y ampliación”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y OtroS. La familia*. Península, Barcelona.

- MICHEL, A. (1991): *Sociología de la familia y del matrimonio*, Península, Barcelona.
- MIGUÉLEZ, F. (2003): “¿Por qué empeora el empleo?” en DÍAZ SALAZAR, R. (ed.), *Trabajadores precarios. El Proletariado del S.XXI*, Ediciones HOAC, Madrid.
- MILLÁN, R. y GORDON, S. (2004): “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas”, *Revista Mexicana de Sociología*, nº 4, pp. 711-747.
- MINTZBERG, H., QUINN, J.B. y GHOSHAL, S. (1999): *El proceso estratégico*, Prentice Hall International, Mejico.
- MINTZBERG, H. (1987): “The Strategy Concept I: Five Ps for Strategy”, *California Management Review*, nº 30 – 3, pp.11-24.
- MINTZBERG, H. y WATERS, J.A. (1985): “Of Strategies, Deliberate and Emergent”, *Strategic Management Journal*, Vol. 6, pp. 257-272.
- MOLINA, J.L. (2001): *El análisis de redes: una introducción*, Ediciones Bellaterra, Barcelona.
- MONTANER, J. (1996): *Psicosociología del Consumo*. Síntesis, Madrid.
- MONTORO ROMERO, R. (2000): “El papel social y económico de las familias en la configuración de bienestar social” en VV.AA., *Dimensiones económicas y sociales de la familia*, Visor, Madrid.
- MORA TEMPRANO, G. (2001): “Las familias españolas ante el cambio de siglo”, en en VV.AA.: *Estructura y cambio social. Homenaje a Salustiano del Campo*, CIS, Madrid.
- MORAL, F. (1999): “Los desempleados en la unidad familiar: proveedores y dependientes”, *REIS*, nº 86: 153-184.
- MORTENSEN, D.T. (1991): “Búsqueda de empleo y análisis del mercado laboral” en ONLEY, T. y LAYARD, R. (comp), *Manual de Economía del Trabajo*, Vol II, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- MOYANO ESTRADA, E. (2001): “El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo”, *Revista de Fomento Social*, Enero-Marzo, nº 221, vol 56.

- MUÑUZ, G., GARCÍA DELGADO, J.L. y GONZÁLEZ SEARA, L. (dirs) (1997): *La estructura del bienestar. Derecho, Economía y Sociedad*. Civitas, Madrid.
- MURDOCK, G. P. (1957): “World Ethnographic Sample”, *American Anthropologist*, nº 59, pp. 664-687.
- NADEL, S.F. (1957): *The Theory of Social Structure*, Cohen & West, Londres.
- NAVARRO LOPEZ, M. (2001): “Funciones sociales y económicas de la familia en las sociedades emergentes”, *Revista de Educación*, nº 325. pp. 181-188.
- NAVARRO LÓPEZ, M. (2004): “Los jóvenes y la familia”, *ARBOR*, Nº 702, PP. 377-400.
- NAVARRO, J. (1989): *Las situaciones y perfil del desempleo y subempleo de los Titulados Universitarios*, Consejo de Universidades, Madrid.
- NOYA MIRANDA, F.J. (1997): “Ciudadanía y capital social. Estudio preliminar en torno a ciudadanía y clase social, de T.H.Marshall”, *REIS*, nº 79, pp. 267-295.
- OCHANDO CLARAMUNT, C. (1999): *El Estado de Bienestar: Objetivos, modelos y teorías explicativas*, Ariel, Barcelona.
- ODIORNE, G.S. (1973): *Administración por objetivos*, El Ateneo, Buenos Aires.
- OFFE, C. (1992): *La sociedad del trabajo. Problemas y perspectivas de futuro*, Alianza, Madrid.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1971): *La historia como sistema*, Espasa Calpe, Madrid.
- ORTÍ, A. (1994): “La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social”, en DELGADO, J.M. y GUTIÉRREZ, J., *Métodos y técnicas de investigación en ciencias sociales*, Síntesis, Madrid.
- ORTÍ, A. (1998): “La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta semidirectiva y la discusión de grupo”. EN GARCÍA FERRANDO, M., IBÁÑEZ, J. Y ALVIRA, F.(comps). *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación*. Alianza Editorial. Madrid
- PARKIN, F. (1984): *Marxismo y teoría de clases. Una crítica burguesa*. Espasa-Calpe, Madrid.
- PARSONS, T. (1976): *El sistema social*, Revista de Occidente, Madrid.

- PARSONS, T. (1980): “La familia en la sociedad norteamericana” en ANDERSON, M. *Sociología de la familia. Selección de textos*, FCE, México.
- PARSONS, T. (1998): “La estructura social de la familia”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y Otro. La familia*. Península, Barcelona.
- PARSONS, T. (1998): “La estructura social de la familia”, en NANDA ANSHEN, R., *Fromm, Horkheimer, Parsons y Otro. La familia*. Península, Barcelona.
- PARSONS, T. y BALES, R. (1955): *Family, Socialization and Interaction Process*, Free Press, Nueva York.
- PÉREZ DÍAZ, V. y LÓPEZ NOVO, J. P. (2003): *El Tercer Sector Social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- PICÓ, J. (1990): *Teorías del Estado de Bienestar*, Siglo XXI Editores, Madrid.
- PICÓ, J. (1990): *Teorías sobre el estado de bienestar*, Siglo XXI, Madrid.
- PIORE, M. (1983): “La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente”, en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- PIORE, M.J. (1983): “Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo”, en TOHARIA, L. *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*, Alianza Editorial, Madrid.
- PORTER, M. (1991): “Towards a Dynamic Theory of Strategy”, *Strategic Manangement Journal*, nº 12 winter, pp.95-117.
- PORTER, M. (2009): *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores de la industria y de la competencia*, Pirámide, Madrid.
- PUTNAM, R. (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- PUTNAM, R. y GOSS, K.A. (2003): “Introducción” en PUTNAM, E., *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- PUTNAM, R., LEONARDI, R. y NANETTI, R.Y. (1993): *Making Democracy work*, Princeton University Press, Princeton – Nueva Jersey.

- QUIVY, R. Y VAN CAMPENHOUDT, L. (1992) *Manual de Investigación en Ciencias Sociales*. Grupo Noriega Editores. México.
- REQUENA SANTOS, F. (1989): “El concepto de red social”, *REIS*, nº 48: 135-153.
- REQUENA SANTOS, F. (1991): *Redes sociales y mercado de trabajo: elementos para una teoría del capital relacional*, CIS - Siglo, Madrid.
- REQUENA SANTOS, F. (1994): “Redes de amistad, felicidad y familia” *REIS*, Nº 66, pp. 73-89.
- REQUENA SANTOS, F. (1996): *Redes sociales y cuestionarios*, CIS – Cuadernos Metodológicos, Madrid.
- REQUENA SANTOS, F. (1998): “Género, redes de amistad y rendimiento académico” *Papers*, nº 56, pp. 233-242.
- REQUENA SANTOS, F. (2000): “Satisfacción, bienestar y calidad de vida en el trabajo”, *REIS*, nº 92, pp.11-44.
- REQUENA SANTOS, F. (2001): *Amigos y redes sociales: Elementos para una sociología de la amistad*, CIS - Siglo XXI, Madrid.
- REQUENA SANTOS, F. (2003): *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*, CIS, Madrid.
- REQUENA SANTOS, F. (2008): *Redes sociales y sociedad civil*, CIS, Madrid.
- REQUENA, M. (2002): “Juventud y dependencia familiar en España”, *Revista de Estudios de Juventud*, nº 58, pp. 19-32.
- RIFKIN, J. (2003): *El fin del trabajo : nuevas tecnologías contra puestos de trabajo : el nacimiento de una nueva era*, Paidós, Barcelona.
- RITZER, G. (1996a): *Teoría Sociológica Clásica*, MacGraw Hill, Madrid.
- RITZER, G. (1996b): *Teoría Sociológica Contemporánea*, MacGraw Hill, Madrid.
- RODGERS, G. y RODGERS, J. (1992): *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral. Crecimiento atípico en la Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- RONDA PUPO, G.A. (2004): “La integración de los niveles estratégico, táctico y operativo en la dirección estratégica”, *Revista – Escuela de Administración de Negocios*, nº 52, pp.28-57. Consulta [22-03-2009] en <<http://redalyc.uaemex.mx>>.

