

FUNCIÓN DE LOS MECANISMOS DE BÚSQUEDA Y ACCESO UTILIZADOS POR LOS PROFESIONALES EN SU INSERCIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO

Mg. Jenny Ocando M.

Resumen

Este artículo es el resultado de un estudio de tipo descriptivo-explicativo, realizado con el propósito de describir y explicar sistemáticamente la función de los mecanismos de búsqueda y acceso al empleo, utilizados por los profesionales para insertarse en el mercado de trabajo. Se profundiza en la explicación de los mecanismos o prácticas de tipo no formal como las redes sociales, los cuales están siendo utilizados por los profesionales en virtud de la escasez de oportunidades de empleo y el número cada vez más creciente de profesionales calificados con igualdad de posibilidades de inserción. Se encontró en la muestra seleccionada un predominio significativo de los mecanismos de tipo no formal como los contactos y referencias de familiares, amigos y/o conocidos.

Palabras claves: Mecanismos de Búsqueda. Mecanismos de inserción, Mecanismos de Acceso y Redes Sociales.

FUNCTION OF THE SEARCH AND ACCESS MECHANISMS EMPLOYED BY PROFESSIONALS FOR THEIR INSERTION INTO THE JOB MARKET

Abstract

This article is the result of a descriptive - explanatory study, developed to systematically depict and explain the role of employment mechanisms used by professionals in order to place themselves in the job market. The article gives in depth explanation of non-formal mechanisms or practices like social networks, which are currently used by professionals due to the scarcity of job opportunities and the ever increasing number of qualified professionals with equal employment possibilities. In the selected sample, the author found a significant tendency towards non-normal mechanisms like personal and/or family contacts and references.

Key Words: Employment search mechanisms, access mechanisms and social networks.

1. INTRODUCCIÓN

Ingresar al mercado de trabajo se ha convertido en una tarea cada vez más difícil para los profesionales universitarios. El comportamiento que ha venido asumiendo el mercado de trabajo en las últimas décadas puede explicar en gran medida esta problemática. Al iniciarse los años 60, en el marco de la reinstauración del régimen democrático del país, bajo el nuevo rumbo de la política económica y las exigencias del modelo político que planteaban la ampliación de las oportunidades educativas de la población se produjo una acelerada expansión del Sistema Educativo Venezolano e todos los niveles, lo que permitió el acceso de amplios sectores de la población a la educación formal y en especial un crecimiento explosivo de la Educación Media y Superior. Este hecho, aunado a la proliferación cada vez más creciente de institutos educativos en los ochenta, ha generado un incremento acelerado en la formación de recursos humanos. Por otro lado, la crisis económica que ha prevalecido en Venezuela en los últimos años no ha favorecido la expansión de las posibilidades de empleo por parte del sector productivo venezolano. Este panorama pone en evidencia el desfase existente entre el proceso de expansión educativa y el proceso de inserción en el mercado de trabajo.

De esta manera, el número cada vez más creciente de profesionales calificados con igualdad de posibilidades, ante la reducción de ofertas de empleo, contribuye a que paralelamente se generen otros mecanismos de tipo no formales como lo son: las redes sociales, donde los contactos y referencias de familiares, amigos, conocidos, y otros, sirven como plataforma para la inserción ocupacional.

Este estudio toma como basamentos teóricos los referidos a la «Teoría del Capital Relacional» y la «Teoría de la Segmentación en los Mercados de Trabajo». Se utiliza el diseño de tipo descriptivo explicativo y como método la encuesta por muestreo, considerándose una muestra de 625 profesionales; distribuidos en 203 abogados, 135 ingenieros, 109 licenciados en Educación y 175 médicos. El análisis de los resultados se recoge estadísticamente a través de tablas univariantes y bivariantes según la naturaleza del dato. Además del nivel de cuantificación de las variables estudiadas, se trabajó en un nivel lógico fundamentado en los planteamientos de la Teoría de Sustento, lo cual permitió establecer la validez y el alcance de la propia teoría.

Los objetivos de investigación que se formularon fueron los siguientes:

1. Identificar los mecanismos de búsqueda de empleo más utilizados por los profesionales.
2. Establecer los mecanismos de acceso al empleo más utilizados por los profesionales.

