

CAPITAL SOCIAL, SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE EMPLEO EN MÉXICO Y ACCESO AL MERCADO DE TRABAJO

Investigadores

María Teresa Bolaños Delgado

Juan Pablo Arroyo Ortiz

Colaboradores

Senén Valdés Villalobos

Silvia Aguilar Martínez



Sistema Integral de Capacitación y Evaluación A.C.



Capital social, sistemas de información de empleo
en México y acceso al mercado de trabajo, 2012,
México D.F. 1ra. Edición / Investigadores: María Teresa
Bolaños Delgado y Juan Pablo Arroyo Ortiz;
Colaboradores: Senén Valdés Villalobos y Silvia Aguilar Martínez;
Sistema Integral de Capacitación Evaluación A.C. (SICE A.C.)
López Cotilla 1805, Col. Acacias, Del Benito Juárez,
CP. 03100 México D.F.;

*“Título derivado del proyecto: El capital social en los sistemas de información de empleo
como determinante del acceso al mercado del trabajo en México”*



Sistema Integral de Capacitación y Evaluación A.C.



*“Este material se realizó con recursos del Programa de Coinversión Social,
perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Social Empero, la SEDESOL, no
necesariamente comparte los puntos de vista expresados por los autores del
presente trabajo”.*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
I. EL CAPITAL SOCIAL	9
I.1 La construcción conceptual del capital social.....	10
I.2 Capital social desde el enfoque de las redes sociales.....	13
I.3 El capital social y su relación con el empleo.....	16
II. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LOS PROGRAMAS DE ACCESO AL EMPLEO	19
II.1 Los servicios de intermediación laboral.....	20
II.2 Desarrollo de la gestión de los servicios públicos de intermediación laboral	23
II.3 El servicio nacional de empleo, capacitación y adiestramiento	27
II.4 Operación intergubernamental de las estrategias del sne	33
II.5 Gestión del SNE y tecnologías de la información.....	37
II.6 Efectividad de las políticas del SNE.....	39
III. ACCESO A EMPLEO EN MÉXICO, ANÁLISIS DE LA ENCASU	43
III.1 Análisis de robustez de las estimaciones. Estimación con base en Emparejamiento por Propensión de la Puntuación	59
IV. SELECCIÓN DE POBLACIÓN OBJETIVO Y DISEÑO DE LA MUESTRA.....	65
IV.1 Criterios de selección de la muestra en zonas rurales.....	65
IV.2 Muestreo.....	66
IV.3 Criterios de selección de la muestra en zonas urbanas.....	71
IV.4 Cuestionario aplicado en campo.....	75
IV.5 Análisis comparativo de los resultados de la ENCASU y los obtenidos en campo..	77
IV.6 El acceso a redes sociales por tipo de localidad. Análisis de caso	80
V. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE EMPLEO EN MÉXICO.....	87
V.1 Propuestas en la consideración del capital social para las políticas de intermediación laboral.....	91
VI. CONCLUSIONES.....	99
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101

INTRODUCCIÓN

Durante la búsqueda de empleo, las personas recurren a diversas fuentes de información que las lleven a la obtención de un empleo. Entre estas fuentes cabe destacar la utilización de su capital social, es decir, de sus redes sociales, por encima de otros métodos de búsqueda, como los servicios de información del gobierno, periódicos o la búsqueda directa de empleo en una empresa o lugar de trabajo.

La relevancia de la utilización del capital social se encuentra, por lo menos teóricamente, tanto en el grado de utilización de estas redes, como en las consecuencias que tiene en la calidad y el tipo de trabajo al que acceden los buscadores de empleo. En este apartado se presentan algunas definiciones que ayudan a la comprensión del concepto de capital social, así como aquellas que permiten mostrar la relación entre el capital social y el acceso al empleo. Dentro de esta revisión teórica se muestran también las consecuencias que, de acuerdo con diversas investigaciones, tiene dicho capital en el empleo.

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis exhaustivo acerca de la relación que existe entre el capital social de los mexicanos y su acceso al mercado laboral. De esta manera, el capital social, referido como las redes sociales con que cuentan las personas para enfrentar diversas situaciones de necesidad, puede influir en la búsqueda y posterior acceso al empleo de la población.

Algunos autores destacan la importancia que tiene considerar al capital social de las comunidades en la elaboración e implementación de políticas públicas, ya que éste es considerado un activo que permite la acción y colaboración sociales, lo que afecta la efectividad de las intervenciones gubernamentales, positiva o negativamente, incluyendo aquellas relacionadas con el empleo.

Dada la importancia que tiene el capital social y su efecto en diversas acciones del gobierno, esta investigación busca valorar si los sistemas de

información de empleo en México deben considerar el capital social de las comunidades, tanto en su diseño como para su funcionamiento.

Para lograr lo anterior, en este documento se realiza una revisión del concepto de capital social y su relación con el empleo; posteriormente, se presenta un análisis descriptivo de los programas con que cuenta el gobierno federal para vincular a la oferta de empleos con la demanda de los mismos, revisando su funcionamiento; asimismo se estudia la Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU) para conocer la relación del capital social con el empleo entre los mexicanos; otro punto que se toca es el análisis descriptivo de los resultados de una encuesta realizada en cuatro localidades de México, en donde se hicieron réplicas de la ENCASU para encontrar la incidencia del capital social en el empleo en contextos específicos y para determinar en cuáles zonas son más fuertes las redes sociales, en las urbanas o en las rurales; finalmente, se presentan las recomendaciones de política derivadas del análisis señalado.

I. EL CAPITAL SOCIAL

Durante la búsqueda de trabajo, las personas recurren a los diversos recursos que tienen disponibles para acercarse información del mercado laboral que, consecuentemente, los lleve a la obtención de un empleo. Existen diferentes métodos para la búsqueda de dicha información, entre ellos se pueden mencionar la solicitud directa a las empresas o lugares de trabajo, la utilización de los servicios de empleo que ofrecen los gobiernos y las empresas privadas, o la utilización del capital social.

La selección entre un método y otro depende en gran medida de qué tan accesibles sean éstos para las personas. De esta manera, la utilización del capital social, es decir, buscar información acerca de vacantes de empleo a través de redes sociales de amigos, familiares, vecinos o compañeros de trabajo, puede ser de los métodos más accesibles.

Además, la teoría desarrollada en capital social sugiere que este es uno de los métodos más utilizados por las personas en su búsqueda de empleo, asunto que, sin embargo, tiene implicaciones diversas para quienes recurren a él. Asimismo, el capital social podría tener incidencia en la efectividad de las acciones desarrolladas desde el gobierno para vincular la oferta y la demanda de empleo, de ahí la importancia de su consideración en la elaboración de cualquier política pública.

A continuación se desarrolla el concepto de capital social así como algunos puntos importantes acerca de su relación con el empleo; en esta parte se detallan varios supuestos, resultado de estudios en otros países, que muestran el grado de uso e incidencia de este capital en el acceso al empleo. Lo anterior puede representar un primer acercamiento acerca de qué se puede esperar en México y cuáles podrían ser las consecuencias.

I.1 La construcción conceptual del capital social

Las investigaciones que sugieren la relevancia del capital social para las comunidades son relativamente nuevas. Una de las primeras que lo contempla es la investigación de Pierre Bourdieu, en su texto “El Capital Social: Notas provisionales” de 1980. A partir de entonces, el estudio del capital social y su impacto, principalmente para el desarrollo económico, se ha expandido en diversos campos de la ciencia social. Actualmente, los análisis que exploran este tema se han centrado ya no sólo en su definición, sino también en la proposición de formas para medir este capital con la mayor validez posible, así como en el cálculo de su impacto para el desarrollo.

Para definir primero el capital social, una primera aproximación al concepto es formulada por Adler y Kwon (2002), misma que permite señalar que el capital social, al igual que en economía, alude a la existencia de activos que puedan generar un beneficio en el futuro, que se trata de un bien que puede ser transformado en otros tipos de capital, como económico, físico o humano, pero que a diferencia del financiero, necesita mantenimiento y no se deprecia con el uso. Además, el capital social tiene las características de los bienes públicos, es un bien no rival y no excluyente, puede ser poseído y utilizado por todos los individuos involucrados en la relación al mismo tiempo.

En términos de su particularidad de activo social y con relación a las determinantes de éste, todas las definiciones de capital social convergen en que es relacional y surge a partir de las interacciones entre los individuos. Para Ismail Seragelding, el capital social es “el pegamento que mantiene a las sociedades unidas”. (Dasgupta, Partha y Serageldin, 1999: Pág. 44) Así, una de las primeras definiciones fue la que presentó Pierre Bourdieu en 1980 como “la suma de los recursos, reales y virtuales, que acumulan un individuo o un grupo social gracias a la posesión de una red durable o poco institucionalizada de relaciones de mutuo reconocimiento.” (Narayan y Cassidy, 2001: Pág. 59)

Francis Fukuyama, en su trabajo acerca del *Capital social, la sociedad civil y el desarrollo*, explica que el capital social es una norma informal que promueve

la cooperación entre los individuos, gracias a lo cual se reducen los costos de transacción y se promueve la vida asociativa, lo que resulta indispensable para el funcionamiento del gobierno y la democracia. (Fukuyama, 2001: pp. 7 – 20)

Cabe señalar aquí que la relación entre el capital social y los resultados económicos tiene consecuencias positivas gracias a la confianza entre los actores involucrados. De esta manera, una tercera conceptualización que considera la confianza entre individuos es la que presenta Michael Woolcock. Para él, el capital social es la información, la confianza y las normas de reciprocidad inherente a las redes sociales de las personas. (Adler y Kwon, 2002: Pág. 20)

Ismail Seragelding y Christiaan Grootaert sintetizan las distintas definiciones de capital social en tres enfoques, pero señalan que las tres tienen diversas características en común:

“El primer enfoque contempla principalmente las asociaciones informales y aquellas locales horizontales, mientras la segunda agrega las asociaciones jerárquicas. La tercera interpretación amplía las primeras dos al considerar las estructuras formales nacionales tales como el gobierno y el Estado de Derecho. Lo que los tres enfoques comparten es:

- Todos relacionan las esferas económica, social y política. Comparten la creencia de que las relaciones sociales afectan y se ven afectadas por el desempeño económico.
- Todos se centran en las relaciones entre los agentes económicos y las formas en que la organización formal e informal de estos agentes puede mejorar la eficiencia de las actividades económicas.
- Todos suponen que relaciones sociales e instituciones deseables tienen externalidades positivas. Como los individuos no pueden apropiarse de estas externalidades, los agentes tienden a sub-invertir en capital social, propiciando la injerencia

de un soporte público.” (Dasgupta, Partha y Serageldin, 1999: Pág. 47)

Las dimensiones señaladas antes se han establecido para poder explicar cómo el capital social puede y, de hecho, ha llevado a mejoras en el bienestar de las comunidades, en términos de combate a la pobreza, el fortalecimiento de la democracia y la gobernanza, el desarrollo institucional y económico, la promoción de la cultura de la legalidad y, por todas esas vías, la estabilidad social y política.¹

Como se ha descrito brevemente, en la literatura sobre capital social también se ha intentado definir el concepto a partir de los beneficios o resultados que otorga. Alejandro Portes, por ejemplo, expresa que el capital social “representa la habilidad de los actores para asegurarse beneficios gracias a su pertenencia en redes sociales u otras estructuras sociales.” (Portes, 1998: Pág. 6) Además de los beneficios en términos sociales, este capital puede acercar oportunidades y facilitar el desarrollo de capacidades individuales, entre las que se encuentran el acceso a empleo.

Finalmente, Grootaert (1998), Narayan y Cassidy (2001), así como Grootaert y Van Bastelaer (2001), por mencionar algunos, han hecho recopilaciones de las definiciones de capital social para poder establecer un marco de medición del concepto. De esta manera, han propuesto como aproximaciones de las determinantes del capital social a la comunicación, la solidaridad y el empoderamiento de la comunidad, mientras que han descrito las dimensiones del capital social como: las características de las comunidades o grupos (membresía formal e informal), normas generalizadas, unión, sociabilidad, conexiones vecinales, voluntarismo y confianza. En lo que respecta a los resultados económicos, políticos y sociales reconocen: competencia y honestidad gubernamental, calidad de gobierno, paz y seguridad, compromiso político y cohesión social, todo ello a partir de análisis estadístico con información de diversas regiones del mundo.

¹ Se pueden citar aquí los trabajos de (Putnam, 1993), (Bourdieu,1980), (Coleman,1988), (Portes, 1998), (Burt, 1997), (Narayan,1999), (Grootaert, 1999), (Inglehart, 1997) y (Fukuyama, 2001), por

Cabe señalar que estos autores muestran que las determinantes pueden ubicarse también como resultados del capital social, pero la selección de determinantes, variables o indicadores, depende mucho del objetivo del estudio o de los resultados que se busquen explicar, sin que esto signifique una relativización del concepto y de las formas en que puede medirse el capital social, ya que esto implica la selección de alguno de los enfoques y teorías del capital social.

A pesar de que las determinantes del capital social pueden ser intangibles, los beneficios que se obtienen a partir de éste sí son observables, algo similar a lo que ocurre con el capital humano. Por ello, actualmente los teóricos del capital social buscan las mejores herramientas y estrategias que expliquen y midan, de manera concisa y válida, el mecanismo causal que lleva de la existencia de este capital a mejoras en el desempeño en las áreas económica, política y social de las comunidades.

I.2 Capital social desde el enfoque de las redes sociales

Considerando algunos de los conceptos de capital social presentados antes, es preciso ahora señalar que la manera en que se considerará este capital para la presente investigación, es mediante la existencia de redes interpersonales que reflejen confianza, solidaridad e identidad en las relaciones con los demás miembros de la comunidad, y que represente un activo que pueda ser utilizado a cambio de un beneficio futuro, para este caso específico, de información laboral que acerque posibilidades de empleo a quien lo requiera.

Un primer señalamiento que es necesario resaltar es que, para la formación de redes sociales, se necesita de la construcción de confianza. Tal como se había mencionado en el apartado anterior, la confianza es el elemento principal en la formación de relaciones interpersonales, gracias a lo que los individuos pueden intercambiar información y recursos, por ejemplo. Asimismo, la extensión de estas redes puede influir las formas de interacción y los resultados que se alcancen a través de la red.

Varios autores han señalado dentro de sus definiciones de capital social la relevancia de la confianza. Robert Putnam, por ejemplo, explica que el capital social son los “rasgos de la organización social, tales como redes de individuos o familias, y las normas y valores asociados, que generan externalidades [generalmente positivas] para toda la comunidad” (Grootaert, 1998: Pág. 4). Esta conceptualización rescata no sólo a las redes sociales como determinantes del capital social, sino que también incluye el conjunto de normas compartidas dentro de una comunidad. En trabajos posteriores, Putnam agrega que un componente principal de este capital (que a su vez resulta de la interacción social) es precisamente la confianza, ya que facilita la coordinación y cooperación entre los miembros de un grupo social (Adler y Kwon, 2002: Pág. 20), es decir, que promueve la acción colectiva (Fox, 2003: Pág. 350)

En su análisis para definir y medir al capital social, Martin Paldam relaciona éste de manera estrecha con las redes sociales, de tal forma que para él, “el capital social es una medida de la cantidad de redes que una persona ha construido” (Paldam, 2000: Pág. 11). Esta relación entre capital social y redes, señalada por el autor, es relevante para la investigación a realizar, porque mediante las redes sociales que tienen las personas es como se podrá medir al capital social y, consecuentemente, encontrar su incidencia en el acceso al empleo.

Además de establecer los determinantes del capital social, otros autores han buscado sistematizar el concepto mediante la delimitación de sus dimensiones. Woolcock y Narayan (2000) diferencian cuatro enfoques del capital social: el comunitario, el de redes, el institucional y el de la sinergia. De ellos, el enfoque de redes, “resalta la importancia de asociaciones verticales y horizontales entre las personas y [las] relaciones dentro y entre tales entidades organizacionales, como los grupos comunitarios”. Este enfoque permite observar dos dimensiones principales del capital social entre las comunidades, la de vinculación afectiva y la de construcción de puentes: *bonding* y *bridging*.

Woolcock y Narayan explican que la vinculación afectiva, a través de las redes, permite a los miembros de una comunidad enfrentar o sobrellevar los

problemas que comparten (*get by*), mientras que la construcción de puentes, brinda la oportunidad de sacar ventaja o progresar ante circunstancias de riesgo (*get ahead*), mediante protección y solidaridad entre comunidades, lo que conduce a mejoras en el bienestar social. La siguiente tabla presenta algunos de los resultados que, de acuerdo con los autores, acarrea la existencia del capital social para las comunidades pobres cuando se presentan las dos dimensiones de este tipo de capital:

Dimensiones del Capital Social a Nivel Comunitario		
Redes fuera de la comunidad (<i>bridging</i>)	Lazos intracomunitarios (<i>bonding</i>)	
	Bajo	Alto
Bajo	Población marginada	Población pobre
Alto	Transición de zonas rurales a urbanas	Miembros de programas de microfinanciamiento exitosos

Tomado de: Woolcock, y Narayan (2000: Pág. 231).

Así, estas relaciones de vinculación y construcción de puentes pueden ser secuenciales y complementarias al mismo tiempo, mediante la creación de una diversidad de redes sociales entre las comunidades y sus miembros. De hecho, es la combinación de estos tipos de capital la que puede explicar, en conjunto, los resultados observados en otras investigaciones.

Woolcock y Narayan, sin embargo, explican que dentro de este enfoque, el capital social tiene aspectos tanto positivos como negativos, ya que mediante éste, los individuos pueden obtener servicios de la comunidad que van del cuidado de sus hijos y sus casas, hasta referencias laborales. Pero estas relaciones pueden ser tan fuertes, que llegan a aislar a los individuos de información relevante acerca de oportunidades de empleo.

Al respecto, Granovetter (1973), explica que no sólo son importantes las redes de apoyo de las personas, sino cómo están conformadas. Este autor afirma que tienen gran relevancia aquellas relaciones que establecen los individuos fuera de su grupo o red más cercana en comparación con las relaciones más próximas, ya que las primeras redes (las débiles) manejan información no redundante y que

no comparten entre sí (o por lo menos no directamente), por lo que en la búsqueda de empleo, por ejemplo, es más fácil tener información nueva o diferente gracias a estas relaciones.

A pesar de que, en general, se habla de las redes existentes dentro de las comunidades como unidad de análisis, el rol de los individuos es indispensable, ya que el enfoque de las redes reconoce que es la iniciativa individual la que promueve y da “mantenimiento” al capital social. Esta aclaración respecto al papel del individuo en las relaciones sociales es pertinente porque en el desarrollo de la investigación, el individuo y sus características contextuales (que determinan en gran medida sus opciones de elección) son parte fundamental para explicar la relación entre el capital social y el acceso al empleo.

De esta manera, son las relaciones sociales una manera efectiva de aumentar las posibilidades de tener información acerca del mercado laboral que lleve a conseguir un empleo. Las redes sociales permiten entonces, contar con recursos de manera potencial y real para el acceso a diversos bienes, de ahí la utilización del capital social a partir del enfoque de redes, su consideración relacional y de activo.

I.3 El capital social y su relación con el empleo

Además de algunas menciones que ya se dieron anteriormente con respecto a la relación entre capital social y empleo (como los trabajos de Woolcock y Grootaert), es necesario agregar, brevemente, que entre los beneficios que otorga el capital social mediante las redes sociales están el compartir información, con lo que se reducen los problemas que genera la falta de este elemento para la solución de problemas, así como la acción coordinada de los miembros de la comunidad, que mejora el desempeño de las intervenciones gubernamentales.

Michael Woolcock resalta la importancia que tiene el capital social con respecto a la formación de contactos y relaciones que permitan acceder a determinados empleos, ya que esas relaciones representan el contacto para las

oportunidades laborales. Woolcock agrega que es a estas redes sociales a las que se recurre principalmente en tiempos de crisis:

“las comunidades dotadas de grandes redes sociales y asociaciones cívicas estarán en una mejor posición para confrontar la pobreza y la vulnerabilidad, resolver disputas y/o tomar ventaja de nuevas oportunidades. Sin acceso a redes de información de empleo, los residentes de comunidades inmersas en cinturones de pobreza, quedarán atrapados en trabajos con bajos salarios, [por ello] conjuntos de lazos sociales difusos son cruciales para la provisión de mecanismos informales de seguridad” (2000, pp. 3-4).

Otros autores, sin embargo, han señalado que, a pesar de ser de los recursos accesibles y utilizados en la búsqueda de empleo, el uso del capital social en el acceso al mercado de trabajo podría tener consecuencias negativas para el trabajador.

Luigi Pistaferri (1999), Eric Delattre y Mareva Sabatier (2004), explican que quienes obtienen a un empleo gracias a la utilización de su capital social pueden recibir salarios más bajos a los que podrían acceder de acuerdo con su capital humano, esto porque pueden encontrarse subempleados, o bien, sus habilidades pueden no corresponderse con aquellas que requiere el puesto en el que se desempeñan, haciéndolos menos productivos y, por ende, consiguiendo salarios menores.

Jackline Wahba e Yves Zenou (2005) también señalan que la probabilidad de encontrar empleo utilizando el capital social depende en gran medida de la densidad de población, de esta manera, si aumentan los niveles de desempleo en una región, la información que se comparta entre las redes sociales puede ser redundante y de poca utilidad.

Los resultados, tanto positivos como negativos, atribuidos al capital social, deben considerarse siempre a partir de la dinámica que las propias relaciones sociales representan. Esto quiere decir que se trata de elementos dinámicos que no pueden sustituir el nivel de capital humano de las personas ni tampoco suprimen las condiciones económicas prevalecientes en los contextos específicos en que cada individuo se desenvuelve. Sin embargo, resultan elementos

importantes a considerar porque tienen incidencia en la toma de decisiones de las personas, y esta incidencia puede tomar diversas formas.

II. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LOS PROGRAMAS DE ACCESO AL EMPLEO

Para atender la demanda laboral de la población en México, el gobierno federal cuenta con estrategias específicas que buscan vincular la oferta de empleos con la demanda de los mismos, La manera de abordar este asunto implica disminuir las disparidades que existen en cuanto a información del mercado laboral y el trabajo que puedan encontrar las personas, de tal forma que sea el más adecuado de acuerdo con sus capacidades y necesidades.