- RONDA PUPO, G.A. y LÓPEZ ZAPATA, E. (2008): “Empleo del análisis de Redes Sociales para el estudio de la estructura de la relación entre definiciones del concepto de estrategia elaboradas entre los años 1962 y 2003”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 14 (9). Consulta [22-03-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- ROQUERO, E. (1995): *La inserción a la vida activa*, Universidad de Granada, Granada.
- ROSEMARY, L. y ALLERBECK, K. (1979): “Failures and achievements of the sociology of youth”, *Current Sociology*, vol. 27, nº 2-3, pp. 7-16.
- ROTHSCHILD, M. y STIGLITS, J. (1976): “Equilibrium in Competitive Insurance Market: an Essay on the Economics of Imperfect Information”, *Quarterly Journal Of Economics*, nº 90, 4, pp. 335-374.
- RUIZ OLABUENAGA, J. I. (1996): *Metodología de la Investigación Cualitativa*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- SAINZ, E. (1992): “Elementos para una teoría de la acción no-corporativa deducidos de la obra de James Coleman”, *REIS*, nº 60, pp. 27-46.
- SALANOVA, M. et al. (1996): “Motivación laboral” en PEIRÓ, J. M. Y PRIETO, F. (eds.): *Tratado de psicología del trabajo*. Vol. II, Síntesis, Madrid, pp. 215-249.
- SANCHÍS, E. (1991): *De la escuela al paro*, Siglo XXI, Madrid.
- SANZ MENÉNDEZ, L. (2003): “Análisis de Redes Sociales: o cómo representar las estructuras sociales subyacentes”, *Apuntes de Ciencias y Teconología*, nº 7, 21-29.
- SARASA, S. (2001): “Los hogares sin empleo. Una perspectiva comparada”, *RIS*, nº 29. pp. 67-88.
- SARFATI, H y KOBRIN, C. (1988): *La flexibilidad del mercado de trabajo: una selección de criterios y experiencias*, Ministerio de Trabajo y de la Seguridad Social. Madrid.
- SARRIÉS SANZ, L. (1999): *Sociología Industrial. Las relaciones industriales en la sociedad postmoderna*, Mira Editores, Zaragoza.
- SERRANO PASCUAL, A. (1995): “Procesos paradójicos de construcción de la juventud en el contexto de crisis del mercado de trabajo”, *REIS*, nº 71, pp. 177-199.

- SIERRA BRAVO, R. (1998): *Técnicas de Investigación Social. Teoría y ejercicios*. Editorial Paraninfo. Madrid.
- SIMÓN ALFONSO, L. y REJADO CORCUERA, M.M. (coord.) (2000): *Familias y bienestar social*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- SJOBERG, G. Y NETT, R. (1980): *Metodología de la Investigación Social*. Editorial Trillas. México, D.F.
- SMITH, A. (2004): *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid.
- SPENCE, M. (1991): “Indicadores del mercado de trabajo”, *Educación y Sociedad*, nº 8. pp. 123-141.
- SPENCE, M.A. (1973): “Job Market Signalling”, *Quarterly Journal Of Economics*, nº 87, 3, pp. 335-374.
- SPILERMAN, S. (1977): “Careers, labour market structure and socioeconomic achievement”, *American Journal of Sociology*, nº 83 – 3, pp. 551-593.
- STERN C.W. y STALK Jr. G. (2007): *Ideas sobre estrategia*, Colección Mangement Deusto, Bilbao.
- SUSSMAN, M.B. y BURCHINAL, L.G. (1980): “Relaciones de los adultos con sus padres y demás parientes” en ANDERSON, M ., *Sociología de la familia*. Selección de textos, FCE, México.
- SZTOMPKA, P. (1995): *Sociología del cambio social*, Alianza, Madrid.
- TAYLOR, S. R. y BOGDAN, R. (1998): *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Piados, Barcelona.
- TEVES, L. (2005): “Análisis de redes sociales y actividades económicas en las comunidades de Molinos”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 9 (2). Consulta [10-03-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- TEZANOS, J. F. (2001): *El trabajo perdido. ¿Hacia una civilización postlaboral?*, Biblioteca Nueva, Madrid.
- TEZANOS, J. F. (2007): “Juventud, ciudadanía y exclusión social”, *Sistema*, nº 197-198, 103-119.

- THROW, L. C. (1983): “Educación e igualdad económica”, *Educación y Sociedad*, nº 2.
- TOHARIA, L. (1983): “Prólogo” en TOHARIA, L. (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- TOHARIA, L. (1983): *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*, Alianza Editorial, Madrid.
- TOHARIA, L. (1997): “Las estructuras del desempleo en España”, *Corintios XIII*, nº 83, pp. 113-149.
- TOHARIA, L. (2001): *Flexibilidad, juventud y trayectorias laborales en el mercado de trabajo español*, CIS – Colección Opiniones y Actitudes, Madrid.
- TOHARIA, L. (comp.): *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza, Madrid.
- TOHARIA, L.; DAVÍA RODRÍGUEZ, M.A. y HERNANZ MARTÍN, V. (2001): *Flexibilidad, juventud y trayectorias laborales en el mercado de trabajo español*, CIS – Opiniones y Actitudes nº 40, Madrid.
- TORREGROSA, J. R., BERGERE, J. Y ÁLVARO, J.L. (1989): *Juventud, Trabajo y desempleo: un análisis psicosociológico*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- TOURAINE, A. (1988): “Introducción. Un mundo que ha perdido su futuro”, en TOURAINE, A. et al, *¿Qué empleo para los jóvenes? Hacia estrategias innovadoras*, Tecnos, Madrid.
- TROYANO, J.F. (2002): “De la identidad social”, VV.AA. (2002): *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en Homenaje a José Jiménez Blanco*, CIS, Madrid.
- TZUN TZU (2002): *El arte de la guerra*, Editorial Fundamentos, Madrid.
- UNIVERSIDAD COMPLUTENSE (2000): Monográfico “Análisis de redes sociales”, *Revista Política y sociedad*, Enero-Mayo, nº 33.
- VALLES MARTÍNEZ, M.S. (1989): *Abrirse camino en la vida. Proyectos vitales de los jóvenes madrileños*, Universidad Complutense, Madrid.
- VÁZQUEZ GARCÍA, F. (2002): *Pierre Bourdieu. La sociología como crítica de la razón*, Montesinos, Barcelona.