Se asume como supuesto de investigación que la escasez de oportunidades de empleo en el Mercado de Trabajo induce a los profesionales a utilizar mecanismos no formales para la búsqueda y acceso al empleo.

3. TEORÍAS DE SUSTENTO

La plataforma teórica referida en la investigación es la que se corresponde con la Teoría del Capital Relacional y la Teoría de la Segmentación de los Mercados de Trabajo.

La Teoría del Capital Relacional trata de demostrar las ventajas ocupacionales que proporciona cada relación o contacto no formal que un individuo, una familia o un grupo pueda generar y que en el contexto de los mercados de trabajo actúan como vehículos que favorecen la inserción a los mismos. (Requena, 1991).

La Teoría de la Segmentación según Carnoy (1988) parte de la base de que el mercado de trabajo no funciona de manera homogénea; por el contrario, esta teoría afirma que existe segmentación tanto en el ámbito macroeconómico como en el intrasectorial. De esta manera, los mercados de trabajo se encuentran altamente diferenciados entre sí.

En el plano de la teoría, se hace necesario realizar una distinción entre los llamados mecanismos de búsqueda de empleo y los mecanismos de acceso a éste. Los mecanismos de búsqueda son los diferentes canales que utiliza el profesional con el objeto de localizar un puesto que posiblemente pudiese ocupar dentro del mercado de trabajo. Mientras que los mecanismos de acceso al empleo son aquellos medios que le han permitido al profesional acceder o insertarse en el mercado de trabajo. Ambos mecanismos, tanto de búsqueda como de acceso, pueden ser de tipo formal o no formal. En los actuales momentos, en vista de la problemática existente relacionada con la reducción de empleo, han proliferado las prácticas de tipo no formal.

Los mecanismos formales se caracterizan por oficializar ciertos requisitos preestablecidos. En Venezuela los mecanismos formales más conocidos son las ofertas de empleo a través de los medios de comunicación social, las agencias de empleo, las visitas personales a los centros de trabajo, las convocatorias realizadas por el sector empleador a las diferentes instituciones de educación superior y capacidad de autoemplearse de algunos individuos que se instalan de forma autónoma o asociados con otros.

Los mecanismos no formales están constituidos por las redes sociales, es decir, por las relaciones de familia, de compañerismo, de amistad que se generan a partir del contacto humano de los individuos. Es importante destacar que se usa el género de redes sociales para poder usar las referencias de familiares, amigos, conocidos. Se hace necesario que estos individuos y el sujeto interesado en el empleo pertenezcan a la misma red social, pues difícilmente podrán entrar en contacto unos con otros.

Otro mecanismo no formal utilizado en esta cultura son los contactos y referencias que surgen de la pertenencia a una asociación. Incluyendo aquí a las agrupaciones políticas y religiosas, así como también a las diferentes asociaciones civiles. Estas relaciones desempeñan un gran papel en la formación de las redes.

Requena (1991.) afirma que los mecanismos que se perciben como más operativos son los no formales y además resultan ser más efectivos y eficaces a la hora de asignar recursos concretos a individuos concretos. Precisamente la función que cumplen los mecanismos no

formales en la incorporación de profesionales dentro del mercado en el contexto del municipio Maracaibo, es el propósito fundamental de esta investigación.

3. RESULTADOS

MECANISMOS DE BÚSQUEDA Y ACCESO UTILIZADOS POR LOS PROFESIONALES

El comportamiento del mercado de trabajo para equilibrar la oferta y la demanda de profesionales en las últimas décadas, es necesario asociarlo a factores estructurales respecto a las funciones de producción de bienes y servicios que se llevan a cabo en las diversas unidades que conforman los diferentes sectores de la economía regional y nacional y que se dejan sentir en la capacidad para absorber la oferta de recursos humanos que se dirigen hacia esos mercados. Esto ha contribuido en gran medida a que los profesionales para lograr su inserción ocupacional utilicen además de los mecanismos tradicionalmente empleados de tipo formal, como las visitas personales a los centros de trabajo, los anuncios de prensa, las convocatorias de los colegios profesionales, entre otros, las prácticas o mecanismos no formales, como las redes sociales. Las mismas pueden calificarse como un hecho que se generará a partir de las relaciones que establece un individuo, una familia o un grupo y que actúan en algunos casos como canalizadoras de personas hacia la estructura ocupacional. Estas relaciones y contactos pueden ser de diferente índole; familiares o parentales, amistosas, entre otras.

