

Universitat Autònoma de Barcelona
Facultat de Ciències Polítiques i de Sociologia
Departament de Sociologia

**Universidad y mercado de trabajo en Cataluña: un
análisis de la inserción laboral de los titulados
universitarios**

Tesis Doctoral en Sociología

José Navarro Cendejas

Directores

Jordi Planas Coll

Sandra Fachelli

Septiembre de 2013

A Santy, por tu elocuente presencia silenciosa

Agradecimientos

Haber concluido la tesis me motiva a manifestar públicamente mi agradecimiento a una serie de personas sin las cuales este trabajo no pudo haberse concluido. En primer lugar, mi profundo agradecimiento a Jordi Planas, quien desde que me conoció en Guadalajara en el verano de 2009 me recibió con las puertas abiertas de una manera amigable y desinteresada. Gracias Jordi por haber confiado en mí y por haberme dado la oportunidad de materializar el proyecto de estudiar un doctorado en el extranjero y por haberme dado tantas facilidades para que mi estancia en Barcelona haya sido tan enriquecedora, no solo desde el punto de vista académico sino, sobre todo, desde la experiencia de vida.

En segundo lugar, mi agradecimiento sincero a Sandra Fachelli, quien con mucha paciencia me guió a través del apasionante, y en ocasiones tortuoso, camino del análisis estadístico. Sin tu ayuda este trabajo no hubiera sido posible.

Uno de los elementos que más me ayudó durante la realización de la tesis fue mi vinculación con el Grup de Recerca en Educació i Treball (GRET) de la UAB. Ahí he podido conocer a personas de un gran valor humano, que mostraron un interés genuino por mi investigación y entre quienes todo el tiempo me sentí acogido. Entre ellos, quiero manifestar mi agradecimiento a Helena Troiano. Gracias Helena por tu apoyo, por compartirme tu experiencia y tu pasión por la investigación en el campo de la educación superior. A Marina Elias le quiero agradecer por acompañarme durante el proceso, por escuchar mis frecuentes crisis existenciales y por su ejemplo de profesionalidad, Gracias Marina. En Albert Sanchez, más que un colega, he encontrado un amigo, con quien además de compartir largas discusiones sobre tantos temas, he aprendido muchas cosas, desde el manejo de los programas estadísticos hasta los interesantes intrínquilis de la cultura catalana. A Verónica Ardenghi le quiero agradecer su amistad y su confianza permanente en que este trabajo saldría airoso. A Dani Torrents, a Marina Ustrell y a Andreu Termes les agradezco por su cercanía y por mostrarme la pasión por la sociología de las generaciones más jóvenes y talentosas. Finalmente, no quiero dejar de agradecer el apoyo que recibí de parte de Josep Maria

Masjuan, de Quim Casal, de Maribel Garcia y de Rafa Merino, con quienes en más de alguna ocasión tuve la oportunidad de discutir los avances de la investigación. Ha sido un orgullo haber pertenecido al GRET durante estos tres años y hago votos porque el grupo continúe con su trayectoria exitosa y porque podamos seguir colaborando en los próximos años. Gràcies a tots i a totes!

La vinculación de mi tesis al proyecto ITUNEQMO me brindó la enorme oportunidad de conocer a diversos investigadores que tuvieron la gentileza de discutir mis avances y de darme atinadas sugerencias. Agradezco a Julio Carabaña, a Marina Subirats, a Adrián Acosta, a Néstor López y a Anna Prades sus valiosas aportaciones. A Anna en particular le quiero agradecer todo el apoyo que, desde AQU Catalunya, ha brindado para la realización de esta tesis al ceder las bases de datos que he utilizado.

De forma particular quiero agradecer a Jean-François Germe, con quien pude compartir tres meses de mi estancia en Paris en el Conservatoire National des Arts et Métiers. Durante la estancia, además de la oportunidad de discutir profundamente con Jean-François lo que se perfilaba como el trabajo empírico de la tesis, pude tener un fructífero acercamiento con la vida académica francesa y un espacio privilegiado para la redacción del marco teórico. La estancia no hubiera sido posible sin la valiosa ayuda de Jean-François, quien me apoyó en todos los detalles académicos y logísticos que la hicieron posible. Merci beaucoup!

Quiero manifestar mi profundo agradecimiento a todos los miembros del Departament de Sociologia de la UAB. Durante el periodo de mi beca, tuve la oportunidad de colaborar con distintos profesores en las prácticas docentes y de todos me llevo valiosos aprendizajes. Gracias a Carlos Lozares, a Pedro López, a Marc Ajenjo, a Lluís Flaquer, a Pilar Carrasquer, a Dafne Muntanyola, a Teo Mellén y a Miguel Quesada. Además, en las comisiones de seguimiento del programa de doctorado, pude contar con las aportaciones de Lluís Flaquer, de Antonio Martin y de Ma. de Jesús Izquierdo, de quienes pude extraer diversos elementos que se concretizaron posteriormente en la tesis. No menos importante, mi agradecimiento sincero a Elisabet Rodríguez y a Mónica Hoces, de quienes siempre recibí una atención cordial y me apoyaron en tantos trámites y gestiones que ha implicado este proceso.

La realización de esta tesis no hubiera sido posible sin el apoyo recibido por parte de la Generalitat de Catalunya y del Fondo Social Europeo, a través del programa de becas FI y del programa de becas para estancias en el extranjero BE. En este sentido, quiero manifestar mi deseo de que este tipo de apoyos continúen, a pesar de la dificultad inherente del momento actual.

Finalmente y no menos importante, quiero mencionar mi agradecimiento a las personas que han estado junto conmigo durante todo este proceso, ya sea en la cercanía física o en la distancia. En primer lugar a mi compañera de vida, Caro: gracias por estar ahí, por tu presencia amorosa, por tu paciencia y por confiar en mí. Esta tesis es un trabajo equipo y tú eres la integrante fundamental del mismo.

A mis padres, José y Lucy, quienes desde que supieron de la posibilidad de emigrar a Barcelona para hacer la tesis, no hicieron más que apoyarme, impulsarme y asumir con mucho cariño el distanciamiento que ha implicado este periodo. Mi hermana Rocío ha sido siempre una compañera invaluable en mi trayectoria y le quiero agradecer su cariño, su cercanía y su ejemplo de vida. A mis sobrinas Regina y Valentina gracias por darme tantas alegrías lo largo de este tiempo, y a mi querido cuñado Chuy, gracias por estar ahí en los momentos más duros.

Esta tesis se ha desarrollado gracias al soporte recibido a través de la beca pre doctoral FI-DGR (2010) para la Formación de Personal Investigador de la Agència de Gestió d'Ajuts Universitaris i de Recerca (AGAUR) de la Generalitat de Catalunya, con apoyo del Fondo Social Europeo.

Así mismo, la tesis se ha beneficiado de su vinculación al Proyecto "Itinerarios Universitarios, Equidad y Movilidad Ocupacional" que forma parte del "Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Investigación Tecnológica" (CSO2010-19271), financiado por el Ministerio Español de Ciencia e Innovación.

Para la realización de la estancia en el extranjero, mediante la cual se aspira a la Mención de Doctor Europeo, se contó con una Beca para Estancias de Investigación en el Extranjero (BE-DGR, Modalidad A), de la Agència de Gestió d'Ajuts Universitaris i de Recerca (AGAUR) de la Generalitat de Catalunya.

Índice de contenidos

INTRODUCCION	1
a) Planteamiento de la investigación	1
b) Estructura de la tesis	4
INTRODUCTION (Mención Doctorado Europeo)	7
a) The idea behind the investigation.....	7
b) The structure of the thesis.....	10
PRIMERA PARTE: Revisión de la literatura	13
1. Estudiantes primero...titulados después: la composición sociodemográfica de la Universidad	14
1.1 Teorías que explican la desigualdad de oportunidades educativas y de acceso a la universidad	15
1.2 Hacia una universidad (cada vez) más heterogénea	24
1.2.1 Universidad y origen social	24
1.2.2 Las mujeres y los hombres en la universidad.....	30
1.2.3 La edad como elemento diferenciador de los universitarios	33
1.3 Diferencia en la composición social de las titulaciones	37
1.3.1 Titulación y origen social	37
1.3.2 Elección de titulación según el sexo	43
2. Teorías sobre la relación entre educación y trabajo	47
2.1 El enfoque neoclásico.....	48
2.1.1 La teoría del capital humano	49
2.1.2 El auge de los enfoques adecuacionistas	51
2.2 La educación como función selectiva	55
2.2.1 Críticas a la teoría del capital humano.....	55
2.2.2 Enfoques alternativos a la TCH.....	57
2.2.2.1 El paradigma credencialista.....	57
2.2.2.2 Modelos de señalización.....	59
2.2.2.3 Teoría de la correspondencia.....	60
2.3 Teoría de la segmentación del mercado de trabajo	62
2.4 Educación y mercado de trabajo en la era de la globalización: el enfoque de competencias	68
3. Los universitarios y su inserción en el mercado de trabajo.....	73
3.1 La transición educación-trabajo en perspectiva biográfica	74
3.2 Definiendo la inserción laboral.....	82
3.3 La inserción laboral de los titulados universitarios.....	88
3.3.1 Perspectivas conceptuales y tendencias internacionales	88
3.3.2 La investigación sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en España	95
4. Factores explicativos de la inserción laboral de los titulados universitarios... 99	99
4.1 Inserción laboral y origen social.....	99
4.2 Inserción laboral y sexo.....	108
4.3 Inserción laboral diferenciada por titulaciones	118

4.4	Trabajo durante los estudios	127
-----	------------------------------------	-----

SEGUNDA PARTE: MODELO DE ANÁLISIS, HIPÓTESIS Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA..... 139

5.	Modelo de análisis e hipótesis de investigación.....	139
5.1	Antecedentes.....	139
5.2	Hipótesis de trabajo	141
5.3	Las encuestas de AQU Catalunya	143
5.4	Estrategia metodológica	148
5.5	Descripción de las técnicas estadísticas utilizadas	149
5.5.1	La “tipología estructural y articulada”.....	150
5.5.1.1	El análisis de correspondencias múltiples (ACM)	152
5.5.1.2	Análisis de clasificación automática.....	153
5.5.1.3	Complementariedad entre el ACM y el ACL	156
5.5.2	La regresión logística binomial	157

TERCERA PARTE: RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO..... 160

6.	¿Cómo son los titulados encuestados? Características sociodemográficas, composición por titulaciones y situación laboral durante la carrera	162
6.1	La edad de los titulados	162
6.2	El sexo de los titulados encuestados	164
6.3	El origen social de los titulados	166
6.3.1	La ocupación de los padres.....	166
6.3.2	Nivel formativo de los padres.....	168
6.4	Distribución de los encuestados por titulaciones	170
6.5	Trabajo durante los estudios	176
7.	La situación laboral de los titulados: ocupación, paro o inactividad.....	184
7.1.1	Descripción de la situación laboral.....	185
7.1.2	La situación laboral en función de la edad	187
7.1.3	Situación laboral diferenciada por el sexo.....	189
7.1.4	Situación laboral y origen social	190
7.1.5	La situación laboral diferenciada por titulaciones	192
7.1.6	Relación entre la situación laboral durante la carrera y la situación laboral después de la titulación.....	194
8.	Análisis de la ocupación de los titulados a partir de la construcción de una tipología	197
8.1	Análisis tipológico estructural y articulado	198
8.1.1	Descripción de variables laborales y elección de variables activas.....	199
8.1.1.1	Variables que definen el primer trabajo	200
	¿El primer trabajo corresponde con el trabajo actual?	200
	Tiempo para conseguir el primer trabajo.....	201
	Vía de acceso al primer trabajo	202
8.1.1.2	Variables que definen el trabajo actual.....	203
	Antigüedad en el trabajo actual	203
	Adecuación del trabajo con los estudios.....	205
	Rama actividad económica	208

Tipo de contrato	209
Titularidad de la empresa	211
Duración de la jornada laboral.....	212
Ingresos.....	214
Tamaño de empresa: número de trabajadores	216
Lugar de trabajo.....	217
8.1.1.3 Elección de variables activas.....	220
8.1.2 Resultados del análisis de correspondencias múltiples: titulados asalariados	224
8.1.3 Resultados del análisis de clasificación: titulados asalariados	232
Tipo 1: Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público.....	235
Tipo 2: Consolidación laboral en el ámbito público.....	239
Tipo 3: Inestabilidad laboral en la empresa privada.....	242
Tipo 4: Inserción exitosa en la empresa privada	247
Tipo 5: Consolidación laboral en la empresa privada	251
8.1.4 Trabajadores por cuenta propia y becarios	255
Trabajadores por cuenta propia	256
Becarios	258
Proyección de los trabajadores por cuenta propia y becarios en la tipología de asalariados	260
8.2 Modelos logísticos elaborados a partir de la tipología	263
9. Verificación de hipótesis, conclusiones y discusión de resultados	274
9.1 Confrontación de hipótesis	274
9.2 Conclusiones.....	281
9.2.1 Sobre los resultados de inserción laboral	281
9.2.2 Sobre el impacto de la crisis económica.....	283
9.2.3 Sobre los factores explicativos de la inserción laboral.....	285
9.3 Discusión de los resultados y perspectivas de futuro en la investigación ..	287
10. Verifying hypotheses, conclusions and discussion of the results (Mención Doctorado Europeo)	294
10.1 Verifying hypotheses	294
10.2 Conclusions.....	301
10.2.1 About the results on insertion in the labour market.....	301
10.2.2 On the impact of the economic crisis	303
10.2.3 About factors explaining insertion in the labour market	304
10.3 Discussion of the results and perspective for further investigation	306
11. Bibliografía.....	313

12.	Anexos.....	329
12.1	Cuestionario empleado en las encuestas.....	329
12.2	Listado de titulaciones incluidas en las encuestas.....	333
12.3	Análisis de la inexperiencia laboral	336
12.4	Análisis de la situación laboral mediante regresiones logísticas	338
	<i>Situación laboral: ocupado</i>	338
	<i>Situación laboral: paro</i>	340
	<i>Situación laboral: inactividad</i>	342
12.5	Variables activas por tipología	345
12.6	Distribución de las titulaciones en las tipología de trabajo asalariado..	353
12.7	Características laborales de los trabajadores por cuenta propia y de los becarios	358
12.8	Caracterización del trabajo anterior de los titulados parados e inactivos con experiencia laboral	360

Índice de tablas

Tabla 1: Alumnos matriculados en las universidades españolas y desagregación por sexo. Cursos 2000-2001 a 2009-2010	31
Tabla 2: Porcentajes de alumnos matriculados en el primer curso universitario por grupos de edad. España. Cursos 1999-2200, 2005-2006 y 2010-2011	33
Tabla 3: Alumnado matriculado en la universidad por grupos de edad. España. Cursos 1999-2200, 2005-2006 y 2010-2011	34
Tabla 4: Nivel educativo de los padres de los universitarios españoles según grupos de edad.....	35
Tabla 5: Porcentaje de estudiantes universitarios por área y duración de estudios según el nivel educativo del padre. Curso 2004-2005, España.....	38
Tabla 6: Porcentaje de alumnas universitarias por áreas de estudio, España. Curso 2010-2011	44
Tabla 7: Tasa de desempleo por grupos de edad, España y Cataluña. 1er trimestre 2008 y 2011	84
Tabla 8: Porcentaje de asalariados con contrato temporal. España y Cataluña. 1er trimestre 2008 y 2011	86
Tabla 9: Situación laboral y de los titulados universitarios. Comparación entre España y el resto de países europeos participantes en el proyecto CHEERS	111
Tabla 10: Variables sociodemográficas relacionadas con el trabajo remunerado durante los estudios. Porcentaje de estudiantes según sus características sociodemográficas. Universitarios españoles.....	131
Tabla 11: Trabajo durante la carrera por áreas de estudio. Porcentajes. Universitarios españoles.....	132
Tabla 12: Dedicación laboral durante la carrera por grupos de edad. Porcentajes. Universitarios españoles.....	133
Tabla 13: Dedicación laboral durante la carrera según la experiencia laboral anterior al ingreso a la universidad. Porcentajes. Universitarios españoles	134
Tabla 14: Características de las encuestas elaboradas por AQU Catalunya	145
Tabla 15: Poblaciones de referencia y muestras. Encuestas 2008 y 2011. Universidades públicas.....	147
Tabla 16: Media de edad de los encuestados. Total y diferencia por sexo	163
Tabla 17: Media de edad por áreas y ciclos.....	164
Tabla 18: Distribución de las áreas de estudio según el sexo	165
Tabla 19: Nivel ocupacional familiar de los encuestados	167
Tabla 20: Nivel formativo familiar de los encuestados	168
Tabla 21: Comparación entre el nivel educativo de los padres y el nivel educativo de la generación de los padres, de acuerdo al Censo de Población. Índice de presencia.....	170
Tabla 22: Distribución de los encuestados por áreas de estudio	171

Tabla 23: Distribución de los encuestados por áreas de estudio y tipo de ciclo.....	172
Tabla 24: Relación entre áreas de estudio y nivel ocupacional familiar (NOF). Residuos tipificados corregidos	173
Tabla 25: Relación entre áreas de estudio por ciclo y nivel ocupacional familiar (NOF). Residuos tipificados corregidos.....	174
Tabla 26: Relación entre áreas de estudio y nivel formativo familiar (NFF).....	175
Tabla 27: Relación entre áreas de estudio por tipo de ciclo y nivel formativo familiar (NFF). Residuos tipificados corregidos.....	176
Tabla 28: Estudios y trabajo durante los últimos dos años de la carrera.....	177
Tabla 29: Relación entre sexo y combinación de estudios y trabajo durante la carrera. Residuos tipificados corregidos.....	179
Tabla 30: Relación entre áreas de estudio y situación laboral durante los estudios. Residuos tipificados corregidos.....	182
Tabla 31: Situación laboral de los encuestados en el momento de la entrevista	185
Tabla 32: Tasas de actividad, paro y ocupación.....	186
Tabla 33: ¿Tu primer trabajo es el trabajo actual? Titulados ocupados	200
Tabla 34: Vía de acceso al primer trabajo. Titulados ocupados	202
Tabla 35: Duración en el trabajo actual. Titulados ocupados.....	204
Tabla 36: Duración en el trabajo actual recodificada. Titulado ocupados	205
Tabla 37: Adecuación entre estudios y trabajo. Titulados ocupados	207
Tabla 38: Ramas de actividad económica. Titulados ocupados	208
Tabla 39: Tipo de contrato. Titulados ocupados	209
Tabla 40: Tipo de contrato del último trabajo. Titulados parados e inactivos	210
Tabla 41: Titularidad de la empresa. Titulados ocupados	211
Tabla 42: Tipo de jornada. Titulados ocupados	213
Tabla 43: Motivos para tener jornada parcial. Personas con título universitario entre 25 y 40 años. Primer trimestre de 2008 y 2011. Cataluña	214
Tabla 44: Ingresos anuales brutos. Titulados ocupados	215
Tabla 45: Tamaño de empresa. Titulados ocupados.....	217
Tabla 46: Lugar de trabajo. Titulados ocupados	218
Tabla 47: Relación entre el lugar de trabajo y la ubicación de la universidad. Titulados ocupados en 2008	218
Tabla 48: Relación entre el lugar de trabajo y la ubicación de la universidad. Titulados ocupados en 2011	219
Tabla 49: Variables activas utilizadas en el ACM. Titulados ocupados por cuenta ajena (asalariados).....	223
Tabla 50: Resultados del Análisis de Correspondencias Múltiples. Porcentaje de varianza explicada por los tres primeros ejes factoriales.	226

Tabla 51: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 1	227
Tabla 52: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 2	229
Tabla 53: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 3	230
Tabla 54: Porcentaje de los cinco tipos obtenidos mediante el Análisis de Clasificación Automática. Titulados asalariados.....	233
Tabla 55: Titulaciones características del Tipo 1	237
Tabla 56: Titulaciones características del Tipo 2	241
Tabla 57: Titulaciones características del Tipo 3	245
Tabla 58: Titulaciones características del Tipo 4	250
Tabla 59: Titulaciones características del Tipo 5	254
Tabla 60: Proyección de los trabajadores por cuenta propia en la tipología de asalariados	262
Tabla 61: Proyección de los becarios en la tipología de asalariados.....	262
Tabla 62: Coeficientes de los modelos de regresión logística que indican la probabilidad de pertenecer a cada uno de los tipos. Titulados ocupados. Encuesta 2008	265
Tabla 63: Coeficientes de los modelos de regresión logística que indican la probabilidad de pertenecer a cada uno de los tipos. Titulados ocupados. Encuesta 2011	266
Tabla 64 Promedio de efectos marginales del sexo, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de pertenecer al Tipo 1 en 2008 y en 2011	268
Tabla 65: Promedio de efectos marginales del sexo, nivel ocupacional familiar, nivel formativo familiar, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de pertenecer al Tipo 5 en 2008 y en 2011	270
Tabla 66: Promedio de efectos marginales del nivel formativo familiar, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de tener un contrato de becario en 2008 y en 2011	273

Anexos

Tabla 67: Listado de titulaciones y frecuencia. Total de titulados encuestados en 2008 y 2011	333
Tabla 68: Parados sin experiencia laboral previa. Tiempo buscando trabajo.....	336
Tabla 69: Inactivos sin experiencia. Motivos para no buscar trabajo	336
Tabla 70: Análisis de la probabilidad de estar ocupado en 2008. Resultados de la regresión logística.....	339
Tabla 71: Análisis de la probabilidad de estar ocupado en 2011. Resultados de la regresión logística.....	340
Tabla 72: Análisis de la probabilidad de estar en paro en 2008. Resultados de la regresión logística.....	341
Tabla 73: Análisis de la probabilidad de estar en paro en 2011. Resultados de la regresión logística.....	342

Tabla 74: Análisis de la probabilidad de estar inactivo en 2008. Resultados de la regresión logística.....	343
Tabla 75: Análisis de la probabilidad de estar inactivo en 2011. Resultados de la regresión logística.....	344
Tabla 76: Distribución de las variables activas en cada tipo. Titulados asalariados en 2008	345
Tabla 77: Distribución de las variables activas en cada tipo. Titulados asalariados en 2011	349
Tabla 78: Distribución de las titulaciones por tipos. Titulados asalariados. Frecuencia de cada titulación entre paréntesis. Encuesta 2008	353
Tabla 79: Distribución de las titulaciones por tipos. Titulados asalariados. Frecuencia de cada titulación entre paréntesis. Encuesta 2011	355
Tabla 80: Características ocupacionales del titulados que trabajaban por cuenta propia	358
Tabla 81: Características ocupacionales del titulados con contrato de becario.....	359
Tabla 82: Características de la ocupación anterior entre los parados con experiencia laboral previa	360
Tabla 83: Características de la ocupación anterior entre los inactivos con experiencia laboral previa	361

Índice de gráficos

Gráfico 1: Combinación de estudios y trabajo en las cuatro encuestas de AQU Catalunya. Porcentajes.....	178
Gráfico 2: Relación entre nivel ocupacional de los padres y la situación laboral durante los estudios. Porcentajes. Total de titulados	180
Gráfico 3: Relación entre nivel formativo de los padres y la situación laboral durante los estudios. Porcentajes. Total de titulados.....	181
Gráfico 4: Tasa de paro por grupos de edad. Total de titulados	188
Gráfico 5: Tasas de paro por sexo. Total de titulados	189
Gráfico 6: Tasas de paro por nivel ocupacional familiar. Total de titulados.....	190
Gráfico 7: Tasas de paro por nivel formativo familiar. Total de titulados	191
Gráfico 8: Tasas de paro por áreas de estudio. Total de titulados	192
Gráfico 9: Porcentaje de asalariados por tipo de sector (público o privado) y nivel de estudios. Cataluña, primer trimestre de 2008, 2011, 2012 y 2013	193
Gráfico 10: Tasa de paro según la situación laboral durante los estudios. Total de titulados	195
Gráfico 11: Tiempo de búsqueda del primer trabajo. Titulados ocupados.....	201
Gráfico 12: Titularidad de la empresa por tipo de contrato. Titulados ocupados con contrato fijo o temporal	212
Gráfico 13: Ingresos anuales brutos. Titulados ocupados en jornadas parcial.....	215
Gráfico 14: Ingresos anuales brutos. Titulados ocupados en jornada completa.....	216
Gráfico 15: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 1.	237
Gráfico 16: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 1.....	238
Gráfico 17: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 2.	240
Gráfico 18: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 2.....	242
Gráfico 19: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 3.	245
Gráfico 20: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 3.....	247
Gráfico 21: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 4.	249
Gráfico 22: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 4.....	251
Gráfico 23: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 5.	253
Gráfico 24: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 5.....	255
Gráfico 25: Distribución de las titulaciones entre los trabajadores por cuenta propia.	257
Gráfico 26: Distribución de las variables no laborales en el grupo trabajadores por cuenta propia.....	258
Gráfico 27 Distribución de las titulaciones entre los becarios	259
Gráfico 28: Distribución de las variables no laborales en el grupo de becarios.....	260

Índice de figuras

Figura 1. Modelo de elección racional del acceso a la universidad.....	41
Figura 2. Modalidades de transición a la vida adulta	79
Figura 3: Descripción de las modalidades de transición a la vida adulta	80
Figura 4: Tipología de trayectorias vitales, jóvenes de 30-34 años.....	81
Figura 5: Dimensiones de la relación educación-empleo	89
Figura 6: Clasificación de disciplinas universitarias	124
Figura 7: Modelo de análisis	143
Figura 8: Plano 1-2. Encuesta 2008	228
Figura 9: Plano 1-2. Encuesta 2011	229
Figura 10: Plano 1-3. Encuesta 2008	231
Figura 11: Plano 1-3. Encuesta 2011	231
Figura 12: Proyección de la tipología en el plano 1-2 tipología. Encuesta 2008	233
Figura 13: Proyección de la tipología en el plano 1-2 tipología. Encuesta 2011	234
Figura 14: Proyección de los titulados por cuenta propia y becarios en 2008 en el plano 1-2.....	261
Figura 15: Proyección de los titulados por cuenta propia y becarios en 2011 en el plano 1-2.....	261

INTRODUCCION

a) Planteamiento de la investigación

Ligado al fenómeno de la expansión educativa, que ha impactado a la Universidad tanto en el número como en la composición social de los estudiantes, existe en la sociedad un interés permanente por conocer, entre otros aspectos, cuáles son los resultados que obtienen en el mercado laboral las personas que han estudiado una carrera universitaria.