- VELÁZQUEZ, A. y REY MARÍN, L. (2007): “El valor agregado de las redes sociales: propuesta metodológica para el análisis de capital social”, *Redes, Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 13 (5). Consulta [12-02-2009] en <<http://revista-redes.rediris.es>>.
- VINUESA, J. (Ed.) (1997): *Demografía, análisis y proyecciones*, Editorial Síntesis, Madrid.
- VV.AA. (2001): *Estructura y cambio social. Homenaje a Salustiano del Campo*, CIS, Madrid
- VV.AA. (2002): *La sociedad: teoría e investigación empírica. Estudios en Homenaje a José Jiménez Blanco*, CIS, Madrid.
- WATSON, T. (1994): *Trabajo y sociedad. Manual introductorio a la sociología del trabajo, industrial y de la empresa*, Hacer Editorial, Barcelona.
- WEBER, M. (1964): *Economía y Sociedad*, FCE, Méjico.
- WEBER, M. (1998): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona.
- WELLMAN, B. (2000): “El análisis estructural: del método y la metáfora a la teoría y la sustancia”, *Revista Política y Sociedad*, nº 33, pp.11-40.
- ZÁRRAGA, J.L. (1984): *Informe sobre juventud*, Ministerio de Cultura, Madrid.

ANEXOS

LISTADO COMPLETO DE ESTADÍSTICAS Y DATOS CUANTITATIVOS UTILIZADOS

- Encuesta de Población Activa (EPA), Serie 2005 -2009 – Medias Anuales
 - Fuente: Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es)
- Encuesta de Fuerza de Trabajo de la UE (Labour Force Survey), Serie 2005-2008
 - Fuente: Eurostat (www.epp.eurostat.ec.europa.eu) e Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es)
- Observatorio Joven de la Vivienda (OBJOVI), Serie 2005-2009
 - Consejo de la Juventud de España (www.cje.org)
- Encuesta de calidad de vida en el trabajo – Edición 2009
 - Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración (www.mtas.es)
- Sondeo sobre la Juventud Española – Estudio nº 2631 – 2006 (4ª oledada)
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Sondeo sobre la Juventud Española – Estudio nº 2675 – 2007 (1ª oleada)
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Sondeo sobre la Juventud Española – Estudio nº 2703 – 2007 (2ª oleada)
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Sondeo sobre la Juventud Española – Estudio nº 2733 – 2007 (3ª oleada)
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Informe de la Juventud en España – 2008
 - Ministerio de Igualdad – Instituto Nacional de la Juventud (INJUVE) (www.injuve.migualdad.es)
- Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España Urbana: resultados del observatorio de inserción laboral – 2005/2006
 - Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja (www.ivie.es)

- Avance de la Estadística de Estudiantes Universitarios. Curso 2009-2010
 - Ministerio de Educación (www.educacion.es)
- Incorporación de los jóvenes al mercado laboral – módulo 2009 – EPA
 - Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es)
- Barómetro de Diciembre - Estudio nº 2781 – 2008
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Barómetro de Diciembre - Estudio nº 2824 – 2009
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)
- Clases Sociales y Estructura Social - Estudio nº 2634 – 2006
 - Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas – CIS (www.cis.es)

FICHAS TÉCNICAS DE LOS ESTUDIOS CUANTITATIVOS UTILIZADOS

ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA) – INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – SERIE 2005- 2009

- **Ámbito poblacional**

La Encuesta va dirigida a la población que reside en viviendas familiares principales, es decir, las utilizadas toda o la mayor parte del año como residencia habitual o permanente.

Se excluyen de la investigación los llamados hogares colectivos, ejemplo de los cuales son los hospitales, hoteles, cuarteles, conventos, etc. Sí se incluyen las familias que formando un grupo independiente residan en estos establecimientos, como puede ocurrir con los directores de los centros, conserjes y porteros. En definitiva, teóricamente, sólo queda excluida de la muestra aquella población que carezca de residencia familiar, que constituye solamente el 0,6 por ciento de la población total según datos del Censo 2001.

- **Ámbito geográfico**

La encuesta se realiza en todo el territorio nacional.

- **Ámbito temporal**

La EPA es una encuesta continua con periodicidad trimestral, extendiéndose las entrevistas a lo largo de las trece semanas del trimestre.

- **Tipo de muestreo. Unidades muestrales**

Se utiliza un muestreo bietápico con estratificación de las unidades de primera etapa.

- **Estratificación de las unidades de muestreo**

Las unidades de primera etapa se estratifican atendiendo a un doble criterio:

A. Criterio geográfico (de estratificación): Las secciones se agrupan en estratos dentro de cada provincia, de acuerdo con la importancia demográfica del municipio al que pertenecen.

B.

B. Criterio socioeconómico (de subestratificación): Las secciones censales se agrupan en substratos dentro de cada uno de los estratos, según las características socioeconómicas de las mismas.

- **Tamaño de la muestra**

A partir del primer trimestre de 2005 se establece un tamaño muestral de 3.588 secciones y 18 viviendas por sección, excepto en las provincias de Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia y Zaragoza, en las cuales el número de entrevistas por sección es de 22.

- **Selección de la muestra**

La selección de la muestra se ha realizado de tal forma que dentro de cada estrato cualquier vivienda familiar tenga la misma probabilidad de ser seleccionada, es decir, se tengan muestras autoponderadas dentro de cada estrato. Este tipo de muestras proporciona pesos de diseño iguales por estrato en los estimadores. Para ello, las unidades de primera etapa (secciones censales) se seleccionan con probabilidad proporcional al número de viviendas familiares principales, según los datos del último Censo o del Padrón Continuo. Dentro de cada sección seleccionada en primera etapa, se selecciona un número fijo de viviendas familiares con igual probabilidad mediante la aplicación de un muestreo sistemático con arranque aleatorio. Para esta encuesta se ha determinado seleccionar 18 viviendas por sección.

- **Turnos de rotación**

Cada período de la encuesta es de un trimestre, repitiéndose ésta sucesivamente. Las secciones censales permanecen fijas en la muestra indefinidamente (salvo algunas excepciones), sin embargo las viviendas familiares son renovadas parcialmente cada trimestre de encuesta, a fin de evitar el cansancio de las familias. Esta renovación se efectúa en una sexta parte de las secciones.

- **Renovación de la muestra como consecuencia de la actualización de las probabilidades de selección**

Cuando se dispone de información, procedente de los ficheros electorales, Censos de Población o del Padrón Continuo, se procede a actualizar las probabilidades de las secciones y a ajustar a 18 el número de entrevistas por sección.

- **Errores de muestreo**

Trimestralmente se calculan los errores de muestreo de las estimaciones de algunas de las principales características investigadas. Para la obtención de los errores de muestreo se utiliza el método de las semimuestras reiteradas.

ENCUESTA DE CALIDAD DE VIDA EN EL TRABAJO – 2009 - MINISTERIO DE TRABAJO

- **Ámbito de la investigación y periodo de referencia**

El ámbito geográfico de esta encuesta es todo el territorio nacional, con excepción de Ceuta y Melilla. El ámbito poblacional queda delimitado por la población ocupada de 16 y más años que reside en viviendas familiares. El período de referencia de los resultados de la encuesta es el año 2009.