Las consideraciones anteriores conducen a la formulación del supuesto de investigación, donde se enuncie que la escasez de oportunidades de empleo en el mercado de trabajo induce a los profesionales a utilizar mecanismos no formales para la búsqueda y acceso al empleo.

A. Abogados

En relación con los mecanismos de búsqueda de empleo que utilizan los abogados se obtiene que un porcentaje significativo (67,9%) de éstos, utilizan prácticas de tipo no formales. Es así como un 26,1 % de la muestra señala los contactos y referencias de familiares, otro 24,6 % reconoce los contactos y referencias de amigos y/o conocidos y un 17,4% menciona los contactos y referencias de personas que pertenecen a alguna asociación. El 32 % restante apunta la utilización de mecanismos de tipo formal; un 17,2 % afirma utilizar las convocatorias de los colegios profesionales y otro 12,3 % de la muestra señala como mecanismos de búsqueda las visitas personales los centros de trabajo. (Gráfico 1)

Una situación similar ocurre con los mecanismos a través de los cuales los abogados se insertan en el mercado de trabajo. El 70 % de los abogados que se encontraban empleados para el momento del muestreo señalan acceder al mundo del trabajo utilizando mecanismos de tipo no formal. De esta manera: un 40% afirma encontrar un puesto vacante a través de contactos y referencias de familiares, otro 23,3% refiere contactos y referencias de amigos y/o conocidos y un 6,6% se inserta haciendo uso de contactos y referencias de personas que pertenecen a una asociación de carácter social. Un 30% de los profesionales reconoce el uso de los mecanismos formales como canal de inserción. (Gráfico 2)

De los resultados anteriores se refiere claramente que en estos profesionales existe una propensión a utilizar mecanismos no formales como las redes sociales con el objeto de incorporarse con mayor facilidad en el mercado de trabajo. Es importante resaltar que la utilización de los contactos de tipo parental o familiar predomina en estos profesionales, lo cual conlleva a señalar que en la actualidad, poseer una credencial educativa es una condición necesaria, pero no suficiente, para que los profesionales puedan insertarse en el mercado de trabajo. Esto parece confirmar que las credenciales educativas no son determinantes para garantizar el acceso al mercado de trabajo.

Gráfico 1

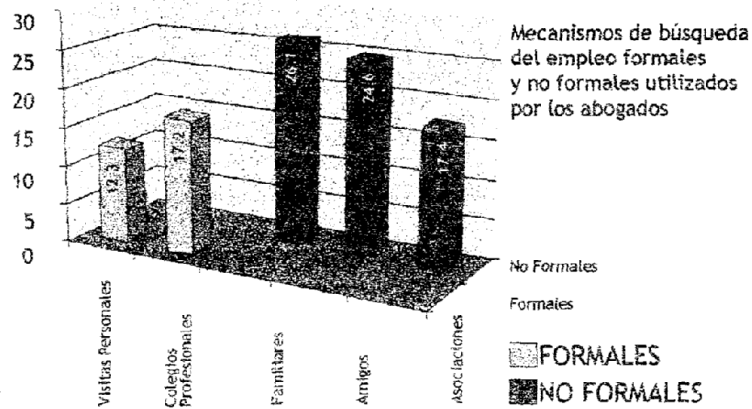
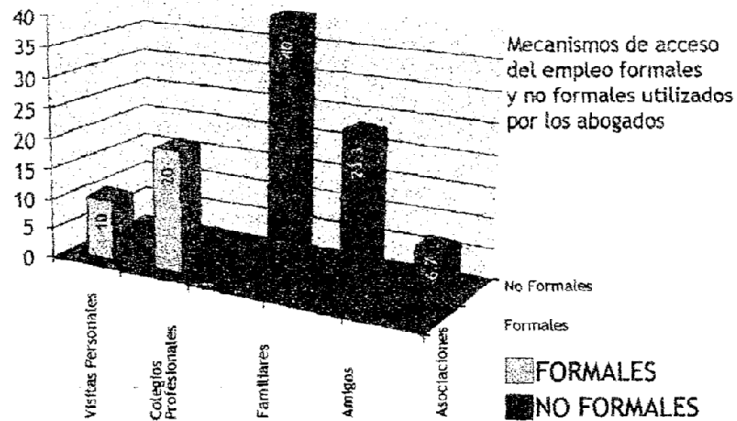