En este sentido, los gobiernos y las propias instituciones universitarias han establecido diferentes mecanismos para indagar sobre los procesos y resultados de inserción laboral de los graduados. En los estudios de inserción laboral de los graduados universitarios, debido a su carácter multidimensional, se han utilizado diferentes disciplinas científicas, entre ellas la sociología, para conocer y analizar el fenómeno y, eventualmente, diseñar políticas encaminadas a mejorar los procesos de formación o de vinculación entre la universidad y el sector productivo.

El crecimiento masivo de la universidad en el último tercio del siglo pasado provocó, entre otras cosas, una diversificación importante en la composición social del colectivo universitario, aunque con marcadas diferencias cuando se analiza la distribución de las titulaciones universitarias en función del sexo o del origen social. Sin embargo, tomando en cuenta que el valor de cambio de los títulos universitarios depende casi exclusivamente de la dinámica propia del mercado de trabajo y, más ampliamente, de los sistemas sociales que lo sustentan, es posible observar que, una vez que se termina una carrera universitaria, los titulados encuentran distintas oportunidades en el mercado de trabajo.

Considerando a toda la población activa, algunas de las variables que permiten explicar las diferencias en los logros laborales son el sexo, la edad y el nivel de estudios. En primer lugar, a pesar de que desde una perspectiva histórica es posible observar que las mujeres han mejorado sustancialmente sus condiciones laborales y sociales en su progresiva incorporación al mercado de trabajo, es preciso reconocer la existencia de una persistente discriminación de las mujeres en ciertos sectores del mercado de trabajo, aunque se manifiesta con diversos grados de intensidad.

Con respecto a la edad, hay una diferencia clara en los resultados laborales que obtienen los jóvenes, sobre todo en el proceso de incorporación al mercado de trabajo, debido a la desventaja con la que compiten con personas de mayor edad y experiencia. Este mecanismo de discriminación se manifiesta de manera más cruda en periodos de escasez de trabajo, tal como puede observarse en la disminución de la ocupación y el aumento del desempleo de los jóvenes en los últimos años. Además, aunado a otros procesos sociales de diversificación de la vivencia de lo juvenil, la transición de la educación formal al mundo del trabajo se ha vuelto cada vez más compleja, entre otras cosas por su inherente carácter dinámico.

Por su parte, el nivel de estudios juega un papel fundamental para diferenciar la situación laboral de las personas, ya que existe un paralelismo entre la jerarquía de niveles educativos y la jerarquía de posiciones en el mercado laboral, de manera que a mayor nivel educativo hay mayor probabilidad de tener un trabajo situado en la parte alta de la escala laboral. De esta manera, se constata que poseer un título universitario acrecienta las posibilidades de tener un trabajo bien remunerado, estable y con perspectivas de crecimiento profesional. Sin embargo, estudiar una carrera no reporta los mismos resultados para todas las personas. Dentro del colectivo de titulados universitarios es posible encontrar una segmentación interna, más fina si cabe, a menudo con situaciones contradictorias, tales como la existencia de universitarios que realizan trabajos que no corresponden con el nivel de estudios alcanzados o la discriminación salarial entre hombres y mujeres que tienen la misma titulación. Es por ello que cuando se habla del colectivo de graduados universitarios con respecto a su inserción en el mercado de trabajo, es prudente evitar generalizaciones que impidan tener una imagen clara del fenómeno.

Aunado al panorama presentado hasta aquí, a partir de 2008 hizo su aparición una de las crisis económicas más severas que han conocido los países industrializados occidentales en las últimas décadas, que por su importancia en el escenario mundial, ha impactado de manera global a buena parte de los países del orbe. La Unión Europea, particularmente los países mediterráneos, ha sido una de las economías más afectadas por la crisis, situación que se manifiesta principalmente en el descenso de la actividad laboral, la precarización de las condiciones de trabajo y consecuentemente el aumento del colectivo de personas desempleadas.

En España, la crisis económica está estrechamente relacionada con la caída del sector inmobiliario y de la construcción, que llevó buena parte del peso del fuerte crecimiento económico observado durante los años previos a la crisis. De esta manera, el estallido de la llamada “burbuja inmobiliaria” produjo un aumento significativo de las tasas de desempleo. Al inicio, afectó de manera particular a las personas que estaban vinculadas a sectores como la construcción, es decir, se trataba de un desempleo con un fuerte énfasis masculino y ligado a bajos niveles de educación.

Sin embargo, la consecuente caída de la economía ha arrastrado paulatinamente a otros sectores económicos, lo que ha dado lugar a una de las peores crisis económicas que ha padecido España desde la transición a la democracia. A pesar de que los universitarios tienen mayores ventajas que el resto de la población cuando se enfrentan al mercado de trabajo, una crisis de magnitudes como la actual termina afectando a todos los sectores de la población, incluidos también los universitarios, aunque atendiendo a lo dicho anteriormente, de distintas maneras.

Tomando en cuenta este contexto, el objeto de estudio de esta tesis está cimentado en dos elementos: por un lado el fenómeno de la inserción laboral de los titulados universitarios y por otro lado el impacto de la crisis económica en dicho fenómeno. A partir de aquí se han elaborado dos preguntas de investigación que han guiado todo el proceso de elaboración de la tesis y a las cuales se intenta dar respuesta.

1. *¿Cuáles son los factores sociales que configuran los resultados de inserción laboral de los titulados de universidades públicas en Cataluña?*
2. *¿Cuáles son los efectos de la crisis económica en la inserción laboral de este colectivo?*

La primera pregunta tiene un carácter más estructural, referida en general al fenómeno de la inserción laboral de los titulados universitarios; mientras que la segunda, de carácter más coyuntural, intenta observar los impactos de la crisis económica específicamente en la inserción laboral de los titulados.

Para responder a las preguntas de investigación, se realizó un análisis de tipo cuantitativo, a partir de datos secundarios provenientes de una serie de encuestas sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en Cataluña, cuatro años después de haber obtenido un título, elaboradas por AQU Catalunya desde el año 2001. En concreto, en esta tesis se llevó a cabo una explotación de las encuestas elaboradas en 2008 y en 2011, con titulados en el curso 2003-2004 y 2006-2007 respectivamente, circunscribiéndose únicamente a los graduados de las universidades públicas catalanas. Finalmente, la tesis propone un estudio del colectivo de titulados universitarios en su conjunto. Aunque la variable de la titulación estudiada juega un papel relevante en los análisis que se ofrecen, no se trata de estudios de caso sobre titulaciones o áreas de estudio en particular, sino que se propone un acercamiento de colectivos de graduados que terminaron sus estudios en cursos académicos determinados.

b) Estructura de la tesis

La estructura de la tesis refleja el proceso de investigación llevado a cabo durante los tres años que se dedicaron a la elaboración de este trabajo. El documento se divide en tres partes.

En la primera de ellas, que se compone de cuatro capítulos, se hace una revisión de la literatura que enmarca el objeto de estudio. Intentado tener una perspectiva integral del fenómeno estudiado, cada uno de los capítulos refleja una dimensión desde la cual se puede abordar la inserción laboral de los titulados universitarios. La primera dimensión (capítulo 1) trata sobre la composición sociodemográfica de los estudiantes universitarios, buscando identificar aquellos rasgos que definen las diferencias en algunas de sus características principales, como punto de referencia para comparar posteriormente la composición social de los titulados universitarios. La segunda dimensión (capítulo 2) recoge algunas de las perspectivas teóricas que se han desarrollado en las últimas décadas sobre la relación entre educación y trabajo. En la tercera dimensión (capítulo 3), se lleva a cabo una propuesta de conceptualización de la inserción laboral de los titulados, intentando ir más allá de una definición en términos únicamente de su incorporación al mercado de trabajo, sino enmarcándola desde una perspectiva de trayectoria vital de los titulados. Finalmente, en la cuarta dimensión (capítulo 4) se recuperan algunas investigaciones que han abordado explícitamente el

fenómeno de la inserción laboral de los titulados universitarios, poniendo el acento en algunos factores explicativos, a saber: el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante los estudios.

En la segunda parte de la tesis se explicitan los elementos metodológicos de la investigación. Consta de un capítulo (5) que se divide a su vez en cinco apartados. En un primer momento (apartado 5.1), recuperando la revisión de la literatura de la primera parte, se define el objeto de estudio: la inserción laboral de los titulados universitarios en Cataluña. Posteriormente (apartado 5.2), se proponen tres hipótesis que sirvieron como guía para todo el proceso de investigación: una hipótesis con respecto a los resultados de inserción laboral, otra hipótesis con respecto al impacto de la crisis económica y una última con respecto a los factores explicativos de la inserción laboral. A su vez, cada una de las hipótesis se dividió en dos sub hipótesis en función de una distinción de los resultados de inserción laboral que se utiliza a lo largo de la tesis: por un lado, la “situación laboral”, que se definió como el tipo de relación que establecen los titulados con el mercado de trabajo –ocupación, paro o inactividad–, y por otro, la “situación ocupacional”, que corresponde a una definición de las características de los trabajos al interior del grupo de titulados ocupados. En un tercer momento (apartado 5.3), se describe la fuente de datos utilizada en la tesis: las encuestas de inserción laboral de AQU Catalunya. Además de presentar un breve marco histórico de su origen así como sus características principales, se enfatiza en las potencialidades que ofrecían para responder a las preguntas de investigación. Posteriormente (apartado 5.4), se describe la estrategia metodológica construida, derivada de las hipótesis y que refleja las etapas que se vivieron durante la fase del trabajo empírico. Finalmente, en el apartado 5.5 se presentan las características principales de las técnicas estadísticas elegidas para analizar los datos.

En la tercera parte se ofrecen los resultados del trabajo empírico así como las conclusiones. La presentación de los resultados está dividida en tres capítulos, que se derivan de la estrategia metodológica. En el capítulo 6 se presenta un análisis de la composición sociodemográfica de los titulados universitarios, que incluye un análisis de la edad, el sexo y el origen social de los mismos, así como la distribución de los graduados con respecto a la titulación estudiada y a su situación laboral durante los dos últimos años de la carrera. En el capítulo 7, se presentan los resultados de los análisis

que describen la “situación laboral” de los titulados, es decir, si se encontraban ocupados, en paro o inactivos en el momento en que fueron entrevistados (apartado 7.1.1). Además, se desarrollan una serie de análisis estadísticos que ponen en relación la situación laboral con las variables elegidas como posibles factores explicativos de dicha situación (apartados 7.1.2 a 7.1.6).

Posteriormente, en el capítulo 8 se presenta el análisis de la “situación ocupacional”, es decir, la diferenciación en las características de los trabajos de los titulados que se encontraban ocupados en el momento de la encuesta. Para ello, la estrategia propuesta consistió en la elaboración de una “tipología estructural y articulada” que da cuenta los tipos de inserción laboral (apartados 8.1). Una vez elaborada la tipología, se realizaron una serie de regresiones logísticas que analizaron la influencia de la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante la carrera en la probabilidad de tener determinado tipo de inserción laboral (apartado 8.2).

Finalmente, en el capítulo 9 se ofrecen las conclusiones de la tesis. Las conclusiones están precedidas por un apartado en el que se contrastan las hipótesis de trabajo con los resultados encontrados (apartado 9.1). Posteriormente, en el apartado 9.2, se proponen las conclusiones del trabajo, en función a las tres aspectos recogidos en las hipótesis: los resultados de inserción laboral, el impacto de la crisis económica y los factores explicativos de la inserción. Finalmente, en el apartado 9.3 se discuten los resultados así como algunos aspectos que se pueden derivar de la tesis con respecto a la continuación de la investigación en este campo.

INTRODUCTION (Mención Doctorado Europeo)

a) The idea behind the investigation

Linked to the phenomena of the expansion of education, which has had a very significant impact on the universities and in the social composition of students, there has been a permanent interest to analyse and understand the results achieved in the labour market by university graduates.

To learn about this, governments and the university themselves have set up different mechanisms to investigate the results and achievement levels of the graduates in the labour market. These studies on the integration of university graduates into the labour market have been based on different scientific disciplines, one of them sociology, aimed at finding out and analyzing this phenomena and leading to the design of policies to improve this processes of education or strengthening the links between university and the productive economy.

The vigorous growth in the universities over the last third of the 20th century provoked, among other things, a significant diversification in the social composition of university undergraduates, although there are marked differences when the distribution of university degrees is analyzed by gender and social origin. However, taking into consideration that the value of a university degree depends almost exclusively on the dynamics of the labour market and, going beyond, on the social systems that sustain it, graduates in different degrees have different opportunities in the labour market.

If we analyze all the active population – those available to work – some variables that make it possible to explain the differences in the success in the integration in the labour market are gender, age and education level. A first point: though historically it is possible to see that women have significantly improved their social and labour conditions, it is necessary to recognise that there still persists discrimination against women in certain sectors of the labour market, although it is manifest in different degrees of intensity.

As for age, there is a clear difference in the labour market results achieved by young people, above all in their incorporation into the labour market, due to the disadvantage

of competing with older and more experienced people. This mechanism of discrimination is crudest in times when job opportunities are scarce, as can be observed in the fall in the employment levels over the last five years. Furthermore, added to other changes in the way people experience life, the transition from structured education to the world of work has become even more complex, one reason being that the labour market is increasingly dynamic.

Another question is that the student's level of education plays an important role in determining their labour situation, as there is a parallelism between how much education people have and their position in the labour market: the more studies one has, the greater probability of being high up in the labour market. It is clear that having a university degree increases the possibilities of having a well paid, stable job and good perspectives of professional growth. However, obtaining a university degree does not have the same benefits for everyone. As part of those with university degrees, there are a group of people – internal segmentation of all graduates – small though it may be, who do not live up to the expectations. For example, university graduates who have jobs “below” their level of education, or males or female graduates who have different salaries, but do the same work and have the same degree. These are the reasons why when we speak about the collective of university graduates and their integration in the labour market it is wise to avoid generalizations that could distort a clear image of the phenomena.

Added on top of the panorama presented up to now, in 2008 one of the hardest economic recessions in terms of its importance on a world level and known over recent decades in the developed western countries has hit all countries. The European Union, particularly the Mediterranean countries, has been particularly affected, as manifest by the descent in the number of people working, the insecurity in the work conditions (temporary contracts and having to move on frequently) and the consequent increase in the number of people unemployed.

In Spain the economic crisis is related to the fall in activity in the construction sector, which had led to a great deal of the strong economic growth of the economy in the boom years before the downturn. When the property bubble burst there was a notable increase in the unemployment rate. At first it especially affected construction sector and

similar workers: the newly made unemployed where male in a high percentage and had a low level of education.

The consequent downturn in the economy then gradually dragged in other sectors and developed into one of the worst economic crisis Spain has suffered since the transition to democracy. It is precisely during economic slumps when debates arise as to the role of university in society. Despite university graduates having an advantage over the rest of the population when entering the labour market, a crisis as hard-hitting as this one impacts on all sectors of the population, even university graduates, although as said before graduates in different subjects fare differently in the labour market.

If we establish this as the context, this thesis is founded on two elements: the integration of the university graduates in the labour market, and secondly the impact of the economic crisis. Starting from here, two questions have been examined, guiding all the preparation process of the thesis. The two questions to be answered are:

1. *What are the social factors that determine the success achieved in the integration in the labour market of graduates from state university in Catalonia?*
2. *What effects has the economic crisis had on the integration in the labour market of this group of people?*

The first question is of a more structural nature. It refers to the general phenomena of the labour market integration of university graduates, while the second is more related to a specific moment in the economic cycle. It aims at observing the impact the economic crisis has on their integration in the labour market.

To answer the questions we made a quantitative analysis on the secondary data coming from the surveys on labour market integration of university graduates in Catalonia, four years after they had obtained their degree, prepared since 2001 by the AQU (Agency of Quality in the Catalan University System). Specifically this thesis worked on surveys prepared in 2008 and 2011, with university graduates from the years 2003-2004 and 2006-2007 respectively, strictly limited to graduates from the state university in Catalonia. A final stage was that the thesis studied university graduates as a complete

group. Although the variable of the degree studied does play a role in the analysis of the study, the research do not emphasizes on the specific results achieved by a determined degree or field of study, but considering the entire group of university graduates at a specific year.

b) The structure of the thesis

The structure of the thesis reflects the investigation process during the three years of the Project. The document is divided into three parts. The first part is made up of four chapters and revises the literature on this area. Each chapter is designed so they form an integral perspective on the phenomenon studied and reflects a dimension from which it is possible to approach graduates integration in the labour market. The first dimension (chapter 1) is on the social-demographic composition of the university graduates, seeking to identify those traits that define the differences between them. This is a point of reference so that later we can compare the social composition of the graduates. The second dimension (chapter 2) gathers together some of the theoretical perspectives that have been developed on the relationship between education and work. The third dimension (chapter 3), was prepared to show a proposed conceptualisation of the integration in the labour market of the graduates, going beyond marking a person by how he or she is inserted in the labour market, but rather putting it all in the life experiences of the graduates. Finally, the fourth dimension (chapter 4) goes back to learn from previous investigations explicitly into the phenomenon of the labour market integration of graduates, placing special emphasis on some factors that explained their labour market outcomes: gender, social origin, degree studied and the work practice during their studies.

The second part of the thesis set out clearly the methodology of the investigation. Chapter (5) is divided into five sections. Firstly (section 5.1), draws together all the literature of the first part and defines the object of the study: the labour market integration of university graduates in Catalonia. Next section 5.2 puts forward three hypotheses which guided all the investigation process: a hypothesis with respect to integration in the labour market; another hypothesis on the impact of the economic crisis and a final hypothesis on the factors that explain this integration. In turn, each hypothesis is divided into two sub-hypothesis, depending on how the graduates are

integrated in the labour market from two perspectives: on one hand their “labour situation”, defined as their relationship to the labour market: working, unemployed or not looking for work. A second perspective is the characteristics of the work the graduates do, which we call “occupational situation”. Thirdly, section 5.3 gives detailed information on the source of the data used in the thesis: the questionnaires on labour market insertion by the AQU Catalunya. In addition to a brief historical context of the origin, as well as its principal characteristics, it sets out the potential answers to questions of the investigation. Next section 5.4 describes the methodological strategy constructed, derived from the hypothesis and specifying the stages in the empirical work. Finally section 5.5 describes the principal characteristics of the technical statistics used to analyse the data.

In the third part we offer the results of the empirical work and the conclusions. This presentation of the results is divided into three chapters, deriving from the methodologies. Chapter 6 presents a social demographic analysis of the composition of university graduates, by age, gender and social class, as well as the distribution with respect to the subjects studied and their labour situation over their last two years in the degree programs. Chapter 7 presents the results of the labour situation of the graduates analysis: this means were they employed, unemployed or not seeking work at the time of the interview? (section 7.1.1). In addition we have developed a series of analytical statistics that reveal the relationship between the labour situation and the variables chosen as possible explaining factors (sections 7.1.2 to 7.1.6).

Chapter 8 presents an analysis of the “occupational situation,” that is the differences in the jobs of the university graduates at the time of the interview. The strategy proposed to achieve this was to elaborate a “structural and articulated typology”, which sets out types of insertion in the labour market (sections 8.1). Once the typology had been prepared, a series of logistic regressions were made to analyze the influence of age, gender, social origin, university degree studied and the work during their period at university on the probabilities of having a certain type of insertion in the labour market (section 8.2).

Finally chapter 9 offers the conclusions of the thesis. Before these conclusions there is a section comparing the work hypothesis and the results revealed (section 9.1). After, in

section 9.2, we set out the conclusions of the work in terms of the hypotheses on the results of insertion in the labour market, the impact of the economic crisis and the factors explaining the insertion. Finally section 9.3 discusses the overall results and some ideas, which could be developed for continued and deeper investigation in this field.

PRIMERA PARTE: Revisión de la literatura

Enmarcar un objeto de estudio como el que nos ocupa en esta tesis no resulta una tarea sencilla. Estamos frente a un fenómeno multidimensional que es susceptible de ser abordado desde diversas perspectivas. Para enmarcar la investigación se ha dividido la revisión de literatura en cuatro grandes temas, que corresponden a los cuatro capítulos que componen esta primera parte de la tesis.

En el capítulo 1, se presenta una revisión del marco teórico sobre la composición sociodemográfica de la universidad. La intención es enmarcar la composición social de los titulados universitarios desde una perspectiva más amplia, con la finalidad de tener elementos que permitan posteriormente relacionar los resultados de inserción laboral con aspectos que provienen desde la configuración del colectivo de estudiantes universitarios.

En el capítulo 2 se ofrece una revisión de diferentes corrientes teóricas que explican, desde una perspectiva social, la relación entre educación y trabajo.

Posteriormente, en el capítulo 3 se define el concepto de inserción laboral tal como se ha entendido en la tesis. Aunque se parte de un concepto amplio, se intenta especificar el fenómeno con respecto a la inserción laboral de los titulados universitarios.

Por último, en el capítulo 4, se abordan algunos factores explicativos de la inserción laboral de los titulados universitarios a partir de cuatro variables que, aunque están estrechamente interrelacionadas, se han separado con un propósito analítico: el origen social, el sexo, la titulación estudiada y la combinación de estudios y trabajo durante la etapa universitaria.

1. Estudiantes primero...titulados después: la composición sociodemográfica de la Universidad

El objeto de estudio de esta tesis está centrado en los titulados universitarios, es decir, individuos con diferentes características sociales que ya transitaron por la universidad, pasando por las diferentes etapas necesarias para ello y que finalmente obtuvieron un título. Debido a las consecuencias que conlleva la posesión de un título universitario, tanto en términos individuales –el acceso al mercado de trabajo profesional o el prestigio social– como en términos colectivos –la configuración de una fuerza de trabajo cualificada–, el acceso a la universidad ha sido tradicionalmente un tema relevante para las ciencias sociales.

En este sentido, preguntas como ¿todas las personas tienen las mismas oportunidades de estudiar una carrera universitaria?, ¿la Universidad responde únicamente a los intereses de las clases privilegiadas?, ¿cómo ha evolucionado este fenómeno a lo largo de las últimas décadas?, entre otras, están continuamente en la agenda sociológica y su interés se renueva conforme las sociedades evolucionan.

Para poder entender quiénes son los titulados universitarios desde un punto de vista sociológico, creemos que es importante, en un primer momento, hacer un recorrido por las teorías y estudios que explican el proceso de creación del colectivo universitario, de manera que en un segundo momento se puedan entender los rasgos que caracterizan a dicha población. De esta manera, en el apartado 1.1 se hace un revisión de las teorías que explican la desigualdad educativa, con la finalidad de comprender algunos de los factores que hacen que la población acceda o no a los niveles educativos superiores.

De forma seguida, en el apartado 1.2 se presenta una caracterización de la población universitaria a partir de tres variables fundamentales para el estudio de la sociedad: la clase social (1.2.1), el sexo (1.2.2) y la edad (1.2.3).

A continuación, en el apartado 1.3 se analiza un aspecto de suma importancia para comprender la diversidad de la población universitaria: la composición social diferenciada de las titulaciones que forman parte del sistema universitario. Se analiza

sobre todo la diferencia que existe en las titulaciones, agrupadas por áreas de estudio, en función del origen social (1.3.1) y del sexo (1.3.2).

El objetivo de este capítulo responde al interés por contextualizar teórica y empíricamente al colectivo universitario, de manera que, cuando se presenten los resultados de inserción laboral, pueden extraerse interpretaciones que provengan de su composición, intentando encontrar aquellos factores que determinan, desde la etapa universitaria, las diferencias posteriores que aparecen en la inserción laboral.

1.1 Teorías que explican la desigualdad de oportunidades educativas y de acceso a la universidad

El estudio de las estrategias de reproducción y movilidad social que utilizan las diversas clases y grupos sociales en diferentes momentos históricos constituye uno de los temas fundamentales para la sociología. En el caso de la sociología de la educación, esto se concreta mediante el estudio de la utilización diferenciada que los diferentes colectivos sociales hacen del sistema educativo, con la finalidad de reproducir o cambiar su posición en la estructura social.