El Sistema Nacional de Empleo (SNE) es el órgano de gobierno que se encarga de generar las estrategias de vinculación, información y orientación laboral que ayuden a los buscadores de empleo en su ubicación en el mercado laboral. Sin embargo, estas estrategias, además de no ser las únicas (ya que existen otros métodos tanto formales como informales para acercarse información del mercado laboral), no resuelven por completo las fallas de este mercado, que se caracteriza por ser más bien multifactoriales.

La implementación de las estrategias diseñadas por el gobierno federal, ha respondido al contexto histórico mexicano y ha intentado adaptarse a los cambios que los Sistemas de Intermediación Laboral (SIL) han abordado por años. Además, el desempeño de la gestión pública incide en la ejecución de estos programas, cuya puesta en marcha representa serios retos para la coordinación intergubernamental y para el uso de tecnologías, por mencionar algunos.

La disponibilidad de información del mercado laboral, a partir de mecanismos formales como los SIL operados por el gobierno, es fundamental para la colocación de los trabajadores en un empleo. Así, el objetivo de este apartado es describir el desarrollo histórico de los SIL, tanto nacional como internacional, de manera que se tenga una primera aproximación acerca de los objetivos y el funcionamiento del SNE, para, consecuentemente, comprender la relevancia de los servicios que ofrece y sus principales problemas de operación.

Para ello, el presente apartado se estructura de la siguiente manera: en la primera sección se analizan los SIL desde el enfoque de la teoría económica, para explicar sus objetivos. La segunda parte analiza el desarrollo histórico de estas

instituciones de manera paralela con el desarrollo de la administración pública. En la tercera sección del documento se describe el SNE, sus objetivos y programas a nivel nacional. En las secciones IV y V se desarrollan los retos e implicaciones en la gestión de los SIL del SNE en términos de coordinación intergubernamental y tecnologías de la información. Finalmente, la última sección presenta un breve panorama de la efectividad de las políticas del SNE.

II.1 Los servicios de intermediación laboral

Un punto de inicio para comprender los objetivos y la naturaleza del Servicio Nacional de Empleo es una revisión básica acerca de los servicios de intermediación laboral (SIL) a nivel internacional, las condiciones de mercado que contemplan su surgimiento y propósitos y la manera en que funcionan. Adicionalmente, resulta útil exponer brevemente los beneficios que tiene el uso de estos servicios por los buscadores de empleo.

Los SIL son, de acuerdo con David Autor, “entidades o instituciones que se interponen entre los trabajadores y las empresas para facilitar, informar o regular cómo los trabajadores son orientados a las empresas, cómo se desempeñan en sus labores y cómo son resueltos los conflictos” (Autor, 2008: Pág. 1). Estas entidades pueden ser tanto públicas como privadas, o incluso pueden ser organizaciones sin fines de lucro.

Dentro de la interpretación de Autor se reconoce la existencia de disparidades entre la demanda y la oferta en el mercado laboral, es decir, no existe un vínculo directo en la información y los procesos de relación que fluyen entre las personas que buscan empleo o bien que ya son trabajadores, y las empresas. Las consecuencias de estas diferencias se reflejan en ineficiencias en el funcionamiento de dicho mercado, en donde los trabajadores resultan los más afectados.

Se reconocen por lo menos tres disparidades dentro del mercado laboral, a saber, los costos de información, la selección adversa y los problemas de la acción colectiva. En lo referente a los costos de información, en un modelo de

competencia perfecta la información para la búsqueda de potenciales trabajadores y de empleo no tiene ningún costo pero, de acuerdo con Autor, en la realidad sí hay costos y quien los paga en mayor medida es el trabajador, quien incurre en gastos tanto físicos como monetarios, mediante solicitudes y entrevistas de trabajo o por el tiempo dedicado a la búsqueda, que reduce el tiempo trabajado o de esparcimiento (Autor, 2008: pp.2-4).

El segundo problema en el mercado laboral que sugiere la intervención de intermediarios es la selección adversa, que implica asimetrías de información entre trabajadores y empleadores. Aquí la problemática se centra en que, por una parte, los empleadores no tienen información acerca de la calidad de los trabajadores que van a contratar y, de la misma manera, los trabajadores tampoco tienen detalles de la misma calidad del empleo que esperan conseguir, con lo que quienes cuentan con más información tienen incentivos para aprovecharse de esta ventaja por encima de los menos informados (Autor, 2008: pp.4-10).

La intermediación también busca resolver los problemas de la acción colectiva para este mercado, en donde la congestión debida a la demanda de trabajo impide que los empleadores tengan capacidad de evaluar a todos los buscadores de empleo antes que la competencia (otras empresas) contrate a los mejores candidatos, por lo que los empleadores hacen ofertas de “tiempo limitado” para los solicitantes, de tal manera que estos últimos no tienen tiempo de evaluar otras propuestas que les puedan resultar más atractivas (Autor, 2008: pp.10-15).

A partir del reconocimiento de estos tres problemas, la función de los SIL permite abaratar los costos de la información del mercado, hacer más rápidos los flujos de esta información y filtrar sólo aquella relevante y de calidad, lo que tiene beneficios directos para la oferta y la demanda laboral. Entre estos beneficios se pueden numerar: reducción del desempleo de corto plazo y rotación laboral, incremento de la productividad, flexibilización de la movilidad laboral, mejoramiento de la seguridad social, mayor transparencia del mercado laboral y de la información y menor discriminación.²

² De acuerdo con Jacqueline Mazza, la implementación de estos servicios otorga beneficios tanto a las empresas, por una contratación más eficiente de su mano de obra y una disminución del tiempo

Si bien las agencias que ofrecen servicios de intermediación laboral han tenido una larga trayectoria, de acuerdo con la revisión de Woong Lee, el surgimiento de las agencias públicas de estos servicios (a cargo del gobierno), se dio en varios países de Europa desde finales del siglo XIX. Su objetivo fue minimizar la problemática señalada antes, acerca de la disponibilidad de información, pero sobre todo intentar regular y competir con las agencias privadas de intermediación, que cometían abusos contra los trabajadores como cobros por el ofrecimiento de dichos servicios sin la garantía de encontrarles un empleo, prometer trabajos inexistentes, la colocación de empleados en lugares que no eran los más adecuados para ellos o incluso, la colusión de estas agencias con las empresas contratantes para obtener beneficios adicionales.³

A partir de entonces, la realización de reformas en materia laboral llevó al establecimiento de medidas de distinto alcance, como la eliminación de las agencias privadas, para que estos servicios estuvieran en manos sólo del gobierno; otras, buscaron sólo regular las acciones de estas agencias; y, finalmente, las agencias públicas se convirtieron en la competencia de las privadas en el ofrecimiento de estos servicios. Todas estas medidas tenían la intención de generar un mejor desempeño de este mercado.⁴

En el desarrollo de los SIL, y en correspondencia con las necesidades del mercado laboral y los adelantos tecnológicos, en la actualidad las funciones de las agencias vinculantes se han diversificado y especializado, de manera que algunas diferencian sus servicios de acuerdo con el sector del mercado, las características de los buscadores de empleo, por comunidad o región (Harrington, 2006). En su oferta destaca la vinculación para la búsqueda de trabajo, colocación, capacitación, información del mercado laboral y programas temporales de empleo, entre otros.

dedicado a la administración del personal, como a los trabajadores, cuyo beneficio principal es la percepción de un salario más alto (Mazza, 2003: Pág. 167).

³ De acuerdo con Lee, en 1870 se establecen en Bélgica los servicios de intermediación laboral a cargo del gobierno, en Suecia y Francia en 1884, en Inglaterra en 1885, en los Estados Unidos en 1890 y en Italia y Alemania en 1897 (Autor, 2009: pp. 155-160).

⁴ En la segunda sección de este apartado se realiza un análisis más detallado del desarrollo histórico de los servicios de intermediación laboral.

Los procesos de desarrollo de los SIL han resultado, además, en otros beneficios directos para los usuarios (además de aquellos que les afectan por las desviaciones del mercado laboral). Entre los beneficios que se pueden mencionar están niveles mayores de ingresos, mayor productividad de la fuerza laboral (lo que tiene incidencia positiva en términos macroeconómicos para un país), además de aquellos que se obtienen por la tenencia de un empleo formal.

La relevancia de la prestación de estos servicios se sustenta en el bienestar que generan en la calidad del trabajo de los individuos y, en general, en el desempeño del mercado laboral. Por ello, en la intervención del gobierno para facilitar estos servicios, es fundamental conocer el grado de permeabilidad que tienen en la población, a partir de la coordinación efectiva de sus unidades administrativas.

II.2 Desarrollo de la gestión de los servicios públicos de intermediación laboral

Como se mencionó brevemente, la gestión de los SIL ha estado a cargo tanto de empresas públicas como privadas, así como de asociaciones civiles. Las diferencias en la gestión han correspondido tanto al contexto histórico de los países como al desarrollo de la administración pública en general. Sin embargo, existen algunos casos nacionales en que no se ha dado esta correspondencia. Ello tuvo también un impacto en los fines y la efectividad de este tipo de intervenciones gubernamentales.

Para hablar del surgimiento de los SIL, es necesario remontarse al tiempo inmediato posterior a la revolución industrial, en donde los cambios tecnológicos, económicos y sociales tuvieron como una de sus consecuencias iniciales el desempleo masivo de trabajadores. Al mismo tiempo, empezó un proceso de demanda de mano de obra calificada, capaz de utilizar las nuevas máquinas y herramientas que surgen del avance tecnológico que representó dicha revolución.

Esa contradicción aparente entre el desarrollo tecnológico y la necesidad de mano de obra calificada, que provocó el despido de miles de trabajadores,

comenzó a hacer más profundas y evidentes las fallas del mercado laboral, en lo correspondiente a la vinculación entre empleados y empleadores. Las revoluciones de 1848 en Europa fueron expresiones de la insatisfacción laboral y social propia de la época.

En este sentido, la consolidación del capitalismo en esta etapa produjo un exceso de mano de obra. Dicha problemática fue atendida, inicialmente, por empresarios privados que aprovecharon su ventaja en el conocimiento sobre las condiciones laborales y la disponibilidad de información en detrimento de los trabajadores y sus derechos como tales. Hacia 1870, tras el incremento del número de desempleados y la represión de las rebeliones obreras, se fortalecieron y multiplicaron las organizaciones sindicales, hasta llegar a la formación de la Asociación Internacional de Trabajadores, que tuvo la intención de organizar a los trabajadores europeos en la defensa de sus derechos.

Además de la revolución industrial, otra de las consecuencias de la Ilustración fue la consolidación del pensamiento moderno y el surgimiento de las disciplinas sociales, en donde sobresale por vez primera la reflexión en torno a la administración pública. A finales del siglo XIX y principios del XX, las tendencias en este campo comenzaban a adaptarse a las medidas propuestas por Frederick Taylor y Henry Fayol, quienes propusieron la utilización de procesos de producción industrial en las agencias gubernamentales, con el fin de estandarizarlos y garantizar la efectividad y eficiencia de sus servicios.

Las crisis mundiales de legitimidad, pero principalmente la crisis económica, derivadas de las fallas del liberalismo económico a ultranza llevaron, sin embargo, a un nuevo intervencionismo estatal (Estado de bienestar), que buscó incidir en la política económica y social a partir de acciones democráticas para mejorar el bienestar general. De la misma manera, los métodos de la administración recién implementados (*administración científica*) no tuvieron los resultados esperados porque su enfoque no consideraba que los problemas sociales involucran valores y se ubican en contextos específicos y diferenciados, porque las decisiones no son neutrales, sino que implican la defensa de intereses diversos.

Es en ese contexto que surgen los SIL públicos (a finales del siglo XIX e inicios del XX), que buscan en la administración pública un espacio para minimizar los efectos de las fallas de mercado laboral y evitar los abusos contra quienes buscaban empleo. Esta intervención estatal se intensificó a partir de la década de los años 30, como una forma de enfrentar la crisis. Para los sistemas de intermediación laboral en específico, después de la Segunda Guerra Mundial. Para estos años, era común que los SIL estuvieran en manos exclusivas del gobierno. Los servicios prestados por las agencias públicas se diferenciaban, además, en que sus actividades eran gratuitas y tenían cobertura nacional. Para los años 90, la mayoría de los monopolios públicos de intermediación laboral habían sido eliminados (Mazza, 2003: Pág. 175).

El cambio en el modelo gubernamental se basó, primero, en la crisis del intervencionismo estatal y del Estado benefactor y, después, en el establecimiento del modelo neoliberal, que dejaba el equilibrio económico y el crecimiento en manos del mercado. La crisis de Estado se inició, en términos generales, por su incapacidad de promover el crecimiento y desarrollo económico. Adicionalmente, la crisis se agudizó por el aumento en los precios internacionales del petróleo y el crecimiento de la deuda externa de los países en desarrollo.

El nuevo modelo económico neoliberal propuso un nuevo paradigma gubernamental, basado en la reducción del tamaño del Estado, la privatización de las empresas públicas y la promoción de la libertad económica del mercado, cuyas fallas serían resueltas por el mismo. La crisis del Estado benefactor se asoció, además, con la consolidación o el fortalecimiento de regímenes democráticos en América Latina.

En la administración pública, el surgimiento del modelo de la Nueva Gestión Pública (NGP), concebida como conjunto de métodos de análisis y de decisión, se correspondió con los cambios estatales, al promover la separación entre la producción y el suministro de bienes y servicios por el Estado, recortes presupuestarios, privatizaciones y subcontrataciones y por adoptar el concepto del cliente para visualizar al ciudadano como usuario de los servicios públicos. A pesar de las críticas hacia la NGP, ésta ha surgido como adaptación de la

administración pública ante los cambios sociales, económicos y tecnológicos de los últimos años (Gruening, 2001: pp. 1-25; Arellano: pp. 13-44 y Cabrero y Nava: pp. 19-25).

La gestión de los SIL experimenta, de la misma manera, cambios tendientes a mejorar su desempeño y resultados. Así, se impulsan reformas que buscan instalar mecanismos de mercado en los servicios ofrecidos por los SIL, con el fin de homogeneizarlos al funcionamiento de las empresas privadas y mejorar su eficiencia. Otro de los objetivos de estas reformas fue separar la función de proveedor y contratante del Estado. En el mismo sentido, existen países cuyos SIL están controlados exclusivamente por agencias del sector privado (Mazza, 2003: pp. 170-178).

En las tendencias del trabajo de la administración pública vinculado a la eficiencia y la eficacia y de regulación más que de producción de bienes y servicios, las reformas para los SIL en los años 80 y 90 impulsan, en algunas regiones, la provisión independiente de estos servicios entre agencias privadas y públicas (en competencia), mientras que en otras, mediante la asociación colaborativa entre estos dos con el fin de aumentar la cobertura. Otros esquemas permiten la provisión de SIL con la participación de organizaciones sin fines de lucro o con la intervención del gobierno a través de subcontrataciones o subsidios (Mazza, 2003: pp. 170-178).

En años recientes, la utilización de las nuevas tecnologías de la información ha permitido una mayor y mejor comunicación entre las entidades de la administración pública y la ciudadanía. En este mismo sentido, la directriz en los cambios técnicos, organizacionales y de cumplimiento de objetivos dentro de los SIL busca tener incidencia en amplios sectores sociales, para lo que han avanzado en la incorporación de indicadores efectivos de desempeño. Sin embargo, un obstáculo significativo en las regiones menos desarrolladas, como algunas de Latinoamérica, es el acceso que la población tiene a estas tecnologías y la capacidad de los gobiernos para realizar las adecuaciones necesarias.

Todos estos procesos de cambio dentro de los gobiernos que, inevitablemente, implican cambios en su aparato administrativo, se han

correspondido con los momentos históricos específicos que reclaman legitimidad en sus acciones. En las últimas fases, esta legitimidad se ha acompañado de la necesidad de ubicar al ciudadano como el que aprueba o desaprueba dichas acciones, por lo que los instrumentos de gobierno y política pública requieren servir a la creación de legitimidad, a partir de acciones tanto eficientes como eficaces, con resultados medibles y aceptables (Cabrero, 1995: Pág. 8).

II.3 El servicio nacional de empleo, capacitación y adiestramiento

Si bien el desarrollo de los SIL estuvo diferenciado en todo el mundo, el contexto histórico mexicano impidió que fuera hasta finales de los años 70, que se instalara una agencia pública para los SIL. Esta situación estuvo fuertemente influenciada primero, por la inestabilidad política que enfrentaba el país a inicios del siglo XX y, consecuentemente, por la búsqueda de esta estabilidad, que llevó a la instauración de mecanismos e instituciones autoritarias para el control del poder.

La consolidación del régimen posrevolucionario se fincó sobre la base del corporativismo que, sacrificando libertades democráticas, garantizaba estabilidad y crecimiento económico. Ello produjo la formación del *sindicalismo blanco* al tiempo que engendró el milagro mexicano sobre la base del desarrollo estabilizador. Ese equilibrio aparente, se mantuvo por más de cuatro décadas, no sin sobresaltos.

Por otra parte, los modelos de desarrollo económico que prevalecieron en la década de los años 70 en el país (y que habían beneficiado al sector industrial) no mejoraron el nivel de vida de los mexicanos. Además, como consecuencia del mal manejo de la economía nacional, aumentaron los niveles de endeudamiento externo y de gasto público, crisis que culminó en la devaluación del peso en 1976. Al cambiar el modelo de desarrollo estabilizador, sectores como el del empleo no tuvieron crecimiento y el salario no se incrementó durante varios años.

Bajo estas condiciones, en enero de 1978 se reformó el Artículo 123 Constitucional, para obligar a los patrones a ofrecer capacitación y adiestramiento a sus trabajadores. En el mismo sentido, la Ley Federal del Trabajo también fue

reformada en abril del mismo año y entre los cambios que contempló se encuentra la creación del SNE, en ese entonces denominado Unidad Coordinadora de Empleo, Capacitación y Adiestramiento, como órgano desconcentrado a cargo de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) (CESOP, 2006).

En este año, el Producto Interno Bruto del país aumentó. Sin embargo, ello fue consecuencia del crecimiento en sectores que dependían en gran medida del gasto público y de mercados para los grupos sociales de altos ingresos, como el automotriz. Debido a lo anterior, la política económica del país no se tradujo en beneficios para la población (se incrementan las importaciones, aumenta el desempleo y, para la población ocupada, las horas laboradas, además, aunque la productividad creció, los salarios disminuyeron) (Blanco, 1979).

A raíz de los altibajos en materia económica y sus efectos en el bienestar de la clase trabajadora, así como por el intento de minimizar los fallos del mercado laboral que ya se han mencionado, el SNE continuó ofreciendo sus servicios para la población en general, mismos que, sin embargo, no experimentaron cambios sustanciales, a pesar de que otras crisis económicas ocurrieron y de los cambios en el contexto político nacional, como la alternancia.

Desde su surgimiento, el SNE ha sido un órgano administrativo a cargo de la STPS, cuya operación depende de la coordinación de unidades en las 32 entidades federativas. De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, los objetivos del SNE son (LFT, 2006):

- Estudiar y promover la generación de empleos;
- Promover y supervisar la colocación de los trabajadores;
- Organizar, promover y supervisar la capacitación y el adiestramiento de los trabajadores; y,
- Registrar las constancias de habilidades laborales.

Asimismo, el SNE tiene encomendada la realización de estudios y análisis que den cuenta del estado del mercado laboral en México, es decir, del nivel y causas de empleo, subempleo y desempleo; autorizar y vigilar el trabajo de agencias privadas de colocación de empleo; analizar, vigilar y planear las

estrategias en materia de capacitación de los trabajadores y la elaboración del récord de estas capacitaciones realizadas.

El SNE opera mediante distintas unidades distribuidas en las 32 entidades federativas, estas unidades son operadas de manera directa por los estados. Los recursos son distribuidos en un esquema de 2x1 en donde, por cada peso que da el gobierno estatal para la operación de las estrategias establecidas (programas y subprogramas), el gobierno federal otorga otros dos pesos.

De acuerdo con su portal de internet, el SNE opera por medio de 147 oficinas en toda la república, de las cuales 33 son centrales y 114 son unidades operativas. En este portal se señala que “el Gobierno Federal, a través de la Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, ejecuta las acciones propias del servicio, emite las normas de operación y transfiere los recursos necesarios para su funcionamiento.”

En el artículo 15 del Reglamento Interior de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social se establece que la Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo, a cargo de la Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral, además de operar el SNE, tiene la obligación de “apoyar la formulación y aplicación de las políticas, programas y líneas de acción, para ampliar las oportunidades de empleo de la población tanto urbana como rural” (RISTPS, 2008).

Para la operación de los programas del SNE, en cada entidad federativa se cuenta con una delegación de la STPS, que se coordina a través de la Unidad de Delegaciones Federales del Trabajo. Esta unidad está encargada de proponer la desconcentración de funciones y delegación de facultades en las oficinas federales del trabajo, así como del nombramiento de los delegados federales del trabajo. Asimismo, es esta unidad la encargada de la planeación, el seguimiento, ejecución y evaluación de las políticas del SNE en las entidades federativas.

La estructura jerárquica administrativa es diferenciada en cada estado, pero todas tienen la función de cumplir con los objetivos de los programas federales del SNE, a través de acciones de vinculación y capacitación de la población en el mercado laboral local, la conformación de una bolsa de trabajo, así como aplicar y

vigilar el cumplimiento de la normatividad en materia laboral dentro de sus límites territoriales.