- **Tipo de muestreo**

La encuesta se dirige a ocupados residentes en viviendas familiares principales de todo el territorio español, salvo Ceuta y Melilla, utilizándose como marco una relación de viviendas y habitantes de las mismas, obtenida a partir del Padrón Continuo a enero de 2009.

La muestra se ha diseñado de acuerdo a un muestreo trietápico estratificado.

Como estratos, se han considerado el cruce de comunidad autónoma y tramo de tamaño de municipio, según la siguiente clasificación:

1. Capitales de provincia.
2. Municipios de más de 100.000 habitantes y municipios importantes en relación a la provincia (se excluyen capitales de provincia).
3. Municipios de más de 50.000 habitantes y menos de 100.001 (se excluyen capitales de provincia y municipios importantes en relación a la provincia incluidos en el estrato anterior).
4. Municipios de más de 10.000 habitantes y menos de 50.001 (se excluyen capitales de provincia).
5. Municipios de menos de 10.001 habitantes.

En el caso de Cataluña, por convenio de colaboración establecido con la Generalidad (Departamento de Trabajo e Instituto de Estadística de Cataluña), se han definido otros subestratos basados en desagregaciones territoriales de su interés.

En cada estrato definido se seleccionaron, en primera etapa, una muestra de secciones censales con probabilidades proporcionales al tamaño de cada sección; en segunda etapa, se seleccionó, de cada sección censal elegida en la primera, una muestra de viviendas con probabilidad igual para cada una de las viviendas de la sección; por último, y dentro de cada vivienda seleccionada en segunda etapa, se eligió aleatoriamente un ocupado residente en la misma.

- **Tamaño de la muestra. Afijación.**

El tamaño de muestra teórico a nivel nacional es de 9.600 ocupados. Dicha muestra se ha distribuido por estratos utilizando una solución de compromiso entre afijación uniforme y proporcional al número de ocupados en cada uno de ellos según los resultados de la Encuesta de Población Activa del primer trimestre de 2009, de manera que se asegure una representatividad mínima de la misma a nivel de comunidad autónoma asignando un tamaño de muestra mínimo en cada una de ellas de 200 ocupados.

La fracción de muestreo en Cataluña es superior a las del resto para poder conseguir un mayor nivel de desagregación de los resultados, en virtud del convenio suscrito con dicha comunidad autónoma.

Dentro de cada sección se han seleccionado aleatoriamente 14 viviendas, que conforman la muestra titular, así como las viviendas que constituyeron la muestra reserva.

- **Selección de la muestra**

La selección de la muestra de unidades de primera etapa, secciones censales, se efectuó aplicando dentro de cada estrato un muestreo sistemático con probabilidades de selección proporcionales al tamaño de cada sección, medido éste en el número de viviendas con al menos una persona empadronada de 65 años o menos existentes en cada una de ellas.

Dentro de cada sección, la selección de unidades de segunda etapa se realizó mediante muestreo aleatorio simple.

Dentro de cada vivienda familiar, la selección de la unidad de tercera etapa, el ocupado, fue también aleatoria.

ESTUDIO CIS nº 2.631
SONDEO SOBRE LA JUVENTUD ESPAÑOLA, 2006
(4ª OLEADA)

- **Ámbito:**
Nacional.

- **Universo:**
Población residente de ambos sexos entre 15 y 29 años.

- **Tamaño de la muestra:**
Diseñada: 1.500 entrevistas.
Realizada: 1.469 entrevistas.

- **Afijación:**
Proporcional.

- **Puntos de muestreo:**
115 municipios y 45 provincias.

- **Procedimiento de muestreo:**
Polietápico, estratificado por conglomerados, con selección de las unidades primarias de muestreo (municipios) y de las unidades secundarias (secciones) con probabilidad proporcional a su tamaño, y de las unidades últimas (individuos) por rutas aleatorias y cuotas de sexo y edad.

Los estratos se han formado por el cruce de las 17 comunidades autónomas con el tamaño de hábitat, dividido en 7 categorías: menor o igual a 2.000 habitantes; de 2.001 a 10.000; de 10.001 a 50.000; de 50.001 a 100.000; de 100.001 a 400.000; de 400.001 a 1.000.000, y más de 1.000.000 de habitantes.

Los cuestionarios se han aplicado mediante entrevista personal en los domicilios.

- **Error muestral:**
En el supuesto de muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95,5% (dos sigmas) y $P = Q$, el error real de muestreo es de $\pm 2,6$ %.

ESTUDIO CIS nº 2.675 SONDEO SOBRE LA JUVENTUD ESPAÑOLA, 2007 (I)

- **Ámbito:**
Nacional.

- **Universo:**
Población residente de ambos sexos entre 15 y 29 años.

- **Tamaño de la muestra:**
Diseñada: 1.500 entrevistas.
Realizada: 1.462 entrevistas.

- **Afijación:**
Proporcional.

- **Puntos de muestreo:**
162 municipios y 45 provincias.

- **Procedimiento de muestreo:**
Polietápico, estratificado por conglomerados, con selección de las unidades primarias de muestreo (municipios) y de las unidades secundarias (secciones) con probabilidad proporcional a su tamaño, y de las unidades últimas (individuos) por rutas aleatorias y cuotas de sexo y edad.

Los estratos se han formado por el cruce de las 17 comunidades autónomas con el tamaño de hábitat, dividido en 7 categorías: menor o igual a 2.000 habitantes; de 2.001 a 10.000; de 10.001 a 50.000; de 50.001 a 100.000; de 100.001 a 400.000; de 400.001 a 1.000.000, y más de 1.000.000 de habitantes.

Los cuestionarios se han aplicado mediante entrevista personal en los domicilios.

- **Error muestral:**
En el supuesto de muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95,5% (dos sigmas) y $P = Q$, el error real de muestreo es de $\pm 2,6 \%$.

ESTUDIO CIS nº 2.703 SONDEO SOBRE LA JUVENTUD, 2007 (II)

- **Ámbito:**
Nacional.

- **Universo:**
Población residente de ambos sexos entre 15 y 29 años.

- **Tamaño de la muestra:**
Diseñada: 1.500 entrevistas.
Realizada: 1.476 entrevistas.

- **Afijación:**
Proporcional.

- **Puntos de muestreo:**
162 municipios y 45 provincias.

- **Procedimiento de muestreo:**
Polietápico, estratificado por conglomerados, con selección de las unidades primarias de muestreo (municipios) y de las unidades secundarias (secciones) con probabilidad proporcional a su tamaño, y de las unidades últimas (individuos) por rutas aleatorias y cuotas de sexo y edad.

Los estratos se han formado por el cruce de las 17 comunidades autónomas con el tamaño de hábitat, dividido en 7 categorías: menor o igual a 2.000 habitantes; de 2.001 a 10.000; de 10.001 a 50.000; de 50.001 a 100.000; de 100.001 a 400.000; de 400.001 a 1.000.000, y más de 1.000.000 de habitantes.

Los cuestionarios se han aplicado mediante entrevista personal en los domicilios.

- **Error muestral:**
En el supuesto de muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95,5% (dos sigmas) y $P=Q$, el error real de muestreo es de $\pm 2,6\%$.

ESTUDIO CIS nº 2.733

SONDEO SOBRE LA JUVENTUD ESPAÑOLA, 2007 (III)

- **Ámbito:**
Nacional.

- **Universo:**
Población residente de ambos sexos entre 15 y 29 años.