Dentro de la sociología, en el debate sobre la igualdad o desigualdad de oportunidades educativas se ha abordado tradicionalmente el problema del acceso a los estudios post obligatorios como uno de los indicadores principales para el estudio de la estratificación y de la movilidad social (Goldthorpe, 1996; Martínez-García, 2007). Así, los sociólogos suelen considerar la desigualdad en el logro educativo como una de las causas de la desigualdad en el aumento de las personas que ocupan un mejor lugar dentro de la estructura de clases (Breen, 2010).

Por otro lado, las sociedades occidentales industrializadas han atestiguado un crecimiento constante en el acceso a la educación durante la segunda mitad del siglo pasado, un fenómeno conocido comúnmente como “expansión educativa”. Este aumento en los niveles educativos, incluido evidentemente el universitario, debe entenderse como parte de un proceso continuo de la historia económica y social de los países desarrollados, en el cual han jugado un papel decisivo, no sin contradicciones o

dificultades, los intereses de diversos agentes sociales, desde los Estados, pasando por las empresas y las familias (Béduwé y Planas, 2002).

Por ejemplo, en el caso de la universidad española, es posible ver cómo la matrícula pasó de sesenta mil alumnos en 1960 a más de un millón en el año 1990, llegando casi a un millón seiscientos mil en los inicios del presente siglo. Este dato es fundamental para entender por qué se adjectiva a la universidad contemporánea como “de masas”, en contraposición con la universidad “de élites” característica de las décadas anteriores a la expansión (Ariño y Llopis, 2011), tal como se profundizará más adelante.

Volviendo al fenómeno de la expansión general de la educación, cuyas evidencias estadísticas no dejan lugar a dudas y han sido ampliamente documentadas, reconocemos el debate que ha generado la interpretación de las consecuencias de la expansión con respecto a la igualdad o la desigualdad social. Por un lado, existen posturas que indican que a pesar de que se ha expandido el sistema educativo, las desigualdades en el acceso se han conservado, permanentemente y salvo en algunas excepciones, en las sociedades avanzadas (Shavit y Blossfeld, 1993), mientras que otros han encontrado evidencias de una disminución de las desigualdades de clase a partir de la expansión educativa en ciertos países (Breen, Luijkx, Müller, y Pollak, 2009; Breen, 2010)¹.

En la sociología de la educación, es posible identificar dos bloques teóricos desde los cuales se ha estudiado la relación entre la desigualdad educativa y el origen social, que corresponden al debate clásico en sociología sobre estructura o agencia². En primer lugar un bloque basado en el estructuralismo, con su doble vertiente de “estructuralismo fuerte” o “estructuralismo débil”, en segundo lugar, las teorías basadas en la agencia, relacionadas con el individualismo metodológico y las teorías de elección racional (Breen, 2010). En este cuerpo teórico, es posible identificar los primeros intentos de la

¹ Recientemente Carabaña (2013) recupera este debate para el caso del crecimiento del bachillerato en España a partir de los años ochenta. Además, en el mismo artículo critica la postura hegemónica en la literatura sobre desigualdad educativa que suele analizar cómo se distribuye del crecimiento educativo entre las diversas clases o cómo éstas son afectadas por la expansión educativa y propone que el análisis debería enfocarse más bien en la variación global de las contribuciones de las clases y en revisar cómo han cambiado en el tiempo y por qué han cambiado.

² Entre las diversas maneras posibles para clasificar las teorías que explican la relación educación estructura social, se sigue en este apartado la síntesis realizada por Quintela (2007).

naciente sociología de la educación desde mediados del siglo XX, para explicar el papel de los logros educativos en el funcionamiento de la sociedad.

Dentro del estructuralismo fuerte existen dos vertientes teóricas contrapuestas desde el punto de vista ideológico: el funcionalismo de Parsons y la vertiente neomarxista. El funcionalismo clásico describe la desigualdad como producto de una necesaria estratificación funcional de la sociedad. Es decir, se efectúa una valoración diferencial de las posiciones sociales en función de su contribución al sistema social y de la capacidad individual. Para un funcionamiento óptimo de la sociedad, es necesario un sistema de recompensas en términos de ingreso, poder y prestigio. Este sistema está basado principalmente en el principio de la meritocracia y se construye desde las instituciones sociales, donde la educación formal, es decir, la institución escolar, juega un rol determinante.

Carabaña (1980) recoge de manera sintética los principios esenciales de la meritocracia que resumen claramente las bases de este posicionamiento teórico funcionalista:

- Las posiciones sociales son distribuidas en función del mérito y de la cualificación individual, superando la rigidez de la filiación hereditaria.
- La escuela es el medio donde se adquieren las cualificaciones.
- Las posibilidades de acceso a la educación formal dependen únicamente de las preferencias y capacidades de los individuos y para todos los individuos aplica por igual.
- Las capacidades intelectuales están distribuidas al azar entre los diferentes grupos sociales.

Por su parte, Bonal (1998) propone un esquema de análisis de la sociología de la educación desde los años cincuenta del siglo pasado que comienza con la corriente funcionalista como la primera que estudia desde el punto de vista sociológico la relación entre la educación y la sociedad. En su propuesta, el debate entre educación y empleo está en la base de esta corriente, en concreto el llamado funcionalismo

tecnoeconómico³, a partir de los planteamientos de la Teoría del Capital Humano. En el capítulo 2 de esta tesis, cuando se hable específicamente de la relación entre educación y trabajo, se ampliará dicha teoría, pero basta con señalar aquí la relación intrínseca que existe entre ambos planteamientos.

Por otro lado, las corrientes neomarxistas estructuralistas aparecen como una contestación, desde una postura revisionista de Marx, a los presupuestos del funcionalismo estructural. Este enfoque se puede ubicar también dentro del gran paradigma de la reproducción social, como se verá más adelante. Una de las premisas fundamentales es que se considera a la escuela como uno de los muchos “aparatos ideológicos del estado” (Althusser, 1985) mediante los cuales –junto con los aparatos represivos del estado– se asegura la reproducción de las condiciones sociales existentes, es decir, las relaciones de producción capitalistas. Siguiendo la terminología marxista, se concibe una sociedad de explotadores y explotados, que se reproduce a partir del engranaje de las instituciones que surgen del sistema de aparatos de estado tales como la escuela, el ejército, la religión, la familia, etc. La escuela por tanto realizaría la función de preparar y clasificar a los individuos para las posiciones que ocuparán dentro del sistema productivo, tanto desde el punto de vista técnico como ideológico, a partir un proceso de adoctrinamiento continuo (Bowles y Gintis, 1983).

Este paradigma, criticado ampliamente por su rigidez y visión polarizada de la sociedad, se caracteriza por ignorar la autonomía cultural y la iniciativa política de la clase trabajadora, aspectos que retomarán más adelante autores como Willis (1988) en un intento por recuperar las posibilidades de los individuos para dar respuestas alternativas ante la opresión impuesta por la estructura.

Una ampliación de la visión neomarxista, centrada particularmente en el papel de la escuela en la reproducción social, se encuentra en Baudelot y Establet, en su obra *La Escuela Capitalista en Francia* (1987). En la misma línea de asegurar tanto la reproducción material como ideológica, estos autores proponen que lo que sucede al interior de la escuela (aprendizajes, contenidos, relaciones sociales) configura una

³ Gil por su parte, en su *Teoría sociológica de la educación* (1994) identifica dos grandes debates en la sociología de la educación: el funcionalismo tecno-económico (el debate educación-empleo) y el debate sobre la igualdad de oportunidades (en el paradigma del funcionalismo meritocrático).

segmentación de la sociedad en dos masas desiguales. Esta segmentación se cristaliza dentro del sistema educativo en dos vías opuestas, la red primaria profesional y la red secundaria superior, que a su vez están estrechamente relacionadas con la estructura social (clases bajas en la red primaria y clases medias/altas en la red secundaria superior). Además, como se verá más adelante, la teoría de la correspondencia (Bowles y Gintis, 1983), que también se encuentra dentro la perspectiva neomarxista, le asigna un papel fundamental a la relación entre educación y trabajo en la reproducción de la sociedad.

Por su parte, la vertiente del estructuralismo débil representa un esfuerzo por identificar las causas de la reproducción del orden social desde los procesos escolares. Bourdieu y Passeron, en su obra *La reproducción* (Bourdieu y Passeron, 1977), proponen las bases de una postura que ha sido tanto utilizada como criticada para comprender el papel de la educación dentro de la sociedad. La tesis central de esta teoría es que la escuela cumple la función de reproducir la cultura, la estructura social y económica a través de estrategias de clase. Estas estrategias funcionan de acuerdo a los siguientes principios: la nueva clase media tiende a invertir en cultura –principalmente educación formal– para mejorar el estatus social, las élites culturales se esfuerzan por conservar su posición de prestigio y de estatus, mientras que la clase dominante desde el punto de vista económico se esfuerza por reconvertir parte de su capital económico en capital cultural.

Conceptos como *habitus*, violencia simbólica o campo, clásicos en esta postura bourdiana, sirven para explicar cómo la escuela, sin ser la causa de las desigualdades sociales pero al mismo tiempo sin ser una institución neutral, favorece la perpetuación de la cultura dominante a través de la acción pedagógica, dejando poco espacio para la movilidad social.

Según Bourdieu, los individuos no eligen sus trayectorias racionalmente, puesto que el mecanismo de la meritocracia en realidad funciona únicamente para “elegir a los elegidos”, dado que la institución escolar refuerza ciertas actitudes y aptitudes propias de la clase alta mediante el uso de la violencia simbólica contra quienes no las poseen (Bonal, 1998).

Frente al estructuralismo, existe un cuerpo teórico que fundamentalmente le devuelve al sujeto la posibilidad de ser un agente de su propio desarrollo, visión que ya apuntaban de alguna manera, en la sociología de la educación, algunas posturas como el “paradigma interpretativo”, la “nueva sociología británica de la educación” o el “marxismo etnográfico”, por mencionar algunos. Lo que aquí se presenta está basado en la llamada Teoría de la Acción Racional (TAR)⁴, estrechamente relacionada con el individualismo metodológico –que no debe confundirse con el individualismo ontológico (Goldthorpe, 2010, cap. 7)–, que pone el énfasis en las acciones de los individuos como *explananda* fundamentales, es decir, los fenómenos que se pretende explicar.

Entre los principios fundamentales de la TAR está el que los agentes toman decisiones racionales con arreglo a fines, que lo hacen tomando en cuenta sus preferencias y que para lo anterior consideran las restricciones que el ambiente les presenta para tomar sus decisiones. Lo anterior, constituye una tríada de elementos que conforman una fuente de explicación de las elecciones de los individuos: los deseos, las creencias y las oportunidades –comúnmente conocida como DBO, por sus siglas en inglés–.

De acuerdo al grado de importancia que se le concede a los elementos anteriores, es decir, los rasgos adaptativos de la elección racional, las constricciones y las preferencias, encontramos diversas posturas, que Quintela (2007) divide en dos: versión “estándar” y versión “no estándar”. En la versión estándar se pone el énfasis en los rasgos adaptativos de las acciones de acuerdo a limitaciones del conjunto de oportunidad, mientras que en la versión no estándar se pone el acento en la capacidad de los agentes para comportarse racionalmente de acuerdo a sus preferencias.

Dentro de la versión estándar, encontramos el trabajo clásico de Boudon (1983), quien propone un modelo explicativo de las desigualdades educativas, asumiendo la capacidad

⁴ Los autores que se suelen citar para hablar de esta teoría no aparecen en los manuales de sociología de la educación consultados (Bonal, 1998; Fernández-Enguita, 1999b; Fernández-Palomares, 2003; Gil, 1994) sin embargo, se ha considerado importante incorporarlos como una alternativa ante las restricciones explicativas del funcionalismo y del estructuralismo presentado anteriormente. Aun así, es necesario tomar en cuenta que la llamada Teoría de la Acción Racional, o en algunos autores Teoría de la Elección Racional, debido a su continua actualización, está continuamente expuesta a críticas y desencuentros como lo menciona Goldthorpe, “la TAR no es una entidad intelectual muy unificada” (2010, p. 182), o bien lo propuesto por Martínez-García (2004).

de las familias y los agentes para tomar decisiones racionales a partir de los costos y beneficios que se presentan ante la opción de continuar o abandonar los estudios. Según este autor, serán los recursos económicos –los que se poseen y los costes de oportunidades– y el rendimiento escolar los factores que entran en juego al momento de tomar una decisión educativa. La propuesta de Boudon se puede resumir en el modelo de análisis denominado como “proceso de decisión escolar en función de la posición social” cuyo principio fundamental consiste en afirmar que las preferencias de los distintos grupos sociales serán siempre las mismas: evitar la movilidad social descendente.

Boudon identifica dos tipos de efectos de desigualdad educativa relacionados con el origen social⁵: primarios y secundarios. Los efectos primarios son los efectos del origen social en el desempeño académico –las probabilidades de obtener notas altas son mayores a medida que aumenta el origen social– mientras que los efectos secundarios hacen referencia a los cálculos de coste-beneficio que elaboran los sujetos frente a decisiones educativas, tales como continuar o abandonar los estudios. En este sentido Boudon encuentran que aun a igualdad de rendimiento académico, en los hijos de clases sociales más elevadas la probabilidad de continuar los estudios post obligatorios es mayor que en los orígenes sociales bajos.

Por su parte, Breen y Goldthorpe (1997) retoman el programa de Boudon y lo explicitan en su “modelo de las decisiones educativas”. Para estos autores, las decisiones de continuar o abandonar el sistema educativo, por parte de los padres y sus hijos, se realizan tomando en cuenta tres factores: los costes educativos, la probabilidad subjetiva de éxito y el valor o utilidad que los agentes otorgan a los resultados educativos. Los costos de mantenerse en la escuela incluyen, como se mencionó en párrafos anteriores, tanto los costes directos como los de oportunidad, es decir, las potenciales ganancias que se dejan de recibir mientras se asiste a la escuela. La probabilidad de éxito está basada en la creencia subjetiva sobre el desempeño futuro en el siguiente nivel educativo, a partir de los resultados conseguidos hasta el momento de la elección. En

⁵ Para una revisión del origen de este planteamiento, revisar Jackson (2013). Ahí, se argumenta que, aunque el trabajo de Boudon ha sido el más completo en explicar el papel que juegan los efectos primarios y secundarios en la creación de desigualdad educativa, los primeros en introducir el concepto fueron Girard y Bastide en 1963.

suma, el valor o utilidad asignado a la educación por la familia y los hijos mira hacia las posibilidades de acceder a una determinada clase social a partir de los estudios conseguidos.

Breen y Goldthorpe proponen tres mecanismos para explicar las diferencias de nivel educativo de los agentes, en función de la clase social de origen: a) aversión al riesgo relativo de tomar opciones más aventuradas; b) diferencias de habilidad en las pruebas académicas y expectativas de éxito de los agentes; c) diferencias de recursos de los agentes y sus familias para enfrentar los costes de los estudios.

Por su parte, Gambetta (1996) se pregunta en qué medida los comportamientos educativos, es decir, las acciones de los agentes, pueden ser representados como producto de elecciones intencionales y en qué medida corresponden al resultado de condicionamientos externos, los cuales de alguna manera minimizan el campo de la elección socialmente significativa a nivel individual. Para ello, parte de tres aproximaciones teóricas, las dos primeras de tipo causal y la tercera de tipo intencional: a) la concepción de un agente caracterizado por constricciones o limitaciones en su conjunto de oportunidades o por la escasez de alternativas relevantes; b) un agente que decide “empujado a sus espaldas” por factores causales que escapan a su conciencia, que se sintetiza en el término *pushed from behind*; y finalmente, c) la explicación intencional, en la figura opuesta de *pulled from the front*, donde el agente evalúa o sopesa las alternativas disponibles con respecto a alguna recompensa futura, en otras palabras, el análisis de coste-beneficio.

Según Gambetta (1996), las decisiones educativas son fruto de tres procesos articulados, que a su vez se puede explicar como una “densa combinación de mecanismos”: lo que podemos hacer, lo que queremos hacer y las condiciones que dan forma a las preferencias e intenciones personales, aunque de forma indirecta. Sin embargo, esto se puede explicar desde dos paradigmas. Según el estructuralismo, tal como se ha presentado anteriormente, las elecciones educativas son predominantemente el resultado de restricciones culturales o económicas y cuando se presentan varias posibilidades dentro del marco de las restricciones, entonces se explica por medio de intenciones y preferencias. Al contrario de este enfoque, el modelo racional, se refiere más a procesos intencionales que a procesos causales: el sujeto toma en cuenta las probabilidades

esperadas de éxito relativas a otras opciones disponibles (el punto de vista económico de la acción humana). Después de tomar en cuenta las restricciones en las oportunidades, lo que realmente discrimina entre opciones disponibles es la preferencia hacia un “mientras más, mejor”, donde “más” se entiende esencialmente como beneficios materiales.

Este modelo racional analiza los efectos de la probabilidad esperada de éxito desde dos perspectivas: los logros escolares pasados –mientras más alto sea el nivel percibido de habilidad personal, independientemente de la clase social, más alta es la probabilidad de llegar lejos en la educación– y las posibilidades en el mercado de trabajo, la educación vista como una inversión, se adquiere más en la medida en que se espera que devuelva más lo invertido.

Como alternativa a los modelos estructuralista y racionalista, el autor propone un modelo teórico basado en la manera en que los sujetos planifican sus vidas futuras, basado en la idea de que “lo que uno quiere es lo que realmente cuenta”. Los tres modelos se basan en última instancia en diversos grados de un agente intencional, capaz de tener un comportamiento que busca un propósito. Sin embargo, según Gambetta, en su propuesta de modelo se debería poner en el centro las preferencias de los sujetos y sus planes de vida, de manera que mientras más cerca estén los sujetos de los extremos en el continuo interés-desinterés en la educación, menos les afectarán en sus decisiones tanto las constricciones como las probabilidades de éxito.

En este sentido, Carabaña (1993) propone que las familias, independientemente de su origen, pondrán en juego los recursos de que disponen, ya sean éstos objetivos (económicos, sociales y culturales) o subjetivos (o personales, tales como capacidades, inteligencia, simpatía, capacidad de riesgo...), con la finalidad de practicar diferentes estrategias utilizando diferentes instituciones sociales. En el siguiente apartado se verá cómo se ha traducido este planteamiento en términos de acceso a la educación superior y las consecuencias que ha tenido en la configuración social de la universidad tal como la conocemos en el periodo actual.

1.2 Hacia una universidad (cada vez) más heterogénea

En el apartado anterior se han mostrado algunas de las teorías que ayudan a explicar los resultados desiguales en el logro educativo de la población en general. A partir de dicha revisión se han observado los determinantes sociales que explican por qué las personas llegan a ciertos niveles educativos y por qué otras no lo consiguen. Complementariamente, para entender el logro educativo es preciso hacer alusión a la expansión educativa que se ha vivido en los países industrializados en las últimas décadas, misma que ha afectado también al nivel universitario. La premisa de partida es que a lo largo de la segunda mitad del siglo pasado la universidad ha conocido una expansión sin precedentes, pero que ha impactado de manera distinta de acuerdo a las características de la población. Así, en esta sección se argumentará que la expansión educativa ha producido una determinada composición social en función de tres variables: el origen social, el sexo y la edad.

1.2.1 Universidad y origen social

Hasta aquí se han planteado algunas teorías generales que intentan explicar las diferencias en el logro educativo, sobre todo en la etapa postobligatoria. Los universitarios han debido pasar por las etapas previas, aludidas en las teorías presentadas en párrafos anteriores, y esto da como resultado una determinada composición social de la universidad. Es decir, la universidad no es una “caja negra” en la cual entran alumnos y salen titulados de manera aleatoria, sino que es necesario contextualizar el fenómeno del acceso a la universidad dentro de la dinámica social e histórica de que forma parte.

De esta manera, no sería lo mismo hablar de la universidad ni de los universitarios de principios o mediados del siglo XX, que respondían más a un modelo tradicional, descrito por algunos autores en el contexto español como *ad usum delphinis*⁶ (Lerena, 1986) que de la universidad de principios del siglo XXI, fruto de la expansión educativa, que presenta sin lugar a dudas rasgos más democratizadores con respecto a la composición social de los estudiantes (Planas y Fachelli, 2010). Sin embargo, es

⁶ Que hacía referencia a una universidad que jugaba el papel de colocar a los previamente colocados en la estructura social, “...quien cuenta con su posición de antemano, no corre el peligro de perderla por estudiar un poco más o un poco menos” (Campo, en De la Fuente y García de León, 1993, p. 152).

importante distinguir entre una concepción de “universidad elitista” en función de la cantidad de alumnos que asisten con respecto al total de la población de una universidad elitista en función a la composición exclusiva (o preponderante) de clases altas.⁷ Cuando se habla aquí de universidad “de masas” se hace referencia al rompimiento con la primera noción, que no deja lugar a dudas al observar la evolución de la magnitud de la matrícula universitaria, mientras que el tema de la composición social de la universidad sigue siendo objeto de debates y de posturas encontradas, como lo plantea de manera interesante Langa:

Lo que puede resultar paradójico es que, junto a la escasez de trabajos en nuestro país sobre igualdad/desigualdad en la Universidad, se puede apreciar cómo la imagen de una "universidad de masas" abierta y democrática (consecuentemente –para no pocos– descualificada) circula por el imaginario social, condensando simbólicamente el resultado lógico y a la vez ansiado de un sistema educativo que por primera vez en nuestra historia se hubiera hecho cercano –al menos idealmente– a la casi totalidad de grupos y clases sociales. De ahí a la ideología meritocrática, mezcla alquímica de eficiencia económica y justicia social, distaría tan sólo un paso (2003, p. 2)⁸.

A pesar de que la expansión educativa se dio en todos los niveles del sistema educativo durante el siglo pasado, en el desarrollo del conocimiento sociológico sobre la desigualdad educativa se ha puesto sobre todo el acento en el acceso a los estudios obligatorios (primarios) o postobligatorios (secundarios), que representan formalmente un escaño anterior a la educación superior, sea esta de carácter vocacional (formación profesional) o académica (universidad), y en cambio hay pocos estudios o investigaciones que se centren específicamente en las diferencias sociales en el acceso a la educación superior⁹. Lo que puede observarse como tendencia en la investigación social son esfuerzos por llevar las explicaciones sobre la desigualdad educativa en el

⁷ En este sentido, Prost (1986, en Calmand y Epiphane, 2012), distingue entre “democratización cuantitativa”, que hace referencia al aumento en la proporción de miembros de una cohorte que asisten a un determinado nivel educativo y la “democratización cualitativa” que se refiere a la reducción de las desigualdades sociales en el acceso a dicho nivel.

⁸ El título de la obra compilada por Ariño y Llopis (2011), apunta a una crítica en el mismo sentido: *¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España*.

⁹ Entre los estudios que sí tratan el tema en el contexto español se encontró lo realizado por Langa (2003), Ariño y Llopis (2011) y Troiano y Elias (2012).

acceso a la educación postobligatoria¹⁰ al campo específico de la educación superior (Boliver, 2010; Shavit, Arum, y Gamoran, 2007).

Por ejemplo, hablando específicamente del acceso a la universidad de las clases trabajadoras, Troiano y Elias (2012) mencionan que “los niveles de primaria y secundaria han recibido históricamente mucha atención y no ha sido hasta épocas más recientes que se ha desarrollado con gran amplitud la investigación de este fenómeno en la educación superior”. Evidentemente lo que se ha encontrado en ese tipo de estudios tiene un impacto decisivo en la etapa universitaria y es posible hablar de los estudiantes universitarios como “filtrados” de los anteriores niveles o “sobreseleccionados” (Langa, 2003).

En el caso concreto de la universidad española, al analizar la “dimensión social” de los estudiantes, es decir, tomando en cuenta sus condiciones socioeconómicas y culturales, es posible establecer dos conclusiones importantes: por un lado, la existencia de una “movilidad social simple”, entendida como un aumento continuo en la cantidad de alumnos que acceden y completan estudios universitarios cuyos padres no lo hicieron; por otro, la constatación de una continua infrarrepresentación de hijos de familias con baja formación y la opuesta sobrerrepresentación de familias con alta formación, que pone el acento en los condicionamientos de origen social que siguen actuando de manera importante en el acceso a la universidad (Ariño y Llopis, 2011; Mora, 1997).

Por su parte, Rahona (2009) encuentra una relación significativa entre variables socioeconómicas y educativas de los padres en la probabilidad de que los hijos accedan a la educación superior y completen la formación en ese nivel. Finalmente, estos datos son reforzados con el proyecto Eurostudent IV (que encuentra la misma tendencia que en las versiones anteriores de la misma investigación), donde se muestra una clara sobrerrepresentación de alumnos con padres de niveles altos, tanto por nivel de ocupación como por nivel educativo (Barañano, Finkel, y Rodríguez, 2011; Martínez-Martín y Pons, 2011).

¹⁰ Conocido en la literatura anglosajona como “*research on educational attainment*”.