A nivel federal, los programas, actividades y estrategias del SNE se dividen en tres rubros generales, de acuerdo con los objetivos que persigue cada estrategia: de información, vinculación y orientación ocupacional; de apoyos económicos y capacitación; y, de movilidad interna y externa.

a) *Información, vinculación y orientación ocupacional*: Estas estrategias buscan brindar información a los buscadores de empleo acerca del mercado laboral en términos de vacantes acordes con su perfil ocupacional, estos servicios no tienen ningún costo y se enumeran y definen como sigue:

Tabla 1. Estrategias de información, vinculación y orientación ocupacional

Esquema	Descripción
Bolsa de Trabajo	Los interesados se registran en línea para formar una base de datos de candidatos que puede ser consultada por las empresas. Esta base de datos está a cargo de la STPS. Gracias a esta herramienta, se puede contactar vía correo electrónico a los candidatos.
Talleres para buscadores de empleo	En estos talleres se brinda información útil para: abreviar la búsqueda de empleo, encontrar las mejores vacantes, integrar la documentación necesaria, lograr un óptimo contacto con el empleador, identificar y demostrar las cualidades del interesado, decidir la mejor opción y conservar el empleo, que se traduzcan en mejores oportunidades de colocación.
Ferias de empleo (presencial y virtual)	Estas actividades representan un medio de vinculación directa y gratuita entre buscadores de empleo y representantes de las empresas que requieren de personal.
Información laboral vía telefónica	Mediante el servicio telefónico, los buscadores de empleo pueden obtener información del mercado laboral directamente de funcionarios capacitados del SNE.
Vinculación por internet. Portal del Empleo	Este esquema permite relacionar a los empleadores con quienes buscan oportunidades laborales a través de las herramientas del portal web del SNE.
Centros de intermediación laboral	Son espacios físicos en donde se proporcionan herramientas de apoyo a las personas que buscan empleo. Estos módulos están equipados con computadoras con acceso a Internet y correo electrónico, impresoras, fotocopadoras, fax y teléfono para el apoyo integral de los procesos de vinculación laboral.

Kioscos de información	Los Kioscos de consulta del Portal del Empleo, son módulos informáticos de autoservicio con acceso a Internet. En estos módulos se pueden consultar las ofertas que se publican en el portal del SNE de manera inmediata.
Periódicos de ofertas de empleo	Son publicaciones de la STPS y el SNE que brindan información de las oportunidades de trabajo disponibles. Esta información es diferente a la que se muestra en el Portal del Empleo. Estos periódicos tienen una publicación quincenal en todo el país, a través de las oficinas del SNE.
Boletines informativos	Son boletines con información relevante para quienes buscan empleo, acerca del trabajo y las actividades de la STPS.
Abriendo espacios	Esta estrategia está enfocada en atender a la población discapacitada y adultos mayores y promueve en cada entidad federativa, la creación y operación de bolsas de trabajo especializadas, la instalación de Centros de Evaluación para la identificación de las habilidades y capacidades con que cuentan las personas que buscan integrarse al aparato productivo y el establecimiento de líneas de colaboración entre organismos públicos y privados para la conformación de Redes de Servicios.

Fuente: Elaboración propia con base en información del portal de empleo de la STPS.

b) *Apoyos económicos y capacitación*: Mediante estas acciones se busca preparar e incentivar a los buscadores de empleo para insertarse de manera exitosa en el mercado laboral, ya sea mediante el establecimiento de un negocio propio o a través de su contratación formal dentro de una empresa.

Tabla 2. Estrategias para capacitación y apoyos económicos

Esquema	Descripción
Becas a la Capacitación para el Trabajo (Bécate)	Se apoya a personas de 16 años o más en todo el país, desempleadas, subempleadas o trabajadores en suspensión temporal de relaciones laborales, para que se incorporen a cursos de capacitación para el trabajo y adquieran o fortalezcan sus conocimientos y habilidades para favorecer su acceso o permanencia en un empleo o el desarrollo de una actividad productiva por cuenta propia.
Fomento al autoempleo (Talleres familiares)	Busca incentivar la generación o consolidación de empleos, mediante la entrega de apoyos económicos que permitan la creación o fortalecimiento a Iniciativas de Ocupación por Cuenta Propia (IOCP). Los apoyos que se otorgan son mobiliario, maquinaria, equipo y/o herramienta cuyo costo puede ser de hasta 25 mil pesos por persona y hasta 125 mil pesos, cuando el número de integrantes de la IOCP sea de cinco o más personas.
Compensación a la ocupación temporal	Se otorga una compensación económica a la población desempleada a fin que, de manera temporal, desarrolle actividades en el marco de proyectos federales, estatales, municipales y/o regionales de carácter gubernamental, social y/o comunitario de instituciones públicas o privadas que le permitan contar con ingresos para atender sus necesidades básicas y continuar su búsqueda de empleo. Se otorga al beneficiario un apoyo inicial de \$300.00 en una exhibición, así como un apoyo semanal o quincenal (excepto el primer pago que será quincenal) por un monto de uno a dos salarios mínimos, por un periodo de hasta tres meses, siempre y cuando continúe desempeñándose en algún proyecto.

Fuente: Elaboración propia con base en información del portal de empleo de la STPS.

c) *Movilidad laboral interna y externa*: Estas medidas son más dinámicas en términos de desplazamiento de los trabajadores de su lugar de origen. En cuanto a la movilidad externa, mediante el establecimiento de convenios con las agencias de trabajo de otros países (Canadá y España), se facilita la movilidad de los trabajadores de manera legal y segura para obtener un empleo temporal. En lo referente a la movilidad interna, se apoya a los trabajadores para que puedan colocarse en el mercado de empleo nacional, aunque su lugar de trabajo no sea su lugar de origen.

Tabla 3. Estrategias de movilidad interna y externa

Esquema	Descripción
Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales (México-Canadá) Acuerdo Laboral México-España	<p>Alternativa de ocupación segura, ordenada y legal para trabajadores agrícolas mexicanos que se encuentren en período de desempleo, para laborar temporalmente en las granjas agrícolas canadienses en actividades de cultivo y cosecha de verduras y frutas, tabaco, árboles y pasto, así como en actividades de apicultura y horticultura. Asimismo, los acuerdos celebrados con Canadá también contemplan la participación de los trabajadores mexicanos en el sector del turismo y la construcción.</p> <p>El acuerdo celebrado con el gobierno Español permite a los trabajadores mexicanos desempeñarse en el mercado de manera temporal, estable o en prácticas (El programa piloto se inició en 2008 y para el año 2012 no se contempló en los objetivos del SNE).</p>
Programa Especial para Repatriados	<p>Su objetivo es apoyar a connacionales repatriados de los EUA, para facilitarles su incorporación a un empleo en zona fronteriza, con apoyo hasta de \$1,500.00 pesos para búsqueda de empleo y de hasta \$1,500.00 para alojamiento y alimentación. Si el repatriado decide regresar a su lugar de residencia, apoyo de \$500.00 a \$1,000.00 para búsqueda de empleo (según el estado de origen) y compra de boletos vía terrestre o aérea hasta \$1,500.00 para el retorno a su lugar de origen.</p>
Programa de Apoyo a Jornaleros Agrícolas	<p>Atiende a las familias jornaleras agrícolas en diversos ámbitos como la vivienda, procuración de justicia, alimentación, salud y educación a partir de un trabajo de seguimiento y monitoreo por parte de trabajadores sociales en los campos agrícolas. Busca acercar la oferta institucional e incentivar a los agricultores a invertir en la mejora de las condiciones en que viven los jornaleros durante la temporada laboral.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en información del portal de empleo de la STPS.

II.4 Operación intergubernamental de las estrategias del sne

Para la operación de los programas del SNE es necesaria la participación de los gobiernos estatales, con el objetivo de que estas estrategias tengan una mayor permeabilidad en la población al desarrollarse en contextos locales y cercanos a la ciudadanía, que puedan reconocer además, la demanda laboral del mercado local y las capacidades y el perfil de la población que busca empleo.

En correspondencia con lo anterior, el proceso democrático mexicano, considerado a partir de la década de los años 70, se fue construyendo en medio de reformas constitucionales que dotaban de autonomía de gestión a los estados y los municipios. Sin embargo, la concentración de facultades a la federación sigue siendo considerable, con lo que a los estados les ha sido conferida sólo la ejecución de los planes y programas, lo que limita su ámbito de acción sin considerar su capacidad de gestión.

En el proceso de elaboración de las políticas públicas, la consideración de las relaciones intergubernamentales (en donde los niveles de gobierno menores no funcionan sólo como brazos ejecutores de designios inflexibles), abre la posibilidad de generar estrategias y acciones más efectivas, dado que consideran el contexto local, que al mismo tiempo pueden ser más eficientes, ya que contemplan la coordinación de actores y elementos comunes a estos espacios.⁵

De esta manera, una de las principales problemáticas en la implementación de cualquier política, es la heterogeneidad de capacidades de los gobiernos locales, a los que les es inferida de manera homogénea, pero inequitativa, la operación de programas de distinta naturaleza, que exigen además un estándar mínimo de cumplimiento, sin consideración de la diversidad y de los incentivos que estos gobiernos tienen para conseguirlos.⁶

Para las estrategias del SNE, por ejemplo, es desde el ámbito federal que se considera la elaboración y planeación de la política de vinculación laboral, aplicable a todo el territorio nacional. No se diferencia en cada estado la aplicación de estas medidas y, por su diseño, son poco flexibles para contemplar cambios que respondan a necesidades y capacidades específicas. Así, la efectividad de las acciones de vinculación laboral emprendidas por los gobiernos estatales no puede ser evaluada en términos llanos, primero porque la colocación de los trabajadores

⁵ Guillermo Cejudo señala que las relaciones intergubernamentales pueden unir a los gobiernos divididos (constitucionalmente), pero que representan una oportunidad para la coordinación no sólo formal, sino también informal y dinámica. Asimismo, este autor señala que se debe considerar, dentro de la gestión pública, la relevancia que actualmente tienen los gobiernos estatales, en el desarrollo económico y social del país (Cejudo, 2007 y Cejudo y Zabaleta, 2010).

⁶ Enrique Cabrero señala que para consolidar la práctica federalista en México es necesario, entre otros mecanismos, el fortalecimiento institucional de los gobiernos subnacionales, mediante la consolidación de las capacidades legales y administrativas (Cabrero, 2007).

en un empleo depende, entre varios factores, de su capital humano, del tipo y la cantidad tanto de oferta como de demanda laboral, y de la calidad de los SIL ofrecidos por las instancias estatales.

La Gráfica 1 muestra el porcentaje de personas que, en lo que va del año, consiguieron un empleo mediante la utilización de algún programa del SNE. En esta gráfica es posible observar que Zacatecas y Jalisco son los estados que mayor éxito han tenido en la colocación de trabajadores, mientras que el Distrito Federal y Baja California Sur han colocado al menor número de usuarios, en términos porcentuales.

Gráfica 1. Porcentaje de colocación con el uso de los SIL en 2012



Nota: Para los porcentajes se compara el número de usuarios atendidos por algún programa del SNE en cada estado sobre el de personas colocadas en un empleo. Cifras al mes de abril de 2012. Fuente: Elaboración propia con base en información de las Direcciones de Vinculación e Información Ocupacional y de Movilidad Laboral de la Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo.

Como se mencionó antes y a pesar de lo que refleja la gráfica, no puede considerarse que unos estados son más exitosos que otros en la implementación de las políticas, más bien la gráfica presenta la falta de mecanismos de medición

de efectividad necesarios para evaluar políticas, para detectar problemas y proponer soluciones, entre ellas las que contemplen los contextos específicos de los gobiernos locales.

Para mercados como el laboral, la formación de redes intergubernamentales de política pública representa una oportunidad ante el federalismo equitativo de las estrategias del SNE. El objetivo es tratar de manera diferenciada a los distintos gobiernos locales, de tal forma que se reconozcan sus capacidades y oportunidades para ofrecer servicios que puedan ser utilizados de forma efectiva por la población. Asimismo y como lo explican Porter, Delgado y Stern, las relaciones intergubernamentales que busquen el aprovechamiento de *clusters* regionales, representa una oportunidad para la complementariedad de los gobiernos locales (2010).

De esta manera, los acuerdos gubernamentales entre las ciudades pueden dejar de ser una aspiración federalista para convertirse en mecanismos de gestión en el país. Así también, la flexibilización de las políticas locales necesita estar orientada no hacia la fragmentación, sino a la corresponsabilidad, mediante la elaboración de programas coyunturales que respondan a una estrategia específica y que contemplen las características contextuales de los lugares a implementarse.

Asimismo, la relevancia de la flexibilización de las políticas del SNE radica en la poca innovación estatal en la planeación y ejecución de las mismas. Son pocas las oportunidades que tienen los gobiernos locales para adecuar las estrategias nacionales a las necesidades locales. La adaptabilidad de estas acciones puede ser también una ventana para la construcción de capacidades en los gobiernos locales.

En la gestión de las estrategias del SNE cabe señalar la generación de corresponsabilidad desde los gobiernos estatales, a partir del esquema de financiamiento en el que las administraciones locales se encargan de cubrir un tercio del gasto ejercido por la aplicación del programa. Este elemento en la gestión le otorga autonomía sobre la cantidad de recursos a ejercer y sobre la cobertura de los programas, de manera que se corresponda, lo más posible, a sus necesidades. Sin embargo, en esta autonomía es necesario contemplar también,

el establecimiento de mecanismos eficientes de rendición de cuentas, que garanticen el buen ejercicio de los recursos públicos.⁷

II.5 Gestión del SNE y tecnologías de la información

En 2008 el gobierno federal puso a disposición de la población mexicana el Portal del Empleo (www.empleo.gob.mx), dentro del Programa de Apoyo a la Economía, 10 Medidas para Impulsar la Actividad Productiva, la Inversión y el Empleo. Esta plataforma es parte de las estrategias del SNE y su objetivo es ser uno de los principales puntos de encuentro para vincular a la oferta y demanda laborales en el país.

De acuerdo con el propio SNE (2008), el Portal del Empleo “(e)s una herramienta de atención y apoyo a la ciudadanía, que mejora significativamente la manera en la que el gobierno sirve y facilita información, al orientar, capacitar y asesorar en temas relacionados con el mercado laboral a desempleados, empleadores, estudiantes, trabajadores y sus familias.”

El establecimiento de la NGP y las reformas administrativas de las últimas décadas, han seguido la tendencia de la utilización de tecnologías de la información dentro de los procesos y los servicios que se entregan a la sociedad. A partir del establecimiento del gobierno electrónico, entendido como “el uso intensivo o generalizado de tecnologías informáticas en gobiernos para la prestación de servicios públicos, la mejora de la eficacia de la gestión y la promoción de valores y mecanismos democráticos” (Gil-García y Pardo 2005), se han generado cambios institucionales y organizacionales en las administraciones que han llevado a mejoras en la gestión.

El uso de tecnologías de información y comunicación en el gobierno ha traído consigo alternativas prometedoras a las que, sin embargo, no todos los

⁷ Los gobiernos estatales han experimentado aumentos en sus recursos y mayor autonomía de gestión, sin embargo, es evidente la falta de mecanismos de rendición de cuentas que garanticen su eficacia. Asimismo, como medida de calidad de los gobiernos estatales, la existencia de mecanismos de evaluación de desempeño es fundamental para observar la articulación de sus modelos de gestión y observar la consecución de sus objetivos. (Cejudo y Zabaleta, 2010: pp. 1-27 y Merino, Ayllón y Cejudo, 2010).

gobiernos pueden acceder o que, aunque se tengan los medios, no llegan a concretizarse. La gama de promesas que se adjudican a las tecnologías de información van desde la eficiencia y mayor productividad de los gobiernos, mayor calidad en la prestación de los servicios, hasta la mejora en los procesos de planeación y para la toma de decisiones.

Los gobiernos enfrentan dificultades en las posibilidades y capacidades técnicas tanto de sus aparatos administrativos como de los ciudadanos que buscan acceder a programas que operan con tecnologías de la información. En este mismo sentido, la política del SNE ha implementado cambios para llegar de manera más rápida y directa a los usuarios de sus programas (empleadores y buscadores de empleo), como el Portal del Empleo. Pero ante las posibilidades que se abren por la utilización de un portal web, también se descubre la facilidad en el acceso de los usuarios y el grado de penetración en la sociedad no sólo de los avances tecnológicos en general, sino también los relativos al conocimiento de los programas del SNE.

Programas similares al Portal del Empleo han sido implementados en otros países y en sus evaluaciones resaltan los efectos, tanto positivos como negativos, que se han tenido en el acceso a empleo. Kuhn y Skuterud muestran que la duración del desempleo es igual para los usuarios de los SIL por internet que para aquellos que utilizan otros métodos de búsqueda (periódicos, directamente en las empresas, redes sociales) (2004: pp. 218-232). En cuanto a los efectos positivos, el uso de estas herramientas tiene efectos en la calidad del empleo obtenido y de las capacidades del trabajador contratado (Bagues y Labini, 2007).

Estos estudios dan muestra de los límites en el uso de las herramientas tecnológicas para el mercado laboral, en donde se deben considerar las necesidades de la población que recurre a estos servicios, en especial si se trata de personas con carencias económicas o habilidades tecnológicas mínimas, condiciones que están fuertemente relacionadas con niveles socioeconómicos bajos y carencia de oportunidades.

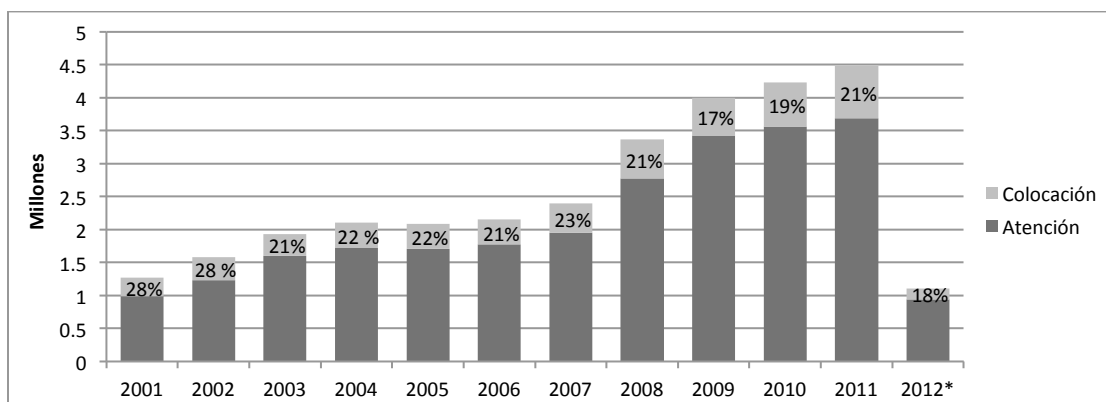
Por su parte, para la administración pública en general también representan retos: la complejidad de la información manejada, la calidad de dicha información,

el desempeño de los aparatos administrativos en su totalidad con respecto al uso de estas tecnologías y la integración de las herramientas tecnológicas con los procesos de gestión (Gil-García y Pardo 2005).

II.6 Efectividad de las políticas del SNE

Si bien el SNE se encarga de la realización de estudios acerca del panorama del mercado laboral en el país, pocas evaluaciones se han realizado a los SIL en México. De acuerdo con las estadísticas del propio SNE, que miden el número de usuarios atendidos (personas que recurren a los SIL del SNE) y los contrastan con los usuarios colocados (contratados), el porcentaje de vinculación efectiva ha oscilado entre 15% y 30% a partir de 2001; la Gráfica 2 muestra este desarrollo.

Gráfica 2. Eventos de colocación y atención para la vinculación laboral



* Cifras al mes de abril.

Nota: Como servicios de vinculación se incluyen: acciones de Bolsa de Trabajo del SNE, Talleres para Buscadores de Empleo (colocados de 2002 a 2007), Sistema Estatal de Empleo (atendidos a partir de 2002 y colocados de 2002 hasta 2007), SNE por Teléfono (de 2001 a 2006 Chambatel), Portal del Empleo (de 2002 a 2006 Chambanet, en 2007 SNE por Internet), Ferias de Empleo, Centros de Intermediación Laboral (desde 2002, los colocados se reportan 2002-2007), Abriendo Espacios (atendidos y colocados hasta 2007) y del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México-Canadá.

Fuente: Direcciones de Vinculación e Información Ocupacional, Movilidad Laboral y Apoyos a Desempleados y Subempleados de la Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo.

Asimismo, dentro de sus propios indicadores puede observarse la efectividad de sus estrategias por separado. La Tabla 4 presenta el número de solicitudes registradas (para algunos programas las solicitudes corresponde al número de usuarios, como la Bolsa de Trabajo, las Ferias de Empleo, el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales y el Portal del Empleo) y los trabajadores contratados, de la misma forma se presentan el número de servicios (o eventos) realizados hasta abril de 2012.

Tabla 4. Resumen de servicios de vinculación laboral

Bolsa de Trabajo		Ferias de Empleo		PTAT		Portal del Empleo	
Solicitudes recibidas	Eventos de colocación	Solicitantes	Eventos de colocación	Solicitudes de VISA	Eventos de colocación	Solicitantes registrados	Eventos de colocación
292,413	103,757	169,641	40,498	15,619	9,128	185,543	13,037
Talleres para Buscadores de Empleo		Sistema Estatal de Empleo		CIL		SNE por Teléfono	
Eventos	Participantes	Reuniones	Solicitantes	Servicios Proporcionados		Llamadas Atendidas	
3,457	51,938	255	23,517	9,066		195,605	

Fuente: Direcciones de Vinculación e Información Ocupacional y de Movilidad Laboral de la Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo.

La evaluación hecha por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a los SIL en México, sin embargo, muestra otra perspectiva acerca de la eficacia de estos servicios. Perspectiva que tiene más relevancia que los indicadores del SNE por los efectos que tiene sobre los buscadores de empleo y sobre la utilización de los SIL en el país.

Para la evaluación de los SIL del SNE de 2005, las conclusiones del BID fueron que, para ese año, apenas 1.2% de la población utilizaba algún SIL (de ese porcentaje, sólo 0.1% utilizaba los ofrecidos por el SNE); en cambio, 43.8% utilizaba sus redes sociales (familiares, amigos o vecinos) para buscar información laboral; también, que la utilización de los SIL del SNE favorecía el empleo estructurado (con prestaciones laborales y por contrato); para las mujeres, sin embargo, no se encontraron diferencias significativas en la utilización de los servicios del SNE en comparación con otros métodos de búsqueda (Luna, Rodríguez Bu y Salazar, 2010). Este tipo de estudios muestran la relevancia que las redes sociales tienen en la búsqueda de información laboral en México en comparación con el uso de algún SIL y en específico con los ofrecidos por el SNE.