Gráfico 2



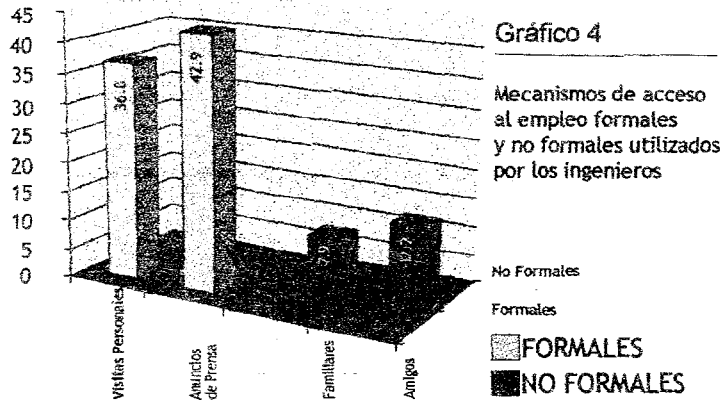
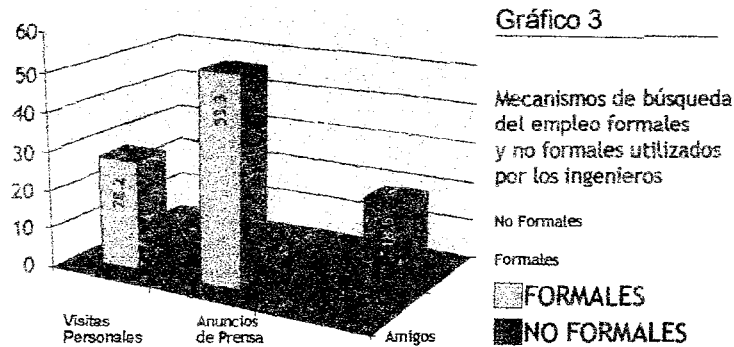
B. Ingenieros

En el caso de los ingenieros, los datos revelan un predominio significativo de la utilización de mecanismos de búsqueda de tipo formal, puesto que un 81,4% de la muestra;

así lo refiere. Un 53,3 % de ellos afirma buscar empleo a través de anuncios de prensa y el 28,2 % restante señala el contacto directo con los centros de trabajo. (Gráfico 3)

En cuanto a los mecanismos de acceso se detecta una situación similar, un 42,9% se inserta en el mercado de trabajo utilizando como medio los anuncios de prensa, y otro porcentaje importante, 38,8 %, logra acceder visitando personalmente los centros de trabajo. (Gráfico 4)

Los datos antes expuestos conllevan a señalar que el comportamiento que asume el sector empleador para los ingenieros induce a estos profesionales a utilizar establecidos mecanismos, tanto para la búsqueda como para el acceso al empleo.



C. Licenciados en Educación

En relación con los licenciados en Educación, se tiene que los mecanismos de búsqueda de empleo que éstos utilizan son los siguientes: un 83,4 % señala los mecanismos de tipo no formal, que se distribuye de la siguiente manera: un 41,2 % ha buscado ofertas de empleo por medio de contactos y referencias de personas que pertenecen a una asociación de carácter social; un 27,5 % refiere contactos y referencias de amigos y/o conocidos y un 14,6 % reconoce que busca empleo por contactos y referencias de familiares. (Gráfico 5)

En cuanto a los mecanismos de acceso al empleo que utilizan los Licenciados en Educación, las cifras significativas se corresponden con la utilización de mecanismos de tipo no

formal. El 34 % de éstos, ya insertos en el mercado de trabajo, responde haber llegado a éste por medio de contactos de personas que pertenecen a alguna asociación, un 36 % señala que ingrese utilizando contactos y referencias de amigos y/o conocidos y otro 14,4 % refiere contactos y referencias de familiares. (Gráfico 6)

Lo antes señalado permite confirmar la existencia del fenómeno clientelar en el ámbito que conforme el mercado de empleo para estos profesionales.