Sin embargo, contrario a lo que suele encontrarse en la investigación, la composición de los estudiantes universitarios por origen social se ha mantenido relativamente estable en las últimas décadas, como lo han mostrado estudios recientes (Carabaña, 2011; Fachelli, 2011). Lo que ha cambiado a lo largo de los años, al menos hasta la última década del siglo pasado, ha sido el número de estudiantes universitarios, que creció exponencialmente, dando así más oportunidades a las clases bajas de estar en la universidad que en etapas anteriores. Esto provocó lo que algunos autores catalogan como “una apreciable reducción de la desigualdad en el acceso a la enseñanza superior” (Torres Mora, en Barañano et al., 2011), sobre todo en la década de los setenta y ochenta.

Volviendo al tema de la presencia diferenciada de los universitarios por origen social, éste no es exclusivo del contexto español¹¹. Boliver (2010) encontró, en el caso del Reino Unido, que después de dos fuertes expansiones educativas, una en los años sesenta y otra en la década del noventa, las desigualdades educativas entre las clases sociales en las oportunidades de acceder a la educación superior se mantuvieron constantes durante un periodo largo y solo comenzaron a declinar después de que la tasa de incorporación de las clases sociales más aventajadas alcanzó su punto de saturación.

Para explicar este hecho, la autora recurre a dos hipótesis que resultan de un gran interés para entender la relación entre expansión educativa y desigualdad. Nos referimos a la hipótesis del “máximo mantenimiento de la desigualdad”, *maximally maintained inequality (MMI)* (Raftery y Hout, 1993) y a la hipótesis del “efectivo mantenimiento de la desigualdad”, *effectively maintained inequality (EMI)* (Lucas, 2001). Ambas proponen que las desigualdades socioeconómicas de acceso a la educación no se reducen simplemente como resultado de la expansión educativa porque aquellos que provienen de contextos socioeconómicos más aventajados están mejor colocados para: 1) aprovecharse de las nuevas oportunidades educativas que la expansión trae consigo (hipótesis *MMI*) y 2) asegurarse el acceso a mejores tipos de educación, desde un punto de vista cualitativo, en cualquier nivel educativo (hipótesis *EMI*) (Boliver, 2010).

¹¹ Rahona (2009) ofrece un exhaustivo estado del arte sobre la relación entre posición social y logro educativo en el nivel terciario en varios países europeos, donde se destaca el nivel formativo familiar y en menor medida la ocupación del padre.

El descenso de la desigualdad se explica, desde la hipótesis *MMI*, a partir del mecanismo de saturación, es decir, una vez que los grupos sociales mejor posicionados alcanzan un punto de saturación –cuando la mayoría alcanza cierto nivel educativo– entonces se daría paso a las clases inferiores. Por su lado, la hipótesis *EMI* indica que la desigualdad se mantendría desde un punto de vista cualitativo, visto desde las restricciones en el acceso a los programas educativos más prestigiosos. A pesar de que los mecanismos causales de las dos hipótesis mencionadas no son suficientemente explícitos, son útiles para realizar predicciones descriptivas con respecto al impacto de la expansión educativa en la desigualdad.

En línea con los planteamientos anteriores, Arum et al. (2007) sostienen que, mientras la educación primaria y secundaria se ha vuelto prácticamente universal en la mayoría de los países económicamente avanzados, estamos asistiendo a una rápida expansión en el nivel terciario, hecho que se vuelve importante considerando que la educación superior es la puerta de entrada para los puestos gerenciales y profesionales del mercado de trabajo. Lo interesante de esta constatación para nuestro trabajo, desde un punto de vista teórico, es que la estructura de la educación superior se ha ido transformando a medida que se ha ido expandiendo, es decir, que la creciente incorporación de estudiantes en la universidad ha provocado una serie de modificaciones que es preciso tomar en cuenta cuando se analiza la inserción laboral de los titulados universitarios.

Desde una perspectiva de comparación internacional, que no es el caso de esta tesis, habría que considerar aspectos institucionales tales como el grado de expansión, el tipo de sistema universitario (unificado o binario) y el tipo de financiamiento prioritario (público o privado) para evaluar el impacto de la expansión universitaria en la estratificación. En este sentido, a nivel global se constata la existencia de dos tipos de diversificaciones, una por tipos de instituciones de primero o segundo nivel, que podría denominarse como vertical, que ha sido acompañada también por una diversificación horizontal, desde el punto de vista de los cursos, programas o áreas de estudio¹² que ofrecen las instituciones (Reimer y Jacob, 2011). El caso de la universidad española está

¹² Se utiliza el término “áreas de estudio” para designar los conjuntos de carreras, titulaciones o programas de estudio que comparten un mismo campo disciplinar y/o profesional. En la literatura anglosajona se utiliza el término *fields of study*, cuya traducción literal al castellano sería “campo de estudio”. No se utiliza la traducción literal para evitar equívocos con otras acepciones que suele tener el término campo en sociología.

ubicado más en el segundo tipo de diversificación que en el primero ya que, antes de la reforma de Bolonia que comenzó en 2008, es posible identificar una jerarquía de titulaciones de acuerdo a la duración y a la dificultad de los estudios. Aun así, se observa actualmente una tendencia hacia la introducción de lógicas de competencia y jerarquía entre las universidades que se añan a la constatación de diferencias en el volumen y proyección de la producción científica, como ya sucede desde hace algunos años en universidades del Reino Unido o de Estados Unidos¹³ (Troiano y Elias, 2012).

Estos aspectos han de tomarse en cuenta al momento de valorar la evolución del acceso a la universidad y sus consecuencias, tanto a nivel macro (movilidad y estratificación) como a nivel individual, por ejemplo en la creciente heterogeneidad de los estudiantes universitarios (Barañano et al., 2011) o en los resultados de inserción laboral, que constituye el objeto de estudio de esta tesis.

Con respecto a las diferencias en la composición social del alumnado, ya desde finales del siglo pasado se afirmaba que “la realidad universitaria española se ha fragmentado, y la heterogeneidad es característica dominante tanto para la propia institución como para su alumnado. El ámbito universitario no es ya un referente unívoco, y hablar de juventud universitaria no es sino el uso de una categoría ideológica” (De la Fuente y García de León, 1993, p. 51).

Para terminar este apartado, retomamos las conclusiones a las que llega Langa (2003), después de hacer una revisión sobre investigaciones españolas en el tema de la desigualdad de oportunidades en la universidad. Encuentra que hay una evidencia clara con respecto al papel de la posición de clase, al menos la profesión y el nivel de estudios del padre, en la configuración de la estructura de oportunidades para asistir a la universidad, incluso después de haber recorrido con éxito las etapas escolares previas a la educación superior. Este fenómeno ha tenido una evolución en un sentido igualador, pero aun así no es posible afirmar que todas las clases sociales tienen iguales probabilidades de entrar a la universidad ni a los mismos estudios (esto se profundizará en el apartado 1.3).

¹³ Un ejemplo de esta tendencia es posible encontrarlo en Buela-Casal et al. (2012).

En general, es posible afirmar a partir de las investigaciones sobre el tema que el acceso a la universidad por clase social es desigual, ya que los sectores más desfavorecidos están menos representados que las clases más privilegiadas y en el caso de los primeros, a medida que se incrementa la duración y dificultad de los estudios descienden sus probabilidades de presencia.

1.2.2 Las mujeres y los hombres en la universidad

La composición de los estudiantes por sexo ha sido un fenómeno que ha llamado continuamente el interés de los investigadores en el campo universitario por dos razones. En primer lugar, como se ha comentado anteriormente, la expansión que ha conocido en las últimas décadas la universidad tiene un marcado carácter femenino, que ha provocado un cambio importante en la composición del alumnado universitario en su conjunto (Fernández-Enguita, 1999a; Mastekaasa y Smeby, 2006). En segundo lugar, la entrada masiva de las mujeres en la universidad se ha concentrado principalmente en algunas carreras o titulaciones típicamente femeninas. En este apartado se abordará el fenómeno de la expansión femenina en su conjunto, dejando para el apartado 1.3.2 el análisis de las diferencias entre hombres y mujeres en función de la elección diferenciada de titulaciones.

Sobre la presencia femenina en la universidad, es posible afirmar con García de León (1993) que la historia de las mujeres en la universidad española es una historia reciente, identificando a la generación que nació a mediados del siglo pasado como la primera que comenzó a asistir masivamente a los estudios universitarios¹⁴.

Así, en torno a 1960, las universitarias constituían únicamente el 19% del total de los estudiantes, mientras que para el curso 1986-1987 ya constituían la mitad del estudiantado (De la Fuente y García de León, 1993). A partir de la década de los noventa, las mujeres comienzan a superar en número a los hombres, tendencia que se ha mantenido durante la primera década del presente siglo, como puede observarse en la Tabla 1.

¹⁴ Es posible identificar la misma tendencia de feminización de la universidad en otros países del entorno europeo.

Al analizar la evolución de la movilidad social en España, particularmente hacia las clases profesionales, Carabaña (2004) encontró un patrón distinto en la participación de hombres y mujeres en la universidad durante el siglo XX, al menos hasta 1960. Los hombres se caracterizaron por la persistencia de las desigualdades y la contracción experimentada por las cohortes nacidas en torno a los sesenta afectó con intensidad semejante a todos los orígenes sociales, así como la recuperación posterior. En cambio, en el caso de las mujeres, la expansión fue más rápida que en los hombres, no tuvo un estancamiento como el masculino y ha tendido a una mayor igualdad, lo cual lleva a afirmar al autor que “toda la masificación de la Universidad en la década de los setenta y los ochenta se debe a la entrada de las mujeres, y la democratización de la década de los ochenta es exclusivamente femenina”, con lo cual se refuerza la importancia que han jugado las mujeres en la transformación y diversificación de la universidad española. (Carabaña, 2004, p. 223).

Tabla 1: Alumnos matriculados en las universidades españolas y desagregación por sexo. Cursos 2000-2001 a 2009-2010

Curso	Total	Mujeres	% Mujeres
2000-2001	1.554,972	830,435	53,4
2001-2002	1.526,907	819,616	53,7
2002-2003	1.507,147	808,839	53,7
2003-2004	1.488,574	812,652	54,6
2004-2005	1.446,879	783,854	54,2
2005-2006	1.433,016	777,833	54,3
2006-2007	1.410,440	766,832	54,4
2007-2008	1.396,607	758,484	54,3
2008-2009	1.391,253	759,952	54,6
2009-2010	1.412,472	764,054	54,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

La tendencia hacia una mayor feminización de la universidad puede ser interpretada de diversas maneras. Además del evidente sesgo positivo con respecto al aumento de oportunidades para las mujeres que estudian una carrera universitaria, este fenómeno podría estar escondiendo el hecho de que la mujer encuentra en la universidad un refugio temporal que la “protege” de un mercado de trabajo frecuentemente más hostil que en el caso de los hombres.

En un análisis sobre diferentes factores relacionados con las diferencias por sexo en la universidad, incluyendo la presencia mayoritariamente femenina en la universidad,

Severiens y Ten Dam (2012), retoman un modelo de retención en la universidad¹⁵ para explicar las razones que han llevado a las mujeres a integrarse en los últimos años a la educación de nivel superior. Este modelo incluye cuatro tipos de factores: características individuales, factores institucionales¹⁶, factores externos y habilidades cognitivas. El primero y el cuarto se suelen combinar en torno a las características relacionadas con el aprendizaje, como la motivación, las aspiraciones y las habilidades cognitivas. Aquí, la explicación giraría en torno a los mejores resultados académicos que suelen presentar las mujeres, como lo han probado por ejemplo las pruebas PISA. Además, las autoras refieren el trabajo de Grebennikov y Skaines (2009, en Severiens y Ten Dam, 2012) sobre las diferencias en las metas: las mujeres encontrarían las metas académicas más importantes que los hombres y le dan más valor a la educación superior que los hombres, sobre todo porque las mujeres necesitan prepararse mejor con la finalidad de tener las mismas oportunidades en el mercado de trabajo. Los factores externos hacen referencia a tres elementos, presentados aquí de manera sintética. En primer lugar, el aumento en las oportunidades para la conciliación entre las responsabilidades familiares y la vida profesional. En segundo lugar, el valor que representa para las mujeres un título universitario, si se compara con las oportunidades que tienen los varones de competir en el mercado de trabajo en ciertas ocupaciones que no requieren un título universitario¹⁷. En tercer lugar, están las características de las coyunturas económicas. Por ejemplo, en épocas de un bajo desempleo y altos ingresos en trabajos tradicionalmente masculinos que no requieren educación superior, es un incentivo para que los hombres o bien dejen los estudios universitarios o ni siquiera se lo planteen.

En España, durante la etapa de crecimiento económico más reciente –en torno a la primera década de los años 2000–, esta hipótesis confirmaría la mayor presencia de mujeres en la universidad. Pero a la luz de la reciente crisis económica vale la pena dar seguimiento a la evolución de la presencia masculina en la universidad, ya que justamente los hombres, y sobre todo los menos formados, son quienes más han padecido el fenómeno del desempleo.

¹⁵ Utilizando como referencia el modelo de Ernest Pascarella.

¹⁶ Los factores institucionales incluyen aspectos como el clima y la calidad en la enseñanza.

¹⁷ Algunos autores hablan de un mayor coste de oportunidad de asistir a la universidad por parte de los hombres, lo cual provocaría un aumento de la presencia femenina en la universidad (Evers et al., 2006).

Por su parte, Evers et al. (2006) añaden otro tipo de factores que ayudan a explicar la presencia mayoritaria de las mujeres en la universidad. Se trata de ciertas habilidades no cognitivas que se presentan de manera diferenciada entre mujeres y hombres en el ámbito educativo. Según estos autores, las mujeres tienen mayor facilidad para comportarse de acuerdo a ciertos patrones valorados en la escuela, tales como la disciplina, la atención, el trabajo con otros, la organización y seguimiento de los deberes y la capacidad para buscar ayuda de otras personas. Estos comportamientos se relacionan a su vez con las notas académicas, lo cual favorece que se puedan alcanzar los requisitos exigidos para el ingreso en la educación superior.

1.2.3 La edad como elemento diferenciador de los universitarios

En los últimos años se ha observado un aumento en la presencia de estudiantes con una edad mayor a la esperada en función a las trayectorias educativas tradicionales. En la Tabla 2 se presenta un indicador de esta evolución a lo largo de la última década, a partir de la edad de ingreso a los cursos universitarios, que evidentemente impacta en la edad del total de matriculados en el sistema universitario (Tabla 3). La presencia de alumnos con mayor edad a la esperada implica que la población universitaria se vuelve más diversa y conlleva la necesidad de diferenciar a los estudiantes de acuerdo al momento del ciclo vital en el cual realizan sus estudios. También tiene consecuencias en el análisis del colectivo de titulados, ya que la gran mayoría de los estudiantes maduros están ya insertos en el mercado de trabajo cuando estudian la carrera, posiblemente con trayectorias discontinuas entre el estudio y el trabajo durante su ciclo vital (cfr. apartado 4.4).

Tabla 2: Porcentajes de alumnos matriculados en el primer curso universitario por grupos de edad. España. Cursos 1999-2000, 2005-2006 y 2010-2011

	Curso 1999-00	Curso 2005-06	Curso 2010-11
Hasta 19 años	58,7	50,5	40,6
20-25 años	31,8	28,1	31,7
Más de 25 años	9,5	21,3	27,7
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En la Tabla 2 es posible observar que los estudiantes que ingresan hasta los 19 años inclusive, edad teórica de acuerdo al itinerario educativo oficial, han disminuido entre

1999 y 2010 casi en veinte puntos porcentuales. Además, destaca la clara tendencia creciente de los estudiantes mayores de 25 años, que pasan de 9,5% al 27,7% en el mismo periodo. En la literatura se suele identificar a los alumnos mayores de 25 años como estudiantes “maduros” o incluso como “los otros estudiantes” para referirse al hecho de que

...en España está cada vez más presente la heterogeneidad en la composición de los estudiantes por edades. Por un lado, se mantiene la trayectoria lineal de muchos estudiantes que entran en la universidad justo después de terminar el bachillerato, y que siguen representando la mitad de los nuevos entrantes. Por otro lado, cada vez más la universidad española incorpora nuevos perfiles de estudiantes maduros. En este caso no se trata de breves interrupciones en la trayectoria educativa, sino de decisiones de reemprender los estudios tomadas en otros periodos vitales (Soler, 2011, p. 47).

Se observa pues, tanto en los datos de primer ingreso como en los datos de alumnos matriculados, que existen evidencias que apuntan hacia la heterogeneidad en la composición de los estudiantes por edades. Aunque se mantiene la trayectoria tradicional como la mayoritaria, es decir, estudiantes que transitan por las etapas del sistema educativo en la edad prevista, en la Universidad están cada vez más presentes alumnos que han vivido otro tipo de trayectorias, ya sea que entran a Universidad con mayor edad o bien que prolongan sus estudios por diversas razones.

Tabla 3: Alumnado matriculado en la universidad por grupos de edad. España. Cursos 1999-2000, 2005-2006 y 2010-2011

	Curso 1999-00	Curso 2005-06	Curso 2010-11
Hasta 19 años	19,0	17,4	19,0
20-25 años	59,8	52,8	49,6
Más de 25 años	21,2	29,7	32,4
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

La edad de los estudiantes universitarios guarda una estrecha relación con el nivel educativo alcanzado por sus padres, como puede comprobarse en la Tabla 4. Ahí se muestra que los estudiantes de mayor edad tienen una procedencia de entornos familiares con menor nivel educativo. Así, la edad promedio de los estudiantes cuyos

padres tienen menor formación es de 26,6 años, mientras que en las familias mejor formadas la media de edad es de 23,7 años (Soler, 2011).

Tabla 4: Nivel educativo de los padres de los universitarios españoles según grupos de edad

	NFF Bajo	NFF Medio	NFF Alto
Hasta 24 años	54,2%	63,0%	70,4%
25-29 años	19,6%	19,5%	18,4%
30 o más años	26,2%	17,4%	18,8%
<i>Total</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Fuente: Datos tomados de la encuesta Eurostudent IV (Soler, 2011).

NFF = Nivel formativo familiar, medido por el máximo nivel formativo alcanzado por los padres, medido a través de la clasificación ISCED. Bajo: ISCED 0-2. Medio: ISCED 3-4. Alto: ISCED 5-6.

Este fenómeno puede ser explicado a partir de la evolución de las tasas de escolarización. Las generaciones más jóvenes, provienen de un contexto donde la educación estaba más al alcance de sus padres que en las generaciones con mayor edad. Otra posible explicación está relacionada con el retraso en el ingreso a la educación superior de los hijos de familias menos favorecidas. Además, en estrecha relación con el origen social, los estudiantes maduros suelen estar presentes en áreas menos exigentes académicamente, tales como humanidades o ciencias sociales, en estudios de corta duración (diplomaturas) y están sobrerrepresentados en las universidades a distancia y en las universidades privadas, instituciones que permiten una mayor conciliación entre el estudio y el trabajo (Soler, 2011).

De esta manera, si la presencia de personas con mayor edad está relacionada con un origen social bajo, se trata de un posible indicio de dinámicas democratizadoras en la universidad. Al mismo tiempo, las personas con mayor edad que ya están insertas en el mercado de trabajo, acuden a la universidad como parte de su “formación a lo largo de la vida”, que en los últimos años ha aparecido en la agenda social, aunque no siempre con una buena acogida por parte del mismo sistema universitario.

Para comprender la presencia cada vez más copiosa de estudiantes maduros en la universidad, Davies et al. (2002), analizan este fenómeno en el Reino Unido donde está muy extendido desde hace varias décadas. Según estos autores, existen cuatro factores que propician la participación de este tipo de estudiantes: políticas educativas y económicas a nivel nacional, características económicas y del mercado de trabajo, las políticas y prácticas de la educación superior y por último el origen y las circunstancias

de los individuos. A partir de este marco, llevaron a cabo una investigación cualitativa, mediante grupos focales, con personas involucradas en la educación superior, entre ellos estudiantes o potenciales estudiantes catalogados como maduros. Sobre las razones que daban los propios estudiantes para involucrarse en la educación superior, se presentan a continuación algunas tendencias, relacionadas con los factores individuales y del mercado de trabajo.

Existen una serie de motivaciones relacionadas con las características individuales, tales como aspectos cognitivos expresados en el interés en la materia, sobre todo en las áreas “no vocacionales” –en el sentido anglosajón del término–, es decir, encaminadas directamente al mercado de trabajo. Estos factores personales, ligados a elementos como la edad, el sexo, las responsabilidades familiares o la disponibilidad de tiempo, son al mismo tiempo factores que motivan y que desincentivan de cara a los estudios universitarios. Por un lado, el deseo de alcanzar un grado universitario está relacionado con la autoestima y el deseo de representar un modelo ejemplar en el ámbito familiar, pero al mismo tiempo las responsabilidades familiares juegan un papel limitador de la participación, que incrementa el nivel de estrés.

Las motivaciones de los estudiantes con respecto al mercado de trabajo hacen referencia a situaciones como: mejorar las perspectivas de carrera, mejorar las cualificaciones o mejorar la situación financiera a largo plazo. Se encontraron diferencias en las motivaciones según la naturaleza de los estudios, pero incluso entre los “no vocacionales” los factores anteriores seguían siendo importantes, aunque no con la misma prioridad que los estudios de tipo vocacional.

El empleo actual de los estudiantes constituye un factor que favorece el ingreso a la educación superior a partir de dos mecanismos. Un mecanismo de “atracción” hacia un cambio en la carrera o en la ocupación, o bien un mecanismo de “presión” cuando el trabajo resulta ha resultado insatisfactorio. El trabajo mismo suele representar algunos problemas con respecto al tiempo, al dinero o al apoyo de los empleadores, que se tienen que solucionar satisfactoriamente antes del ingreso a la universidad. Además, las motivaciones de los estudiantes son mayormente optimistas con respecto al mercado de trabajo así como con las posibilidades de los graduados dentro del mismo.

1.3 Diferencia en la composición social de las titulaciones

A lo largo del apartado 1.2 se han presentado algunos rasgos sociodemográficos que caracterizan al sistema universitario actual. Aunque las clases altas continúan estando sobrerrepresentadas dentro del alumnado universitario, se ha observado que la expansión educativa ha permitido que una gran cantidad de estudiantes de clases bajas hayan podido acceder a la universidad a lo largo de las últimas décadas. Además, se ha puesto en evidencia que las mujeres han superado en volumen a los estudiantes varones dentro de la universidad y que ha habido un incremento notable de los llamados estudiantes maduros (mayores de 25 años).

Sin embargo, a pesar de las evidentes transformaciones que ha sufrido la universidad, cuando se analiza la composición social de las diferentes áreas de estudio y sus respectivas titulaciones, se evidencia una estratificación en la cual parece que los beneficios de la universidad se obtienen de manera desigual en función sobre todo del sexo y del origen social.

Por otro lado, la titulación estudiada es una de las variables que suele explicar con mayor nitidez las diferencias en la inserción laboral de los titulados universitarios (cfr. capítulo 4), de manera que es importante revisar cuáles son los condicionantes que llevan a la segmentación de la universidad por titulaciones. En este apartado se presentarán algunos datos del contexto junto con posibles explicaciones del fenómeno, surgidas a partir de la literatura revisada.

1.3.1 Titulación y origen social

Gracias a la expansión universitaria de las últimas décadas, ha habido un aumento considerable en el número de estudiantes que provienen de orígenes bajos. Sin embargo, existe un consenso en la comunidad académica en el sentido de que al interior de la universidad siguen operando mecanismos de estratificación en la composición social de las titulaciones, es decir, con respecto al origen social desigual que presentan los estudiantes en las diferentes titulaciones o tipos de programas (Gerber y Cheung, 2008; Triventi, 2011a).

Autores como Lerena (1986), Jerez (1997) o Salas (2005) han puesto en evidencia que el crecimiento de la universidad en España durante la masificación de la segunda mitad del siglo pasado, tuvo componentes diferenciales por titulación en función de la clase social, dando como resultado un proceso de diferenciación y jerarquización dentro de la institución, a partir de la creación de oposiciones entre estudios cortos-largos, técnicos-no técnicos, públicos-privados o metropolitanos-provinciales. Estos autores hablan de tendencias tales como un crecimiento bajo en estudios técnicos superiores –de mayor prestigio y duración– o la asistencia de los hijos de obreros a estudio de corta duración, que absorbieron gran parte del crecimiento en la universidad en las últimas décadas¹⁸.

Con datos oficiales del curso 2004-2005 (Tabla 5) en España, es posible observar la tendencia de la elección de estudios a partir del nivel educativo del padre.

Tabla 5: Porcentaje de estudiantes universitarios por área y duración de estudios según el nivel educativo del padre. Curso 2004-2005, España

	Nivel primario	Nivel medio	Nivel Superior
Ciclo largo	33,9	31,1	35,0
Ciclo corto	44,7	34,0	21,3
Humanidades	42,3	30,8	26,9
Ciencias experimentales	36,8	33,1	30,1
Ciencias de la salud	31,9	30,0	38,0
Ciencias sociales y jurídicas	42,0	32,1	25,9
Enseñanzas técnicas	33,7	33,4	32,9
<i>Total</i>	38,5	32,2	29,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación y Ciencia (2005).

Nivel primario: sin estudios y nivel primario. *Nivel medio*: bachiller elemental y bachiller superior

Nivel superior: universidad, ciclo corto y ciclo largo

A pesar de que no existe una teoría unificada sobre la desigualdad social y la estratificación institucional en la educación superior, hay una amplia literatura que estudia el impacto de la titulación en la composición social de la universidad (Gerber y Cheung, 2008).