- **Tamaño de la muestra:**
Diseñada: 1.500 entrevistas.
Realizada: 1.466 entrevistas.

- **Afijación:**
Proporcional.

- **Puntos de muestreo:**
184 municipios y 47 provincias.

- **Procedimiento de muestreo:**
Polietápico, estratificado por conglomerados, con selección de las unidades primarias de muestreo (municipios) y de las unidades secundarias (secciones) con probabilidad proporcional a su tamaño, y de las unidades últimas (individuos) por rutas aleatorias y cuotas de sexo y edad.

Los estratos se han formado por el cruce de las 17 comunidades autónomas con el tamaño de hábitat, dividido en 7 categorías: menor o igual a 2.000 habitantes; de 2.001 a 10.000; de 10.001 a 50.000; de 50.001 a 100.000; de 100.001 a 400.000; de 400.001 a 1.000.000, y más de 1.000.000 de habitantes.

Los cuestionarios se han aplicado mediante entrevista personal en los domicilios.

- **Error muestral:**
En el supuesto de muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95,5% (dos sigmas) y $P = Q$, el error real de muestreo es de $\pm 2,61\%$.

INFORME DE LA JUVENTUD EN ESPAÑA – 2008

INSTITUTO NACIONAL DE LA JUVENTUD – INJUVE

(Ministerio de Igualdad)

- **Ámbito:**
Nacional.

- **Universo:**
Población de ambos géneros comprendida entre 15 y 29 años de edad, ambos inclusive, residente en todo el territorio nacional (Península Ibérica, Islas Baleares, Islas Canarias, Ceuta y Melilla).

- **Tamaño y distribución de la muestra:**

5.000 entrevistas distribuidas por Comunidades Autónomas de manera no proporcional para garantizar un análisis estadístico significativo. Se han asignado, en este sentido, 100 entrevistas fijas a cada una de las 17 Comunidades Autónomas y a las dos Ciudades Autónomas, lo que hace un total de 1.900 entrevistas, el resto hasta alcanzar a las 5.000 (3.100 entrevistas) se han distribuido en función de la población de 15 a 29 años de cada una de las Comunidades y Ciudades Autónomas de España. El total de entrevistas en cada Comunidad Autónoma se ha distribuido, a su vez, por hábitat de forma proporcional a la de la población universo. La muestra se ha reequilibrado con posterioridad para que en los análisis referidos al conjunto nacional el peso poblacional de cada Comunidad Autónoma sea el que proporcionalmente le corresponde sobre el total.

El procedimiento de selección ha sido el siguiente:

1. Sorteo aleatorio de municipios, aplicándose un criterio de dispersión que conduzca a la realización de entrevistas en al menos 350 puntos de muestreo a nivel de municipio. En los segmentos de hábitat (A) y (B) se ha sorteado el doble de municipios necesarios para posteriormente seleccionar, de acuerdo con el Instituto de la Juventud (INJUVE) y entre los elegidos en la primera etapa, aquellos que cumplen la condición de ubicarse en el ámbito verdaderamente rural con criterios de lejanía de los núcleos urbanos y tipo de sector de actividad preponderante.
2. Extracción aleatoria de secciones electorales dentro de los municipios sorteados pluriseccionales, estableciéndose un número máximo de 12 y mínimo de 5 entrevistas por sección.
3. La selección de la unidad última (entrevistados) ha sido igualmente aleatoria, cumplimentando cuotas cruzadas de sexo y edad auto-ponderadas a la distribución de la población universo.

- **Error muestral:**

Para un nivel de confianza del 95.5% (dos sigmas), y $p=q=50$, el error para el conjunto de la muestra en el supuesto de una distribución proporcional es de $\pm 1.41\%$, pero dada la aporporcionalidad de la muestra nacional el error, a este nivel y bajo los criterios de definición arriba descritos es de $\pm 1.5\%$.

- **Técnica de recogida de la información:**

Entrevista personal cara a cara mediante un cuestionario facilitado por el INJUVE y administrado personalmente en los domicilios de los entrevistados. El cuestionario, estructurado y pre-codificado, ha contado con un máximo del 20% de preguntas abiertas, que posteriormente han sido codificadas por Metroscopia de acuerdo con un plan de codificación (libro de códigos) facilitado por la dirección del estudio. La duración media de aplicación del cuestionario se ha situado en torno a los 35 minutos con una variación de $\pm 20\%$ (esto es, ± 7 minutos de variación).

Los jóvenes y el mercado de trabajo en la España urbana: resultados del Observatorio de Inserción Laboral 2005 IVIE - BANCAJA

Las características de la muestra de la “España urbana” son las siguientes:

- **Ámbito:**

Municipios españoles de 50.000 habitantes o más, excluyendo Ceuta y Melilla que no forman parte del estudio.

- **Universo:**

Jóvenes con edades comprendidas entre los 16 y 30 años, ambos incluidos.

Diseño muestral: La muestra “España urbana” se obtiene de la siguiente forma:

- 270 encuestas para la ciudad de Madrid.
- 270 encuestas para la ciudad de Barcelona.
- En el caso de la Comunidad Valenciana se han seleccionado las encuestas realizadas en municipios de 50.000 habitantes o más.
- Para el resto de España se han realizado 1500 encuestas distribuidas entre 15 municipios seleccionados aleatoriamente con probabilidades proporcionales a la población en el censo de 2001. Estos municipios son: Bilbao, Cáceres, Lleida, Lugo, Málaga, Mallorca, Móstoles, Murcia, Salamanca, Sevilla, Talavera, Valladolid, Vigo, Vitoria y Zaragoza.

- **La composición de las muestras:**

Se recogieron un total de 3.991 cuestionarios: 1.926 cuestionarios en la Comunidad Valenciana, 549 en el conjunto de Madrid y Barcelona y 1.516 en los 15 municipios seleccionados de más de 50.000 habitantes. La muestra España urbana (2.969 encuestas) es la suma de: 270 encuestas de Madrid, 270 encuestas de Barcelona, 1.516 de los 15 municipios seleccionados de más de 50.000 habitantes y 913 encuestas de los municipios de la Comunidad Valenciana con más de 50.000 habitantes.

FICHAS DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

Nº ASIGNADO	SEXO	EDAD	ESTADO CIVIL	EMANCIPADO RESIDENCIAL	LUGAR DE RESIDENCIA	TRABAJA EN LA ACTUALIDAD	NIVEL DE ESTUDIOS
1	Hombre	21	Soltero	No	Sevilla	Si	Secundarios Primer Grado
2	Mujer	18	Soltera	Si	Almería	Si	Secundarios Primer Grado
3	Hombre	19	Soltero	No	Córdoba	No	Secundarios Primer Grado
4	Mujer	17	Soltero	No	Cádiz	Si	Hasta Primarios
5	Hombre	18	Soltero	No	Granada	No	Hasta Primarios
6	Mujer	22	Soltera	No	Jaén	Si	Diplomatura
7	Hombre	23	Soltero	No	Murcia	Si	Licenciatura
8	Hombre	24	Soltero	Si	Granada	Si	Licenciatura
9	Hombre	34	Casado	Si	Barcelona	Si	Postgrado
10	Mujer	32	Casada	Si	Barcelona	No	Secundarios Primer Grado
11	Hombre	26	Soltero	No	Granada	Si	Licenciatura
12	Mujer	27	Soltera	Si	Sevilla	Si	Licenciatura
13	Hombre	26	Soltero	Si	Málaga	No	Licenciatura
14	Mujer	33	Soltera	Si	Madrid	Si	Postgrado
15	Hombre	28	Soltero	No	Madrid	Si	Licenciatura
16	Mujer	27	Soltero	No	Sevilla	Si	Secundarios Segundo Grado