III. ACCESO A EMPLEO EN MÉXICO, ANÁLISIS DE LA ENCASU

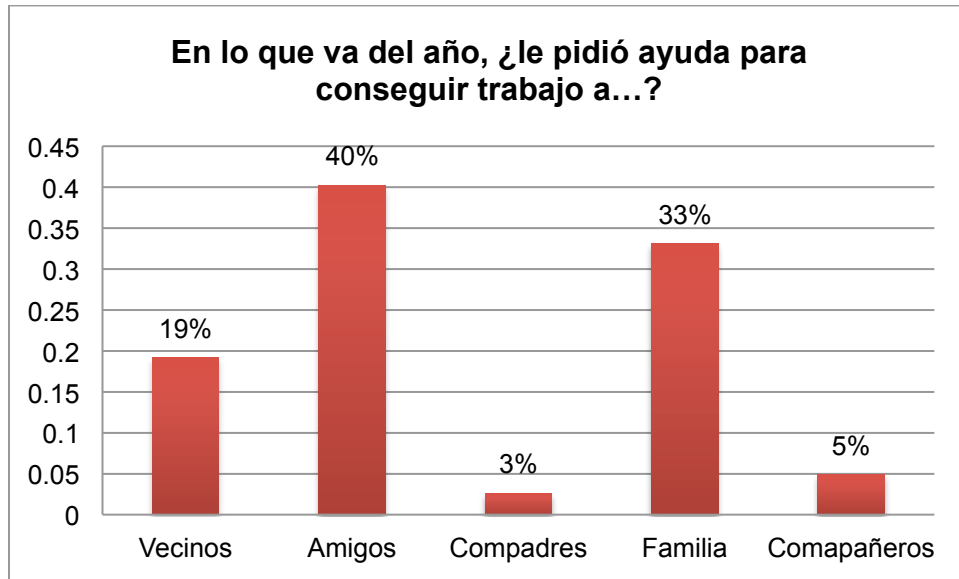
Un primer acercamiento a la relación que existe entre el capital social y el acceso al empleo en México lo presenta la Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU), realizada en 2006 por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Esta fue la primera encuesta que se realizó, con representatividad nacional, con el objetivo de generar información que permitiera conocer las características de la población y el grado en que consideran el capital social en sus actividades comunes.

Para este análisis se utiliza un modelo probit de regresión múltiple, mediante el cual se estimó la incidencia que tiene el uso del capital social, es decir, la recurrencia a las redes de amigos, familia, vecinos o compañeros de trabajo para obtener información laboral, en la probabilidad de, en efecto, tener un empleo.

De esta manera, la pregunta seleccionada de la ENCASU para estimar la utilización del capital social es: En lo que va del año, ¿a cuántos (opción) les pidió ayuda para conseguir trabajo? Cuyas opciones de respuesta son: vecinos, amigos, compadres/comadres, familiares o compañeros de trabajo. Esta pregunta representa un indicador indirecto de la confianza que tienen las personas en sus redes sociales. A continuación se presentan los primeros resultados del análisis de esta encuesta.

El tamaño de la muestra fue de 2 167 hogares en el medio urbano. De éstas, 17.8% de los encuestados respondió haber utilizado sus redes sociales en su búsqueda de empleo. En la Gráfica 3 se presentan estos resultados porcentuales de acuerdo con el tipo de red que se utilizó para buscar información laboral, es decir, si se recurrió a los vecinos, a los amigos, a los compadres, a la familia o a los compañeros de trabajo.

Gráfica 3



Elaboración propia de acuerdo con los resultados de la ENCASU

Asimismo, otra de las preguntas relevantes para la investigación es la relativa al empleo. De la ENCASU se tomó la variable dicotómica: ¿La semana pasada usted trabajó? Con las opciones de respuesta Sí o No. Para poder establecer su relación con el capital social, se propone el siguiente modelo econométrico:

$$P(E_i = 1|X_i) = \beta_0 + \beta_1 CS_i + \beta' + u$$

Donde:

$P(E_i = 1|X_i)$ Es la variable dependiente que muestra la probabilidad de que una persona tenga empleo a partir del uso del capital social y de otras variables de control. Las variables independientes incluyen un estimador de capital social $\beta_1 CS_i$ y un vector de características socioeconómicas de los individuos, representados a través de las β . El error aleatorio es u con $E[u|X_i] = 0$, y representa todas las variables que no se pudieron incluir dentro del modelo.

Este modelo, como muchos de aquellos que tratan de estimar el capital social, presenta problemas de endogeneidad. Ello significa que así como el capital social podría estar teniendo una incidencia en el empleo, la condición de estar empleado podría también incidir en este capital. Por ejemplo, alguien que tiene

trabajo, también tiene mayores posibilidades de contar con más capital social, expresado a través de una red social más amplia o más diversa; mientras que alguien desempleado podría tener una red bastante más escasa.

Para resolver el problema de endogeneidad se estima un modelo a partir del uso de una variable instrumental (VI). Para este caso, se empleará una variable instrumental para el capital social, que estime a este último pero que no esté relacionado con el empleo. Para dicha estimación se utiliza la pregunta: En términos generales, ¿usted diría que la mayoría de la gente es confiable o que la mayoría de las veces uno debe cuidarse las espaldas?

Tomando en cuenta la corrección para la endogeneidad, el modelo econométrico para la estimación queda como el siguiente sistema de ecuaciones:

$$P(E_i = 1/X_s) = \beta_0 + \beta_1 CS_i^{\wedge} + \beta_2 Ed_i + \beta_3 Es_i + \beta_4 Gi + \beta_5 EC_i + \beta_6 Lli + \beta_7 TH_i + u_1$$

$$CS_i = \delta_0 + \delta_1 Ed_i + \delta_2 Es_i + \delta_3 Gi + \delta_4 EC_i + \delta_5 Lli + \delta_6 TH_i + \delta_7 Zi + u_2$$

En el modelo, CSi representa el indicador indirecto de confianza en la búsqueda de empleo y CSi[^], la estimación del capital social una vez que se considera la variable instrumental Confianza (Z). También en el modelo: E: Empleo; Ed: Edad; Es: Escolaridad; G: Género; EC: Estado civil; LI: Lengua Indígena; TH: Tamaño del Hogar; Xs: es la notación de las variables exógenas del primer modelo.

De las dos ecuaciones que conforman el sistema, la primera representa la ecuación estructural, en la que la variable dependiente es el empleo. La segunda ecuación estima al capital social a partir de la variable instrumental (Z), representada por la confianza. Esta segunda ecuación permite eliminar la doble causalidad entre el empleo y el capital social.

La pregunta para estimar el Capital Social es, como se mencionó anteriormente: En lo que va del año, ¿a cuántos vecinos / amigos / compadres / familiares / compañeros de trabajo les pidió ayuda para conseguir trabajo? Sin embargo, se recodifica para obtener una variable dicotómica que muestre simplemente la utilización o no de dicho capital. De esta manera, para quien utiliza

su capital social se le asigna un valor de 1, mientras que para quien no lo usa, un valor igual a 0.

La variable instrumental, Confianza, también es dicotómica y para ésta se utiliza la pregunta: En términos generales, ¿usted diría que la mayoría de la gente es confiable o que la mayoría de las veces uno debe cuidarse las espaldas; los valores asignados de acuerdo con las opciones de respuesta son: Uno debe cuidarse las espaldas=1, La mayoría de la gente es confiable=0.

La Edad también es una variable dicotómica, en donde el valor de 1 representa las edades menores e iguales a 26 años, mientras que el valor de 2, los encuestados mayores de 26 años, de acuerdo con la curva de utilización del capital social en la población mexicana.⁸

Para la Escolaridad, los valores estimados son: 1=Sin instrucción, 1=Preescolar o kinder, 1=Primaria, 2=Secundaria o equivalente, 2=preparatoria o equivalente, 3=profesional, 3=posgrado.⁹

En cuanto al género, la opción de respuesta Hombre tiene un valor de 0, mientras que la de Mujer, de 1. El Estado Civil también es una variable dicotómica que representa el estado conyugal del entrevistado y cuyos valores son: 0=No vive con la pareja y 1=Vive con la pareja. La lengua indígena expresa la condición de hablante de alguna lengua por el entrevistado, los valores son 1=Sí, 0=No. Finalmente, el Tamaño del Hogar es una variable continua que especifica el número de integrantes del hogar del entrevistado.

⁸ De acuerdo con la investigación de Patricia López Rodríguez y Rodolfo de la Torre García, en la población mexicana la utilización del capital social asciende de manera directa y en correspondencia con la edad hasta, aproximadamente, los 26 años, en donde la curva de utilización comienza a descender. De manera paralela, de acuerdo con la información del INEGI, la mediana de la edad de la población mexicana de acuerdo con el censo poblacional de 2010 es de 26 años (López-Rodríguez y Soloaga, 2012; INEGI, Indicadores de demografía y población, Censo de Población y Vivienda 2010, Para consulta: <<http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=17484>>).

⁹ Se ordenan las edades de esta manera porque la curva de utilización de capital social alcanza su punto más alto en el nivel educativo de secundaria y preparatoria y desciende a partir de los 26 años de edad, es decir, aproximadamente a partir de los estudios profesionales (López-Rodríguez y Soloaga, 2012). Asimismo, de acuerdo con la teoría en capital humano, se espera que el acceso al empleo vaya en aumento de acuerdo con la inversión en educación de los individuos. Sin embargo, parece existir poca diferencia entre los distintos grupos educacionales y el acceso a un empleo; lo que varía es el tipo de empleo al que se accede y la calidad y condiciones laborales de los mismos (Morduchowicz, 2003; Bonfiglio, Tinoboras y van Raap, 2007), estas características no se especifican en la pregunta de empleo utilizada en este documento.

A continuación se presentan los resultados del análisis descriptivo de la ENCASU:

Tabla 5 Características de las variables

Variable	Número de observaciones	Promedio	Desviación Estándar	Valores	
				Máx.	Mín.
Empleo	2 167	0.4901	0.5000	1	0
Capital Social	1 730*	0.1780	0.3826	1	0
Confianza	2 167	1.2944	0.4558	2	1
Edad**	2 167	1.8015	0.3989	2	1
Escolaridad	2 160*	1.6402	0.6945	3	1
Género	2 167	0.5685	0.4953	1	0
Estado Civil	2 165*	0.6540	0.4757	1	0
Lengua Indígena	2 167	0.1107	0.3138	1	0
Tamaño del Hogar	2 167	1.7586	0.9867	8	1

*Se aplicaron 2167 encuestas, las cantidades menores a este número no contemplan los valores perdidos de cada reactivo, sin embargo, son significativos porque son menores a 30% del total.

** Para la regresión, esta variable tiene valores de 1 y 2, pero el promedio de edad de la muestra es de 42 años, los valores mínimos son de 18 años y los máximos de 97.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENCASU.

La siguiente tabla (Tabla 6) presenta el porcentaje de respuesta que tuvo cada pregunta respecto a sus posibles opciones.

Tabla 6 Porcentaje de respuesta

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Empleo	Trabajó	1 105 50.99%
	No trabajó	1 062 49.1%
Capital Social	Utilizó sus redes	308 17.8%
	No utilizó sus redes	1 422 82.2%
Confianza	La mayoría de la gente es confiable	648 29.44%
	Uno debe cuidarse las espaldas	1 529 70.56%
Edad	De 18 a 26 años	430 19.84%
	De 26 años en adelante	1 737 80.16%
Escolaridad	Sin instrucción y hasta primaria	1 049 48.56%
	Secundaria y preparatoria	839 38.84%
	Profesional y posgrado	272 12.59%
Género	Hombre	935 43.1%
	Mujer	1 232 56.9%
Estado Civil	Vive con la pareja	1 416 65.4%
	No vive con la pareja	749 34.6%
Lengua Indígena	No	1 927 88.92%
	Sí	240 11.08%
Tamaño del Hogar*	Hogar pequeño	2 124 98.02%
	Hogar grande	43 1.98%

* Se divide esta variable únicamente con el fin de hacer más clara la información presentada, más no en el sistema de ecuaciones especificado en la metodología. Para el tamaño del hogar y de acuerdo con estimaciones del CONAPO, el promedio de miembros por hogar es 3.9 en 2010. Por lo anterior, el tamaño de los hogares fue estimado de acuerdo con este promedio poblacional, hogares pequeños son iguales y menores a cuatro integrantes y hogares grandes son de más de cuatro integrantes. Fuente: Indicadores históricos de viviendas y hogares en los censos y conteos de población de México, 1930-2010, CONAPO. Para consulta: <http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=463&Itemid=226>.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de la base de datos de la ENCASU.

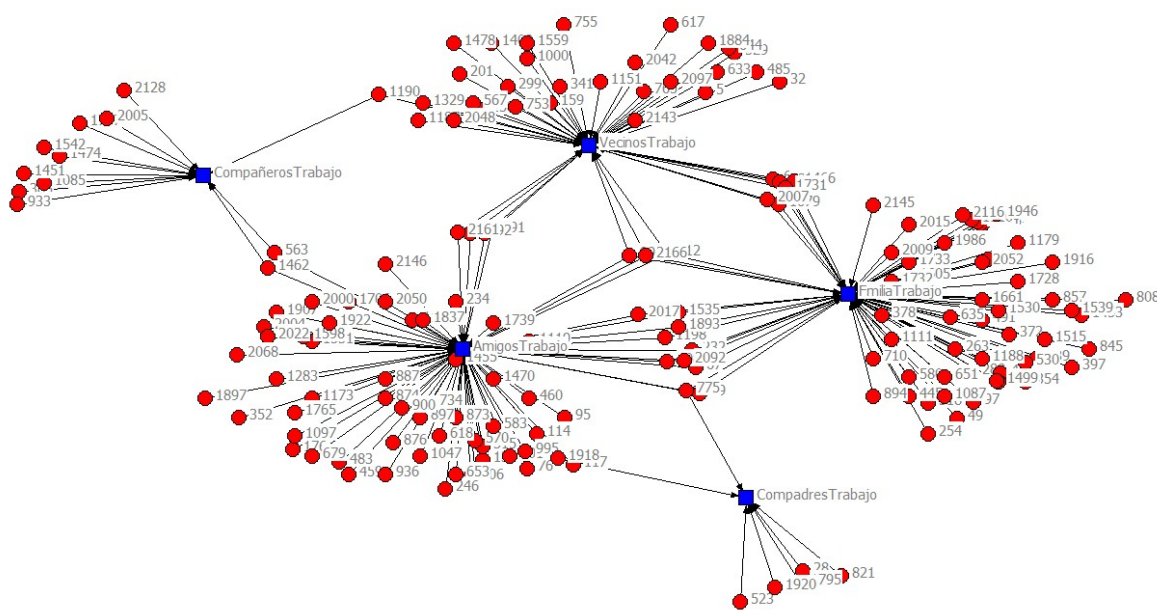
De acuerdo con la información anterior, se realizó un breve análisis de la ENCASU mediante el uso de UCINet, para mostrar la manera en que se distribuyen las redes de los individuos de acuerdo con algunos de sus atributos, que en este caso hacen referencia a las condiciones socioeconómicas de los encuestados. Así, considerando al 17.8% de personas que sí utilizaron sus redes en su búsqueda de empleo, la Gráfica 4 presenta esta distribución y se observa

que, en efecto, son las redes de amigos y de familia, las que tienen mayores conexiones entre los nodos, al ser a las que más se recurre.

Para esta gráfica, los círculos en rojo representan a los individuos, diferenciados por un número de folio, mientras que los cuadros azules representan el tipo de red al que solicitaron información laboral estos individuos.

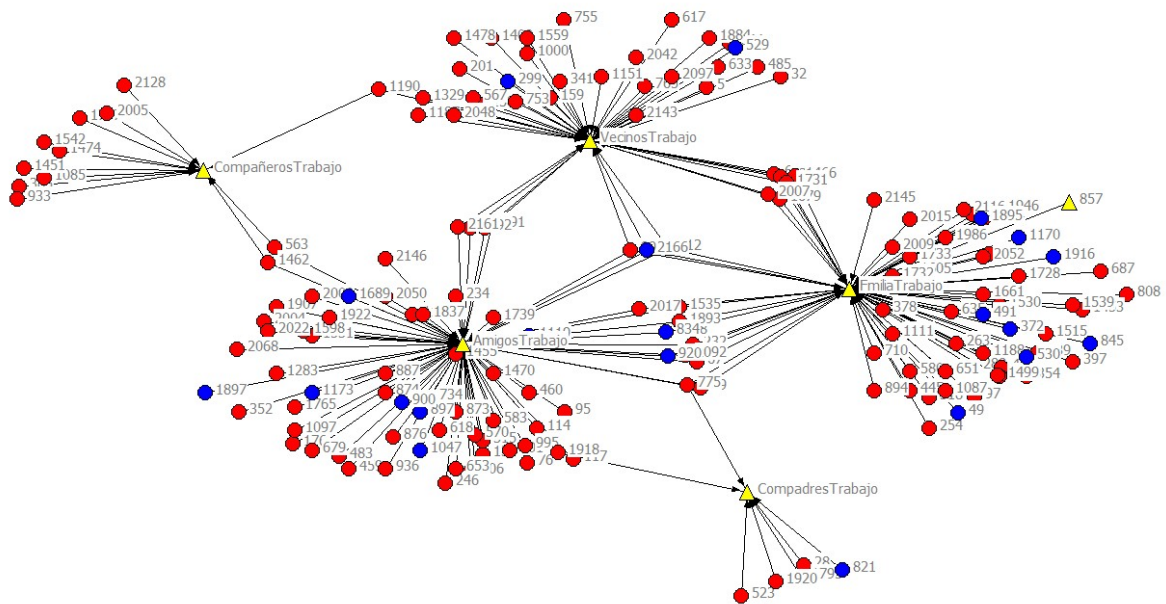
Por el tipo de datos que se consideraron en el análisis, básicamente debido al tipo de matriz que se utilizó, la única información relevante para la investigación es la densidad de la red. Dicho análisis muestra que la red tiene una densidad de 23.64% con una desviación estándar de 0.4249. Esto implica, como se puede observar a partir de las conexiones de algunos nodos, que varios individuos sólo utilizan un tipo de red, o bien, no utilizan todos los contemplados en la encuesta. Así también, en esta gráfica se pueden observar nodos que están relacionados con varios tipos de redes en su búsqueda de empleo, esto significa que tales individuos utilizaron en mayor medida su capital social. Cabe señalar que la mayor o menor utilización del capital social no es un rasgo negativo, ya que las personas pueden utilizar esta capital en la medida de sus necesidades.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENCASU.

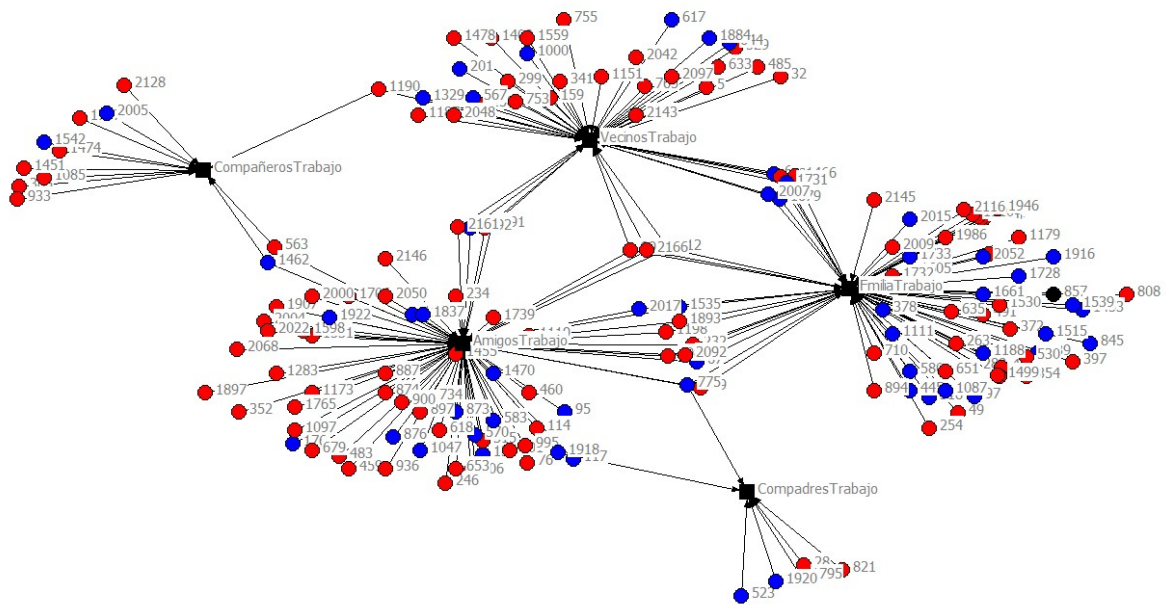
Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENCASU.

En cuanto al nivel educativo, en la Gráfica 7 se observa que aquellos de mayor escolaridad a la primaria (representados por los círculos azules), utilizan en menor medida sus redes, mientras que los que no tienen instrucción o ésta sólo llega a la primaria, utilizan más sus redes (representados en la Gráfica 7 por los círculos rojos).

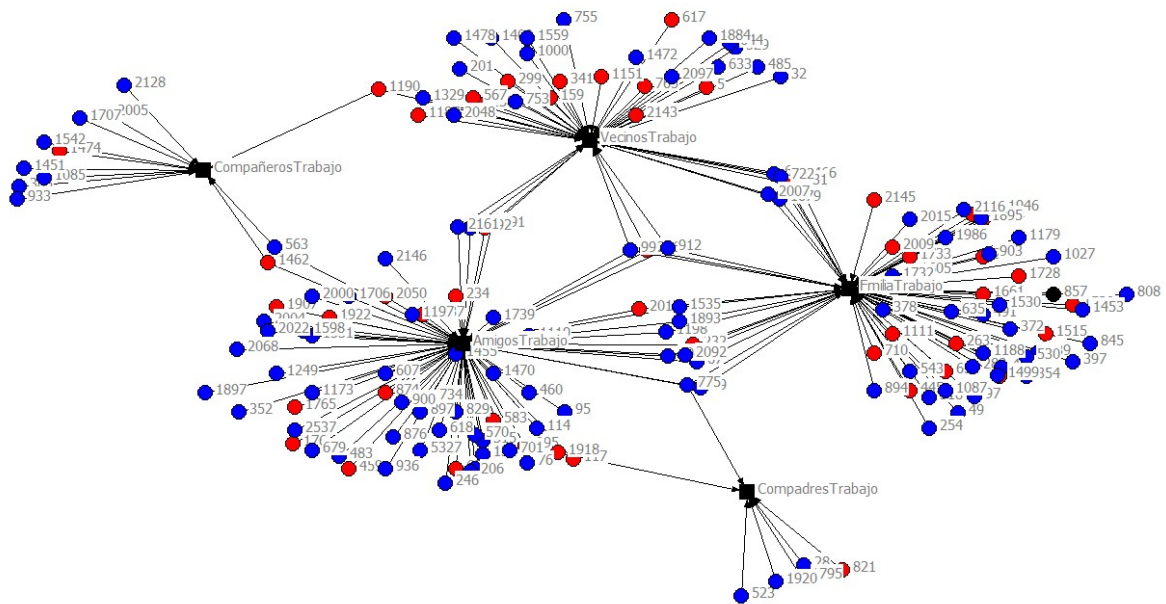
Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENCASU.