La desigualdad en el logro educativo se ha estudiado frecuentemente desde un punto de vista vertical, con respecto a los diferentes niveles en la jerarquía educativa a los cuales

¹⁸ No solo en España hay un consenso en este sentido. Baudelot et al. (1981) ya hablaban de cómo el crecimiento cuantitativo de la universidad en Francia en los años sesenta tuvo un marcado acento clasista por ramas educativas o por carreras específicas: medicina para los “varones burgueses”, letras para las mujeres de todas las clases sociales, farmacia para hijas de directivos (*cadres*), y estudios científicos para varones de cualquier clase social.

accede la población, incluso dentro de los niveles superiores. Se ha demostrado en la literatura que las ventajas sociales se reproducen de padres a hijos a través de la educación y que además el origen social afecta a la incorporación a las diferentes vías del sistema educativo (Calmand y Epiphane, 2012; Lucas, 2001; Triventi, 2011a), con la tendencia de los hijos de clases más aventajadas hacia vías más académicas mientras que los hijos de clases más bajas tienden más a programas de tipo vocacional, por ejemplo, relacionados con áreas técnicas (Van de Werfhorst y Luijckx, 2010). Sin embargo, una visión desde la diferencia de las titulaciones, que hace referencia más a un proceso de estratificación horizontal –que se presenta de manera más sutil–, aporta elementos importantes para la comprensión de la configuración social del alumnado universitario, que a su vez manifestará las tendencias contemporáneas de diferenciación y estratificación de la sociedad si encima son traducidas como ventajas o desventajas en el sentido vertical.

La hipótesis del “efectivo mantenimiento de la desigualdad” (Lucas, 2001), que fue mencionada anteriormente y que fue creada sobre todo para entender las desigualdades educativas a nivel secundario, es útil para comprender cómo funciona el mecanismo mediante el cual el origen social afecta a la diversificación de vías educativas así como las diferencias “cualitativas” en la escolarización, es decir, por áreas de estudio y por titulación. Esta hipótesis plantearía por un lado que los padres de las clases medias mantienen el sistema de vías y aseguran los mejores lugares para su descendencia, estando activamente involucrados en la institucionalización de la diversificación. Por otro lado, el origen social afecta la colocación individual del hijo a través de distintos recursos que el hijo puede aprovechar y también porque los padres de clases medias saben, a través de la experiencia personal, qué tan importante es para los hijos estar insertos en un programa particular para poder mejorar las futuras oportunidades en la vida.

La utilización de la hipótesis planteada por Lucas, implica un nivel de agregación en el cual la clase social de origen influenciaría las decisiones respecto al campo de estudio. En este sentido, para entender cómo la clase social afecta las decisiones de los hijos, es útil recurrir al desarrollo reciente sobre la teoría de las clases sociales, que enfatiza que la acción de clase se manifiesta en el nivel ocupacional más que en el nivel de las “grandes clases” (*big classes*), tal como lo plantean Grusky, Sorensen, Jonsson, entre

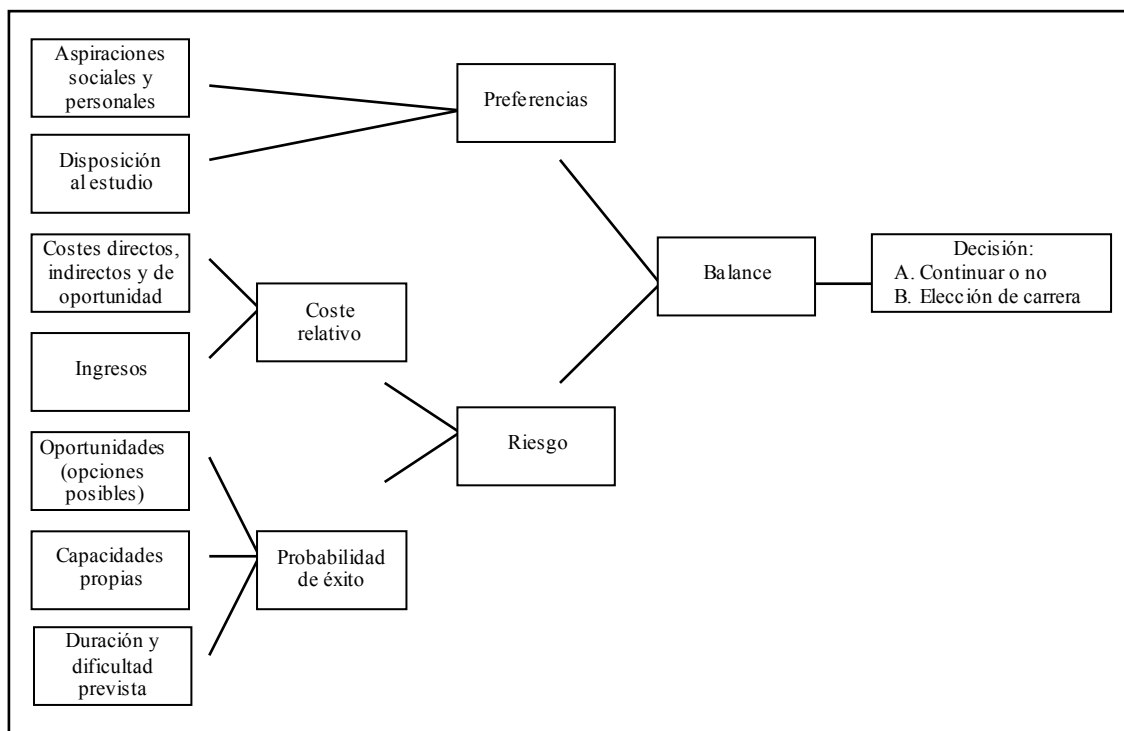
otros (citados por Van de Werfhorst y Luijkx, 2010). Si esto es así, el estudio de la movilidad social no debería limitarse al análisis de las decisiones educativas que están de por sí estructuradas por la jerarquía a vertical de los diferentes niveles del sistema educativo, sino que se debería tomar en cuenta las decisiones que implican la especialización ocupacional en las áreas de estudio, a través de la diferenciación de las áreas de estudio.

Partiendo pues de la consideración de las diferencias sociales por tipo de área de especialización y por tipo de programa, que en España se manifestaba hasta antes de la reforma de Bolonia, en una jerarquía entre titulaciones de dificultad y duración variables¹⁹, surge la pregunta sobre los mecanismos que llevan a los sujetos, después de haber decidido asistir a la universidad, a elegir determinada carrera en determinada institución universitaria. Esto es posible analizarlo tanto desde un enfoque individual (actitudes, aptitudes, motivación, etc.) como desde un punto de vista institucional, al constatar las tendencias en la composición diferenciada de las titulaciones.

En este sentido, Troiano y Elias (2012) presentan un modelo que permite comprender los factores que intervienen en la elección de una carrera, integrando tanto la parte individual como la colectiva. Así, la elección de la carrera sería resultado de un balance entre preferencias y riesgos. Las preferencias a su vez serían fruto de las aspiraciones personales y sociales y de la disposición al estudio, mientras que los riesgos surge de la evaluación del coste relativo (costes directos, indirectos y de oportunidad, así como los ingresos) y la probabilidad de éxito (opciones posibles, capacidades propias y duración/dificultad prevista). En la Figura 1 se representan estos factores de una manera gráfica.

¹⁹ A diferencia de otros países europeos, donde hay una fuerte tradición de diferenciación social por tipo de universidad (Shavit et al., 2007).

Figura 1. Modelo de elección racional del acceso a la universidad



Fuente: Troiano y Elias (2012)

De acuerdo al modelo anterior, las preferencias están configuradas de manera distinta en función de la clase social. Así, para los estudiantes de clases bajas, la motivación suele tener un carácter más instrumental o “promocionista”, lo cual lleva hacia titulaciones que proporcionan una entrada rápida, clara, estable al mercado de trabajo, mientras que para los alumnos de clases más altas, al no tener presentes las posibles dificultades futuras en la inserción laboral, tendrían un abanico más amplio de titulaciones porque elegirían desde motivaciones más expresivas (Read et al., 2003, en Troiano y Elias, 2012).

Respecto al coste relativo de los estudios, además de los costos económicos implicados en la asistencia a la universidad –sean estos directos, indirectos o de oportunidad–, existe un tipo de costo que es importante para diferenciar las elecciones que hacen los individuos respecto de la carrera elegida. Se trata del sentimiento de deuda que pueden sentir los estudiantes hacia la propia familia, que evidentemente se vive de manera distinta entre los hijos de familias acomodadas que entre los hijos de aquellas familias para las cuales el costo monetario representa una carga significativa en su economía. Para estos últimos, es un potencial factor de estrés, asociado al miedo al fracaso, que influye necesariamente en el tipo de estudios que eligen, es decir, tenderían a

seleccionar carreras que estén más asociadas a su potencial académico percibido y en instituciones donde a priori puedan sentirse más confortables.

De acuerdo a la literatura anglosajona sobre las áreas de estudio, existe una influencia importante de parte de los padres en este mecanismo de autoselección, en relación directa con el mecanismo de generación de una oferta de fuerza de trabajo que “se autoselecciona en posiciones basadas no solo en sus percepciones sobre cuales ocupaciones son remunerativas e intrínsecamente recompensadas, sino también en sus creencias sobre cuales ocupaciones encajan mejor en términos de sus creencias, actitudes, predilecciones en estilos de vida y atributos demográficos preexistentes” (Weeden y Grusky, 2005, p. 149).

Además, es importante enfatizar que la decisión de la carrera está correlacionada con la anticipación que hacen los estudiantes y sus familias sobre sus oportunidades de éxito académico. Una carrera de ciclo largo implica una inversión prolongada en años, lo cual puede representar un riesgo de fracaso para aquellos que no han tenido una buena trayectoria académica preuniversitaria (Salas, 2005). Este hecho está documentado en los estudios sobre acceso a la educación superior, en donde se ha encontrado una relación positiva entre el expediente académico, la situación socioeconómica y la carrera elegida (Apodaka, Grao, y Martínez, 1986; Apodaka, Grao, Martínez, y Romo, 1991; Latiesa, 1989).

Apodaka et al. (1991), en un estudio sobre el acceso de los alumnos a la universidad a partir de técnicas factoriales, encontraron una relación muy clara entre el expediente en el bachillerato y la carrera elegida. Identificaron tres tipos de carreras, las elegidas por los expedientes notable/sobresaliente –medicina y estudios técnico-científicos–, las que se correspondían con expedientes bien/notable –geología, filología, económico-empresariales, biológicas, enfermería– y el resto elegidas por los expedientes poco brillantes (entre suficiente y bien). A pesar de las evidentes excepciones que se presentaron en su estudio –por ejemplo filología o filosofía relacionada con expedientes brillantes–, a partir de sus resultados pudieron afirmar que el alumno juega un rol esencial en la elección en virtud de la dificultad potencial de las diferentes carreras y de su experiencia escolar previa. Además, al introducir el origen social, pudieron describir dos extremos en los ejes factoriales: por un lado, estudiantes con padres relacionados

con niveles de estudio y profesión medios o altos, enseñanza media en instituciones privadas, medias de expediente académico altas y estudios de ciencias en el COU, que optaron en un alto porcentaje por carreras de medicina, ciencias, ingeniería; mientras que en el otro extremo del eje, estudiantes cuyo padres presentaban niveles de estudios bajos o medio-bajos, que cursaron bachillerato en el sistema público, con expedientes académicos no tan brillantes, que eligieron letras en el COU y que optaron por estudios humanísticos o letras.

Para ilustrar este fenómeno, Van de Werfhorst y Luijkx (2010) estudiaron cuál es la influencia de la ocupación de los padres en el campo de estudios elegido por los hijos en el caso de los Países Bajos, a partir de la hipótesis de que los hijos estarían sobrerrepresentados en campos similares al de la ocupación del padre. Efectivamente, encontraron que, controlando la relación entre la clase social y el nivel educativo, los hijos con frecuencia eligen campos con afinidad al dominio ocupacional de los padres.

1.3.2 Elección de titulación según el sexo

Un tema interesante con respecto a la composición por sexo de la universidad reside en la diferenciación por especialidades educativas. A pesar de que las mujeres han entrado masivamente a la universidad, hecho que explica buena parte del crecimiento de la misma (Fernández-Enguita, 1999a) y de que sobrepasen en número a los estudiantes varones, como se presentó en el apartado 1.2.2, la realidad es que continúa existiendo una segregación de las mujeres en ciertas áreas o titulaciones concretas. Así, es posible identificar áreas de estudio claramente femeninas (humanidades, sociales y ciencias de la salud) o masculinas (ingenierías y tecnológicas), mientras que otras, como las ciencias exactas, presentan un mayor equilibrio en su composición. Este fenómeno puede ser interpretado como un tipo de segregación horizontal, que podría estar empañando de alguna manera las transformaciones que ha vivido la universidad a partir del ingreso creciente de las mujeres.

Viendo la evolución de la distribución del alumnado por sexos en la universidad española y su dinamismo en la década de los ochenta, García de León (1993) se preguntaba si existiría una tendencia hacia el equilibrio en todas las áreas de estudio, en otras palabras, si desaparecerían los reductos masculinos. La evolución en las dos

décadas posteriores no parece confirmar que se hayan reducido los sectores masculinos en forma importante. Aunque hay áreas como la medicina o las ciencias experimentales donde se han equilibrado las distribuciones por sexo, continúan existiendo áreas marcadamente masculinas, como las ingenierías. A partir de datos del conjunto de España en el curso 2010-2011 (Tabla 6), se puede ver la clara masculinización y feminización de las áreas mencionadas anteriormente.

Tabla 6: Porcentaje de alumnas universitarias por áreas de estudio, España. Curso 2010-2011

Área de estudios	Porcentaje de mujeres
Humanidades	61,4
Sociales	62,0
Salud	72,1
Ciencias	56,8
Técnicas	26,8

Fuente: Ministerio de Educación (2010).

García de León (1993) propone que las diferencias en la distribución por sexos del alumnado con relación al origen social se explica a partir de que las mujeres, independientemente de la clase, carecerían de un referente profesional que les ayude a elegir una carrera, similar a lo que ocurriría con los alumnos de clases trabajadoras (incluyendo a los varones), que se traduce tanto en libertad como en desinformación al momento de elegir una carrera. El paradigma contrario es el del varón hijo de clase superior, que se focalizaría en carreras competitivas y enfocadas al trabajo. “Además de esta orfandad profesional de las mujeres en el contexto familiar (no sirviéndoles de modelo la madre dedicada a «sus labores») y social (escasez de mujeres en bastantes campos profesionales) se ha observado que éstas padecen también una orfandad de tipo intelectual (falta de mentores, débil incorporación a redes de trabajo, etc.) a lo largo de sus estudios y carrera académica” (García de León, 1993, p. 292). Así, las mujeres, que tienden a rehuir de las carreras que implican directamente una salida al mundo laboral en el ámbito privado (ingenierías superiores y sobre todo las ingenierías técnicas), parece que buscarían la protección de un título superior “a modo de escudo que palie la discriminación que de hecho van a encontrar en el mercado de trabajo”.

Por su parte, Merle (en Soler, 2011) propone algunas explicaciones para el caso francés, que son de utilidad para comprender la creciente participación de la mujer en la universidad. Por un lado, menciona que los varones se suelen orientar con mayor frecuencia hacia vías profesionales, mientras que las mujeres terminan el bachillerato a

una edad menor que los chicos y ello provoca que puedan prolongar su periodo universitario. De esta manera, elegir estudios de mayor duración significa para las mujeres una forma de compensar trayectorias en titulaciones menos reconocidas, pero sobre todo el sexismo que caracteriza el mercado de trabajo.

Existen algunos enfoques que explicarían la persistencia de la segregación por sexo en la educación superior, algunos de los cuales se mencionan a continuación. El primero de ellos es la socialización diferencial de género, mediante la cual los chicos y las chicas internalizan diferentes valores y diferentes roles sociales. Esto llevaría a las mujeres a elegir carreras orientadas al cuidado de los demás y alejadas de puestos que suponen estar al mando de otras personas. Aquí entran en juego: las actitudes y expectativas de los padres, de otros adultos, de los grupos de iguales, de los medios de comunicación, etc., que influyen las decisiones de los jóvenes (Mastekaasa y Smeby, 2006).

Otras teorías sobre el aprendizaje social sugieren que los hijos son formados para imitar a los adultos del mismo género o bien las del desarrollo cognitivo dicen que los hijos eligen activamente imitar a los adultos del mismo género. Las dos teorías predicen que la elección de educación estará en gran parte influenciada por las características de los padres, las mujeres más influenciadas por las madres y los varones por los padres, de manera que la ocupación de los padres sería de gran importancia para predecir el tipo de estudios elegido (Støren y Arnesen, 2007)

Desde la economía, se plantean explicaciones a partir de las elecciones racionales de los individuos. Las mujeres eligen una educación diferente de los hombres porque saben que es probable que tengan que dedicar más tiempo a las obligaciones familiares, por lo cual escogen una carrera que sea fácilmente compatible con el cuidado de los hijos y de la familia. Esto nuevamente apunta a la socialización de género y a las tareas de cuidado, con las que se asocia tradicionalmente a las mujeres (Mastekaasa y Smeby, 2006)

En la misma línea de las explicaciones desde el punto de vista racional, otros autores mencionan la influencia que la posesión diferenciada de “ventajas comparativas” tiene con relación a diferentes áreas de estudio. Según esta postura, por ejemplo, los hombres suelen tener un mejor rendimiento en matemáticas, en comparación con otras áreas, con

lo cual tienden a elegir áreas técnicas y de ciencias naturales. (Støren y Arnesen, 2007). Además, se han encontrado diferencias entre hombres y mujeres en la disposición a tomar riesgos que, aunado a la valoración de las propias habilidades, explicaría las diferencias en las elecciones educativas. Por ejemplo, ante las distintas exigencias entre carreras de ciencias o ingenierías y carreras de ciencias sociales, los hombres estarían más dispuestos a correr riesgos que las mujeres. (Mastekaasa y Smeby, 2006). Finalmente otros autores como Montmarquette et al. (2002, en Støren y Arnesen, 2007) refieren al impacto de las expectativas de ingresos, que serían más altas en los hombres que en las mujeres, como una de las razones que llevan a los hombres a elegir estudios tradicionalmente mejor remunerados que los que suelen elegir las mujeres.

2. Teorías sobre la relación entre educación y trabajo

La relación entre educación y trabajo²⁰ es uno de los aspectos que históricamente han sido del interés de la sociología, particularmente desde la sociología de la educación y la sociología del trabajo. A su vez, estas dos disciplinas sociológicas se han nutrido para abordar dicho problema de lo propuesto por la economía de la educación y por la economía del trabajo, aunque es un fenómeno que también ha sido de interés para otras disciplinas como la psicología, la pedagogía o la administración universitaria. Cada disciplina pone énfasis en las preguntas que intenta explicar y además utiliza sus propias metodologías. Este panorama habla por sí solo de la complejidad inherente al esfuerzo por definir las relaciones existentes entre estas dos dimensiones tan importantes para la sociedad.

En este apartado se han seleccionado algunas teorías mediante las cuales es posible entender cómo interactúan el mundo de la educación y el mundo del trabajo, que provienen de diversas disciplinas de las ciencias sociales, algunas de ellas mencionadas en el párrafo anterior. Casi todo lo que se presenta en este capítulo fue desarrollado durante la segunda mitad del siglo pasado, periodo en el cual concurren diversos fenómenos que han configurado tanto las relaciones mismas entre educación y trabajo como la manera de entenderlas y por ende investigarlas. En consecuencia, es de esperarse que los debates sigan vigentes y muchos de ellos sin una resolución satisfactoria.

Evidentemente, el objeto de estudio de esta tesis ha obligado a elegir aquellos planteamientos que permiten comprender mejor el funcionamiento del mercado de trabajo de los titulados universitarios, particularmente con referencia a sus procesos de inserción, aunque mucho de lo que aquí se expone forma parte de un mismo marco teórico que puede aplicarse a cualquier nivel educativo y ámbito laboral. Esto es así porque la manera en que están organizados los sistemas educativos actualmente se encuentra estrechamente relacionada con las exigencias que provienen del mundo del

²⁰ Sin pretender abordar la discusión sobre el concepto de trabajo, de larga tradición en la sociología, en esta tesis siempre que se hable de trabajo se hace referencia exclusivamente a actividades remuneradas monetariamente, es decir, sujetas a la dinámica del mercado laboral. Se excluyen las referencias al trabajo doméstico o reproductivo, o otras formas de trabajo voluntario social o familiar.

trabajo, de la política y de la sociedad misma de acuerdo a los criterios que rigen el sistema capitalista implementado en la gran mayoría de sociedades.

A continuación se presentan cuatro perspectivas teóricas que han tratado algún aspecto de la relación entre educación y trabajo. En primer lugar, se presenta el enfoque neoclásico de la economía –en particular la teoría capital humano y la perspectiva “adecuacionista”–, pionero en el esfuerzo por explicar el valor de la educación dentro de la sociedad contemporánea. En segundo lugar, la perspectiva credencialista, que surge como una crítica al primer enfoque y que aporta una visión alternativa sobre el papel de la educación en la reproducción de las desigualdades sociales, incluyendo por supuesto la esfera laboral. En tercer lugar, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo que representa un esfuerzo por conceptualizar la manera en que está estructurado el mercado laboral a partir de la definición de segmentos claramente diferenciados, en cuya configuración la educación juega un papel importante. En cuarto lugar, se presentan algunas tendencias recientes para entender la relación entre educación y trabajo a través del concepto de competencias, enfoque que parte de la autonomía relativa del sistema educativo frente a la esfera productiva.

2.1 El enfoque neoclásico

En este apartado se presenta en primer lugar la teoría del capital humano, que representa una de las primeras maneras en que se conceptualizó formalmente la relación entre educación y trabajo, que, aunque surgió desde la economía, ha sido ampliamente utilizada por diferentes disciplinas sociales. En segundo lugar, en consonancia con la teoría del capital humano, se muestra el énfasis que ofrece el enfoque “adecuacionista”, que a grandes rasgos relaciona de forma rígida los resultados obtenidos en el ámbito educativo con destinos específicos en el mundo del trabajo.

2.1.1 La teoría del capital humano

La teoría del capital humano²¹ (TCH) aparece en los años 60 en Estados Unidos, de la mano de los trabajos clásicos elaborados por Becker (1964) y Schultz (1972), representantes del paradigma económico neoclásico. Supuso un punto de inflexión en el análisis de las ciencias sociales acerca de la función de la educación, a partir del cual se le reconoce un estatuto económico. El principio fundamental de esta teoría es que la educación es una inversión rentable y no solo un bien de consumo. Si la educación es una inversión, por tanto adquiere las mismas características de una inversión física o financiera y de ahí que los individuos que invierten en educación tengan como resultado un capital, “humano” en este caso.

De esta manera cada persona podría conocer el rendimiento esperado de una inversión en educación y por lo tanto se podría convertir en un “capitalista” que invierte en sí mismo. Esto implica la concepción del hombre como un ser económico racional, en coherencia con la teoría neoclásica, que orienta su conducta hacia la maximización de los beneficios (García-Espejo, 1998).

La TCH está estrechamente relacionada con el paradigma meritocrático²², ya que afirma que las personas pueden esperar un retorno de la inversión hecha en educación sin que medie ninguna restricción de tipo social previa. Es decir, se establecería una competencia entre las personas, tal como sucede en el mercado de bienes o de activos, en la que a igual nivel educativo alcanzado se puede esperar un mismo nivel de retribución o retorno de la inversión. Así, la educación se equipararía con cualquier otra mercancía que se puede adquirir de manera libre en el mercado, al cual acuden los individuos a partir de sus cálculos de retribución, invirtiendo sus recursos disponibles de acuerdo a dichas previsiones (Sala, 2004).

²¹ Al elaborar el mapa de teorías que explican las relaciones entre educación y trabajo, algunos autores ponen a la teoría del capital humano dentro del modelo tecno-democrático (Medina, 1983), del funcionalismo tecnoeconómico (Bonal, 1998) o bien del modelo técnico-funcional (Sakamoto, Kim, y Woo, 2012). En nuestro repaso se ha decidido presentar directamente la teoría del capital humano por la importancia y utilidad que se le ha dado en el estudio de la inserción laboral de los universitarios.

²² Según Bonal (1998), el principio meritocrático liberal de la justicia distributiva ve en la educación a la institución idónea para poder identificar, seleccionar y jerarquizar los talentos disponibles, mismos que posteriormente ingresarán al mercado de trabajo cualificado. Así se puede encontrar una relación estrecha entre el paradigma del capital humano y la corriente funcionalista de la educación, expuesta anteriormente, cuya premisa fundamental es el principio de la igualdad de oportunidades.