INDICE DE TABLAS

Título de tabla	Página
- Tabla 1. Evolución de la población por grupos de edad (16 a 34 años) y nacionalidad (2005-2009) – Miles de personas	262
- Tabla 2. Tasas de actividad por grupos de edad (16 a 34 años) y nacionalidad (2005- 2009) en porcentaje	267
- Tabla 3. Evolución del número de activos por Comunidad Autónoma (2005-2009) – Miles de personas y % de variación 2005-2009	268
- Tabla 4. Evolución de las tasas de actividad por Comunidad Autónoma por Grupos de Edad de 16 a 24 años (2005-2009)	270
- Tabla 5. Tasas de actividad por país y grupos de edad 15 a 34 años (2008). Ordenado de mayor a menor por mayor tasa en grupo de 15 y más años	272
- Tabla 6. Ocupados por grupo de edad y tipo de jornada (2005-2009) – Miles de personas y % sobre total año y grupo de edad	275
- Tabla 7. Ocupados por rama de actividad (2008-2009) y grupo de edad	276
- Tabla 8. Evolución del número de ocupados por Comunidad Autónoma (2005-2009) – Miles de Personas y % de variación 2005-2009	278
- Tabla 9. Tasa de empleo por grupos de edad (2005-2009) y variación en puntos porcentuales	279
- Tabla 10. Tasa de empleo por Comunidad Autónoma y grupos de edad de 16 a 24 años (2005-2009) y variación en puntos porcentuales	280
- Tabla 11. Tasas de empleo por país y periodo (2005-2009) para las edades de 15 a 34 años	281
- Tabla 12. Parados que buscan el primer empleo por grupos de edad 16 a 34 años y variación porcentual interanual (2005-2009)	287
- Tabla 13. Evolución de las tasas de paro por sexo y grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) – Porcentaje medio anual	288
- Tabla 14. Evolución de las tasas de paro por Comunidad Autónoma por grupos de edad 16 a 24 años (2005-2009) y variación en puntos porcentuales	290
- Tabla 15. Tasa de paro por país y periodo (2005-2009) por grupo de edad de 15 a 24 años y variación en puntos porcentuales	291
- Tabla 16. Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona es mayor, anciana o vieja (%) por grupos de edad	305
- Tabla 17. Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona deja de ser joven (%) por grupos de edad	308
- Tabla 18. Edad en la que una persona deja de ser niño y se convierte en joven. Edad en la que una persona deja de ser joven.	308
- Tabla 19. Edad en la que según los jóvenes se produce el paso de niño a joven y de joven a adulto por grupos de edad.	309
- Tabla 20. Edad en las que según los jóvenes se produce el paso de niño a joven y de joven a adulto por nivel de estudios finalizados	310

- Tabla 21. ¿Qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad? Porcentaje por grupos de edad	312
- Tabla 22. ¿Qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad? Porcentaje por nivel de estudios finalizados	313
- Tabla 23. Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad en porcentaje por grupos de edad	317
- Tabla 24. Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad en porcentaje por sexo	318
- Tabla 25. Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad en porcentaje por nivel de estudios finalizados	319
- Tabla 26. Análisis factorial. Modelo: elementos que son importantes en la vida de los jóvenes	325
- Tabla 27. Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de su trabajo o sus estudios en porcentaje por nivel de estudios finalizados	328
- Tabla 28. Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres relaciones personales en porcentaje por nivel de estudios finalizados	328
- Tabla 29. Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de sus planes y proyectos de futuro en porcentaje por nivel de estudios finalizados	329
- Tabla 30. Relación entre la frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de sus planes y proyectos de futuro y la frecuencia con la que hablan de trabajo y estudios (%)	330
- Tabla 31. Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre el trabajo y los estudios en porcentaje por nivel de estudios finalizados	333
- Tabla 32. Porcentaje de personas entre 16 y 34 años por nivel de formación de la persona, según el máximo nivel de estudios alcanzado por el padre o la madre	334
- Tabla 33. Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre las relaciones personales en porcentaje por nivel de estudios finalizado	335
- Tabla 34. Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre sus planes y proyectos de futuro en porcentaje por nivel de estudios finalizados	336
- Tabla 35. Análisis Factorial. Modelo: Coincidencia de padre e hijos en la opinión sobre diversas cuestiones	338
- Tabla 36. Lugar de residencia habitual de los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por sexo	344
- Tabla 37. Lugar de residencia habitual de los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por grupo de edad	345
- Tabla 38. Lugar de residencia habitual de los jóvenes durante la mayor parte del año en porcentaje por nivel de estudios máximo finalizado	346
- Tabla 39. Lugar de residencia y lugar en el que preferirían vivir los jóvenes (%) por grupo de edad	347
- Tabla 40. Razones por las que los jóvenes de 15 a 30 años viven más en casa de los padres de lo que solían hacer antes (% total por país seleccionado)	348
- Tabla 40.1. Qué les gustaría hacer a los jóvenes y no pueden hacer (%)	349

- Tabla 41. Porcentaje de jóvenes que se consideran emancipados por grupos de edad	351
- Tabla 42. Porcentaje de jóvenes que se consideran emancipados por nivel de estudios finalizado	351
- Tabla 43. ¿Qué significa para los jóvenes estar emancipado? En porcentaje por grupo de edad	354
- Tabla 44. Relación existente entre lo que los jóvenes entienden que significa estar emancipados y considerarse o no emancipados	355
- Tabla 45. Razón principal por la que dejó de vivir con los padres o con las personas de que dependiesen (%) por grupo de edad	357
- Tabla 46. Detalle de las principales fuentes de ingresos de los jóvenes de 15 a 30 años (% total por país seleccionado)	361
- Tabla 47. Situación económica de los jóvenes según fuente de ingresos en porcentaje por situación económica	363
- Tabla 48. Autonomía de gasto de los jóvenes (2008)	364
- Tabla 49. Capacidad de los jóvenes de administración de sus gastos según la actividad principal (2008) en %	365
- Tabla 50. Dinero disponible para gastos en actividades de ocio (media en €)	366
- Tabla 51. Valoración del problema del paro en España en porcentaje por sexo	370
- Tabla 52. Tabla 51. Valoración del problema del paro en España en porcentaje por nivel de estudios finalizados	370
- Tabla 53. Grado de importancia de la escasa preparación y formación de los trabajadores a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por grupo de edad	376
- Tabla 54. Grado de importancia de la escasa preparación y formación de los trabajadores a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por nivel de estudios finalizados	377
- Tabla 55. Grado de importancia de la escasa preparación y formación de los trabajadores a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes en porcentaje por tamaño de hábitat	377
- Tabla 56. Análisis factorial. Modelo: Explicación del problema del paro en España	379
- Tabla 57. Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por sexo	381
- Tabla 58. Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por grupos de edad	382
- Tabla 59. Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes en porcentaje por nivel de estudios finalizados	383
- Tabla 60. Abandono escolar en España (%) Periodo 2000-2005, variación en periodo y ordenados de mayor a menor variación	385
- Tabla 61. Abandono escolar prematuro en Europa (en % de jóvenes de 18 a 24 años por sexo que han abandonado el primer ciclo de educación secundaria y no están en ningún programa educativo)	386