Finalmente, de acuerdo con el estado civil de los encuestados, la Gráfica 8 presenta en círculos rojos a quienes no viven con su pareja y en círculos azules a los individuos que respondieron vivir con su pareja.²³ En esta gráfica es posible observar que, de quienes dijeron utilizar sus redes en la búsqueda de empleo, representan un mayor porcentaje aquellos que viven con su pareja con respecto a quienes no viven con su pareja. De la misma manera, quien vive con su pareja diversifica más sus redes sociales para obtener información laboral en comparación con aquellos que no viven con su pareja.

Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENCASU.

La siguiente tabla complementa la información presentada en las gráficas anteriores:

Tabla 7

En lo que va del año, ¿le pidió ayuda para conseguir trabajo a...? 1: Sí pidió ayuda a sus vecinos; 2: No.

Vecinos Trabajo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	2116	97.6	97.6	97.6
	1.00	51	2.4	2.4	100.0
	Total	2167	100.0	100.0	
Amigos Trabajo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	2060	95.1	95.1	95.1
	1.00	107	4.9	4.9	100.0
	Total	2167	100.0	100.0	
Compadres Trabajo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	2160	99.7	99.7	99.7
	1.00	7	.3	.3	100.0
	Total	2167	100.0	100.0	
Trabajo Familia					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	2079	95.9	95.9	95.9
	1.00	88	4.1	4.1	100.0
	Total	2167	100.0	100.0	
Trabajo Compañeros					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	2154	99.4	99.4	99.4
	1.00	13	.6	.6	100.0
	Total	2167	100.0	100.0	

Una vez aplicado el modelo para conocer la incidencia del capital social en el empleo, las siguientes tablas se presentan los resultados. La Tabla 8 presenta los resultados para la ecuación en que la variable dependiente es el capital social.

La Tabla 9 presenta los resultados de la ecuación del Empleo como variable dependiente.

Tabla 8

$CSi = \delta_0 + \delta_1 Edi + \delta_2 Esi + \delta_3 Gi + \delta_4 Eci + \delta_5 Lli + \delta_6 THi + \delta_7 Zi + u_2$		
	Coefficientes estimados	Probabilidad
Variable dependiente		
Uso de Redes (CS)		
VARIABLES INDEPENDIENTES		
Escolaridad (Es)	0.0069	0.6130
Genero (G)	-0.1026	0.0000*
Tamaño del hogar (TH)	0.0332	0.0080*
Lengua Indígena (LI)	0.0219	0.4380
Estado civil (EC)	-0.0270	0.1590
Edad (Ed)	-0.1150	0.0000*
Confianza (Z)	-0.0337	0.0840**
Número de observaciones	1 723	
Probabilidad	0.000	
Wald Chi2	835.77	
Valor de Log-Verosimilitud	-1695.9168	
Coefficiente de autocorrelación	-.6960	

* Significativos a 0.05 de probabilidad.

* Significativos a 0.10 de probabilidad.

Estos resultados muestran que, para la variable dependiente “Uso de Redes”, fueron significativos el género, el tamaño del hogar, la edad y la VI Confianza. Lo anterior implica que, para el género, son las mujeres quienes utilizan menos sus redes sociales en la búsqueda de empleo; para el caso del tamaño del hogar, el mayor número de integrantes implica también mayor uso de redes sociales. Para la edad, cuando ésta se incrementa es menor la utilización de las redes; y finalmente, para la confianza, a pesar de que, en términos generales, las personas desconfían del resto de individuos en la sociedad, sí recurren a sus redes sociales cercanas para buscar información laboral. Como el resto de variables no resultaron significativas, no es posible hacer inferencias de su efecto sobre la utilización de redes en la búsqueda de información laboral.

Tabla 9

$P(E_i = 1/X_s) = \beta_0 + \beta_1 CSi^{\wedge} + \beta_2 Edi + \beta_3 Esi + \beta_4 Gi + \beta_5 Eci + \beta_6 Lli + \beta_7 THi + u_1$		
	Coefficientes estimados	Probabilidad
Variable dependiente Empleo (E)		
VARIABLES INDEPENDIENTES		
Uso de Redes (CS)	2.1487	0.0090*
Escolaridad (Es)	0.2232	0.0810**
Genero (G)	-0.6966	0.1850
Tamaño del hogar (TH)	-0.1251	0.0010*
Lengua Indígena (LI)	-0.1999	0.0580**
Estado civil (EC)	-0.1428	0.2860
Edad (Ed)	0.5698	0.0000*
Número de observaciones	1 723	
Probabilidad	0.000	
Wald Chi2	835.77	
Valor de Log-Verosimilitud	-1695.9168	
Coefficiente de autocorrelación	-.6960	

* Significativos a .05 de probabilidad.

** Significativos a .10 de probabilidad.

De acuerdo con los resultados de la Tabla 9, se puede observar que la variable de interés, el capital social estimado a partir del uso de redes en la búsqueda de información laboral, es significativa en la ecuación del empleo. Esto implica que, en efecto, el capital social incide en la probabilidad de tener empleo en la población mexicana, con lo que se confirma la primera de las hipótesis de esta investigación y se refuerza, también para la población mexicana, el contenido de la teoría en capital social y empleo.

La incidencia del capital social es, además, positiva, por lo que la búsqueda de empleo con información obtenida de las redes sociales aumenta la probabilidad de tener determinado empleo. Asimismo, en la Tabla 9 es posible advertir que las variables escolaridad, tamaño del hogar, lengua indígena y edad también son significativas, de tal suerte que a mayor nivel educativo, la probabilidad de tener empleo es también mayor, mientras que para el tamaño del hogar, cuando aumenta el número de integrantes del mismo, la probabilidad de tener trabajo

disminuye. En lo referente a la condición de hablante de lengua indígena, tiene mayor probabilidad de tener empleo quien no habla ninguna lengua indígena. Para la edad, aquellos mayores de 26 años tienen mayores posibilidades de tener empleo.

En la Tabla 10 se presentan los efectos marginales de la ecuación. El análisis de los resultados marginales permite estimar el grado de impacto del capital social, y del resto de variables consideradas en el modelo, sobre el empleo.

Tabla 10

	dF/dx	P>z	x-bar
Empleo			
Escolaridad	0.1308	0.0000	1.6424
Edad	0.1969	0.0000	1.7957
Genero	-0.4607	0.0000	0.5652
Tamaño del hogar	-0.0363	0.0230	1.7556
Lengua Indígena	-0.0893	0.0210	0.1183
Estado civil	-0.1064	0.0000	0.6529
Uso de Redes	0.1582	0.0000	0.1787
Probabilidad estimada		0.4984	
Número de observaciones		1 723	
Probabilidad		0.0000	
Wald Chi2		402.61	
Valor de Log-Verosimilitud		-949.0326	

De esta manera, a pesar de que sólo poco más de 17% de los encuestados dijeron haber pedido ayuda para conseguir empleo (0.1787), los individuos que utilizaron sus redes sociales para solicitar trabajo tienen una probabilidad de 15.82% puntos porcentuales mayor de tener empleo con respecto a aquellos que no utilizaron sus redes, manteniendo constantes el resto de las variables.

En cuanto a la escolaridad promedio de los encuestados, aquellos con niveles de escolaridad iguales o mayores a secundaria y preparatoria tienen una probabilidad 13.08% mayor de tener empleo en comparación con los individuos de niveles de instrucción iguales o menores a primaria, siempre que se mantengan constantes las demás variables. De acuerdo con la edad de los encuestados, para las personas de 26 años y más, la probabilidad de tener empleo es mayor 19.69%

en comparación con los menores de 26 años, conservando el resto de las variables constantes.¹⁰

Las estimaciones de acuerdo con el tamaño del hogar indican que la probabilidad de tener trabajo disminuye 3.63% con el aumento de un integrante más en la familia (a partir de dos integrantes), es decir, si el hogar crece a más de dos integrantes, las probabilidades de tener empleo, son menores, manteniendo todas las demás variables constantes. En cuanto a la lengua indígena, esta misma probabilidad para tener empleo disminuye 8.93% si no se habla una lengua distinta a la de la población en que se habita.

Las variables Género y Estado Civil no se desarrollan en este análisis debido a que no son significativas para la regresión de la condición del empleo de los individuos a partir del uso de redes, por lo que no se puede hacer inferencias para la población derivadas de los resultados obtenidos para estas dos variables (ver Tabla 9).

En la Tabla 10 se observa también que la probabilidad estimada tiene un valor de 0.4984, lo que indica que el individuo promedio tiene una probabilidad de 49.81% de tener empleo, cuyas características (promedio) son: escolaridad secundaria o preparatoria, es mujer, vive en un hogar con dos integrantes en promedio (1.75), no habla lengua indígena, vive con su pareja y casi no recurre a sus redes para conseguir empleo (0.1787).

Los resultados mostrados en las tablas 8, 9 y 10 responden a las preguntas de investigación planteadas al inicio, en donde se demuestra que el capital social tiene una incidencia en el acceso al empleo en la población mexicana. Así también, se encontró que esta relación es positiva, es decir, que la utilización del capital social en la búsqueda de información laboral aumenta las probabilidades de tener empleo y, finalmente, que esta probabilidad es 15.82% mayor con respecto a quienes no utilizan su capital social en la búsqueda de empleo.

¹⁰ En este punto cabe hacer mención de que la probabilidad de tener empleo para quienes utilizaron su capital social disminuye para los menores de 26 años, lo que no se contrapone con la teoría ni con lo señalado antes en la investigación respecto a la utilización de este capital, en donde, a partir de este promedio de edad (26 años) en general se utiliza en menor medida el capital social. En efecto, la Tabla 8 muestra que el coeficiente de esta variable para la regresión del uso de redes sociales es negativa, por lo que estos resultados se corresponden con lo descrito.

Estos hallazgos plantean la necesidad de considerar las estrategias con que cuenta el gobierno federal para acercar la información de empleos disponibles a la población, en donde se tome en cuenta la predilección en la utilización de un método sobre otro (buscar información a través del capital social, a través de los sistemas de información del gobierno, directamente en las empresas, periódicos, entre otros), para poder comprobar su efectividad y permeabilidad en los sectores interesados.

Asimismo, los resultados de esta investigación son relevantes porque, como se describió en el análisis de la literatura, la utilización del capital social como método de búsqueda de información laboral tiene consecuencias diversas, algunas positivas como el aumento en la probabilidad de obtener empleo y el tiempo de permanencia en el mismo y otras negativas, por sus efectos en la productividad y en los ingresos de los trabajadores. Por ello, en la siguiente sección se presenta un análisis de los servicios de vinculación laboral en México, en donde se plantea la pertinencia de considerar el capital social de los buscadores de empleo en el diseño de las estrategias en que se basan estos servicios.

III.1 Análisis de robustez de las estimaciones. Estimación con base en Emparejamiento por Propensión de la Puntuación

A fin de mostrar que los resultados del efecto del capital social en empleo son robustos estadísticamente, en esta sección se realizan estimaciones con base en el método de Emparejamiento por Propensión de la Puntuación (*Propensity Score Matching*), el cuál es ampliamente utilizado cuando se quiere evaluar la efectividad de una política o “tratamiento” que en nuestro caso será el utilizar las redes sociales (o capital social).

Así, se identificará a las personas que utilizan redes sociales (grupo de tratamiento) y se les compararán contra personas que no lo hacen (grupo de control). De esta forma es posible identificar si existen diferencias al conseguir empleo debido al uso de las redes sociales.

La búsqueda de un buen individuo de comparación para cada individuo con redes sociales requiere que las variables o los factores determinantes que explican el utilizar las redes sociales sean lo más parecidas entre los dos grupos. Para cada unidad del grupo de tratamiento y del grupo de control, se calcula la probabilidad o propensión de utilizar las redes sociales mediante los valores observados de sus características; a esto se le llama “puntuación de la propensión”. Esta puntuación es un número real entre 0 y 1 que resume todas las características observadas de las unidades y su influencia en la probabilidad de utilizar redes sociales.

El supuesto principal en el método de Emparejamiento por Propensión de la Puntuación es que al controlar por las características observables al realizar la comparación de las variables de interés de individuos con redes sociales y sin ellas se elimina el problema de autoselección y es posible entonces identificar el efecto de las redes sociales (o capital social). Este método tiene además la ventaja que utiliza un enfoque semiparamétrico que no requiere hacer supuestos sobre la distribución de los distintos resultados de interés, además que tampoco impone formas funcionales sobre dichas variables.

La medida de impacto estimado por el método utilizado en esta evaluación es el *Efecto Promedio de Tratamiento en los Tratados (EPTT)*, el cual se define matemáticamente de la siguiente manera:

$$\alpha = E(Y_1|X, \text{Capital social} = 1) - E(Y_0|X, \text{Capital social} = 0) \quad (1)$$

donde α es el EPTT y Y es el empleo (vale 1 cuando una persona es empleada y 0 si no lo es). La variable *Capital social* toma el valor de 1 si el individuo utiliza las redes sociales. El subíndice 1 indica el resultado cuando se tiene capital social (o redes sociales) y 0 cuando no se tiene. Así, el primer término del lado derecho de (1) indica el resultado promedio para los que utilizan redes sociales, mientras que el segundo término indica el resultado promedio para quienes no las usan.

El método compara los resultados entre unidades tratadas y no tratadas lo más parecidas posible con base en un índice denominado *propensity score*.

Rosembaum y Rubin (1984) definen el *propensity score* como la probabilidad de recibir un tratamiento dadas ciertas características preexistentes. Así, la similitud de los individuos se reflejará en el *propensity score*, que indica la probabilidad de que un individuo determinado sea beneficiario del PESA-GSH tomando en cuenta ciertas características individuales y de la localidad. El *propensity score* (p_i) se especifica como:

$$p_i: P(\text{Capital social} = 1 | X_i) = G(Z' \beta) \quad (2)$$

donde $P(\cdot)$ denota la propensión de utilizar redes sociales del individuo i dado el vector de las características individuales (X_i). $G(\cdot)$ es una función índice que genera la probabilidad de participación, la cual está dada por la función de distribución acumulada normal o por la logística, Z es un vector que incluye a las variables X y β son los coeficientes estimados.

Con esta definición, es posible estimar el efecto del tratamiento promedio condicional en el *propensity score*:

$$\alpha(p_i) = E(Y_1 | \text{Capital social} = 1, p_i) - E(Y_0 | \text{Capital social} = 0, p_i) = E(Y_1 - Y_0 | p_i) \quad (3)$$

Para obtener el *EPTT* no condicional se debe promediar a lo largo de toda la distribución de los *propensity scores*.

Además, para que el *EPTT* pueda ser estimado, Rosenbaum y Rubin (1983) señalan que se debe cumplir la proposición del balanceo. Es decir, las observaciones con el mismo *propensity score* deben tener la misma distribución de las características, independientemente de la condición de tratamiento. Esto implica que para un *propensity score* dado, la asignación al tratamiento es aleatoria, por lo que los individuos con características similares tienen la misma probabilidad de recibir o no el tratamiento.

Para poder estimar la ecuación (3) y el *EPTT* no condicional es necesario hacer un *matching* entre observaciones con propensiones similares. Para realizar esto, Dehejia y Wahba (1999 y 2002) proponen cuatro diferentes métodos:

Nearest Neighbor Matching, Radius Matching, Kernel Matching y Stratification Matching (Becker e Ichino, 2002). Cada uno de ellos se utiliza en esta evaluación.

Para la estimación de los *propensity scores* se utilizó un modelo tipo *probit*, es decir se asumió que $G(.)$ en (2) tiene una distribución normal. En el cuadro siguiente se presentan los resultados, donde la variable dependiente es capital social y las variables explicativas son las mismas que se consideraron en el modelo anterior y muestran los signos esperados. Dicha especificación cumplió con la propiedad de balanceo, necesaria para poder realizar las estimaciones con base en el método de Emparejamiento por Propensión de la Puntuación, y mencionada previamente.

**Estimación de los *propensity scores*
(Variable dependiente: capital social)**

Variable	Coefficiente	Error estándar	z	P> z
Escolaridad	-0.0354762	0.0302962	-1.170	0.242
Género	-0.3627198	0.0738102	-4.910	0.000 ***
Tamaño del hogar	0.5531963	0.2211095	2.500	0.012 **
Lengua indígena	0.0407646	0.1173334	0.350	0.728
Estado civil	-0.1619171	0.0777687	-2.080	0.037 **
Edad	-0.021406	0.0026928	-7.950	0.000 ***
Constante	0.1399953	0.3313058	0.420	0.673

***Estadísticamente significativo al nivel de 1%, ** estadísticamente significativo al nivel del 5%

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCASU

A partir de los resultados anteriores se obtuvo la propensión a utilizar las redes sociales, y con ello fue posible estimar el *EPTT*, definido en la ecuación (1), a través de los cuatro métodos indicados antes. En el cuadro siguiente se presentan estos resultados. En la estimación con el método de Kernel se utilizó una distribución normal y un ancho de banda igual a 0.06. La estimación con Radius se hizo con un radio de 01. En todos los casos se reportan estadísticos “t” bootstrap con 50 repeticiones.

Sólo Nearest neighbor no dio resultados estadísticamente significativos. Los otros métodos: Radius, Kernel y Stratification confirman que el capital social favorece el conseguir empleo. En promedio la probabilidad de hacerlo aumenta

entre 10% y 16%, de acuerdo con estos resultados, lo que coincide con lo que se encontró en el modelo previo, donde se obtuvo un impacto cercano a 16%.

Efecto estimado del efecto de las redes sociales en la probabilidad de conseguir trabajo

Método	Tratados	Control	EPTT	Estadístico "t"
Nearest neighbor	308	467	0.078	1.711
Radius	308	1422	0.095	2.947 **
Kernel	308	1421	0.140	4.708 **
Stratification	308	1791	0.162	4.756 **

**Estadísticamente significativo al nivel de 1%

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCASU

Para continuar con el análisis y cumplir con los objetivos de la investigación, se realizaron encuestas que replicaron las preguntas relativas al empleo, capital social, la confianza y las variables de control utilizadas para el análisis de la ENACASU, además de que sirvieron para llevar a cabo una comparación entre zonas urbanas y rurales con el objeto de determinar en cuál de ellas las redes extracomunitarias o intracomunitarias son más fuertes. En los siguientes capítulos se mostrará la justificación para la selección de las zonas donde se levantó la encuesta así como el diseño de la muestra, además de que se realizará un análisis descriptivo de los resultados de dicha encuesta, por último se llevarán a cabo las recomendaciones de política pública.

IV. SELECCIÓN DE POBLACIÓN OBJETIVO Y DISEÑO DE LA MUESTRA

En este apartado se describen los criterios utilizados para seleccionar las zonas urbanas y rurales en las que se aplicaría una encuesta y los aspectos técnicos relacionados con el diseño de la muestra. Es importante mencionar que con este ejercicio no se busca diseñar una muestra representativa a nivel nacional, lo que se pretende es obtener una muestra que sea representativa de dos zonas cuyas características sean distintas, por un lado un municipio con características rurales y por otro un municipio con características urbanas. El propósito de obtener esta muestra es llevar a cabo una comparación entre estos dos tipos de zonas con el objeto de determinar en cuál de ellas las “redes fuera de la comunidad (bridging)” o los “lazos intracomunitarios (bonding)” son más fuertes, ya que según Woolcock y Narayan las poblaciones marginadas con frecuencia tienen lazos extra e intracomunitarios de baja intensidad, mientras que en poblaciones que experimentan una transición de zonas rurales a urbanas, suelen tener redes intensas fuera de la comunidad y de poca intensidad al interior.

IV.1 Criterios de selección de la muestra en zonas rurales

En el caso de la elección del Estado de Oaxaca como la entidad para seleccionar a la muestra, el primer paso fue clasificar a la totalidad de las entidades federativas en dos estratos, uno que incluye a las entidades federativas con más del 50% de su población viviendo en localidades de menos de 2,500 habitantes y otro incluyendo a las entidades federativas con más del 50% de su población viviendo en localidades de más de 2,500 habitantes, el segundo paso fue seleccionar aleatoriamente a una entidad federativa dentro del primer estrato, la cual resultó ser Oaxaca.

Posteriormente se formaron dentro de Oaxaca dos estratos de municipios: el primero incluía a municipios con más del 50% de sus localidades con un número de habitantes menor a 2,500 y con más del 50% de su población viviendo

en localidades de alta y muy alta marginación, el segundo estrato incluía a municipios con más del 50% de sus localidades con un número de habitantes mayor a 2,500 y con más del 50% de su población viviendo en localidades de media, baja y muy baja marginación. Una vez realizado lo anterior, dentro del primer estrato se seleccionó aleatoriamente un municipio, el cual resultó ser Santiago Pinotepa Nacional.

Es importante mencionar que en este caso tanto para las entidades federativas como para los municipios se decidió aplicar la selección aleatoria dentro del primer estrato debido a que para efectos de la investigación interesa saber ciertas características de las zonas rurales con marginación alta.

Con propósitos de robustez en el análisis, como parte del estudio se propuso recoger información de otro municipio cercano y con características similares a las de Santiago Pinotepa Nacional en cuanto a tamaño de población y marginación. Así se seleccionó a Santiago Jamiltepec, un municipio que cumple con tener más de 50% de sus localidades con menos de 2,500 habitantes y con más del 50% de su población viviendo en localidades de alta y muy alta marginación, en este caso la selección no fue aleatoria.