Según la TCH hay una correspondencia directa entre la inversión educativa y los resultados económicos. A nivel individual, el nivel de estudios alcanzado, es decir, la traducción del tiempo y recursos invertidos, se vería reflejado en un aumento de las capacidades productivas y además en un aumento en la remuneración. A nivel colectivo, la inversión en educación se traduciría en un incremento de la productividad, de manera que los países que invierten más en educación deberían esperar un aumento significativo en su renta global. La inversión educativa según la TCH, tal como lo refiere Subirats (1981, p. 17), se considera como “la más productiva de las inversiones, en términos estrictamente económicos. Incrementarla es una de las vías más seguras para mantener el crecimiento. E inversamente, la falta de cualificación suficiente en la población activa implica limitaciones en el aumento de productividad y en el crecimiento”.

Así, el éxito que conoció la difusión de estas ideas sirvió de soporte teórico e ideológico de la expansión educativa que vivieron los países industrializados en la segunda mitad del siglo XX (Planas, 2011), impulsada de manera importante por organismos internacionales que adoptaron la bandera de la inversión educativa como estrategia privilegiada para el desarrollo económico de los países, tanto de los desarrollados como de los llamados del “tercer mundo”. De forma paralela, se comienzan a generar metodologías que pudieran medir de manera científica las necesidades educativas a partir de los requerimientos del mercado de trabajo, permitiendo de esta manera hacer un cálculo racional del gasto educativo, tanto público como privado. Además, la sociedad comienza a observar cómo las expectativas de movilidad social eran satisfechas a partir del uso de la educación como medio para acceder a oportunidades de trabajo que anteriormente no eran alcanzables (Bonal, 1998).

A pesar de las numerosas críticas que se han hecho a la TCH, se trata de un paradigma que continúa vigente, tanto en el mundo académico como en la esfera de las políticas públicas²³. Esto puede deberse a que, aun con los diversos ciclos de crisis conocidos en el mundo desarrollado en las últimas décadas, está más que comprobado que tener educación, es decir, invertir en capital humano, de manera general tiene un efecto positivo en las probabilidades encontrarse trabajando y en los ingresos. Lo que ha

²³ Un ejemplo reciente de la utilización de la TCH en el análisis de la universidad española puede encontrarse en Pérez y Serrano (2012).

generado falta de consenso y sigue suscitando debates, como se verá más adelante, ha sido la magnitud que ha tendido el efecto educación en el desarrollo de las personas.

2.1.2 El auge de los enfoques adecuacionistas

Dentro de este apartado, se presentan los “enfoques adecuacionistas”, que se han utilizado de manera extendida durante las últimas décadas para explicar las relaciones entre educación y trabajo. Aunque estos enfoques no proceden explícitamente de los principios del capital humano²⁴, comparten los presupuestos de la economía neoclásica. La importancia de revisarlos radica en que “en términos metodológicos, la historia del análisis de la relación entre formación y empleo durante el último medio siglo ha sido la historia del nacimiento, auge y crisis de los enfoques adecuacionistas” (Sala y Planas, 2009, p. 31).

Los enfoques adecuacionistas o “perspectiva de la correspondencia²⁵” están sustentados en dos principios básicos: 1) cada nivel y especialidad está relacionado con un conjunto restringido de categorías laborales y 2) dicha correspondencia constituye la forma más óptima de intercambios en el mercado de trabajo. Además, al igual que la TCH, el paradigma adecuacionista también está fundamentado en el supuesto de la información perfecta y en el comportamiento racional de los actores que, como se verá posteriormente, no siempre termina siendo una realidad en los mercados de trabajo contemporáneos.

Dentro de los enfoques adecuacionistas se pueden diferenciar dos métodos, que corresponden a dos etapas, que han impactado en las políticas educativas y en la investigación sobre formación y el empleo. En primer lugar el llamado “*manpower planning*”, mediante el cual se buscaba prever el tipo y cantidad de títulos que se necesitarían en la economía para satisfacer las necesidades futuras a mediano o largo plazo. En este sentido, con frecuencia las predicciones se realizaban a partir de premisas

²⁴ Según (Sala y Planas, 2009, p. 38) “la teoría del capital humano se apoyó en esta perspectiva para, a su vez, orientar el grueso de planificación educativa en la década de los años setenta en Europa”, mientras que por otro lado, los mismos autores afirman que estos enfoques están basados en una “interpretación reduccionista de la teoría del capital humano” (p. 33).

²⁵ Que no debe confundirse con la “teoría de la correspondencia” que surgió en los años 70, relacionada con las teorías de la reproducción, de origen neomarxista y que se basa en la correspondencia entre el proceso de inserción laboral y la adscripciones de clase, sexo o etnia (Figuera, 1996).

falsas, tal como el estancamiento del número de empleos, el crecimiento sostenido de la productividad o bien la no segmentación del mercado laboral, con lo cual estas técnicas produjeron errores de previsión y decisiones políticas erróneas (Sala y Planas, 2009; Sala, 2011).

El otro enfoque, que sustituyó al *manpower planning*, corresponde al fenómeno nombrado por Freeman (1976) como sobreeducación (*overeducation*), que continúa siendo utilizado con mucha frecuencia cuando se analizan las relaciones entre educación y trabajo. En este caso se trata de medir el desajuste que existe entre la cualificación de los individuos y la cualificación inherente a los puestos de trabajo. Evidentemente, el supuesto de base radica en considerar que a cada puesto le corresponde un determinado tipo de habilidades y no otras, y de ahí que se pueda determinar el grado de ajuste o desajuste en las personas en función del tipo de formación adquirida y las características del trabajo que desempeña.

Se han intentado distintas formas de determinar la adecuación de las personas y las ocupaciones, que pueden clasificarse a grandes rasgos en medidas subjetivas o medidas objetivas. En las subjetivas, son los individuos –empleados o empleadores– quienes indican si hay una adecuación satisfactoria entre aquello que realizan y la preparación previa que obtuvieron en la educación, mientras que en las objetivas el cálculo se realiza utilizando indicadores como el número de años de escolarización o los catálogos nacionales de las oficinas de empleo (Sala, 2011).

Además de las dificultades para determinar la existencia de sobreeducación en los individuos (McGuinness, 2006), uno de los aspectos más polémicos consiste en la interpretación que se ha dado al fenómeno, considerándolo desde un aspecto pasajero y propio de la trayectoria laboral de las personas hasta un problema estructural que impide el desarrollo de la economía de los países.

En este sentido, dentro el enfoque clásico de la economía, García-Espejo (1998) menciona dos teorías que se relacionan con la sobreeducación al estudiar la movilidad laboral en función de las cualificaciones de los trabajadores. La primera de ellas es la teoría del “acoplamiento al puesto de trabajo” o teoría del *job matching*, que afirma que los cambios en la ocupación de los trabajadores responden a una búsqueda de

adecuación cada vez más precisa a los puestos de trabajo, mientras se obtiene mejor información sobre las posibilidades laborales. De manera que la movilidad laboral puede entenderse como un fenómeno voluntario o involuntario, dependiendo de las circunstancias. Según esta teoría, el descubrimiento de un desajuste puede ser beneficioso tanto para el empleador como para el empleado, en términos de búsqueda equilibrio o de resolución del desequilibrio en el ajuste entre el trabajador y el puesto de trabajo. Así, la movilidad elevada es razonable (incluso deseable) sólo en las primeras etapas de la vida laboral, dentro de lo que se conoce como período de “compra de trabajo” o *job shopping* (Johnson, 1978). Según esta teoría, hacia los 30 años finalizaría el período de ajuste, precedido por etapas de búsqueda, incremento de la formación, adaptación a los cambios en el sector productivo, conocimiento de las propias capacidades, potencialidades y oportunidades, y se terminaría el proceso con un ajuste entre los gustos, las capacidades y el puesto de trabajo detentado.

Dentro de la misma perspectiva del *job matching*, Jovanovic (1979) propone que las probabilidades de abandonar un trabajo son una función decreciente de la antigüedad en el trabajo y de esta manera el posible desajuste entre trabajo y capacidades se detectaría al inicio de la carrera laboral con más probabilidad que posteriormente. En consecuencia, afirma que mientras mayor es el ajuste, mayor será la permanencia en el trabajo. Fiel a la perspectiva del capital humano, este autor afirma que los trabajadores juegan un papel protagónico en la elección de dónde trabajar, permaneciendo en puestos donde su productividad es alta y retirándose de aquellos donde la productividad es baja. Aunque sí encuentra algunas variables de tipo social que están relacionadas con la movilidad laboral –tienden a moverse más las mujeres, los jóvenes, los menos educados, los trabajadores de producción, los del sector privado, los de industrias pequeñas–, según este autor ninguna de ellas es más fuerte que la antigüedad con respecto a la probabilidad de dejar o no el trabajo.

La segunda teoría es la llamada teoría de la “movilidad profesional” o “*career mobility*”, propuesta por Sicherman y Galor (1990). Partiendo del análisis del mercado de trabajo norteamericano, caracterizado por una alta rotación laboral, estos autores proponen que los potenciales desajustes y cambios laborales no se deben a fallos en el mercado sino que son considerados como aspectos positivos, ya que a partir de la acumulación de diferentes experiencias laborales es posible adquirir aprendizajes útiles

para toda la carrera laboral. La movilidad es vista tanto desde un punto de vista externo (cambio de empresa) como interno (promoción), y ambas formas están encaminadas a la adquisición de posiciones de mayor estatus. En este sentido, lo que importa para los autores es que la secuencia en la carrera profesional sea óptima, por lo tanto se analiza casi en exclusiva un tipo de movilidad que apunta hacia puestos de trabajo cada vez mejores. Dentro de este modelo teórico, la sobreeducación puede ser usada conscientemente por el trabajador si sabe que el puesto le puede proporcionar en un futuro otro puesto de mejor calidad y con mejores ingresos, constituyéndose así como una posible estrategia asumida por el trabajador.

Como es de suponerse, este tipo de conclusiones con respecto a la movilidad han sido fuente de controversias. En el caso del mercado de trabajo español, hay estudios que demuestran que el fenómeno de la sobreeducación tiene características transitorias para la mayoría de los trabajadores (Alba-Ramírez, en García-Espejo, 1998) pero al mismo tiempo otros autores, acorde con la visión credencialista que se presenta más adelante, han encontrado que es un fenómeno de corte más bien estructural o permanente (García-Serrano y Malo, 1996).

Desde la investigación económica se han llevado a cabo innumerables estudios y análisis sobre el impacto de la sobreeducación en los salarios, en la movilidad laboral, en la satisfacción de los trabajadores o su impacto en la asignación de recursos públicos a la educación²⁶, entre otros. Además, el tema de la sobreeducación ha sido objeto de innumerables debates en el ámbito de la política donde se ha afirmado, ante situaciones de desajuste o inadecuación, que “sobran graduados” al mismo tiempo que se mantienen discursos que proponen un aumento de la formación como requisito necesario para el crecimiento económico (Planas, García, y Merino, 2010).

²⁶ Miravet (2012) presenta una revisión actualizada de la literatura económica sobre el fenómeno de la sobreeducación, incluyendo la literatura que separa sobreeducación (trabajar por encima del nivel educativo alcanzado) y sobrecualificación (trabajar sin aplicar las cualificaciones específicas adquiridas en la formación).

2.2 La educación como función selectiva

Dentro de este apartado, se presentan una serie de perspectivas teóricas que, inicialmente como una crítica a la teoría del capital humano, ofrecen algunas premisas distintas para comprender las relaciones entre educación y trabajo. La diferencia principal radica en la visión selectiva que se le asigna a la educación frente a la función cualificadora que le otorga la teoría del capital humano. No se trata de un cuerpo teórico formalmente constituido, pero todos los enfoques que se presentan aquí comparten una visión que cuestiona el papel de la educación en el trabajo y en la configuración de la sociedad tal como lo propone la TCH. En primer lugar se presentan algunas de las críticas que desde esta perspectiva se le han hecho a teoría del capital humano, para posteriormente mencionar algunas de las corrientes teóricas más emblemáticas dentro de este enfoque.

2.2.1 Críticas a la teoría del capital humano

A grandes rasgos, se pueden identificar tres tipos de críticas a la TCH, que hacen referencia respectivamente a: 1) el carácter meritocrático de la educación, 2) la función productiva de la educación y 3) el funcionamiento del mercado de trabajo.

Con respecto a las primeras críticas, tal como se presentó previamente en el apartado 1.1, el carácter meritocrático de la educación es una de las premisas principales del paradigma funcionalista. La TCH comparte este planteamiento, ya que requiere del principio de igualdad de oportunidades para elaborar sus hipótesis sobre la relación entre educación y trabajo. Como ya se ha visto, las teorías de la reproducción constituyen una fuerte crítica al carácter meritocrático, que impacta necesariamente a la base teórica de la TCH. Estas teorías postulan a nivel general que la escuela reproduce las estructuras sociales existentes, por lo cual la formación que reciben los estudiantes tendría un efecto desigual en el lugar que se ocupa en la estructura social, en la que juega un papel trascendental la situación laboral de los individuos.

El segundo grupo de críticas se centra en el supuesto papel mediador de la productividad, así como entre la relación de la educación con el salario. Nacidas durante la década de los años setenta, fruto de la crisis económica padecida por diversos países,

venían a cuestionar las previsiones sobre crecimiento económico que se suponía a partir del crecimiento del nivel formativo de la población. Con respecto a la productividad, resulta cuando menos difícil establecer una relación directa entre educación y productividad. En este sentido, uno de los principales fallos de la TCH radica en su incapacidad para predecir el nivel de productividad a nivel macro, no así a nivel micro, ya que la inversión en capital humano tiene pleno sentido desde un punto de vista individual. Es decir, la tasa de rendimiento individual es positiva independientemente de los factores que la expliquen, ya sea por la remuneración de la productividad (TCH) o por acceso a las categorías socioprofesionales mejor remuneradas, tal como lo explicarán las teorías credencialistas.

Además, es preciso recordar la estrecha relación con el paradigma funcionalista, en el cual la educación tiene una especie de “bondad” intrínseca debido a su relación con la igualdad social. Fruto de las críticas al funcionalismo y a la TCH se comienza a desarrollar una perspectiva que veía a la educación como un factor de reproducción de las clases y por ende de mantenimiento y legitimación de las desigualdades sociales (Bonal, 1998).

Además, también se ha criticado el hecho de que la TCH ignora la dinámica que sucede al interior de la institución educativa, ya que no se explicita la manera en que son adquiridas las capacidades o habilidades por parte del trabajador. Esta crítica no es exclusiva a la TCH, se ha hecho también fuente a posturas opuestas y críticas del capital humano como la perspectiva de la reproducción social (Bourdieu y Passeron, 1977; Bowles y Gintis, 1983).

Por otro lado, también se ha criticado el enfoque racional desde el cual se realizan las elecciones dentro de la TCH, ya que parece que solamente influiría el análisis de costo-beneficio, ignorando otras recompensas no económicas que pueden ser perseguidas por los individuos, tales como la búsqueda legítima de alcanzar una posición social determinada (Carabaña, 1987).

De lo dicho anteriormente ya se puede entrever una crítica adicional al carácter meramente instrumental de la TCH, que privilegia los efectos materiales de la formación –crecimiento de la renta a nivel micro o macro– dejando de lado otros

efectos igualmente importantes tales como la formación de la cultura, de la ciudadanía o en general de los valores humanos. Se ha criticado pues un tipo de individualismo metodológico mediante el cual se descontextualizan las estrategias de los individuos y se convierte a la formación y a la experiencia en el trabajo únicamente como un tipo de capital equiparable con cualquier otro tipo (Köhler y Martín, 2009).

Con respecto al tercer conjunto de críticas a la TCH, que cuestionan el funcionamiento del mercado de trabajo, éstas fueron respondidas por la teoría de la segmentación del mercado de trabajo, misma que se presenta en el apartado 2.3.

2.2.2 Enfoques alternativos a la TCH

Las críticas a la TCH, que ejerció una influencia casi hegemónica en los primeros años después de su formulación, derivaron en diferentes posicionamientos teóricos que intentaban dar respuestas alternativas. El marco común, como se apuntó arriba, parte de la constatación de un rompimiento de las promesas de la perspectiva del capital humano. En los años setenta se registran los primeros síntomas de un desajuste entre la educación, que se había expandido considerablemente en los países desarrollados y además continuaba su crecimiento, y la demanda de trabajo, como efecto de una fuerte crisis económica²⁷, que obligó a repensar la naturaleza de las relaciones entre educación y trabajo. En concreto se revisarán tres modelos teóricos: el paradigma credencialista, los modelos de señalización y la teoría de la correspondencia.

2.2.2.1 El paradigma credencialista

El primero de los enfoques corresponde al trabajo desarrollado desde la sociología por Collins en su obra “*La sociedad credencialista*” (1989), que da nombre a la perspectiva conocida como “credencialismo”. Uno de los pilares de este enfoque es el cuestionamiento de la educación como un factor que añade productividad a las personas, que en general es compartido por las sociologías de la educación que se separan de la inercia hegemónica funcionalista.

²⁷ Subirats (1981) presenta un interesante y extenso análisis de este desajuste en el contexto americano, europeo y español.

Se parte aquí de la constatación de la información deficiente sobre la productividad de los candidatos a los puestos disponibles en el mercado de trabajo, que provoca que los empleadores se vean obligados a recurrir a indicadores de productividad usando lo único que tienen más a mano, es decir, las “credenciales” educativas. Las credenciales educativas en realidad no aseguran la productividad de los candidatos, pero sí permiten hacer una selección de aquellos que son más aptos para ser formados o entrenados dentro de las empresas, que es donde realmente se adquirirían las herramientas propias del desempeño profesional. Además, aun cuando no se reconozca la correlación entre titulaciones y productividad, un efecto de las primeras es contribuir al establecimiento de jerarquías salariales, mediante un mecanismo de “cribado” entre aquellos que tienen y no tienen un título y además entre diferentes tipos de títulos –por especialidad y por centro educativo donde fue adquirido–.

Del lado de los trabajadores, el interés por asistir a la escuela y acumular credenciales radica en la búsqueda de dotarse de elementos que informen al mercado de trabajo de sus posibles capacidades, dentro de una dinámica de competencia por la acumulación de credenciales que los diferencien de otros candidatos. Al final, la explicación de la expansión educativa desde esta perspectiva, radica no en la demanda por cualificaciones para el mercado de trabajo, sino en la propia competencia por conseguir un estatus social determinado a través de obtención de credenciales educativas (Figuera, 1996).

Para Medina (1983, p. 24) la importancia de este modelo credencialista radica en “su desarrollo dentro de la tradición weberiana del conflicto y su aplicación al proceso de clausura de las profesiones”. En este sentido, las credenciales educativas servirían a los poseedores para impresionar a otros, de manera similar a lo que ocurría con los mecanismos de clausura gremial, con la diferencia de que las credenciales educativas modernas se encuentran legitimadas, racional y funcionalmente, dentro de la sociedad tecnológica. Así, Collins (1989) hace una crítica fuerte a la idea funcionalista que sostenía que la expansión educativa era una respuesta a los cambios de la estructura productiva y de los requerimientos del mercado ocupacional, ya que encontró que los individuos más cualificados no estaban en puestos que requerían un conocimiento elevado o el uso de la tecnología, sino que se encontraban en puestos de la estructura burocrática pública o en importantes empresas privadas quienes en su conjunto detentan el poder de la sociedad. Esto es posible de explicar a partir de la consideración de que

“no es la productividad de los individuos lo que determina la obtención de los buenos empleos, sino las formas de presentación y los estilos culturales diferentes” (Bonal, 1998, p. 74).

Además, el aumento de niveles de estudios de la población modifica la función informativa de la formación y de su certificación. En este sentido, una de las hipótesis centrales de las teorías credencialistas, es que la expansión de los títulos diluye su valor de mercado y modifica su valor de clasificación (Sala, 2004).

2.2.2.2 Modelos de señalización

En segundo lugar, en sintonía con el modelo credencialista, aparecen algunas propuestas desde la economía que enfatizan ciertos elementos señalados anteriormente. Así, la consideración de la educación como una señal que determina las posibilidades de formación de los potenciales candidatos un puesto de trabajo es propuesta por Thurow (1983a), a través de su modelo de la “competencia por los puestos de trabajo”, en contraposición con el modelo clásico de competencia por los salarios. La educación sería apreciada por los empleadores porque sirve como una señal válida de la medida en que una persona tiene cierta disciplina, es susceptible de ser formada y en general tiene capacidad para absorber nuevos conocimientos. En este sentido, Thurow sostiene que no es la capacidad intelectual ni los años de educación lo que explicaría las diferencias en los salarios, sino el funcionamiento del mercado de trabajo.

Se configura así otra de las propuestas de este modelo que entiende al mercado de trabajo como compuesto por una serie de puestos que los empleadores buscan ocupar con personas que les traerán los menores costos de formación, es decir, que pueden aprender de forma rápida. Esto tiene como consecuencia la formación de dos colas en el mercado: la de los puestos de trabajo y la de los individuos. La cola de los puestos está ordenada de acuerdo a las cualificaciones requeridas, las características productivas y los salarios, mientras que la cola de los individuos se ordena de acuerdo a las características personales que indican los costos de formación de los potenciales trabajadores (García-Espejo, 1998).

Según la perspectiva de Thurow (1983b), los individuos invierten en educación, aun en situaciones en las existan altas tasas de desempleo y asumiendo los posibles riesgos de sobreeducación, no a partir de un cálculo sobre posibles rendimientos sino como una estrategia defensiva que les permita estar en una mejor posición en la cola de los mejores empleos.

Relacionada con esta perspectiva de la señal, en la literatura económica se encuentra la teoría del filtro (Arrow, 1973), que es aplicada específicamente a la educación superior y que enfatiza la función del empleador quien selecciona, entre las opciones disponibles, a aquellos trabajadores que potencialmente pueden ser más productivos mediante el recurso de revisar el título mostrado por el candidato que, tal como lo afirman las visiones credencialistas, no necesariamente es fiel reflejo de su productividad real. El título es una medida, aunque imperfecta, de las facultades productivas de la persona y así se pasa de la consideración de la escuela como una “caja negra” –tanto para la TCH como para las teorías de la reproducción– a la escuela como una “caja vacía”, ya que la educación no desarrolla en realidad capacidades en la persona, si no que únicamente sirve como filtro para distinguir a la población (Sala, 2004)²⁸.

2.2.2.3 Teoría de la correspondencia

Finalmente, se presenta un tercer modelo que surge como respuesta crítica a la TCH. La teoría de la correspondencia, de corte más radical que los anteriores, surge a partir de las propuestas neomarxistas de Bowles y Gintis (1983) y propone, entre otras cosas, que el proceso de inserción profesional se da principalmente a partir de la adscripción de clase, que a su vez está relacionada con la educación a la cual tienen acceso las personas, que varía en función del origen y pertenencia de clase.

A diferencia de la TCH, que deposita en la educación la esperanza de una mayor igualdad y movilidad social, el modelo de la correspondencia “concluye precisamente lo contrario: la educación reproduce las desigualdades de clase, socializa a toda la población en los valores de la clase dominante y forma a los trabajadores no tanto

²⁸ Para una revisión más a profundidad de otras teorías económicas que exploran aspectos particulares del modelo de señalización, revisar García-Espejo (1998, pp. 24–41).

técnica como psicológicamente para cumplir disciplinadamente sus funciones productivas subordinadas en el centro de trabajo” (Medina, 1983, p. 15).

Medina (1983) resume en tres los principales mecanismos o componentes que explican este modelo. En primer lugar el mecanismo de diversificación de vías educativas, a partir del cual los alumnos son conducidos a través de currículos diferenciados en función de su clase (Baudelot y Establet, 1987). El segundo se refiere al mecanismo de reproducción de las creencias, relacionado con las propuestas de autores como Bourdieu, Passeron o Bernstein, para quienes la escuela juega un papel fundamental de reproducción ideológica del sistema de clases y de perpetuación del mismo, a través de un tipo de socialización, dando lugar a un proceso de legitimación de las desigualdades sociales. La universidad estaría en la misma línea de filtrar a los alumnos por clase social, imprimir las características de la ideología dominante y socializar en los requisitos del sistema productivo al cual se enfrentarán los alumnos al dejar las aulas. Finalmente, como su nombre lo indica, este enfoque propone que existe una correspondencia estructural entre las relaciones sociales dadas en la escuela y las relaciones de producción, a partir de la cual es posible, a través del currículum oculto, asumir la disciplina en el trabajo, desarrollar ciertos tipos de conducta personal requeridos en la esfera productiva y moldear una autorrepresentación que sea acorde a la posición social.

En general, la teoría de la correspondencia, que constituye un énfasis económico de la teoría de la reproducción, mantiene que la educación sirve para promover la explotación en el mercado de trabajo al reforzar las relaciones autoritarias y al legitimar la desigualdad en la distribución de ingresos. Así, la educación, que sirve a los intereses de la clase dominante –incluyendo sus ventajas en la transmisión intergeneracional de la desigualdad–, es un mecanismo crítico a través del cual los grupos con estatus más alto pueden reforzar y traspasar dicho estatus a su descendencia.

Como se puede suponer, estos tres enfoques –el credencialismo, las teorías de la señalización y la teoría de la correspondencia²⁹–, a pesar de haber ejercido una función importante de contrapeso a la hegemonía de la TCH, han sido objeto de críticas por su

²⁹ Para una revisión a profundidad de las principales críticas teóricas y metodológicas hechas al enfoque de la correspondencia revisar Medina (1983, p. 18).

naturaleza determinista, ya que quita a la educación toda posibilidad de favorecer, a través de la socialización de valores y actitudes, el cambio de las estructuras sociales dadas.