Gráfico 5

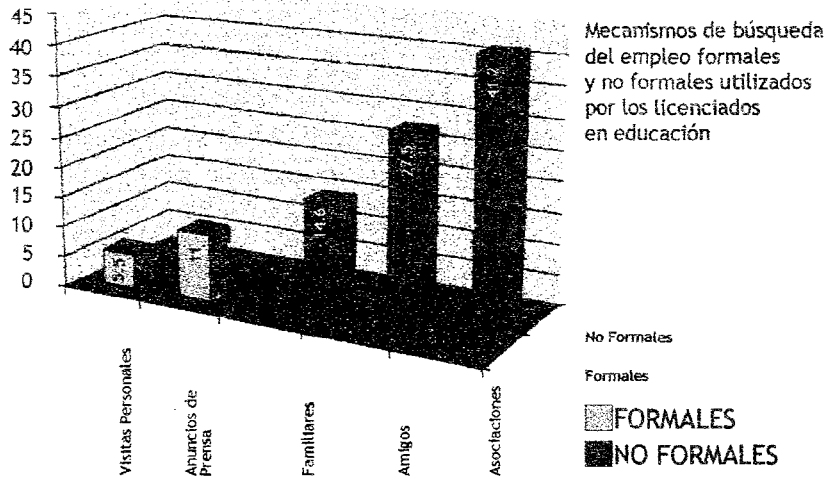
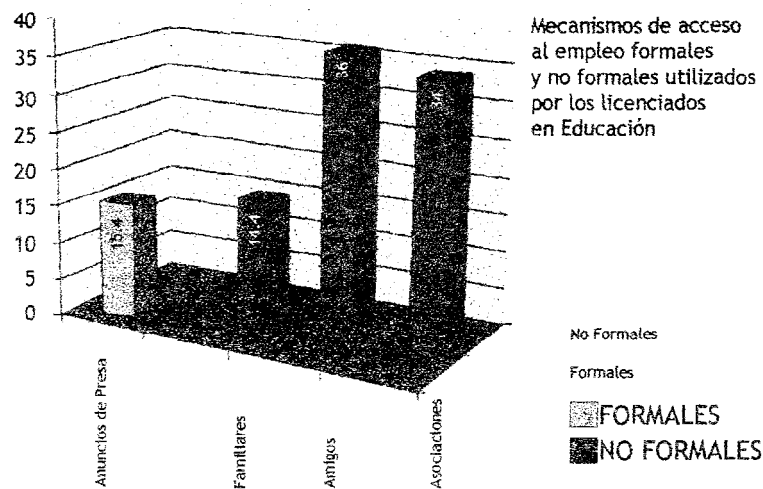


Gráfico 6



D. Médicos

En lo que respecta a los médicos, un porcentaje significativo del 85,1% utilizan mecanismos de tipo no formal para buscar oportunidades de empleo. Es importante destacar que un 40,7% utiliza los contactos y referencias de personas que pertenecen a alguna asociación; otro 29,6 % refiere contacto y referencias de familiares; y un 14,8 % señala los contactos y referencias de amigos y/o conocidos. Lo antes expuesto pone de manifiesto que la búsqueda de puestos vacantes para 105 médicos se encuentra mediada significativamente por recomendaciones de personas que pertenecen a asociaciones como partidos políticos, gremios profesionales, entre otros. (Gráfico 7).

En lo relativo a los mecanismos de acceso se tiene que un 85,7 % afirma haber ingresado al mercado de trabajo utilizando mecanismos de tipo no formal. Un 47,6% refiere contactos y referencias de familiares y otro 38 % señala contactos y referencias de personas que pertenecen a alguna asociación. En contraposición sólo el 14,2 % de los médicos afirma acceder valiéndose de mecanismos de tipo formal, puesto que un 9,5% prefiere el contacto directo con los centros de trabajo y otro 4,7% señala los anuncios de prensa. (Gráfico 8)

Las cifras anteriores revelan, que al igual que los profesionales del Derecho, un porcentaje importante de los médicos utilizan los contactos y referencias de familiares para insertarse en el mercado de trabajo.