IV.2 Muestreo

El diseño muestral fue probabilístico, estratificado y con selección aleatoria por método sistemático. Es probabilístico, dado que la selección de las unidades de muestreo es aleatoria y se conoce su probabilidad de selección; estratificado, dado que en una o más etapas de la selección se aplica esta técnica de muestreo; y por selección aleatoria sistemática, ya que se aplica este método de selección en la última etapa para la selección de las unidades finales de muestreo.

Población objetivo en Oaxaca

La población objetivo en Oaxaca se integra por 23,122 personas que habitan en localidades de entre 200 y 2,500 habitantes y cuyo grado de marginación es alto, de las cuales 7,159 son de Santiago Jamiltepec y 15,963 de Santiago Pinotepa Nacional.

Municipio	Población objetivo
Santiago Jamiltepec	7 159
Santiago Pinotepa Nacional	15 963
TOTAL	23 122

Unidad de muestreo y observación

Tanto la unidad de muestreo como la unidad de observación son las personas que viven en localidades de entre 200 y 2,500 habitantes cuyo grado de marginación es alto en los municipios de Santiago Jamiltepec y de Santiago Pinotepa Nacional.

Nivel de Confianza

El nivel de confianza que se utilizó para los cálculos estadísticos es de 95%, lo que en las tablas de una distribución normal de datos corresponde a una desviación estándar de 1.96. Al elegir el nivel de confianza, se está fijando al mismo tiempo el nivel de significancia (o error) tolerado, el cual es igual a 5% ($1 - .95 = .05$).

Nivel de confianza	95.0%
---------------------------	--------------

Error absoluto máximo aceptable (EAMA)

El EAMA es la proporción de variación esperada en las estimaciones. Para este estudio se establece un EAMA de 0.0795 para la población a encuestar en Oaxaca. Dado que los reactivos a aplicar con múltiples, se fija el estimador p en el valor que maximiza el producto $p(1-p)$, de forma que la EAMA cubra todo el dominio de p; es decir, se fija $p=0.5$. Estos valores son suficientemente amplios para las estimaciones del presente estudio.

Tamaño de muestra

El tamaño de muestra de muestra óptimo dado los parámetros establecidos, se calcula con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Npq}{(N-1)\left(\frac{e}{z_{\alpha/2}}\right)^2 + pq}$$

en donde:

- n = tamaño de la muestra óptimo
- N = tamaño de la población objetivo
- p = proporción en la estimación de la media
- q = (1 - p)
- e = error absoluto máximo aceptable (EAMA)
- $z_{\alpha/2}$ = valor crítico de la normal unitaria al nivel α

Al sustituir los valores se tiene:

$$n = \frac{(23122)(0.5)(0.5)}{(23122-1)\left(\frac{0.0795}{1.96}\right)^2 + (0.5)(0.5)}$$

$n \approx 148$

Lo que resulta en un tamaño de muestra de 148 entrevistas entre Santiago Jamiltepec y Santiago Pinotepa Nacional, que se puede

Estratificación y afijación de la muestra

Las 150 entrevistas se distribuyeron de forma proporcional al tamaño de la población objetivo en cada municipio de la siguiente manera:

Municipio	Población objetivo	Proporción de población objetivo en cada municipio	Número de cuestionarios a aplicar
Santiago Jamiltepec	7159	31%	46
Santiago Pinotepa Nacional	15963	69%	104
TOTAL	23122	100%	150

Además para minimizar las varianzas derivadas del muestreo y obtener estimaciones adecuadas para los dominios del estudio, la población en cada uno de los municipios se dividió en 4 estratos. Se seleccionaron localidades de entre 200 y 2,500 habitantes y grado de marginación alto, después se formaron estratos de este tipo de localidades de acuerdo al número de viviendas habitadas por localidad: 1-150, 151-300, 301-450 y 451-600 dentro de cada estrato se seleccionó aleatoriamente una localidad. En el caso de Santiago Jamiltepec no hubo población en los estratos de 301-450 y 451-600 viviendas. Así se obtuvieron los resultados siguientes:

Santiago Pinotepa Nacional

Estrato por tamaño de localidad	Población objetivo que vive en este estrato	Proporción de población objetivo en cada estrato	Número de cuestionarios a aplicar	Localidad
1-150	4428	28%	29	Los Pocitos
151-300	1715	11%	11	Cerro de la Esperanza
301-450	5370	34%	35	El Carrizo
451-600	4450	28%	29	Collantes
TOTAL	15963	100%	104	

Santiago Jamiltepec

Estrato por tamaño de localidad	Población objetivo que vive en este estrato	Proporción de población objetivo en cada estrato	Número de cuestionarios a aplicar	Localidad
1-150	2603	36%	17	El Guayabo
151-300	4556	64%	29	Charco Nduayoo
301-450	0	0%	0	
451-600	0	0%	0	
TOTAL	15963	100%	46	

La distribución de la muestra en función de las diferentes unidades de muestreo se denomina afijación. En este caso la afijación se realizó en función de la estratificación.

IV.3 Criterios de selección de la muestra en zonas urbanas

En cuanto al caso de la elección del Estado de Hidalgo como la entidad para seleccionar a los municipios con características urbanas, es importante decir que no se diseñó una muestra como en el caso de Oaxaca, sino que sólo se realizaron selecciones aleatorias de una manera análoga al caso de la selección de las zonas rurales pero dándole prioridad a las características urbanas, debido a ello el número de cuestionarios que se decidió levantar fue el mismo que el que se obtuvo en el diseño de la muestra de Oaxaca, 150.

En este caso el primer paso fue clasificar a la totalidad de las entidades federativas en dos estratos, el primero incluiría a las entidades federativas con más del 50% de su población viviendo en localidades de menos de 2,500 habitantes y el segundo estrato incluiría a las entidades federativas con más del 50% de su población viviendo en localidades de más de 2,500 habitantes, el segundo paso fue seleccionar aleatoriamente a una entidad federativa dentro del segundo estrato, la cual resultó ser Hidalgo.

Posteriormente se formaron dentro de Hidalgo dos estratos de municipios: el primer estrato incluía a municipios con más del 50% de su población viviendo en localidades con un número de habitantes menor a 2,500 y con más del 50% de su población viviendo en localidades de alta y muy alta marginación, el segundo estrato incluía a municipios con más del 50% de su población viviendo en localidades con un número de habitantes mayor a 2,500 y con más del 50% de su población viviendo en localidades de media, baja y muy baja marginación, una vez realizado lo anterior, dentro del segundo estrato se seleccionó aleatoriamente un municipio, el cual resultó ser Tulancingo.

Con propósitos de robustez en el análisis, como parte del estudio se propuso recoger información de otro municipio cercano y con características similares a las de Tulancingo en cuanto a tamaño de población y marginación. Así se seleccionó a Tizayuca, un municipio que cumple con tener más del 50% de su población viviendo en localidades con un número de habitantes mayor a 2,500 y con más del 50% de su población viviendo en localidades de media, baja y muy baja marginación, en este caso la selección no fue aleatoria.

Población objetivo en Hidalgo

La población objetivo en Hidalgo se integra por 11,249 personas que habitan en localidades de más de 2,500 habitantes y cuyo grado de marginación es alto, de las cuales 8,747 son de Tulancingo y 2,502 de Tizayuca.

Municipio	Población objetivo
Tulancingo	8 747
Tizayuca	2 502
TOTAL	11 249

Estratificación

Las 150 entrevistas se distribuyeron de forma proporcional al tamaño de la población objetivo en cada municipio de la siguiente manera:

Municipio	Población objetivo	Proporción de población objetivo en cada municipio	Número de cuestionarios a aplicar
Tulancingo	8747	78%	117
Tizayuca	2502	22%	33
TOTAL	23122	100%	150

La población en cada uno de los municipios se dividió en 4 estratos. Se seleccionaron localidades de más de 2,500 habitantes y grado de marginación alto, después se formaron estratos de este tipo de localidades de acuerdo al número de viviendas habitadas por localidad: 1-300, 301-600, 601-900 y 901-1200 dentro de cada estrato se seleccionó aleatoriamente una localidad. En el caso de Tulancingo no hubo población en los estratos de 1-300 y 301-600 viviendas. En el caso de Tizayuca no hubo población en los estratos de 1-300, de 601-900 y de 901-1200, Así se obtuvieron los resultados siguientes:

Tulancingo

Estrato por tamaño de localidad	Población objetivo que vive en este estrato	Proporción de población objetivo en cada estrato	Número de cuestionarios a aplicar	Localidad
1-300	0	0%	0	
301-600	0	0%	0	
601-900	3042	35%	41	Santa María Asunción
901-1200	5705	65%	76	Santa Ana Hueytlalpan
TOTAL	8747	100%	117	

Tizayuca

Estrato por tamaño de localidad	Población objetivo que vive en este estrato	Proporción de población objetivo en cada estrato	Número de cuestionarios a aplicar	Localidad
1-300	0	0%	0	
301-600	2502	100%	33	El Carmen
601-900	0	0%	0	
901-1200	0	0%	0	
TOTAL	2502	100%	33	

IV.4 Cuestionario aplicado en campo

**CUESTIONARIO PARA EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
EL CAPITAL SOCIAL EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE EMPLEO COMO DETERMINANTE
DEL ACCESO AL MERCADO DEL TRABAJO EN MÉXICO.**

Entrevistador: [] [] Capturista: [] [] Supervisor: [] [] Fecha (DD/MM/AA): ____ / ____ / 2012 FOLIO: _____

IDENTIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y DOMICILIO

Nombre del Entrevistado: _____		
Estado _____	Municipio/Delegación: _____	Localidad: _____
Hora Inicio: ____ : ____	Hora Fin: ____ : ____	

CARACTERÍSTICAS SOCIECONÓMICAS DEL ENTREVISTADO			
1. Sexo:	Masculino.....	(01)	[] []
	Femenino.....	(02)	
2. Edad: ¿cuántos años cumplidos tiene?	<i>Anote con número</i>		[] [] []
3. Nivel máximo de estudios: <i>(anotar último grado que aprobó)</i>	Ninguno.....	(00)	Nivel [] [] [] Grado [] [] []
	Preescolar.....	(01)	
	Primaria.....	(02)	
	Secundaria.....	(03)	
	Preparatoria o bachillerato.....	(04)	
	Normal.....	(05)	
	Carrera técnica o comercial.....	(06)	
	Profesional.....	(07)	
	Maestría.....	(08)	
Doctorado.....	(09)		
4. ¿Cuál es su estado civil?	Vive con su pareja en unión libre.....	(01)	[] [] []
	Está separado(a).....	(02)	
	Es viudo(a).....	(03)	
	Es casado.....	(04)	
	Está soltero.....	(05)	
5. ¿Habla usted alguna lengua indígena?	Si.....	(01)	[] [] []
	No.....	(02)	
6. ¿Cuántos hogares o grupos de personas tienen el gasto separado para comer contando el de usted?	<i>Anote con número</i>		[] [] []
7. ¿Cuántas personas conforman el hogar del que usted forma parte?	<i>Recuérdale al entrevistado que el hogar del que él forma parte es el grupo de personas con quien comparte el gasto para comer</i> <i>Anote con número</i>		[] [] []
8. Me podría decir ¿cuál fue el gasto de su hogar en el último mes, incluyendo todos los gastos? <i>(anotar la cantidad tal y como el entrevistado la diga y en su caso se realizará después la conversión a datos mensuales)</i>	No gastó nada.....	999,997	[] [] [] [] [] [] [] [] [] []
	NS.....	999,998	
	NR.....	999,999	
CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA			
9. Sin contar el baño, la cocina, y los pasillos ¿Cuántos cuartos tiene en total esta vivienda?	<i>Anote con número</i>		[] [] []
10. ¿De qué material es la mayor parte del piso de la vivienda?	Tierra.....	(01)	[] [] []
	Cemento o firme.....	(02)	
	Mosaico, duela u otro recubrimiento.....	(03)	
11. ¿Llega agua entubada al terreno?	Si.....	(01)	[] [] []
	No.....	(02)	
12. ¿Llega agua entubada al interior de la vivienda?	Si.....	(01)	[] [] []
	No.....	(02)	

IV.5 Análisis comparativo de los resultados de la ENCASU y los obtenidos en campo

Como se puede observar en las tablas 11 y 12, existe poca variación entre la estadística encontrada en la ENCASU y las encuestas realizadas en los municipios de Oaxaca y de Hidalgo. Sin embargo, para ilustrar la variación al interior de los grupos analizados, se presentan a continuación algunas tablas con la estadística comparativa por zona (urbana y rural).

Tabla 11 Características de las variables

Variable	Número de observaciones	Promedio	Desviación Estándar	Valores	
				Máx.	Mín.
Empleo	298	1.31	0.720	2	1
Capital Social	298	0.5892	0.4928	1	0
Confianza	298	1.52	0.500	2	1
Edad*	298	1.85	0.353	2	1
Escolaridad	298	1.43	0.565	3	1
Género	298	0.41	0.493	1	0
Estado Civil	298	0.76	0.429	1	0
Lengua Indígena	298	0.23	0.423	1	0
Tamaño del Hogar	298	4.04	1.944	12	1

* Se recodifican las variables para que coincidan con la forma en que fueron codificadas para la ENCASU.

Tabla 12 Porcentaje de respuesta

Variable	Frecuencia		Porcentaje
Empleo	Trabajó	214	71.8%
	No trabajó	83	27.9%
Capital Social	Utilizó sus redes	175	58.7%
	No utilizó sus redes	122	41.1%
Confianza	La mayoría de la gente es confiable	142	47.7%
	Uno debe cuidarse las espaldas	156	52.3%
Edad	De 18 a 26 años	43	14.4%
	De 26 años en adelante	253	84.9%
Escolaridad	Sin instrucción y hasta primaria	182	61.1%
	Secundaria y preparatoria	105	35.2%
	Profesional y posgrado	11	3.7%
Género	Hombre	123	41.3%
	Mujer	175	58.7%
Estado Civil	Vive con la pareja	226	75.8%
	No vive con la pareja	72	24.2%
Lengua Indígena	No	229	76.8%
	Sí	69	23.2%
Tamaño del Hogar	Hogar pequeño	184	61.7%
	Hogar grande	114	38.3%

Tabla 13

¿La semana pasada usted trabajó?				En lo que va del año, ¿a cuántos (opción) les pidió ayuda para conseguir trabajo?			
Zona		Frecuencia	Porcentaje	Zona		Frecuencia	Porcentaje
Rural	Sí	99	66.9	Rural	A uno o más	79	53.4
	No	49	33.1		A ninguno	68	45.9
Urbana	Sí	115	76.7	Urbana	A uno o más	96	64.0
	No	34	22.7		A ninguno	54	36.0
En términos generales, ¿usted diría que la mayoría de la gente es confiable o que la mayoría de las veces uno tiene que cuidarse las espaldas?				¿Cuántos años cumplidos tiene?			
Zona		Frecuencia	Porcentaje	Zona		Frecuencia	Porcentaje
Rural	La mayoría de la gente es confiable	66	44.6	Rural	18 a 26	19	12.8
	Uno debe cuidarse	82	55.4		27 o más	127	85.8
Urbana	La mayoría de la gente es confiable	76	50.7	Urbana	18 a 26	24	16.0
	Uno debe cuidarse	74	49.3		27 o más	126	84.0

Género				¿Cuál es su estado civil?			
Zona		Frecuencia	Porcentaje	Zona		Frecuencia	Porcentaje
Rural	Masculino	84	56.8	Rural	Vive con su pareja	105	70.9
	Femenino	64	43.2		No vive con su pareja	43	29.1
Urbana	Masculino	91	60.7	Urbana	Vive con su pareja	121	80.7
	Femenino	59	39.3		No vive con su pareja	29	19.3
¿Habla usted algún dialecto o lengua?				Tamaño del Hogar			
Zona		Frecuencia	Porcentaje	Zona		Frecuencia	Porcentaje
Rural	Sí	120	81.1	Rural	Pequeño	95	64.1
	No	28	18.9		Grande	53	35.8
Urbana	Sí	41	27.3	Urbana	Pequeño	89	59.3
	No	109	72.7		Grande	61	40.7
Escolaridad							
Zona		Frecuencia	Porcentaje				
Rural	1	93	62.8				
	2	48	32.4				
	3	7	4.7				
Urbana	1	89	59.3				
	2	57	38.0				
	3	4	2.7				

Para las encuestas realizadas tanto en Oaxaca como en Hidalgo se utilizó el mismo ejercicio estadístico para medir la incidencia del capital social en el empleo, sin embargo, los resultados no fueron significativos. Esto significa que no se pueden generar conclusiones acerca de los resultados encontrados y puede deberse al número de encuestas realizadas, es decir, a que tal vez no se consiguió la información suficiente para llegar a conclusiones a partir de modelos estadísticos como el utilizado en esta investigación.

No obstante, la estadística descriptiva mostrada en las tablas anteriores resulta muy útil para visualizar el grado de utilización del capital social en zonas tanto urbanas como rurales, y del nivel de confianza que se tiene al interior de las mismas.

IV.6 El acceso a redes sociales por tipo de localidad. Análisis de caso

Una red social es una estructura social a través de la cual un grupo de personas se relaciona mediante diferentes medios de comunicación. Comúnmente las personas forman, generan y construyen las redes sociales conforme pasa el tiempo. La mayor accesibilidad, uso y difusión de nuevas tecnologías ha evidenciado la importancia y los beneficios de las redes sociales. En años recientes las personas han ampliado su capacidad de comunicación con otros grupos en forma más rápida y eficiente, se han reducido los impedimentos de comunicación provocados por las distancias. Es cada vez más sencillo y menos costoso establecer comunicación con otras personas, en otra localidad o incluso en otro país. Diferentes instrumentos han servido para facilitar la comunicación entre las personas y en consecuencia facilitan la expansión de las redes sociales. La proliferación del teléfono, (tanto fijo, pero sobre todo el teléfono móvil) y el Internet ha permitido que más personas logren comunicarse alrededor del mundo.

Las redes sociales son un mecanismo a través del cuál las personas se valen para acceder a empleos ya sea dentro o fuera de sus comunidades. De acuerdo con Massey y otros (1993) las redes sociales son una especie de “capital social” que las personas utilizan para tener acceso a empleo fuera de su lugar de origen. La gente obtiene acceso a dicho capital social a través de su membresía en redes e instituciones sociales, mismo que puede convertir en recursos materiales para mejorar o mantener una posición en la sociedad (Coleman, 1988, citado en Zenteno, 2000).

Ante las mejores facilidades tecnológicas en el medio urbano en relación con el rural, se podrían esperar que en el urbano las redes sociales fueran relativamente más fuertes y que se tuvieran mayores redes fuera de la comunidad. Esto es lo que se busca probar a partir de la información colectada en campo. Para ello se compara los resultados obtenidos para los entrevistados de las zonas rurales con los de las urbanas.

Características de los entrevistados

En el cuadro siguiente se presentan diferentes características de los entrevistados en el trabajo de campo, diferenciando entre zonas rurales (con población en localidades de menos de 2,500 habitantes) y los de zonas urbanas (con población viviendo en localidades de más de 2,500 habitantes). En total se captó información de 148 personas en zonas rurales y 50 en zonas urbanas.

Los datos muestran características generales muy similares entre los entrevistados en el medio rural y los del medio urbano. En el primer caso 43% de los entrevistados son del sexo femenino contra 39% del medio urbano, pero no se rechaza que ambas proporciones sean iguales, de acuerdo con el estadístico “t”. La edad promedio de los entrevistados en el medio rural es 43.7 años y la de los de medio urbano de 41.2, pero tampoco existe diferencia estadística significativa entre ambos promedios. La escolaridad promedio es similar también en ambos grupos de entrevistados en alrededor de 6 años (primaria completa). En la proporciones de personas casadas o en unión libre es donde se encuentran diferencias significativas entre ambos grupos, 71% de los entrevistados en el medio rural cumplen con esta características contra casi 81% en el medio urbano.

En general, al no existir diferencias significativas en las características generales entre un grupo y otro se puede confirmar que el levantamiento se realizó de forma aleatoria, por lo que se reduce la posibilidad de sesgo en el análisis sobre donde podrían ser más fuertes las “redes fuera de la comunidad (bridging)”.

Las características de los hogares que se recogieron en la encuesta son dos: el número de integrantes y el número de hogares vive en la vivienda. Sólo se encontraron diferencias significativas entre ambos grupos en la primera variable; el número de integrantes del hogar es ligeramente mayor en el medio urbano (4.2 contra 3.9); mientras que los entrevistados de ambos sectores en general viven en viviendas de 1 hogar.

En las características de las viviendas sí se observan diferencias entre los entrevistados del medio rural y los del medio urbano; estos últimos parecen tener mejores condiciones. Una mayor proporción de ellos cuenta con agua entubada en

el terreno donde se encuentra su vivienda (92% contra 46% en el medio rural), también una menor proporción tiene piso de tierra (6% contra 13% en el medio rural), y en promedio las viviendas tienen más cuartos (2.4 contra 2.1 en las viviendas rurales).

Las condiciones de empleo e ingresos parecen ser mejores en los entrevistados del medio urbano; 77% de los entrevistados ahí cuenta con empleo, contra 67% en el medio urbano. También el ingreso mensual es ligeramente más alto en promedio en los entrevistados del medio urbano que los del rural (3,474.7 contra 3,003.1)

Características de los entrevistados

	Rural	Urbana	Estadístico "t" de diferencia de medias	
Total de entrevistados	148	150		
Características generales				
Mujeres (%)	43.2	39.3	0.7	
Edad promedio (años)	43.7	41.2	1.5	
Escolaridad promedio (años)	5.9	6.3	-0.7	
Casados o en unión libre (%)	71.0	80.7	-2.0	*
Características del hogar				
Tamaño promedio del hogar (número de integrantes)	3.9	4.2	-1.3	*
Número de hogares promedio por vivienda	1.2	1.3	0.4	

Características de la vivienda

Agua entubada en el terreno de la vivienda (%)	46.0	92.0	-9.9	**
Piso de tierra en la vivienda (%)	13.5	6.0	2.2	**
Número promedio de cuartos en la vivienda	2.1	2.4	-3.3	**

Empleo e ingresos

Ingreso promedio (pesos al mes)	3,003.1	3,474.7	-1.4	*
Empleados (%)	66.9	76.7	-1.9	*

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada en campo

*Diferencia significativa al nivel del 10%

**Diferencia significativa al nivel del 5%

Análisis sobre las redes sociales

Conocer la dimensión de la red social a la que una persona tiene acceso puede ser complejo, sobre todo porque la apreciación que cada persona tenga de la red a la que pertenece puede ser subjetiva. Una forma de aproximarse al tamaño de la red es a través del número de personas a las que se les pide ayuda para conseguir un empleo. Con ese objetivo en el cuestionario aplicado a los entrevistados se incluyeron diferentes preguntas que cuestionaban a los entrevistados sobre las personas a las que han solicitado ayuda para conseguir empleo: vecinos, amigos, compadres, familiares, compañeros de trabajo, compañeros de escuela, u otro.