2.3 Teoría de la segmentación del mercado de trabajo

De la misma manera que el conjunto de teorías que se presentaron en el apartado anterior intentaban hacer un rompimiento con los postulados de las teorías ortodoxas con respecto a la relación educación-trabajo, léase principalmente la TCH, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo (TSMT) surge como un intento por establecer un marco interpretativo que diera respuesta a las deficiencias de los postulados neoclásicos de un mercado de trabajo único y transparente. Se trata de una teoría general que explica el funcionamiento del mercado de trabajo y entre los aspectos que aborda se encuentra la relación entre educación y trabajo, pero desde luego no exclusivamente.

Según las teorías neoclásicas, la lógica del funcionamiento del mercado de trabajo conduciría al equilibrio, de manera estructural y por medio de ajustes internos. Pero si esto no ocurría así, las razones del equilibrio había que buscarlas en rigideces externas. En este sentido, la TSMT surge como modelo alternativo para explicar las diferencias producidas sin necesidad de recurrir a variables externas. Por tanto, una de sus hipótesis principales es la existencia de un mercado de trabajo heterogéneo, o bien la convivencia de diversos mercados de trabajo, contradiciendo los principios de la teoría neoclásica, que suponía la existencia de un mercado homogéneo, limitado únicamente por aspectos técnicos y que consideraba a los individuos como intercambiables entre ellos (López-Roldán, 1994).

Además, representa un esfuerzo importante por integrar al análisis económico del mercado de trabajo aspectos no estrictamente económicos, tales como la discriminación de ciertos grupos sociales, el papel de instituciones como los sindicatos, la familia o la escuela, cuyo valor no era reconocido por los marcos hegemónicos.

La tradición sociológica del estudio de la desigualdad, aunada al impulso dado desde la economía por encontrar formas diversas de comprender el funcionamiento del mercado

laboral, dio lugar a la configuración de la TSMT hacia la década de los 70, fruto de la aparición de fuertes crisis económicas durante dicha década. Según López-Roldán (1994), la TSMT representó la convergencia entre orientaciones económicas y sociológicas ya que hasta ese momento “los sociólogos, al estudiar las diferencias entre los trabajadores no habían prestado suficiente interés a las consecuencias de las condiciones del mercado de trabajo, mientras que los economistas, de otra, centrados en la consideración de los factores económicos de su perspectiva de análisis no contemplaban el introducir una orientación de contenido más sociológico” (p. 37). Se reconocía así que el mercado de trabajo está integrado por un conjunto de relaciones e instituciones sociales, entre las cuales las mercantiles constituyen solo una parte.

Los orígenes de la TSMT se sitúan en los autores del institucionalismo americano de los años cuarenta y cincuenta –incluso un poco más, con autores como Stuart Mills o Cairnes que criticaban la concepción de mercado laboral hecha por Adam Smith–, aunque la consolidación de la teoría viene de la mano de los trabajos de Piore y Doeringer hacia principios de los años setenta, dentro de lo que se conoce como “escuela institucionalista”. Posteriormente otros autores como Gordon, Edwards y Reich, formulan una versión alternativa dentro de la llamada “escuela radical³⁰, de corte marxista” (Davia, 2004)³¹.

Dicho esto, es importante aclarar, como lo menciona Recio (1993, p. 97), que “más que de una teoría acabada se trata de un conjunto de aportaciones coincidentes realizada por personas que provienen de tradiciones culturales diferenciadas: institucionalismo, escuela de Cambridge, marxismo e incluso neoclasicismo heterodoxo”.

Antes de las formulaciones de Piore y Doeringer, Kerr (en Davia, 2004) elaboró una propuesta de análisis del mercado de trabajo, que después se concretaría en la TSMT, que resulta de interés para los objetivos de esta tesis. Según Kerr, el mercado de trabajo está dividido en dos mercados: estructurados y no estructurados, diferenciados por la

³⁰ Además de los autores mencionados, Davia (2004) ubica las aportaciones de Bowles, mencionado en el apartado anterior dentro del enfoque de correspondencia. Por otro lado, en nuestra revisión se recurre principalmente a los planteamientos de la escuela institucionalista. La perspectiva radical comparte la consideración de una segmentación del mercado de trabajo pero enfatiza en el proceso histórico, es decir, el proceso político y económico de segmentación, que dio como resultado la existencia de los segmentos.

³¹ Para un listado de las principales obras que sustentan la TSMT revisar Recio (1993).

presencia de instituciones laborales en los mercados estructurados. En los no estructurados los sindicatos no son influyentes, las relaciones laborales están basadas solo en el salario, tienen baja cualificación, suele existir el trabajo a destajo y hay un uso limitado de la tecnología. Los mercados estructurados tienen a su vez una división en mercados internos y externos, que se encuentran en continua confrontación. Los “trabajadores internos”, se protegen contra la amenaza de los “trabajadores externos”, que pueden entrar a la estructura interna a través de los llamados “puertos de entrada”. Lo interesante aquí es que los jóvenes, en el momento que inician tu trayectoria laboral formarían parte de los mercados externos y solo entrarían por los puertos de entrada, protegidos a su vez por los adultos a través de la presión salarial. Por el contrario, como en los mercados no estructurados se carece de instituciones que regulen el flujo de los entrantes, los jóvenes pueden entrar sin problemas y de ahí la tendencia a estar presentes en este mercado.

La tesis fundamental de la TSMT, tal como la plantea Piore (1983), corresponde a la consideración de un “mercado dual de trabajo”. En su formulación original, Piore consideraba la existencia de dos segmentos, “esencialmente distintos”, dentro del mercado de trabajo: el segmento primario y el segmento secundario. El segmento primario está caracterizado por puestos de trabajo con salarios relativamente altos, buenas condiciones laborales, posibilidades de promoción, claridad en las normas laborales establecidas y, principalmente, estabilidad en el empleo. El segmento secundario es la contraparte del primario: salarios bajos, peores condiciones de trabajo, pocas posibilidades de crecimiento, relaciones laborales susceptibles al favoritismo, inestabilidad de empleo y alta rotación de los trabajadores. Además, se identificó a la educación como uno de los factores que permitían o impedían acceder al segmento primario, una barrera de entrada, entre otras que pueden existir entre los dos segmentos.

La hipótesis del mercado dual, al estar elaborada para analizar la situación laboral de los grupos desfavorecidos, en particular de personas de raza negra en el ámbito urbano de Estados Unidos, tendió a ignorar las diferencias producidas dentro del segmento primario en aras a enfatizar el contraste entre el grupo de trabajadores menos favorecidos y el resto. Posteriormente, reconociendo la rigidez del primer modelo, se elaboró una segunda versión de la segmentación, identificando dos sub segmentos dentro del segmento primario: el segmento superior y el segmento inferior. La

descripción del segmento primario inferior coincide con lo dicho previamente con respecto al segmento primario, por ende, la novedad introducida por el autor en su segunda formulación consistió en la conceptualización del segmento primario superior, formado por trabajos profesionales, directivos y ciertos trabajos artesanales. Estos últimos, se distinguen del segmento primario inferior por un mayor sueldo, un estatus más elevado y mejores posibilidades de ascenso (Piore, 1983).

De acuerdo con Piore, (en Davia, 2004), los determinantes de la segmentación del mercado de trabajo son tres. Desde la demanda, el primer factor es la incertidumbre en los mercados de productos. Al haber un ajuste de trabajo y capital para desarrollar nuevos procesos productivos, distintos trabajadores son utilizados para realizar distintas actividades. El problema es que la incertidumbre que proviene de los mercados de productos es trasladada al mercado de trabajo y el peso de la misma se distribuye de manera desigual entre los trabajadores. En segundo lugar, desde la oferta existen una serie de determinantes de carácter sociológico, que producen una identificación de los segmentos del mercado con las “subculturas” de clase. Así, el segmento secundario estaría vinculado con la clase baja, el segmento primario inferior con la clase obrera, y finalmente el segmento primario superior con las clases medias y altas. El tercer determinante se refiere a “la costumbre” como un proceso de creación de normas a partir de la estabilidad de trabajadores en el segmento primario, basadas en la experiencia de otros trabajadores, que estabilizan el funcionamiento de la empresa y las relaciones laborales. Estas normas pueden derivar en normas morales –lo bueno y malo, la lealtad al empleador– que ayudan a cohesionar internamente a los trabajadores. Así, la costumbre, que es ajena a las fuerzas del mercado, favorecería a la rigidez en los mercados de trabajo.

Dentro de esta perspectiva, las instituciones –tales como el sistema de contratación, la negociación colectiva, la protección del empleo, la antigüedad, el sistema educativo y de aprendizaje y la institución familiar– condicionan más los resultados laborales que las propias fuerzas del mercado. Por ejemplo, pertenecer al segmento secundario, donde abundan las mujeres, los jóvenes o las minorías étnicas, no se interpreta como una menor inversión en capital humano, como en la teoría neoclásica, sino como signo de discriminación. En este sentido, cuando dos trabajadores con competencias educativas

similares tienen niveles desiguales de retribución, la respuesta estaría en la misma existencia de la segmentación en el mercado (García de Cortázar, 1987).

Uno de los conceptos clave al analizar la movilidad inicial de los jóvenes en el mundo del trabajo desde la perspectiva de la segmentación corresponde a las “cadenas de movilidad”, que

representa un intento de formalizar la idea intuitiva de que el movimiento socioeconómico de nuestra sociedad no es aleatorio, sino que tiende a producirse a través de canales más o menos regulares. Estos canales son tales que un puesto de trabajo dado tenderá a ser cubierto por trabajadores procedentes de un número limitado y característico de puntos concretos (Piore, 1983, p. 197).

Como una consecuencia de esto, se producen “cadenas” de movilidad, entendidas como secuencias regulares de empleo y formadas por “estaciones”. La lógica de esta premisa es que tomando como referencia un puesto de trabajo dado, la gente que lo conforma tenderá a proceder de una gama limitada de escuelas, barrios y tipos de características familiares, lo cual funciona a la inversa, si se toma en cuenta como referencia una escuela o un barrio, la gente que procede de ahí tenderá a pertenecer a una gama limitada de tipos de empleo. En una profundización de la idea de Piore, es posible identificar a cada uno de los tres segmentos del mercado de trabajo como una “amplia tipología de cadenas de movilidad”, que estaría relacionada con la cultura de clase³². En este sentido, las diferencias entre los segmentos se ven reflejadas en “pautas de movilidad” más que en las estaciones en sí mismas.

Así, las cadenas del sector primario permiten establecer carreras ascendentes, mientras que las del sector secundario se manifiestan en formas aleatorias, pero manteniendo lo dicho anteriormente, las instituciones marcarán una pauta que hará que las personas que compartan un mismo origen –familiar o educativo–, tiendan a recorrer cadenas de movilidad similares. De esta manera, con respecto a la movilidad inicial laboral, los jóvenes, sin importar la clase social de origen, entran al mercado de trabajo a través del sector secundario. Sin embargo, las clases medias tenderían a movilizarse hacia el

³² Aunque el autor reconoce que esta tipología sería más aplicable al trabajo masculino y urbano-industrial que al trabajo femenino y rural-preindustrial (Piore, 1983, p. 200).

segmento primario superior, los de clase trabajadora se moverían hacia el primario inferior, mientras que los de clase baja se quedarían en el mismo segmento (Davia, 2004).

Dentro de la perspectiva estructural se ubica el aporte de Spilerman (1977) sobre la conceptualización e interpretación de las trayectorias laborales³³. Siguiendo a Slocum, el autor distingue entre el concepto de “carrera” (*career*) –la historia laboral de los individuos en particular– y “trayectoria laboral” (*job trajectory o career line*) –que denotaría regularidades empíricas en el mercado de trabajo, es decir, un conjunto de carreras laborales que es común a un grupo amplio de trabajadores–. Sin embargo, para Spilerman, el concepto de trayectoria laboral hace referencia a fenómenos relacionados con el ciclo vital, es decir, secuencias de trabajos, más que al hecho de compartir un mismo estatus laboral compartido por un grupo de personas en un determinado momento o que pertenecen a una determinada edad. Las trayectorias laborales además, al ser consideradas como un proceso, presuponen la existencia de una estructura en el mercado de trabajo en la cual se desarrollan las vidas laborales.

Una de las aportaciones clásicas dentro de la propuesta de Spilerman (1977) es su tipología de trayectorias laborales en tres grupos: trayectorias *ordenadas*, trayectorias *caóticas* y trayectorias *de oficio o profesionales*. Las *ordenadas* se caracterizan por una evolución de las posiciones laborales relacionada con la mejora de los ingresos y del estatus laboral al interior de un mercado interno de trabajo. Las *caóticas* refieren a una ausencia de progresión lineal y a una circulación de los individuos por puestos propios del segmento secundario de trabajo, donde cabe la existencia de periodos de desempleo. Finalmente las *de oficio o profesionales* (*craft career line o professional career line*) se caracterizan por una escasa movilidad entre trabajos y por la diversidad de edades que se pueden encontrar realizando la misma ocupación.

Por otro lado, Spilerman propone que características personales como la edad –sobre todo–, el nivel educativo, el lugar de residencia o la etnia pueden determinar tanto el

³³ Al respecto, García-Blanco y Gutiérrez (1996) mencionan el impacto que tuvo este concepto de trayectorias laborales en la constitución de una línea de investigación en los estudios laborales denominada como estudios de *life course*. En el siguiente capítulo, al hablar de la inserción laboral de los titulados universitarios se hará referencia a este concepto.

acceso a determinadas trayectorias a través de los puertos de entrada como la dirección de las mismas, que pueden ser tanto internas –movimientos dentro de la misma empresa– o bien externas –cambios de una empresa a otra–.

2.4 Educación y mercado de trabajo en la era de la globalización: el enfoque de competencias

Entendiendo que el concepto de globalización engloba los cambios socioeconómicos que marcan el carácter de la sociedad actual y del mercado de trabajo presente en ella, al menos en los países industrializados, y sin entrar en discusiones conceptuales sobre su significado o impacto, en este apartado se presenta una perspectiva complementaria para comprender el carácter actual de la relación entre educación y trabajo. Después de haber abordado en los dos apartados anteriores algunas visiones críticas de la teoría del capital humano y que ofrecen posturas alternativas para comprender la relación entre educación y trabajo, en aquí se recogen algunas aportaciones adicionales, que tienen como foco de atención principalmente la crítica a los modelos adecuacionistas (cfr. apartado 2.1.2) y la propuesta de un enfoque que permita comprender la naturaleza del intercambio entre formación y trabajo en la sociedad contemporánea³⁴.

La crítica principal al enfoque adecuacionista se basa en que la demanda de acceso a los diferentes niveles formativos por parte de la sociedad no responde necesariamente a la lógica de la demanda del trabajo en términos de cualificación profesional. Contrario a esto, Sala y Planas (2009) identifican un marco de referencia de las relaciones entre educación y trabajo a partir de cuatro grandes tendencias que han evolucionado de manera importante en las últimas décadas: la expansión educativa, la diversificación de las trayectorias formativas, la desregulación y desinstitucionalización del mercado de trabajo y la aparición de la noción de competencia laboral como una manera de señalar las capacidades productivas de las personas, más allá de sus certificaciones obtenidas en la educación formal.

³⁴ Este apartado se nutre principalmente de las aportaciones hechas durante las últimas décadas por el Grup de Recerca sobre Educació i Treball (GRET), de la Universitat Autònoma de Barcelona, a raíz de diferentes investigaciones hechas en contextos tanto nacionales como europeos e internacionales (Béduwé y Planas, 2002; Planas, 2011; Sala y Planas, 2009)

Sobre la primera tendencia, la expansión educativa, ya se ha mencionado en páginas anteriores, pero en este apartado se quiere enfatizar que, desde la perspectiva de los autores consultados, para comprender mejor la naturaleza de dicho proceso es preciso poner énfasis en la relativa autonomía de la demanda de educación con respecto a la esfera productiva (Carnoy y Levin, 1985; Sala y Planas, 2009). Así, sería necesario plantear la existencia de una autonomía relativa del sistema educativo que defiende la existencia de diferentes lógicas en la demanda de niveles formativos, contrario a las posturas clásicas que dan todo el peso de la demanda de cualificaciones al sistema productivo. Esta postura ha sido conceptualizada, de acuerdo a investigaciones recientes, a partir del llamado “efecto oferta” que plantea la existencia de modificaciones en el ámbito productivo que son fruto del cambio en la estructura de las cualificaciones de las sociedades contemporáneas (Béduwé y Planas, 2002).

Con respecto a la segunda tendencia, cuando se habla de diversificación de las trayectorias de formación se alude a las diferentes formas –en términos de lugar y momento– mediante las cuales los sujetos se acercan a la adquisición de saberes, asumiendo la posibilidad de que estos se obtengan fuera de los espacios de la formación reglada, por ejemplo como parte de la experiencia laboral. Así se rompe una concepción del mercado laboral que se basa en la correspondencia mecánica entre especialidades formativas y categorías ocupacionales.

La tercera tendencia hace referencia a los modos de regulación del mercado de trabajo, que han sufrido un proceso de desregulación que ha provocado una modificación del tipo de segmentación del mercado laboral. Históricamente la regulación del mercado de saberes profesionales se ha sostenido a partir de la estabilidad de los mercados internos y de los mercados profesionales (Recio, 1993). Sin embargo, “la adquisición de dichos saberes en mercados cada vez menos reglamentados –cada vez menos institucionalizados– pone necesariamente en cuestión los modos de regulación existentes, especialmente para los que ingresan actualmente en el mercado de trabajo” (Sala y Planas, 2009, p. 35).

La última tendencia, a la cual se le dedica mayor atención en este apartado, corresponde a la aparición de la noción de competencia laboral como una herramienta para señalar las aptitudes profesionales de los individuos de cara a su inserción y permanencia en el

mercado de trabajo. Esta noción va en contra de la postura hegemónica del modelo “proveedor-cliente”, que ignora los comportamientos reales de las personas, de las empresas y de las instituciones de formación y asume que estas últimas tendrían únicamente la función de proveer de mano de obra a un cliente bien informado –es decir, las empresas– (Planas, 2003). De forma contraria, un enfoque teórico basado en la noción de competencia laboral, posibilita la interpretación de una manera alternativa de las relaciones entre formación y trabajo sin el requisito de la adecuación formal entre ambas dimensiones (Sala y Planas, 2009).

La noción de competencia corresponde a un “conjunto de saberes y capacidades que ha adquirido una persona independientemente de dónde y cómo las haya adquirido y que varían en el transcurso de su ciclo de vida” (Planas, 2003, p. 173). Dentro de esta perspectiva, las competencias laborales funcionan como un sistema de señalización de las aptitudes profesionales y productivas del individuo, que ha ido tomando cada vez más protagonismo tanto en la gestión de los recursos humanos –donde surge la tendencia– como a nivel del sistema educativo formal.

Uno de los atributos de esta noción de competencia corresponde a su manifestación en forma “vectorial” (Sala y Planas, 2009). Es decir, la competencia laboral es entendida como un vector conformado por una serie de competencias que la persona ha ido adquiriendo a lo largo de su vida y de formas muy diversas, que define a la persona de manera única. Por lo tanto, entre los componentes del vector de competencia de un individuo, los títulos académicos son uno de los elementos constituyentes, pero definitivamente no el único.

Adicionalmente, los títulos, además de las competencias asociables a cada programa de estudio, indican competencias transversales, tales como la capacidad de aprender, de comunicarse, de resolver problemas o de adaptarse a un entorno cambiante, que son útiles en ámbitos profesionales muy distintos, con lo cual se facilita la movilidad de las personas y se flexibiliza el mercado de trabajo –en un sentido positivo–, superando así las rigideces propias de una perspectiva de relación biunívoca entre trabajo y formación (Planas, 2003).

Es importante enfatizar que la competencia laboral de una persona no puede expresarse en indicadores o señales objetivas que sirvan para analizar la idoneidad desde el punto de vista productivo. La competencia tiene que ponerse en ejecución y ahí es donde es posible evaluar sus resultados. Este hecho inherente al enfoque de competencias vuelve difícil la tarea de la selección de personal, que evidentemente discrimina a los candidatos en función de sus potencialidades para cubrir los requisitos de cierta tarea, puesto o función dentro de la organización. Aquí es donde entra en juego el papel de los títulos como indicios de la productividad potencial de los individuos, tal como lo plantean los modelos de señalización, de filtro o credencialistas que se han presentado anteriormente.

Por otro lado, la sociología del trabajo ha conceptualizado el trabajo desde diversas perspectivas. Dos de las principales corresponden al enfoque del puesto de trabajo y al enfoque de competencias. Con respecto al primer enfoque, Freeman (1976) concebía a las cualificaciones desde un punto de vista sustancialista, es decir, que quien ocupa un puesto debía aprender lo que requiere dicho empleo, como si estuviera determinado *per se*. Evidentemente esta noción tiene mayor o menor aplicación de acuerdo al grado de reglamentación profesional que exista, pero en términos generales considera como óptima la correspondencia entre los requerimientos del puesto de trabajo y la formación recibida. Esta concepción implica una modelización del mercado laboral alrededor del puesto de trabajo, en términos de niveles, especialidades, categorías sociales y ámbitos profesionales.

Contrario a lo anterior, y siguiendo el enfoque propuesto por Naville (1956), el enfoque de competencias concibe al trabajo desde otro punto de vista. Más que definido como un puesto predeterminado, parte de la noción del individuo como un agente dotado de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que pueden ser aplicados en determinados contextos para llevar a cabo determinadas tareas y de esta manera, “el empleo se describe asimismo como una categoría que requiere un repertorio de saberes y capacidades articuladas en torno a las prácticas y rutinas de la organización productiva” (Sala y Planas, 2009, p. 39). En este sentido, se asume la no correspondencia a priori entre formación y trabajo porque los individuos pueden ser más o menos aptos para desempeñar diversos trabajos y viceversa, los trabajos pueden ser desempeñados por personas que han tenido diversas trayectorias formativas.

Además, seguir manteniendo posturas que busquen la adecuación directa entre cualificaciones y puestos de trabajo implica no tomar en cuenta que los ámbitos productivo y educativo caminan a diferentes velocidades. Generalmente los procesos formativos requieren más tiempo del que el sector productivo está dispuesto a esperar cuando solicita un determinado perfil de cualificaciones. Adicionalmente, con mucha frecuencia conviven discursos contradictorios, ambos de carácter reduccionista, que por un lado siguen sosteniendo la necesidad de elevar los niveles educativos de la población por las necesidades de la “economía del conocimiento” que caracteriza el modelo productivo actual, pero por otro afirman que hay un exceso de titulados de niveles superiores que no logran encontrar acomodo en el mercado de trabajo, sobre todo en tiempos de crisis. Se somete así a la relación entre educación y trabajo a lo que De Vries y Navarro (2011) han llamado una “dinámica bipolar”.

Asumiendo la complejidad para responder a todas las interrogantes que suscita el estudio de la relación entre formación y trabajo, a modo de síntesis de este capítulo, se recuperan algunas evidencias que aportan Planas et al. (2010) que permiten ver el panorama que caracteriza este fenómeno en la sociedad contemporánea, corroborando algunas de las posturas teóricas que se presentaron a lo largo de este capítulo:

- En todos los países con similar nivel de desarrollo económico, léase países industrializados, la jerarquía de salarios corresponde con la de nivel de estudios.
- El nivel educativo está correlacionado negativamente con el nivel de paro y positivamente con la tasa de actividad.
- El nivel educativo continúa siendo un factor de valoración social.
- Los títulos educativos constituyen un filtro para el acceso a los trabajos más cualificados, en el sector público es así además por una cuestión legal.
- Ha aumentado la incertidumbre con respecto a los resultados concretos de algunos estudios para el acceso a ciertos trabajos.

3. Los universitarios y su inserción en el mercado de trabajo

Históricamente, la valoración del papel de la universidad en la sociedad ha suscitado muchos debates que contraponen dos de sus principales funciones: la formación ciudadana y la formación de personal capacitado para realizar tareas profesionales. Según García-Montalvo (2005), la primera de las funciones, que continúa estando vigente para algunos analistas, estaría caracterizada por la formación de ciudadanos, el aumento del nivel educativo de la población y el desarrollo de algunos valores y no estaría preocupada por los resultados de la inserción laboral de los egresados. Por ende, valoraría el papel de la universidad al interior de ella misma. Sin embargo, esta visión, sostiene el autor, está dejando su lugar a otras posturas más adaptadas al papel que la universidad juega en la sociedad contemporánea. Así, la formación de los ciudadanos o la transmisión de valores tendrían un énfasis mayor en la educación obligatoria, asegurándose así que todos los miembros de una sociedad tengan las mismas oportunidades de una formación integral, que de otra forma estaría relegada únicamente a quienes pudieran acceder a la universidad.

Entonces ¿la función principal de la universidad es únicamente la generación de saberes profesionales? Aunque buena parte de las carreras universitarias tienen una función profesionalizante explícita y están organizadas por área de conocimientos, ésta no es su única función. La universidad de ninguna manera es una simple proveedora de cuadros profesionales para el mercado de trabajo, pero tampoco es posible que ésta ignore las necesidades de la sociedad y del sector productivo. Desde esta segunda perspectiva cobra sentido el que haya un interés renovado en las últimas décadas sobre los resultados que los egresados de las universidades tienen en el mercado de trabajo.