- Tabla 62. Razones por las cuales los jóvenes dejan de estudiar (%) por sexo	391
- Tabla 63. Razones por las cuales los jóvenes dejan de estudiar (%) por grupos de edad	393
- Tabla 64. Actividad principal de los jóvenes (2004-2008) en %	394
- Tabla 65. Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por sexo	396
- Tabla 66. Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por grupo de edad	396
- Tabla 67. Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada por nivel de estudios finalizados	397
- Tabla 68. Aspectos más importantes a la hora de valorar un empleo en porcentaje por grupo de edad	400
- Tabla 69. Aspectos más importantes a la hora de valorar un empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados	401
- Tabla 70. Tipo – modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por sexo	403
- Tabla 71. Tipo – modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por grupo de edad	403
- Tabla 72. Tipo – modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad en porcentaje por actividad principal	404
- Tabla 73. Distribución del número de trabajos remunerados que han tenido los jóvenes en porcentaje por grupo de edad	407
- Tabla 74. N° de trabajos remunerados a lo largo de vida laboral en porcentaje por actividad principal	408
- Tabla 75. Edad en la que los jóvenes encontraron su primer trabajo remunerado en porcentaje por sexo	411
- Tabla 76. Edad en la que los jóvenes encontraron su primer trabajo remunerado en porcentaje por nivel de estudios finalizados	412
- Tabla 77. Situación en la que se encontraban los jóvenes cuando accedieron al primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados	414
- Tabla 78. Situación en la que se encontraban los jóvenes cuando accedieron al primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat	414
- Tabla 79. Tamaño de hábitat en porcentaje por nivel de estudios finalizado	415
- Tabla 80. Meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta encontrar empleo en porcentaje por sexo	417
- Tabla 81. Meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta encontrar empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo	418
- Tabla 82. Tipo de contrato en el primer empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo	422
- Tabla 83. Tipo de contrato en el primer empleo en porcentaje por actividad principal	423
- Tabla 84. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por	426

sexo	
- Tabla 85. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por grupo de edad	426
- Tabla 86. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizados	427
- Tabla 87. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceder al primer empleo	428
- Tabla 88. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat	429
- Tabla 89. Tipo de jornada laboral del primer empleo en porcentaje por actividad principal	429
- Tabla 90. Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por grupo de edad	432
- Tabla 91. Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por nivel de estudios finalizados	433
- Tabla 92. Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por edad de acceso al primer empleo	434
- Tabla 93. Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados en porcentaje por actividad principal	435
- Tabla 94. Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por grupo de edad	444
- Tabla 95. Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por tamaño de hábitat	444
- Tabla 96. Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceso al primer empleo	445
- Tabla 97. Jóvenes que siguen o no en el primer empleo en porcentaje por edad de acceso al primer empleo	446
- Tabla 98. Motivo por el que dejaron ese primer puesto de trabajo en porcentaje por nivel de estudios finalizados	448
- Tabla 99. Motivo por el que dejaron ese primer puesto de trabajo en porcentaje por tamaño de hábitat	448
- Tabla 100. Motivo por el que dejaron ese primer puesto de trabajo en porcentaje por situación en la que se encontraban en el momento de acceso al primer empleo	449
- Tabla 101. Motivo por el que dejaron ese primer puesto de trabajo en porcentaje por actividad principal	450
- Tabla 102. Grado de influencia de diversos aspectos en la decisión de cambiar su puesto de trabajo actual en los jóvenes ocupados de 16 a 29 años (%)	454
- Tabla 103. Estrategia adoptada por los jóvenes a la hora de resolver problemas – asuntos de tipo personal en porcentaje por sexo	462
- Tabla 104. Estrategia adoptada por los jóvenes a la hora de resolver problemas – asuntos de tipo personal en porcentaje por grupo de edad	462

- Tabla 105. Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por sexo	465
- Tabla 106. Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por cohorte	467
- Tabla 107. Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por nivel de estudios	468
- Tabla 108. Medios utilizados en la búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por experiencia laboral	469
- Tabla 109. Facilitadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por sexo	472
- Tabla 110. Facilitadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por cohorte	473
- Tabla 111. Facilitadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por nivel de estudios	474
- Tabla 112. Dificultadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por sexo	477
- Tabla 113. Dificultadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por cohorte	478
- Tabla 114. Dificultadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por nivel de estudios	480
- Tabla 115. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo en porcentaje por sexo	486
- Tabla 116. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo en porcentaje por grupo de edad	487
- Tabla 117. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo en porcentaje por nivel de estudios finalizado	488
- Tabla 118. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo en porcentaje por edad de acceso al primer trabajo remunerado	489
- Tabla 119. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo en porcentaje por actividad principal	489
- Tabla 120. Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo por tipo de contrato del primer empleo	491
- Tabla 121. Estrategias y mecanismos de acceso al primer empleo por meses desde finalización de estudios y acceso al primer empleo	492
- Tabla 122. Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por sexo	495
- Tabla 123. Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por cohorte	496
- Tabla 124. Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la “España Urbana” en porcentaje por nivel de estudios	497

INDICE DE GRÁFICOS

Título del Gráfico	Página
- Gráfico 1. Evolución de la población española (2005 -2009) - Miles de personas	256
- Gráfico 2. Evolución de la población española de 16 o más años (2005-2009) – Miles de personas	258
- Gráfico 3. Evolución de la población española por sexo (2005 – 2009) – Miles de personas	258
- Gráfico 4. Índice de masculinidad	259
- Gráfico 5. Evolución de la población española – Grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) – Miles de personas	260
- Gráfico 6. Evolución de la población por grupos de edad (16 a 34 años) y por estado civil casado/a (2005-2009) – Miles de personas	261
- Gráfico 7. Evolución de la población por grupos de edad (16 a 34 años) y por estado civil separado/divorciado (2005-2009) – Miles de personas	262
- Gráfico 8. Activos por grupos de edad 16 a 34 años (2005 – 2009) – Miles de personas	264
- Gráfico 9. Tasas de actividad. Total población española y grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) en porcentaje	264
- Gráfico 10. Tasas de actividad. Comparación conjunto de población, sexo varón y grupos de edad (16 a 34 años) (2005-2009) en porcentaje	265
- Gráfico 11. Tasas de actividad. Comparación conjunto de población, sexo mujer y grupos de edad (16 a 34 años) (2005-2009) en porcentaje	266
- Gráfico 12. Ocupados por grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) – Miles de personas	274
- Gráfico 13. Evolución del número de parados en España por grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) – Miles de personas	283
- Gráfico 14. Evolución del número de parados en España que buscan su primer empleo por grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) –Miles de personas	284
- Gráfico 15. Porcentaje sobre total de parados que buscan el primer empleo que representa el grupo 16 a 34 años (2005-2009)	285
- Gráfico 16. Porcentaje sobre total de parados que buscan el primer empleo que representan los grupos de edad de 16 a 34 años que buscan primer empleo (2005-2009)	286
- Gráfico 17. Evolución de la tasa de paro por grupos de edad 16 a 34 años (2005-2009) – Porcentaje medio anual	287
- Gráfico 18. Número de hogares jóvenes (en miles de hogares)	293
- Gráfico 19. Evolución del número de hogares jóvenes (miles de hogares) por grupo de edad	294
- Gráfico 20. Evolución del porcentaje de hogares jóvenes sobre el total de hogares en España (%)	295
- Gráfico 21. Evolución de la tasa de principalidad	295
- Gráfico 22. Evolución de la tasa de principalidad por grupos de edad	296