Los entrevistados tenían la opción de indicar más de una de la categorías señaladas anteriormente, también tenían la posibilidad de indicar si únicamente han solicitado apoyo a personas en su localidad, si únicamente lo han hecho con personas fuera de ésta o si lo han hecho tanto dentro como fuera de su localidad.

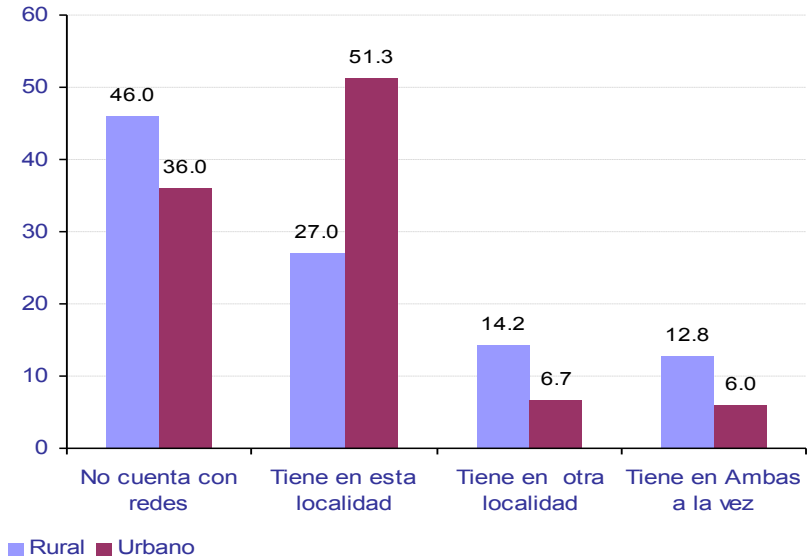
En general, las redes sociales parecen ser relativamente más fuertes en el medio urbano que en el rural. En el primer caso 36% de los entrevistados no ha

solicitado apoyo a conocidos (por lo que se puede considerar que no cuenta con redes), mientras que en el medio rural dicha proporción se eleva a 46%.

Tanto en el medio urbano como el rural las redes son más fuertes en la localidad en la que viven los entrevistados. En el medio urbano 51% de los entrevistados indicaron tener haber solicitado apoyo al menos a una persona para conseguir empleo dentro de su localidad, mientras que en el rural 27% de los entrevistados cumple con dicha condición.

En ambos casos las redes fuera de la localidad parecer ser poco relevantes. 14% de los entrevistados del medio rural indicó haber solicitado apoyo para la búsqueda de empleo a al menos una persona fuera de su localidad, mientras que en el medio urbano esta proporción es de 7%. Además, casi 13% de los del medio rural dijo haber solicitado apoyo a personas tanto de su localidad como de otras, en dicha situación se encuentra 6% de los entrevistados del medio urbano.

Entrevistados que cuentan con redes (han solicitado apoyo a al menos un conocido para conseguir trabajo), %



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada en campo

A fin de profundizar más sobre los tipos de redes con cuentan los entrevistados en el cuadro siguiente se indica para los entrevistados del medio urbano y del medio rural el porcentaje de ellos que cuenta con redes únicamente en la localidad donde habitan, el porcentaje con redes únicamente fuera de la localidad y el porcentaje que tiene redes tanto dentro como fuera de la localidad. Se incluye cada una de las categorías mencionadas previamente.

Como se observa, para los del sector rural la mayoría de los que cuenta con redes sociales las tiene dentro de la localidad de residencia. Ahí destacan los vecinos y amigos, ya que 13.5% y 14.9%, respectivamente, de los entrevistados ha usado ese tipo de apoyo en la búsqueda de empleo. En el medio urbano, como vimos antes, las redes dentro de la localidad parecen ser más fuertes que en el medio rural. En la búsqueda de empleo, 29% ha recurrido a vecinos, casi 27% a familiares y cerca de 21% a amigos.

Los datos muestran que las redes sociales únicamente fuera de la localidad son relativamente bajas tanto en el medio urbano como en el rural. En ningún caso alguna categoría supera al 10%. De los entrevistados del medio rural casi 9% dijo haber solicitado apoyo a personas no incluidas en las categorías de la encuesta, y casi 5% a amigos. En el medio urbano, casi 3% indicó haber pedido apoyo a familiares.

El acceso a redes de forma conjunta en la localidad de residencia y fuera de ésta también es relativamente bajo, principalmente en el medio urbano. Ahí sólo 4% indicó haber solicitado apoyo a familiares y amigos dentro y fuera de la localidad. En tanto que en el medio rural 9.5% dijo haber pedido ayuda para encontrar trabajo a familiares, casi 9% a amigos y cerca de 7% a vecinos.

Entrevistados que han solicitado ayuda en la búsqueda de trabajo, según localidad donde han solicitado

	Rural			Urbano		
	En esta localidad	En otra localidad	Ambas a la vez	En esta localidad	En otra localidad	Ambas a la vez
No pidió ayuda	52.7	82.4	63.5	15.3	92.0	86.7
Vecinos	13.5	2.0	7.4	29.3	2.0	2.0
Amigos	14.9	4.7	8.8	20.7	1.3	4.0
Compadres	2.7	2.0	3.4	4.7	0.0	0.7
Familiares	8.1	0.0	9.5	26.7	2.7	4.0
Compañeros de trabajo	0.7	0.0	2.0	1.3	0.0	0.0
Compañeros de escuela	2.0	0.0	0.7	1.3	0.7	1.3
Otro	5.4	8.8	4.7	0.7	1.3	1.3
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta realizada en campo

V. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE EMPLEO EN MÉXICO

Si bien son necesarios y válidos los indicadores del SNE acerca de cuántos usuarios son atendidos y cuántos de éstos contratados, es evidente también la necesidad de analizar las razones por las que los buscadores de empleo recurren a otros medios antes que a los servicios que ofrece el gobierno, de manera que se pueda complementar esta perspectiva de la efectividad de sus estrategias.

De esta manera y a pesar de que son distintos los factores que llevan a las personas a la utilización de un método sobre otro, el énfasis de esta investigación en la necesidad de contemplar el capital social de las personas en las estrategias gubernamentales para el empleo, está sustentado en la incidencia que este capital tiene en su acceso, como quedó demostrado en la segunda parte de este documento.

Resulta ineludible entonces enfocarse en cuestiones básicas como el acceso que tienen las personas a los servicios que ofrece el SNE, así como a los recursos disponibles de los distintos grupos sociales, que los llevan a privilegiar un método de búsqueda sobre otro (costos de información y movilidad). En lo referente al capital social, las personas recurren a sus redes sociales en la búsqueda de empleo porque esa información es más accesible, en términos de disponibilidad y costos, y porque, al tratarse de una forma de capital, la confianza que tienen al interior de sus redes les permite esperar retornos de diversa índole.

La utilización del capital social para la búsqueda de empleo, sin embargo y como se señaló en la primera parte de esta investigación, tiene distintas implicaciones, que van desde salarios y productividad más bajos hasta una mayor probabilidad de encontrar trabajo y permanecer en él. En el mismo sentido, son mayores los beneficios de la utilización de métodos formales de búsqueda de empleo, como los servicios de intermediación laboral, en comparación con el bienestar que obtienen los trabajadores a partir de la utilización del capital social para el empleo.

En la evaluación realizada a los sistemas de intermediación laboral por el BID en 2010 se comparó “el éxito y la calidad de la inserción laboral de dos grupos: una muestra de desempleados de la Ciudad de México y su Área Metropolitana atendidos por tales servicios (grupo piloto) y entrevistados por medio de la Encuesta sobre los Servicios de Intermediación Laboral del SNE, con los alcanzados por una muestra de desempleados captados por la ENOE (grupo de control) con características similares” (Flores, 2010).

Los resultados de esta evaluación, de manera muy general, muestran que quienes utilizan estos servicios obtienen mayores ingresos, trabajan más horas por semana y consiguen empleos estructurados, es decir, son contratados por escrito, gozan de aguinaldo y vacaciones pagadas, así como de acceso a atención médica y una jornada laboral regular. Esta situación no aplica, sin embargo, para las mujeres. Así también, en esta evaluación se expone que estas medidas no han resultado ser lo suficientemente atractivas para los empleadores.

Si se considera nuevamente la relevancia que tiene el capital social en el acceso al mercado laboral, se convierte en un reto conjuntar los beneficios de los servicios de intermediación en la calidad de los empleos de los trabajadores con las decisiones individuales que lleven a los buscadores de empleo a elegir un método informal sobre uno formal. Así, las estrategias ofrecidas por el SNE pueden aprovechar la utilización y generación de capital social de las personas que requieren de sus servicios en su búsqueda de trabajo.

En la Tabla 10 se presentaron las estrategias específicas que ofrece el SNE dentro de los servicios de vinculación laboral. En estas políticas de información sobre empleo, se pueden distinguir entre las que contemplan mecanismos impersonales para la vinculación de los solicitantes con las oportunidades de empleo, como por ejemplo, la bolsa de trabajo o la vinculación por internet, de aquellas políticas que, si bien no lo contemplan como tal, sí tienen una incidencia en el capital social de los participantes, como las ferias del empleo, que permiten una relación entre las personas que concurren a tales eventos.

Esta distinción es relevante porque, dependiendo de tal relación, se pueden focalizar las intervenciones públicas, sustituyendo el capital social en contextos en los que no exista, o complementando la acción de este capital. Lo que se busca entonces, es que se promueva el capital social como parte de las políticas de empleo.

De esta manera, en la Tabla 14 se desarrolla la relación entre el tipo de estrategia del SNE con el capital social (considerado a partir de la conformación de redes sociales entre empleadores y potenciales trabajadores); cómo es esta incidencia, es decir, si aprovecha el capital social o no y, cómo pueden estas estrategias contemplar o complementar este capital.

Tabla 14. Estrategias de vinculación laboral que contemplan el capital social

Estrategias del SNE y capital social		
Esquema	¿Aprovecha el uso de redes?	¿Cómo puede aprovecharlo?
Bolsa de Trabajo	No aprovecha el uso de redes. A pesar de representar una estrategia práctica y barata, de inicio no permite la vinculación directa del buscador de empleo con posibles empleadores. Esto limita el grado de certidumbre que puedan tener los buscadores de empleo en esta estrategia.	Vincular desde el principio a los buscadores de empleo con los empleadores, así como con otros buscadores de empleo con perfiles similares que puedan compartir información laboral.
Talleres para buscadores de empleo	Aprovecha el uso de redes. Sin embargo, aunque incide positivamente en la generación de redes entre los buscadores de empleo, no vincula directamente al empleador con el trabajador.	A través de la realización de los talleres entre perfiles laborales similares, ya que así la información laboral que compartan será de mayor utilidad. Asimismo, una vez desarrolladas las habilidades del trabajador, vincularlo directamente con el empleador.

Ferias de empleo	Aprovecha el uso de redes. En estos eventos se promueve la generación de relaciones interpersonales que puedan compartir información laboral no sólo durante la realización del evento, sino también posteriormente. Además, la interacción directa entre empleadores y trabajadores genera certidumbre en el resultado de estas actividades. La única restricción es la periodicidad de dichos eventos.	
Información laboral vía telefónica	No aprovecha el uso de redes, ya que no genera una relación entre el empleador y quien busca empleo, ni tampoco entre personas con perfiles laborales similares.	La interacción, aunque telefónica, podría ser directa entre empleadores y trabajadores.
Vinculación por internet	No aprovecha el uso de redes, no se forma ninguna relación y, por ende, poca expectativa en la colocación en un empleo.	La interacción puede ser directa, aunque se trate por medios electrónicos.
Centros de intermediación laboral	No aprovecha el uso de redes. Aunque procuran las herramientas para que los usuarios utilicen las estrategias del SNE, no generan ninguna relación entre oferentes y demandantes de empleo.	
Kioscos de información	No aprovecha el uso de redes, ya que sólo presentan la información sobre los empleos de los que tiene conocimiento el SNE, pero no genera una relación entre ninguno de los actores involucrados.	En estos lugares se pueden brindar los contactos que puedan vincular a los trabajadores, mediante la evaluación del candidato más adecuado para determinados perfiles laborales.
Periódicos de ofertas de empleo	No aprovecha el uso de redes. Sólo presentan la información de vacantes disponibles pero no generan expectativas a los trabajadores. Tampoco vinculan oferta y demanda.	Mediante estrategias complementarias que promuevan la relación entre empleadores y buscadores de empleo (se pueden coordinar estas acciones con las ferias de empleo, por ejemplo).

Boletines informativos	No aprovechan el uso de redes. Aunque puede generar certidumbre en los resultados del SNE, es un medio indirecto que no relaciona trabajadores y empleadores.	Ya que se enfocan en la presentación de las actividades del SNE, estos boletines pueden demostrar cómo generan la convergencia y relaciones entre las partes para los contratos laborales.
------------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia mediante el análisis de las estrategias de vinculación laboral del SNE.

La insistencia en la contemplación del capital social dentro de las políticas de información laboral, parte de la insuficiencia de evaluaciones de la incidencia de estos servicios en la población, además de los resultados que ha tenido el SNE en aquellas evaluaciones que sí se han realizado. Sin embargo, es necesario aclarar que no se espera que el capital social sustituya todas las medidas tomadas por el gobierno en atención a esta problemática, más bien se espera que este capital complemente dichas intervenciones gubernamentales.

V.1 Propuestas en la consideración del capital social para las políticas de intermediación laboral

Una vez que se mostró la relevancia del capital social en el acceso al empleo y se confrontó esta incidencia con las estrategias gubernamentales que procuran acercar a los buscadores de empleo con sus potenciales empleadores, se presentan propuestas puntuales a considerar en el ofrecimiento de servicios de vinculación laboral, de manera que se puedan trasladar los beneficios de su utilización a la población que busca empleo.

Dentro del mercado laboral, la expectativa es que el capital social pueda servir como conductor accesible de información, que brinde confianza a sus poseedores acerca de los beneficios o resultados que se pueden generar a partir de su utilización. Si las estrategias del SNE no resultan tan accesibles como el capital social ni generan esta certidumbre en los retornos, difícilmente se recurrirá a sus políticas durante los períodos de búsqueda.

Es necesario analizar entonces qué del capital social puede interesar a las agencias gubernamentales que implementan estas políticas de intervención laboral, en la búsqueda de mayor preferencia de los mecanismos formales sobre los informales, como el uso de este capital, para encontrar información laboral. Dos de los elementos fundamentales son tanto la certidumbre al interior de las redes sociales y la información que contienen, como la accesibilidad que representan para su poseedor.

Para los buscadores de empleo, la utilización de redes sociales brinda mayor certidumbre en la probabilidad de encontrar trabajo, esto tiene sustento también en los resultados del análisis econométrico de esta investigación, en donde se demuestra que la recurrencia al capital social aumenta las probabilidades de tener empleo.

Asimismo, las redes disponibles para los individuos hacen referencia al tipo de empleo al que se puede acceder, ya que dichas redes tienden a ser homogéneas (sus integrantes suelen tener profesiones, nivel socioeconómico y capacidades similares, lugar cercano de vivienda, entre otros), por lo que no sólo es la certidumbre lo que le anima a los individuos a utilizar estos mecanismos informales acerca del mercado laboral.

Con base en lo anterior, lo que interesa del capital social para las estrategias del SNE es generar esa misma certidumbre que se tiene en las redes hacia los servicios de intermediación laboral, incluso acerca de los retornos esperados, es decir, en la probabilidad de obtener empleo, aunque cabe señalar que la garantía de la obtención de empleo también depende de la disponibilidad (oferta de empleos) y las capacidades individuales. Asimismo, es importante que los servicios de intermediación gubernamentales signifiquen una inversión similar de recursos en la búsqueda de empleo, es decir, que tengan la misma accesibilidad que las redes.

Estas observaciones guían las propuestas hacia la procuración, generación y fortalecimiento de capital social, a partir del establecimiento de los medios que

fomenten la creación e inversión en redes sociales. Así, las siguientes propuestas, derivadas del análisis de la investigación, se plantean desde un enfoque general, acerca de la generación y fortalecimiento del capital social en las comunidades, hasta uno particular, que presente medidas específicas a tomar en concordancia con las estrategias de vinculación laboral del SNE.

Creación y fortalecimiento del capital social al interior de las comunidades

La manera en que cualquier agente externo puede intervenir para formar capital social dentro de las comunidades es mediante el establecimiento de los medios que permitan construir conexiones entre sus miembros. Los fines que se busquen con la formación de capital social pueden ser distintos, sin embargo, un elemento básico a considerar es la generación de confianza, que establezca entre la comunidad la creencia de que las acciones de los otros se corresponden con sus expectativas y con las normas y valores prevalecientes (Atria, Siles, Arriagada, Robinson y Whiteford, 2003). El fortalecimiento de la confianza entre las comunidades puede estar vinculado, además, al respeto y acuerdo con las instituciones gubernamentales, cuando se fortalezcan los vínculos entre la sociedad y el Estado, mediante la creación de espacios de convivencia y encuentro recíproco.

La generación de los medios para la creación de conexiones, sin embargo, no es simple ni unilateral, ya que requiere de la coordinación de las acciones del gobierno y la sociedad en el establecimiento de condiciones de bienestar mínimas, que mejoren la calidad de vida de los individuos y que garanticen libertades y derechos básicos que vayan de la mano con instituciones públicas responsables y representativas. Pero en estas condiciones mínimas, también es requisito la garantía de espacios seguros y el desarrollo de actividades de convivencia común, en donde se puedan generar y fortalecer las relaciones sociales.

La subsistencia de condiciones de desventaja entre los grupos sociales obstruye, además, la diversificación de las redes sociales, con lo que se hace

evidente la existencia de fuertes relaciones entre individuos en condiciones de vida similares que, sin embargo, no aprovechan los beneficios de sus conexiones con otros grupos sociales, dado que no las tienen. Entre los beneficios de diversificar las redes de los individuos se puede mencionar la movilidad social, que implica este mejoramiento de las condiciones de vida de la población en términos socioeconómicos.

La provisión de servicios públicos de calidad con equidad promueve la generación de cohesión social, que refleja el grado de identidad de los individuos. De esta manera, en tanto más iguales sean los individuos de acuerdo con su calidad de vida, más alta es la probabilidad de diversificación de las redes sociales. En el mercado laboral, y tal como se mencionó antes, la homogeneidad al interior de las redes tiene efectos distintos que pueden llevar a información redundante sobre la disponibilidad de empleos en la zona, lo que limita gravemente las posibilidades de quien busca un trabajo.

Capital social en las estrategias del SNE

Como ya se ha dicho, se hace énfasis en la contemplación del capital social en las políticas de vinculación laboral debido a su relevancia y efectos en el empleo de los trabajadores, no porque se busque sustituir estas estrategias por el uso exclusivo del capital. Aquí se explora la posibilidad de que se considere al capital social como complemento de estas intervenciones gubernamentales con el fin de hacerlas más efectivas.

La consideración directa del capital social en las estrategias específicas del SNE fortalece la posibilidad de generar un vínculo estrecho entre trabajadores y buscadores de empleo, que además dote de confianza estas relaciones. Si bien estas redes sociales se diferencian de aquellas entre amigos, familia y vecinos (lazos fuertes) en que sólo son temporales, sí representan un incentivo para el uso de las políticas del SNE. La certidumbre en este caso está sustentada en un

acercamiento que lleve a la expectativa de conseguir empleo de manera efectiva, de manera similar a los retornos esperados a partir del uso de capital social.

En la Tabla 14 se presentaron algunas propuestas acerca de cómo se puede incluir o fortalecer el capital social de los usuarios desde las políticas del SNE, en donde, por ejemplo, en las ferias de empleo se procura la interacción entre empleadores y buscadores de empleo. La generación de estas condiciones de convivencia puede aprovecharse con el uso de las herramientas y la información con que ya cuenta el SNE.

Asimismo, el aprovechamiento del capital social durante la búsqueda de empleo puede brindar beneficios a los empleadores. Cuando se vinculan entre sí buscadores de empleo que tienen un perfil laboral similar, se enriquece el número de opciones con que los empleadores cuentan para cubrir sus vacantes. Asimismo, esta vinculación entre perfiles similares reduce el tiempo de investigación y búsqueda de las empresas, ya que las referencias son más apropiadas para las vacantes (Krug y Reiben, 2011, p. 20).

En el Capítulo II se describieron, además, las características socioeconómicas de las personas que utilizan sus redes sociales en su búsqueda de empleo, de esta manera, al tener un panorama más claro de dichas características, se pueden ofrecer servicios de intermediación laboral más atractivos para estos grupos poblacionales.

De esta manera, al ser los hablantes de alguna lengua indígena quienes utilizan más sus redes sociales (lo que no garantiza que obtengan empleo), las políticas del SNE podrían tratar de acercarse más a este grupo poblacional, haciendo más accesibles sus servicios y dándoles una mayor difusión. Aquellos individuos con educación igual o menor a la primaria utilizan más sus redes y diversifican menos su capital social, con lo que las estrategias del SNE necesitan, por una parte, garantizar el acceso al empleo a los individuos de mayores niveles escolares y, por otra, acercarse más a los grupos de menores niveles escolares

creando capital social, esto representaría un beneficio significativo para estos grupos.

Como se puede observar, son los grupos más vulnerables los que utilizan en mayor medida su capital social. Así, el acercamiento de los servicios que ofrece el SNE a esta población puede traerles todos los beneficios de la utilización de mecanismos formales de búsqueda de empleo minimizando las desventajas que tiene la búsqueda informal.