Gráfico 7

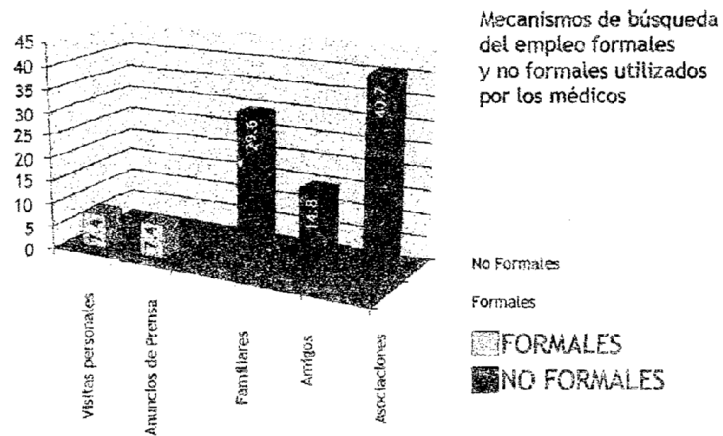
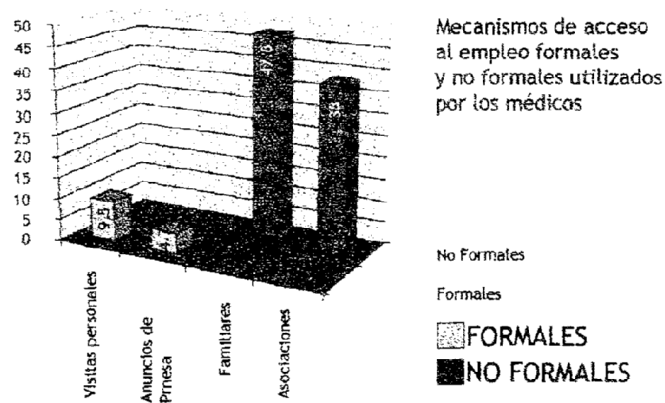


Gráfico 8



Consideraciones finales

Al identificarse los mecanismos de búsqueda y acceso al empleo utilizados por los profesionales, se denota un predominio significativo por los de tipo no formal, lo cual se pone de manifiesto en los abogados, médicos y licenciados en Educación.

Con base en los resultados anteriormente descritos, se denota que los mercados de trabajo a los cuales se desplazan los profesionales, a excepción de los ingenieros, se encuentran segmentados; puesto que las relaciones y contactos que generan los sujetos se constituyen en variables sociológicas que actúan como elementos segmentadores dentro del mercado de trabajo, canalizando en muchos casos la inserción de individuos dentro de la estructura ocupacional. También se evidencia la existencia de una de las principales funciones latentes de las redes sociales, así como lo apunta Requena (1991) en la Teoría del Capital Relacional, puesto que éstas generan una segunda estructura no oficial que satisface necesidades que de alguna forma no pueden satisfacerse con los canales oficiales. De esta manera, los resultados arrojados destacan la validez de la explicación teórica asumida en este estudio.

También se evidenció, para el momento de la investigación, una escasa utilización de los colegios profesionales a los cuales están adscritos los mismos. Lo cual denota una limitada participación de estos colegios, si se toma en consideración que dentro de las funciones que deben cumplir estas asociaciones, se incluye el rol de mediador entre los sectores empleados y los gremios profesionales,

Bibliografía

CARNOY, Martín (1988): Educación y Empleo. Implicaciones en el planeamiento de la educación. Serie Reflexiones para el Planeamiento Educativo. Caracas: CINTERPLAN. p. 110

GAMUS, Esther. (1993.): Reflexiones en Torno a las Nuevas Relaciones Educación y Mercado, en: Cuadernos CENDES. Caracas: Vol. 10, No. 22.pp 5-19.

GUEDEZ, Víctor. (1984.) La Educación y la Capacitación Laboral como Alternativas de Incorporación a los Jóvenes a la Vida Económica. En: Revista de Educación, No. 15-le, Caracas, Universidad Simón Bolívar. Pp 111-121,

REQUENA, Santos, Félix (1991): Redes Sociales y Mercado de Trabajo: Elementos para una Teoría del Capital Relacional. Madrid: Siglo XXI. De España Editores, SA. pp 678-745, Magíster en Ciencias de la Educación. Área Planificación y Administración.