- Gráfico 23. Evolución del número de jóvenes emancipados en España (en miles de personas)	297
- Gráfico 24. Evolución del número de jóvenes emancipados (en miles de personas) por grupo de edad	299
- Gráfico 25. Evolución de la tasa de emancipación en España	299
- Gráfico 26. Evolución de las tasas de emancipación por grupo de edad	300
- Gráfico 27. Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona es mayor, anciana o vieja (%)	304
- Gráfico 28. Razones por las cuales los jóvenes afirman que una persona deja de ser joven (%)	306
- Gráfico 29. ¿Qué es lo más importante que aportan las personas mayores a la sociedad? (%)	311
- Gráfico 30. Temas que más interesan a los jóvenes en la actualidad (%)	315
- Gráfico 31. Principales problemas de los jóvenes en el plano personal (%)	321
- Gráfico 32. Grado de importancia para los jóvenes de diferentes aspectos (%)	322
- Gráfico 33. Frecuencia con la que los jóvenes hablan con sus padres de diferentes temas (%)	327
- Gráfico 34. Grado de coincidencia de padres e hijos en la opinión sobre diversas cuestiones (%)	332
- Gráfico 35. Grado en que los jóvenes consideran que sus padres son estrictos (%)	339
- Gráfico 36. Estrategia adoptada para la toma de decisiones que afectan a los hijos (%)	340
- Gráfico 37. Grado de coincidencia entre padres e hijo en la forma de pensar (%)	341
- Gráfico 38. Ocupados jóvenes de 16 a 29 años según su estructura familiar (%)	343
- Gráfico 39. Lugar de residencia habitual según los jóvenes durante la mayor parte del año (%)	344
- Gráfico 40. Porcentaje de jóvenes que se consideran emancipados (%)	350
- Gráfico 41. ¿Qué significa para los jóvenes estar emancipado? (%)	352
- Gráfico 42. Razón principal por la que dejó de vivir con los padres o con las personas de las que dependiesen (%)	356
- Gráfico 43. Jóvenes ocupados de 16 a 29 años según los ingresos mensuales netos que reciben por su trabajo principal (%)	362
- Gráfico 44. Dinero semanal disponible para gastos en ocio por grupos de edad y en €	367
- Gráfico 45. Valoración del problema del paro en España – Jóvenes de 15 a 29 años (%)	369
- Gráfico 46. Porcentaje de personas de 18 a 34 años que considera el paro como primer problema de España	372
- Gráfico 47. Grado de importancia de diversos aspectos a la hora de explicar el problema del paro según los jóvenes (%)	373

- Gráfico 48. Razones que explican el paro juvenil según los jóvenes (%)	380
- Gráfico 49. Razones por las cuales los jóvenes abandonan los estudios en España (%)	388
- Gráfico 50. Edad a la que los jóvenes abandonan los estudios (con éxito o abandono el sistema educativo) % por grupo de edad	390
- Gráfico 51. Porcentaje de jóvenes que tienen o han tenido alguna actividad laboral remunerada	395
- Gráfico 52. Aspectos más importantes a la hora de valorar un empleo según los jóvenes (%)	399
- Gráfico 53. Tipo – modalidad de contrato preferido según grado de estabilidad (%)	402
- Gráfico 54. Número de trabajos remunerados a lo largo de la vida laboral (%)	405
- Gráfico 55. Distribución del número de trabajos remunerados que han tenido los jóvenes (%)	406
- Gráfico 56. Edad en la que los jóvenes encontraron su primer empleo	409
- Gráfico 57. Situación en la que se encontraban los jóvenes cuando accedieron al primer empleo (%)	413
- Gráfico 58. Meses transcurridos desde la finalización de los estudios hasta encontrar empleo (%)	416
- Gráfico 59. Tipo de contrato en el primer empleo (%)	420
- Gráfico 60. Tipo de jornada laboral del primer empleo	425
- Gráfico 61. Razones por las que trabaja a tiempo parcial en el primer empleo	430
- Gráfico 62. Grado de relación entre primer empleo y estudios realizados (%)	431
- Gráfico 63. Grado de adaptación del primer puesto de trabajo de los jóvenes ocupados de 16 a 29 años a lo que estaban buscando (%)	436
- Gráfico 64. Jóvenes ocupados de 16 a 29 años según la relación existente entre el puesto de trabajo ocupado y la formación que poseen (%)	437
- Gráfico 65. Utilidad de la formación académica de los jóvenes ocupados de 16 a 29 años para el trabajo que realizan (%)	439
- Gráfico 66. Utilidad de la formación recibida en la empresa en relación al puesto de trabajo desempeñado para los jóvenes de 16 a 29 años (%)	440
- Gráfico 67. Jóvenes que siguen o no en el primer trabajo (%)	442
- Gráfico 68. Jóvenes que siguen o no en el primer empleo (%)	443
- Gráfico 69. Motivo por el que abandonaron el primer empleo (%)	447
- Gráfico 70. Jóvenes ocupados de 16 a 29 años que estén buscando otro empleo (%)	452
- Gráfico 71. Grado de aceptación de un empleo según diversas situaciones (%)	455
- Gráfico 72. Grado de relación entre el empleo actual y los estudios realizados (%)	457
- Gráfico 73. Tipo de contrato en el empleo actual (%)	458

- Gráfico 74. Tipo de jornada laboral en el empleo actual (%)	459
- Gráfico 75. Estrategia adoptada por los jóvenes a la hora de resolver problemas – asuntos de tipo personal (%)	461
- Gráfico 76. Medios utilizados por los jóvenes para la búsqueda de empleo en la “España Urbana” (%)	465
- Gráfico 77. Facilitadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” (%)	471
- Gráfico 78. Dificultadores para la obtención de empleo en la “España Urbana” (%)	476
- Gráfico 79. Formas de encontrar el primer empleo por parte de los jóvenes (%)	482
- Gráfico 80. Mecanismos – Estrategias de acceso al primer empleo (%)	482
- Gráfico 81. Método de búsqueda por el que se encuentra el primer empleo en la “España Urbana” (%)	483
- Gráfico 82. Forma de conseguir el trabajo en el conjunto de España (%)	483
- Gráfico 83. Eficiencia de los métodos de búsqueda de empleo en la “España Urbana” (ratio)	489

INDICE DE FIGURAS

Título de la figura	Página
- Figura 1.- Proceso de adopción de la estrategia en la organización	101
- Figura 2.- Estrategia Planificada	103
- Figura 3.- Estrategia Emprendedora	104
- Figura 4.- Estrategia Ideológica	105
- Figura 5.- Estrategia Paraguas	106
- Figura 6.- Estrategia de Proceso	107
- Figura 7.- Estrategia Desarticulada	108
- Figura 8.- Estrategia de Consenso	109
- Figura 9.- Estrategia Impuesta	110
- Figura 10.- Modelo de ocupación laboral de Blanch	176
- Figura 11.- Modelo estructura de explotación	178
- Figura 12.- Modos emergentes de transición a la vida adulta	180