La consideración del capital social dentro de las políticas del SNE implica el establecimiento de los medios que permitan crear capital social entre los buscadores de empleo y los empleadores. Ello complementará dichas políticas en la forma que actualmente funcionan y acerque tanto a trabajadores como oferentes de empleo a una mayor utilización de estas estrategias.

Accesibilidad y certidumbre en las políticas del SNE

En concordancia con la generación de capital social, el SNE necesita tener certeza acerca de qué tan accesibles son sus estrategias de vinculación laboral, desde saber si las herramientas que ponen a disposición de los trabajadores son adecuadas a sus capacidades, hasta el grado de conocimiento de la población acerca de la presencia del SNE y de sus políticas. El objetivo sería hacer que toda la población tenga las mismas oportunidades para utilizar estos servicios.

De la misma forma, este conocimiento del SNE y sus actividades debe estar presente también en las empresas que conforman la oferta laboral, de manera que resulte atractivo trasladar la información de sus vacantes a estas agencias gubernamentales en lugar de reclutar al personal por su cuenta, todo ello con la confianza de que las labores del SNE son de calidad y de que les serán canalizados los mejores candidatos para los puestos ofrecidos.

En el sentido del primer planteamiento (acerca de la generación de capital social en las comunidades), para la diversificación de las redes de los individuos

que logre incidir en el empleo, el gobierno requiere acercar la información laboral a la población mediante la creación de lazos efectivos entre empleadores y buscadores de empleo, considerando su accesibilidad y pertinencia, de manera que el flujo de información laboral que ya existe en las redes sociales de los trabajadores se complemente con aquella que maneja el SNE.

Con respecto a la certidumbre, la ausencia de investigación que evalúe de manera íntegra el trabajo del SNE, resulta en la carencia de estrategias de innovación que mejoren el desempeño de esta institución, por ejemplo, conocer por qué sólo entre 15% y 30% de la población atendida es contratada.¹¹ Así, la expectativa en los servicios del SNE necesita sustentarse en sus resultados, de tal forma que sean semejantes a aquellos del capital social en términos de la probabilidad de obtener empleo a partir de su utilización.

Así también, es necesario explorar la incidencia de problemáticas como la informalidad en el uso de los sistemas de intermediación laboral; esto porque aquellos que consigan empleo en el mercado informal habrán utilizado su capital social para obtenerlo y, evidentemente, no utilizarán mecanismos formales. Algunos estudios recomiendan que, en países con amplios sectores informales, los servicios de intermediación laboral contemplen también la creación de microempresas o el impulso del empleo autónomo y desarrollo de pequeñas empresas (Mazza, 2003). Para México, las estrategias del SNE podrían vincularse con aquellas que ya desarrolla la Secretaría de Economía como, por ejemplo, el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Finalmente, las medidas propuestas en los últimos tres apartados deben ser complementarias entre sí. Su integración se traduce en beneficios directos a los trabajadores, a una mayor eficiencia del mercado laboral en su conjunto y a una

¹¹ Este análisis se presenta en la Gráfica 7. Es preciso señalar aquí que estos porcentajes pueden deberse, entre otros, a que los trabajadores no cumplen con el perfil requerido en la vacante laboral, sin embargo, dentro de las mismas estrategias del SNE se cuenta con programas de capacitación que buscan generar capacidades para el trabajo en los usuarios. De la misma manera, el número de trabajadores insertados en el mercado laboral depende en gran medida de la disponibilidad de empleos, es decir, de la oferta, lo que resalta la necesidad de contar con mecanismos atractivos para las empresas generadoras de empleos.

mejor utilización de los recursos destinados a los servicios de intermediación laboral, que convierta sus estrategias en acciones verdaderamente efectivas y con presencia en la población.

VI. CONCLUSIONES

A partir de la análisis anterior es posible establecer que si bien existen muchas dificultades para medir el capital social, varios autores han logrado presentar modelos con validez ampliamente reconocida, y es que también se debe tener en cuenta que la propia naturaleza de esta capital implica que este cambie constantemente, dado que es relacional, es decir, así como se crean, también se rompen vínculos.

Así también, la relevancia en la consideración del capital social en las políticas de información laboral crece cuando se considera que los resultados de estas políticas no están siendo los óptimos. En esta investigación se realizó una primera medición acerca de la incidencia del capital social en el empleo para los mexicanos; de acuerdo con los resultados, el hecho de recurrir a las redes sociales de amigos, vecinos, familia o compañeros de trabajo sí tiene consecuencias en el acceso al empleo.

De acuerdo con estos resultados, resulta relevante poner atención al capital social por varios aspectos. Primero, por las consecuencias que, en sí, tiene la utilización de este capital en el acceso efectivo a un empleo, la productividad de los trabajadores o sus ingresos, por mencionar algunos, tal y como se presentó en la parte teórica de esta investigación. Así, queda pendiente aún la observación de todas estas consecuencias del uso del capital social para la población mexicana.

Segundo, el hecho de que las personas utilicen su capital social en la búsqueda de empleo puede resultar en un menor uso de los servicios de intermediación laboral que ofrece el gobierno federal, servicios que buscan la eliminación de disparidades entre la oferta y demanda laborarles y que buscan vincularlos de manera efectiva. De ahí que sea tan importante considerar al capital social dentro de estas políticas, haciéndolas accesibles y fiables para los buscadores de empleo.

Finalmente, resulta importante tratar de impulsar el capital social de las personas buscando incidir desde este tipo de políticas, esto se puede lograr, como se mencionó brevemente, mediante la formación de redes menos impersonales,

que logren relacionar de manera más directa a los buscadores de empleo con los empleadores. De esta manera, la consideración del capital social dentro de las políticas del gobierno es un complemento, más que un sustituto.

Por otro lado, parte de este análisis se realizó con base en información obtenida mediante una encuesta aplicada en zonas rurales y zonas urbanas. Los entrevistados en ambos casos tienen algunas características sociales relativamente similares como la proporción de mujeres en la muestra, la edad promedio y la escolaridad promedio; pero muestran características económicas diferentes; en general mejores para los del medio urbano.

Al tener mejores condiciones económicas en el medio urbano lo que se esperaría es que ahí se contara con redes sociales más fuertes incluso fuera de las localidades de residencia. Los datos revelan que efectivamente se tiene acceso a redes más fuertes, pero principalmente dentro de la comunidad de residencia. En ambos casos, las redes sociales fuera de la localidad de residencia son relativamente débiles.

Es probable que en cierta medida las diferencias en términos de empleo e ingresos para los del medio urbano se expliquen por su mayor acceso a este tipo de capital. No obstante, el que en ambos casos las redes sociales fuera de la comunidad sean débiles, pudiera ser desfavorable en cierta medida para las comunidades en las que se realizó el trajo de campo, puesto que el capital social que ofrecen las redes sociales es nulo en algunos casos y no se tienen los beneficios que éstas ofrecen como el favorecer el acceso a mayor empleo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adam, F. y Rončević, B., (2003), "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", Social Science Information, SAGE Publications, London, Thousand Oaks and New Delhi, pp. 155-183.
- Adler, P. S. y Kwon, S., (2002), "Social Capital: Prospects for a new concept" *Academy of Management Review*, Vol. 27, No. 1, pp.17-40.
- Algan, Y. y Cahuc, P., (2009), "Civic virtue and the labour market institutions", *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 1, No. 1, pp. 111-145.
- Anderson, T. W. y Rubin, H., (1949), "Estimation of the Parameters of a Single Equation in a Complete System of Stochastic Equations", *The Annals of Mathematical Statistics*, Vol. 20, No. 1, pp. 46-63.
- Arellano, David (Coord.), Más allá de la reinención del gobierno, CIDE-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Atanasio, O. P. y Székely, M., (1999), "An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin America", Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo 376, pp 53.
- Atria, R., Siles, M., Arriagada, I., Robison, L. y Whiteford, S., (2003), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina: En busca de un nuevo paradigma*, ONU-CEPAL-Universidad del Estado de Michigan, Chile, pp. 590.
- Autor, D., (2009), *Studies of Labor Market Intermediation*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, pp. 157-160.
- _____, (2008), "The Economics of Labor Market Intermediation: An Analytic Framework", Working Paper 14348, National Bureau of Economic Research.
- Bagues, Manuel y Labini, Mauro Sylos, (2007), "Do on-line labor market intermediaries matter? The impact of Almalaurea on the University-to-work transition", National Bureau of Economic Research, Working Paper No.13621.

- Banco Mundial, (2005), *Generación de ingreso y protección social para los pobres*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y el Banco Mundial, México.
- Bentolita, S., Michelacci, C. y Suarez, J., (2003), "Social network and occupational choice", Centro de Estudios Monetarios y Financieros, Madrid, pp. 33.
- Blanco, José, (1979), "La economía mexicana en 1978", Revista Nexos No. 17, México.
- Bonfiglio, J.I., Tinoboras, C. y van Raap, V., (2007), "¿Educación garantía de trabajo? El rol de la educación en las oportunidades laborales de los jóvenes de GBA", ALAST.
- Borgatti, S.P., Everett, M.G. y Freeman, L.C., (2002), *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*, Harvard, MA, Analytic Technologies.
- Bradshaw, T., (1973), "Jobseeking Methods Used by Unemployed Workers", *Monthly Labor Review* No. 96, pp. 35-40.
- Brisson, D. S. y Usher, C. L., (2005) "Bonding Social Capital in Low-Income Neighborhoods", *Family Relations*, Vol. 54, No. 5, Families and Communities (Dec.), pp. 644-653.
- Burt, R., (2000), "The Network Structure of Social Capital", *Research in Organizational Behavior*, Vol. 22, Elsevier Science Inc., pp. 345-423.
- Cabrero Mendoza, Enrique y Nava Campos, Gabriela (Coord.), Gerencia Pública Municipal, CIDE-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Cabrero Mendoza, Enrique, (2007), *Para entender el federalismo en los Estados Unidos Mexicanos*, Nostra ediciones, México.
- Cabrero Mendoza, Enrique, (1995), *Del administrador al gerente público*, INAP, México.
- Cejudo, Guillermo M., y Zabaleta, Dionisio, (2010), "La calidad del gobierno en las entidades federativas mexicanas: una propuesta conceptual y de medición", PNUD y CIDE, Reporte de investigación No. 3, México.
- Cejudo, Guillermo M., (2007), *Para entender los gobiernos estatales en los Estados Unidos Mexicanos*, Nostra ediciones, México.

- Coleman, J. S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. 95-120.
- Cochran, William G. Técnicas de Muestreo. Compañía Editorial Continental, 1998, México.
- Datcher, L., (1983), "The impact of Informal Networks on Quit Behavior", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 65, No. 3, pp. 491-495.
- Dasgupta, P. y Serageldin, I., (1999), *Social Capital, A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington, D.C..
- De la Peña, G., (2005), "Social and Cultural Policies toward Indigenous Peoples: Perspectives from Latin America", *Annual Review of Anthropology*, Vol. 34, pp. 717-739.
- Delattre, E. y Sabatier, M., (2004), "Social capital and wages: an econometric evaluation of social networking's effects", *XVIII AIEL Conference of Labour Economists*, Italia, pp. 22.
- Devine, T. J. y Kiefer, N. M., (1991), *Empirical Labor Economics, the search approach*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 343.
- Dika, S. L. y Singh, K., (2002) "Applications of Social Capital in Educational Literature: A Critical Synthesis", *Review of Educational Research*, Vol. 72, No. 1 (Spring), pp. 31-60.
- Durlauf, S.N., (2002), "On the empirics of social capital", *The Economic Journal*, Vol. 112, Issue 483, pp. 459-479.
- Flores Lima, R., (2010), *Innovaciones en la Evaluación de impacto del Servicio de Intermediación Laboral en México*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Fox, J., (2003), "El capital social, de la teoría a la práctica. El Banco Mundial en el campo mexicano", *El Colegio de México, Foro Internacional*, Vol. 43, No. 2 (172), p. 350.
- Frijters, P., Shields, M. A. y Wheatley Price, S., (2005), "Job Search Methods and Their Success: A Comparison of Immigrants and Natives in the UK", *The Economic Journal*, Vol. 115, pp. 359-376.

- _____, (2003), "Immigrant Job Search in the UK: Evidence from Panel Data", IZA Discussion Paper No. 902.
- Fukuyama, F., (2001), *Social capital, civil society and development*, Third World Quarterly, Vol. 22, No 1, pp 7– 20.
- _____, (1995), *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, The Free Press, EEUU, pp. 457.
- Gil-García, José Ramón y Pardo, Teresa, (2005), "E-Government success factors: Mapping practical tools to theoretical foundations", Government Information Quarterly, No. 22.
- Gruening, Gernod, (2001), "Origin and theoretical basis of New Public Management", International Public Management Journal, No. 4.
- Goddard, R. D., (2003), "Relational Networks, Social Trust, and Norms: A Social Capital Perspective on Students' Chances on Academic Success", *Educational Evaluation and Policy Analysis*, Vol. 25, No. 1, pp. 59-74.
- Glaeser, E. L, Laibson, D., Scheinkman, J. A. y Soutter, C. L., (1999), "What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness", National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 7216, pp.811-846.
- Granovetter, M., (1974), *Getting a job: a study of contracts and careers*, Harvard University Press, pp. 179.
- _____, (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, Volume 78, Issue 6, pp. 1360-1380.
- Grootaert, C. y van Bastelaer, T., (2001), "Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative", World Bank, Social Capital Initiative Working Paper No. 24, p. 7.
- Grootaert, C., (1998), "Social Capital, the missing link", World Bank, Social Capital Initiative Working Paper No.3.
- Harrington, James W., (2006), "Labor market intermediation, commodity chains and knowledge transfer", Universidad de Washington, Commission on the Dynamics of Economic Spaces.
- Heckman, J. J., (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometría* Vol. 47, No. 1, pp. 153-161.

- Holguin Quiñones, Fernando, y Hayashi Martínez, Laureano, *Estadística: elementos de muestro y correlación*, Editorial Diana, 1993, México.
- Holzer, H. J., (1986), "Search method used by unemployed youth", National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Working Paper No. 1859, Cambridge.
- Inglehart, R., (1997), *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, pp. 453.
- Ioannides, Y. M. y Datcher Loury, L., (2004), "Job Information Networks, Neighborhood Effects and Equality", Department of Economics Tufts University, Massachusetts, pp. 60.
- Jordana, J., (2000), "Instituciones y capital social: ¿qué explica qué?", *Revista Española de Ciencia Política*, Vol. 1, Núm. 2, pp. 187-210.
- Karlan, D. S., (2005), "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions", *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 5, pp. 1688-1699.
- Knack, S. y Keefer, P., (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1251-1288.
- Kneip, T., (2004), "The impact of social capital on marital stability", Mannheim Centre for European Social Research, University of Mannheim, pp. 12.
- Koning, P., J. van den Berg, G. y Ridder, G., (1997), "A Structural Analysis of Job Search Methods and Subsequent Wages", *Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometric*, Research memorandum 1997-36.
- Kossoudji, S. A., (1998), "English Language Ability and the Labor Market Opportunities of Hispanic and East Asian Immigrant Men", *Journal of Labor Economics*, Vol. 6, No. 2, pp. 205-228.
- Kuh, Peter y Skuterud, Mikal, (2004), "Internet Job Search and Unemployment durations", *The American Economic Review*, Vol. 94, No. 1, pp. 218-232.
- Krug, G. y Rebien, M., (2011), "Job search via social networks, An analysis of monetary and non-monetary returns for low-skilled unemployed", Institute for

- Employment Research of the Federal Employment Agency, IAB-discussion paper 23/2011, Alemania, pp. 25.
- Lee, Woong, "Private Deception and the Rise of Public Employment Offices in the United States, 1890-1930". En: Autor, David, (2009), *Studies of Labor Market Intermediation*, National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, pp. 155-160.
- Li, Y., Pickles, A. y Savage, M., (2005), "Social capital and social trust in Britain", *European Sociological Review*, Vol. 21, No. 2, pp. 109-123.
- Lillbacka, R., (2006), "Measuring Social Capital: Assessing Construct Stability of Various Operationalizations of Social Capital in a Finnish Sample", *Acta Sociologica*, Vol. 49, No. 2, Social Capital (Jun., 2006), pp. 201-220.
- Lin, N., (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 281.
- Lohr, Sharon L. Muestreo: Diseño y Análisis. International Thomson Editores, 2000, México.
- López-Rodríguez, P. y Soloaga, I. (Coord.), (2012), *Capital Social y Política Pública en México*. El Colegio de México, México.
- López-Rodríguez, P. y De la Torre, R., (2004), "Capital Social y Desarrollo Humano en México", *Estudios sobre desarrollo humano PNUD México*, No. 2004-14.
- Luna, E., Rodríguez Bu, L. y Salazar, L., (2010), *Los servicios de intermediación laboral: Lecciones aprendidas de la Evaluación del Servicio Nacional de Empleo de México*, Sector de Conocimiento y Aprendizaje, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Massey, D., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino, E. Taylor (1993), "Theories of International Migration: A review and Appraisal", *Population and Development Review*, Vol. 19, No. 3, pp. 431-466.
- Mazza, J., (2003), "Servicios de Intermediación Laboral: Un análisis para los países de América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL* No. 80, pp. 165-183.

- Merino, Mauricio, Ayllón, Sergio y Cejudo, Guillermo (2010), La estructura de la rendición de cuentas en México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y CIDE, México.
- México, PNUD, SEDESOL y INSP, (2006), Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU).
- México, INEGI, (2011), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).
- México, Ley Federal del Trabajo, Diario Oficial de la Federación, 17 de Enero de 2006, Artículos 537-539.
- México, PNUD, SEDESOL y INSP, (2006), Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU).
- México, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, Reglamento de Agencias de Colocación de Trabajadores, Diario Oficial de la Federación, 3 de marzo de 2006.
- Mincer, J., (1958), "Invest in Human Capital and Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4, pp. 281-302.
- Morduchowicz, A., (2003), *Discusiones de Economía de la Educación*, Editorial Losada S.A., Buenos Aires, pp. 364.
- Mouw, T., (2003) *Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter?*, *American Sociological Review*, Vol. 68. No. 6, pp.868-898.
- Narayan, D. y Cassidy, M. F., (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, Vol. 49(2), pp. 59-102, SAGE Publications.
- Newton, K., (2001), "Trust, Social Capital, Civil Society and Democracy", *International Political Science Review*, Vol. 22, No. 2, pp. 201-214.
- Paldam, M., (2000), "Social Capital: One or Many? Definition and measurement", *Journal of Economic Surveys*, Department of Economics, University of Aarhus, Denmark.
- Pérez López, César, Muestreo estadístico: Conceptos y problemas resueltos. Pearson – Prentice Hall, España, 2006.
- Porter, Michael, Delgado, Mercedes y Stern, Scott, (2010), "Clusters, Convergence and Economic Performance", Harvard Business School.

- Portes, Alejandro, (1998), "Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, Vol. 24.
- Parks-Yancy, R., (2006), "The effects of social group membership and social capital resources on career", *Journal of Black Studies*, Vol. 36, No. 4, pp. 515-545.
- Pistaferri, L., (1999), "Informal Network in the Italian Labor Market", *Giornale degli Economisti*, 58 (3-4), 355-375.
- Ports, M., (1993), "Trends in Job Search Methods: 1970-1992", *Monthly Labor Review*, pp. 63-67.
- Putnam, R. D., (2001), "Social Capital: Measurement and Consequences", *Canadian Journal of Policy Research*, No. 2, pp. 41-51.
- _____, (1993), "Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy", Princeton University.
- Ravanera, Z. R. y Rajulton, F., (2007), "Social Capital of Women Measured: Differentials by Family Structures", International Conference on Extended and Extending Families, Discussion Paper 07-07, Centre for Research on Families and Relationships. Edimburgo, 27-29 Junio de 2007.
- Rosenbaum, J. E., DeLuca, S., Miller, S. R., y Roy, K., (1999), "Pathways into Work: Short- and Long-term Effects of Personal and Institutional Ties", *Sociology of Education* Vol. 72 No. 3, pp. 179-196.
- Shaffer, H. G., (1961), "Invest in Human Capital: Comment", *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 5, pp. 1026-1035.
- Simon, C. J. y Warner, J. T., (1992), "Matchmaker, Matchmaker: The Effect of Old Boy Networks on Job Match Quality, Earnings, and Tenure", *Journal of Labor Economics*, Vol. 10, No. 3, pp. 306-330.
- Slichter, S., (1950), "Notes on the Structure of Wages", *Review of Economics and Statistics*, N. 32, pp. 80-91.
- Sobel, J., (2002), "Can We Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, pp. 139-154.

- Stone, W., (2000), "Social security in the global village", The Year 2000 International Research Conference on Social Security Helsinki, 25-27 September, Australian Institute of Family Studies.
- Stevenson, William J, Estadística para administración y economía, Editorial Harla, 1981, México.
- Wahba, J. y Zenou, Y., (2005), "Density, social networks and job search methods: Theory and application to Egypt", *Journal of Development Economics*, No. 78, pp. 443– 473.
- Wielgosz, J. B. y Carpenter, S., (1987), "The effectiveness of alternative methods of searching for jobs and finding them: an exploratory analysis of the data bearing upon the way of coping with joblessness", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 46, No. 2, pp. 151-164.
- Woolcock, M. y Narayan, D., (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy", *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 2 (Aug., 2000), pp. 225-249.
- Woolcock, M., (2000), "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", Development Research Group, The World Bank, and Kennedy School of Government, Harvard University.
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, (2006), "Antecedentes", en Trabajo. Para consulta: <www.diputados.gob.mx/cesop/>.
- Ley Federal del Trabajo, Diario Oficial de la Federación, México, 17 de enero de 2006.
- Reglamento Interior de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, Diario Oficial de la Federación, México, 14 de noviembre de 2008.
- Servicio Nacional de Empleo, (2008), Presentación de la Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral Coordinación General del Servicio Nacional de Empleo, diciembre de 2008, México.

Cibergrafía:

Consejo Nacional de Población, CONAPO: <www.conapo.gob.mx>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI: <www.inegi.gob.mx>.

Secretaría de Trabajo y Previsión Social: <www.stps.gob.mx>.

Servicio Nacional de Empleo, Portal del Empleo: <www.empleo.gob.mx>.