En esta tesis se utiliza el concepto de “inserción laboral” de los titulados para hacer referencia al proceso mediante el cual los graduados hacen el paso de la universidad al mercado laboral. A pesar de que recientemente se ha puesto interés en la presencia de estudiantes universitarios con edades mayores a las tradicionales, los estudiantes “maduros” (Ariño y Llopis, 2011), la gran mayoría de alumnos que se gradúan de las instituciones universitarias continúan perteneciendo a un colectivo que ha seguido las rutas educativas convencionales. Así, estamos hablando de que la inserción laboral de esta mayoría se inscribe dentro del proceso de transición de la escuela al trabajo, que ha

sido ampliamente estudiado por diferentes disciplinas sociales desde hace algunas décadas, al amparo de los estudios de juventud.

Por ello, en un primer momento se dedica un espacio para abordar el fenómeno de la transición juvenil de la escuela al trabajo, a partir de los conceptos de transiciones, itinerarios y trayectorias. Este acercamiento permitirá destacar y conceptualizar las diferentes maneras que se han encontrado en la investigación con respecto al tránsito de los jóvenes de la educación formal al mundo del trabajo.

En segundo lugar, se aborda el concepto de inserción laboral, haciendo énfasis en el fenómeno de la inserción laboral de los jóvenes.

En tercer lugar, se recupera la investigación sobre el fenómeno de la inserción laboral de los titulados universitarios, objeto de estudio de esta tesis. Para ello, utilizando la conceptualización hecha en el apartado previo, se hace una presentación de algunas de las investigaciones que se han hecho en los últimos años sobre el trabajo de los universitarios, sobre todo en España y Cataluña, poniendo especial atención a los hallazgos relacionados con las hipótesis de esta investigación.

3.1 La transición educación-trabajo en perspectiva biográfica

La transición de la escuela al trabajo o transición laboral de los jóvenes constituye uno de los fenómenos más determinantes en la construcción de la vida adulta de las personas. Durante buena parte del siglo pasado, antes de la expansión educativa, esta transición se presentaba de una manera casi lineal para la mayoría de las personas: familia-escuela-trabajo-inserción social. Sin embargo, en la época contemporánea, esa linealidad se ha transformado para muchos jóvenes que ahora viven trayectorias discontinuas a raíz de las múltiples transformaciones sociales, económicas y culturales que caracterizan a las sociedades actuales.

La transición de la escuela al mercado de trabajo es un proceso que se encuentra en la intersección entre el sistema educativo y el sistema productivo, que puede variar de acuerdo a las biografías individuales. No se trata de un momento puntual, tampoco de un espacio hueco, ni de un tiempo de espera hasta la primera ocupación, sino más bien

de un momento de decisiones, resoluciones e incertezas en el terreno formativo y de “tanteos” y acumulación de experiencia en el ámbito laboral (Merino y Garcia, 2007). De esta manera, no es posible establecer límites claros entre el fin de la educación y el inicio de la etapa laboral. Se puede señalar un inicio del itinerario de inserción a partir de la primera experiencia laboral, pero es posible que ésta inicie antes, durante o después de los estudios postobligatorios.

Así, la transición de la educación formal al trabajo se inscribe dentro del recorrido que va desde la infancia hasta la vida adulta, la llamada “transición a la vida adulta³⁵”. Para dar cuenta de la complejidad de posibles recorridos que las personas realizan en dicha transición, en la literatura sobre jóvenes se ha utilizado desde hace varias décadas el concepto de itinerarios.

Raffé (2011) se refiere a los itinerarios como una metáfora³⁶ que ayuda a describir las transiciones juveniles, acorde a la tradición de utilizar imágenes que refieran al viaje y al movimiento cuando se estudia la situación de los jóvenes. Una metáfora –no una herramienta analítica rigurosa o una corriente de investigación concreta– que ha sido la más influyente en políticas juveniles, al menos en los países desarrollados, en las últimas décadas, ganándole espacio a otras metáforas (los nichos, las trayectorias o las navegaciones). Sin embargo, a raíz de su expansión en la utilización de la metáfora de los itinerarios, el mismo autor identifica algunas de las críticas que se le han hecho al concepto, cuando éste se ha utilizado de manera “irreflexiva”.

La primera es la crítica de la linealidad del concepto, cuando se obvia la complejidad de las transiciones juveniles y se tiende a diferenciar entre itinerarios educativos y destinos en el mercado de trabajo sin dejar la posibilidad a la combinación o integración de ambos itinerarios. Es decir, la linealidad del concepto alude a la suposición de que todas las transiciones van hacia la misma dirección. La segunda crítica se refiere al excesivo

³⁵ La consideración de la transición escuela-trabajo como parte de la transición a la vida adulta que se sigue aquí proviene de los trabajos elaborados por el GRET. Los orígenes del planteamiento pueden consultarse en Casal, Masjuan, y Planas (1991). En Casal et al. (2006a) es posible revisar un listado con investigaciones que lo han actualizado y profundizado y en Casal et al. (2011) se puede consultar un balance histórico de la investigación en este campo.

³⁶ Según García-Blanco y Gutiérrez (1996) el uso recurrente de metáforas se explicaría porque la elaboración teórica sobre este objeto ha sido más bien escasa. Las metáforas tendrían un indudable valor intuitivo, pero a la vez tienen la desventaja de no permitir ver claramente los supuestos teóricos que las constituyen.

uso de los itinerarios para explicar las transiciones desde un punto de vista economicista: solo importan las transiciones al mercado de trabajo y se dejan de lado las referidas al ámbito familiar, a la vivienda o a los cambios en los estilos de vida. Finalmente, la tercera crítica está relacionada con una posible visión individualista emanada del concepto, que dejaría de lado aspectos tan importantes como la estructura social y su desigualdad, asumiendo que los itinerarios diferentes solo se explican porque los individuos tienen aspiraciones de llegar a diferentes lugares. A pesar de las críticas, Raffé apuesta por el concepto dada su utilidad para estructurar los debates en las transiciones educación-trabajo y como un puente entre la política, la investigación y la teoría en las ciencias sociales.

Una de las utilidades que tiene el uso del concepto de itinerarios es que expresan la longitud y complejidad de las transiciones juveniles modernas. En este sentido, destaca que un itinerario es más largo que un simple paso de un punto a otro, ya que estaría compuesto por diferentes etapas interconectadas entre sí. Así, a partir de las opciones que se ofrecen desde la política educativa, queda abierta la posibilidad a que los jóvenes puedan escoger entre itinerarios distintos, cambiar de dirección o ponerse en camino sin tener ningún destino claro en mente.

Raffé (2011) ha señalado las dificultades que implica una utilización del concepto de itinerarios que trascienda la lógica de la linealidad, sobre todo por la escasa existencia de bases de datos que den cuenta de procesos longitudinales. En las comparaciones internacionales se han utilizado datos lineales, que asumen procesos de paso entre la educación formal y trabajo sin la posibilidad de dar cuenta de estadios intermedios, llegando incluso a prácticas, en instituciones como la Comisión Europea, de “corregir” la fecha de inicio del primer trabajo para que no fuera previa a la fecha de abandono de la educación inicial.

Visto desde una perspectiva biográfica, que se diferencia de otros paradigmas como el funcionalista o el conflictivista, la transición de la escuela al trabajo se inscribe dentro del proceso de transición desde la pubertad a la emancipación familiar, que se construye socialmente a partir de un marco sociopolítico determinado y que está conformada por una articulación compleja de procesos de formación, inserción laboral y emancipación familiar (Casal, García, Merino, y Quesada, 2006a).

La perspectiva biográfica utiliza el concepto de “itinerario³⁷”, entendido como un proceso vital construido a partir de las elecciones y decisiones del individuo, pero siempre bajo los determinantes del entorno familiar y del contexto amplio.

Uno de los aportes más interesantes para comprender las transiciones en la juventud desde la perspectiva biográfica, corresponde a la tipología de itinerarios elaborada por Casal et al. (2006a), a partir de una investigación sobre la juventud catalana en la década pasada³⁸. Esta tipología surge de la necesidad de crear puentes entre las biografías o itinerarios individuales y la diversidad de itinerarios sociales que pueden encontrarse entre los colectivos juveniles. De esta manera, es posible vincular el proceso social de la juventud con las “segmentaciones sociales” presentes en el conjunto de la población. En este sentido, “la identificación de la diversidad de itinerarios de juventud consiste precisamente en pasar de la individualidad total (las decenas de miles de jóvenes en un territorio determinado) a una tipología de los itinerarios básicos” (p. 33).

Los itinerarios mantienen un vínculo con la estructura social, es decir, que no son independientes de las clases sociales, ni del género, ni de la etnia, ni de procesos migratorios. De esta manera, los itinerarios remiten a la diversidad y desigualdad social, así como a la estructura social y a sus constricciones.

Los itinerarios que elaboran Casal et al. (2006a) están compuestos por una síntesis compleja de diversas posiciones de partida y diferentes transiciones desde la familia de origen hasta la emancipación familiar, caracterizada por una posición de llegada en la estructura social. La familia de origen que sería el punto de partida de los itinerarios, está relacionada con la clase social, mientras que el resto de componentes de los itinerarios, abren la posibilidad a una variedad de situaciones que pueden ser vividas en un orden también diverso. Después de considerar a la familia de origen, el siguiente elemento constitutivo sería el itinerario educativo, que puede estar caracterizado como exitoso –largo, con certificaciones importantes–, largo e intermitente –demoras,

³⁷ Que no debe ser confundido con el uso que se ha dado del término en el ámbito del diseño curricular o de la pedagogía normativa.

³⁸ La primera versión de la tipología de itinerarios pueden leerse en Casal (1996).

cambios de carrera, etc.–, corto –certificación profesional baja, itinerarios de insuficiencia informativa– o bien como fracaso escolar o rechazo formativo.

El siguiente elemento corresponde a los itinerarios de transición entre la escuela y el trabajo. Aunque ya desde los itinerarios educativos se apuntaba a posibles rupturas en la vivencia de las trayectorias, trascendiendo el principio de linealidad, en este elemento aparece ya con más claridad la diversidad de formas que puede tener el tránsito entre la educación reglada y el acceso al mercado de trabajo. De esta manera, los autores reconocen la existencia de itinerarios de: “éxito precoz”, inserción rápida en puestos cualificados; “aproximación sucesiva”, mezcla de situaciones de estudio-trabajo y tiempos de precariedad; “precariedad laboral”, transiciones lentas, con alta rotación laboral, desconexión entre cualificaciones adquiridas y trabajo desempeñado; y finalmente los itinerarios más erráticos, caracterizados por el paro crónico, inserciones laborales donde el paro se mezcla con el trabajo discontinuo o el rechazo laboral.

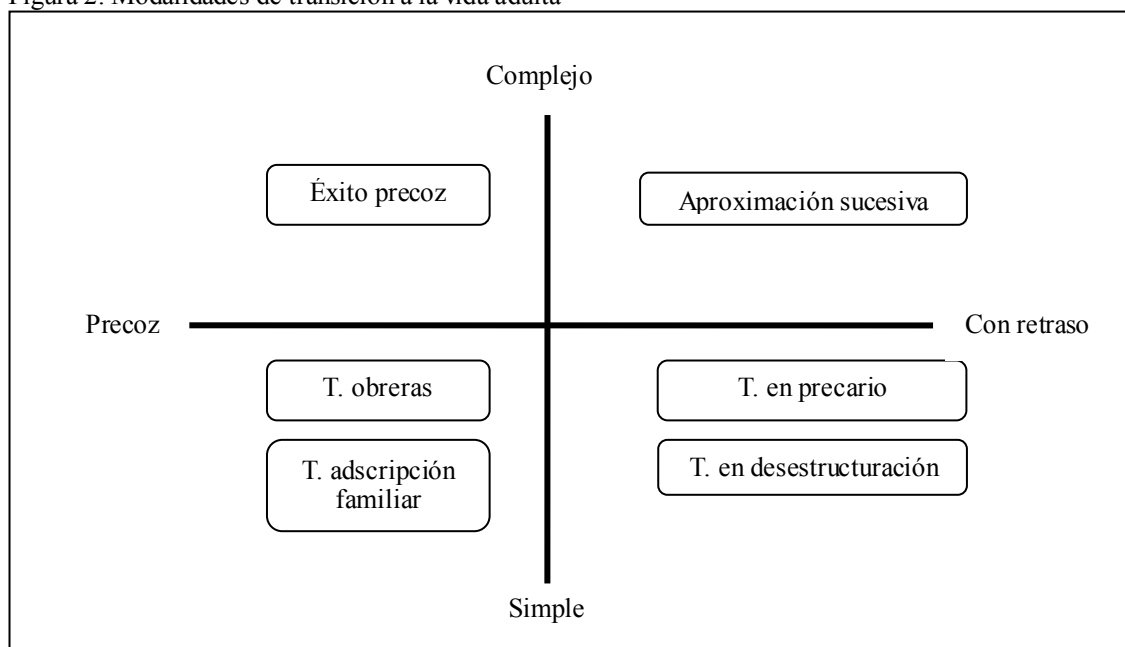
Una vez que los jóvenes han entrado en el mercado de trabajo, las posiciones que pueden caracterizar los diferentes destinos laborales, que no están referidas necesariamente al primer trabajo, han sido categorizadas por los autores en cuatro tipos, a partir de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo: inserción en trabajos cualificados, con carrera profesional e identificación con el éxito social; trabajos cualificados en oficios y reconocidos socialmente dentro del segmento primario; actividades poco cualificadas, con riesgo alto de paro y competencia descendiente, propias del segmento secundario; finalmente, actividades marginadas y alejadas del ámbito formal de las relaciones laborales.

El último componente que se considera constitutivo de los itinerarios juveniles es el referido a la estratificación social a la que apuntan las diferentes situaciones laborales que se han indicado en el párrafo anterior. Aquí, los autores alertan sobre el estatus propedéutico –no terminal– de la situación laboral de los jóvenes, misma que ha de analizarse dentro del continuo de la carrera laboral. Así, esta última tipología anuncia posibles futuros diferentes en función de los itinerarios recorridos: una posición firme en la escala del prestigio social y profesional, así como una posición sólida en el bienestar y el consumo familiar; una posición consolidada en el consumo y las expectativas, pero con límites en el techo laboral o profesional; una posición

comparable con la representación de las clases populares y obreras; y finalmente una posición débil, caracterizada por problemáticas económicas y de bienestar social.

A partir de los diferentes momentos que se pueden identificar en los itinerarios hacia la vida adulta, la propuesta de Casal et al. (2006a) se sintetiza en lo que han llamado “modalidades de transición”, que se entienden como “formas básicas de construcción del futuro por parte de los jóvenes”. La tipología está construida a partir de la ubicación de los itinerarios en un espacio bidimensional formado por dos ejes (Figura 2). El primer eje está definido por la variable de “complejidad”: inserciones complejas relacionadas con el éxito laboral en contraposición a inserciones “simples” que apuntan hacia trabajos menos cualificados; mientras que el segundo se define por la dimensión temporal: se contraponen la “celeridad” o la “tardanza” con respecto a la obtención de la emancipación familiar.

Figura 2. Modalidades de transición a la vida adulta



Fuente: Casal et al. (2006a, p. 39).

Como se puede ver la Figura 3, donde se explicitan las características de cada una de las modalidades de transición, la tipología construida por los autores está estrechamente relacionada con los diferentes itinerarios identificados en las etapas descritas previamente.

Figura 3: Descripción de las modalidades de transición a la vida adulta

1. Trayectorias ³⁹ de éxito precoz	Itinerarios desarrollados de manera rápida y directa con dirección hacia posiciones de éxito profesional. Relacionados con logros educativos de máximo nivel e inserciones profesionales rápidas y proyectadas hacia el futuro. Pueden reflejar situaciones de emancipación familiar temprana, ligada a la emancipación económica que aporta la inserción laboral.
2. Trayectorias de aproximación sucesiva	Itinerarios que señalan el rumbo hacia una inserción exitosa pero mediada por periodos de formación prolongada, demoras o ajustes en las situaciones laborales y atrasos en la emancipación familiar sea por estrategia o por razones económicas.
3. Trayectorias de precariedad	Itinerarios caracterizados por una formación y cualificación profesional baja, con inserciones en el mercado laboral en situaciones de precariedad. Aunque normalmente relacionada con una baja formación, podría incluir situaciones de jóvenes con titulaciones altas pero que han tenido que insertarse en puestos de baja cualificación, poca posibilidad de promoción y sobre todo alta vulnerabilidad (alto riesgo de paro).
4. Trayectorias obreras	Inserción laboral rápida, precedida por una formación escolar corta en bajas cualificaciones profesionales, al mismo tiempo ligada con procesos precoces de emancipación.
5. Trayectorias de adscripción familiar	Representan un itinerario poco común y ligado a colectivos específicos. La elección de la trayectoria queda supeditada al control familiar, propio de minorías étnicas segregadas y en algunas ocasiones relacionado con la cultura rural dispersa o con zonas urbanas ligada a empresas familiares específicas (comercio al detalle por ejemplo).
6. Trayectorias erráticas	Itinerarios marcados por períodos largos fuera del ámbito tanto escolar como al formal del mercado de trabajo, ligados a la economía sumergida o bien a situaciones de paro crónico o baja ocupabilidad permanente. Difíciles de recoger mediante investigaciones tipo encuesta, de manera semejante a las trayectorias de adscripción familiar.

Fuente: Casal et al. (2006a).

Es importante señalar que estas modalidades de transición surgen de un análisis situado en un contexto concreto, caracterizado por determinados rasgos socioeconómicos y culturales, aunque tienen una potencialidad heurística para estructurar las diferentes formas que se observan en el tránsito a la vida adulta. Así, resulta interesante verificar los cambios ocurridos en el tiempo con respecto a la prevalencia de ciertas transiciones en detrimento de otras, o bien observar la emergencia de nuevas trayectorias. De esta manera, en el contexto del “capitalismo informacional” que ha caracterizado el sistema socioeconómico dominante en el mundo occidental en las últimas décadas, Casal et al. (2006b) identifican que las trayectorias de aproximación sucesiva y de precariedad han tomado mayor importancia en la etapa presente a diferencia de lo que ocurría en la

³⁹ Casal et al. (2006a) utilizan en el texto de referencia el término “trayectoria” como sinónimo del concepto “itinerario probable”, que junto al “itinerario hecho” constituyen una conceptualización compleja de los itinerarios hacia la vida adulta dentro de la perspectiva biográfica. Posteriormente, los mismos autores se han decantado por utilizar el término itinerario como referencia al recorrido realizado y trayectoria para determinar el “futurible anunciado” (Casal et al., 2011).

época del “capitalismo del estado del bienestar”. Entre estas dos, la trayectoria de aproximación sucesiva sería la más dominante para dar cuenta de la realidad de los jóvenes europeos.

En la misma línea de los trabajos citados anteriormente, en investigaciones recientes se han identificado algunas tendencias con respecto a la evolución de las trayectorias juveniles, tales como la extensión del periodo de juvenil, la diversificación y reversibilidad de las trayectorias (Miret, Salvadó, Serracant, y Soler, 2008)⁴⁰, así como la individualización de las mismas (Moreno, López, y Segado, 2012)⁴¹.

En este sentido, Serracant (2012) construyó una tipología de trayectorias vitales de personas entre 30 y 34 años en Cataluña, que guarda una relación estrecha con la presentada anteriormente pero que contiene a su vez algunos matices con respecto a la población con estudios universitarios. En la Figura 4 se presentan algunas características de cada trayectoria que resultan de interés para la presente tesis y se añade el peso de cada grupo (porcentaje) para dar cuenta de la relevancia de algunas trayectorias dentro de la población que dio origen a la tipología.

Figura 4: Tipología de trayectorias vitales, jóvenes de 30-34 años

1. Trayectorias de ocupación tardía (11,2%)	Jóvenes con grado universitario, que han combinado una transición residencial precoz con un cierto retraso en otras transiciones, sobre todo la ocupacional (el trabajo comienza entre los 26 y los 29 años). Aunque de corta duración, la trayectoria ocupacional se caracteriza por trabajos cualificados y estables desde el punto de vista contractual.
2. Trayectorias universitarias precarias (2,9%)	Grupo minoritario, compuesto por graduados universitarios con trayectorias laborales marcadas por empleos temporales y paro, y que han realizado trabajos no cualificados. El tiempo que han pasado en esta situación podría considerarse largo, ya que se comienza el trabajo a tiempo completo entre los 23 y los 25 años, aunque evidentemente con periodos de ocupación cortos durante la trayectoria.
3. Trayectorias lineales universitarias (23,8%)	Trayectoria caracterizada por la progresión en los pasos seguidos: término de una carrera universitaria, ingreso al mercado laboral en situación de estabilidad, emancipación residencial y compra de vivienda.
4. Trayectorias lineales de formación profesional (22,2%)	Semejantes al grupo anterior, pero con estudios de formación profesional, es decir, de corta duración. También se caracteriza por la estabilidad, con trabajos tanto cualificados como no cualificados.

⁴⁰ Walther (en Serracant, 2012) utiliza el concepto de “des-estandarización” para explicar los cambios que han vivido en las trayectorias juveniles que en el período fordista estaban caracterizadas por una “estandarización predecible” y que ahora se caracterizarían por la diversidad y la impredecibilidad.

⁴¹ La individualización es entendida como una progresiva independencia de los jóvenes con respecto a la toma de decisiones, que en etapas anteriores eran determinadas por las instancias normativas, que marcaban los tiempos de abandono del hogar, finalización de los estudios, integración al trabajo o bien formación de una familia propia.

5. Trayectorias de permanencia en la familia (17,3%)	Este grupo acoge a jóvenes que no han salido de casa. Con respecto a las trayectorias educativas y ocupacionales, se trata de un grupo heterogéneo, pero la falta de emancipación de la familia no es debida a un alargamiento en la trayectoria formativa. Muchos de ellos comenzaron a trabajar entre los 19 y los 22 años, aunque no reportan las mejores condiciones laborales,
6. Trayectorias de clase trabajadora con separación de la pareja (5,7%)	Este pequeño grupo se caracteriza por jóvenes que se emanciparon a una edad temprana –antes de los 25 años– para ir a vivir con su pareja, de la cual se separaron posteriormente. La mayoría de ellos abandonaron la escuela para dedicarse al trabajo, por lo que las ocupaciones son de baja cualificación.
7. Trayectorias de clase trabajadora (16,9%)	Jóvenes que ingresaron al mercado laboral a una edad temprana, habiendo terminado o no algún ciclo educativo y que marcharon de casa a una edad menor que el resto de los jóvenes analizados. Reportan trabajos de baja cualificación y tener dificultades para llegar a fin de mes.

Fuente: Serracant (2012, p. 167).

De esta tipología, en la cual se integran diferentes aspectos de la trayectoria vital de las personas, para esta tesis resultan de interés los tres primeros grupos, caracterizados por jóvenes con estudios universitarios. Posteriormente se retomarán con mayor detenimiento estos grupos, para confrontarlos con los resultados de nuestra propia investigación.

3.2 Definiendo la inserción laboral

Tal como se ha presentado en el epígrafe anterior, la transición del sistema educativo al mercado de trabajo forma parte del complejo proceso de transición a la vida adulta y es a partir de esta premisa teórica desde la cual cobra sentido el análisis de la inserción laboral de los titulados universitarios.

La inserción laboral⁴² se ha entendido y definido en la literatura sobre el tema de dos posibles maneras: como momento o como proceso. La inserción laboral como un

⁴² Al hablar de la incorporación de los universitarios al mercado de trabajo, algunos autores distinguen entre “inserción laboral” e “inserción profesional”. La inserción laboral haría referencia a “procesos seguidos por aquellos jóvenes que no llegan a cristalizar una carrera profesional; sus itinerarios laborales se caracterizan por la inestabilidad, el continuo cambio de oficio y la falta de perspectivas de cualificación, que no permite la acumulación de una experiencia especializada que facilite el inicio de una carrera profesional” (Figuera, 1996, p. 130). Por el contrario, la inserción profesional correspondería a “itinerarios laborales [que] conduzcan a la cristalización de una situación adecuada a su formación” (p. 129). Sin embargo, en esta tesis se hará referencia a la inserción laboral de forma general, incluyendo

momento vital hace referencia a la primera experiencia laboral estable que tiene una persona, mientras que la inserción como proceso largo y gradual refiere a un periodo de tiempo durante el cual el individuo logra establecerse dentro de una carrera laboral determinada, dicho en otras palabras “el proceso por el cual los individuos inactivos acceden a una posición estable en el sistema de empleo” (Davía, 2004, p. 18). Esta segunda manera, relacionada con la perspectiva de la transición a la vida adulta, es la que se utilizará en esta tesis para referirse al proceso de ingreso al mercado de trabajo por parte de los titulados universitarios.

Comúnmente, el concepto de inserción laboral se ha utilizado para referirse al “proceso de incorporación a la actividad económica de los individuos” (García-Blanco y Gutiérrez, 1996). Para la mayoría de la población, al menos en las sociedades modernas, dicho proceso es coincidente con el periodo juvenil, entendido como el periodo previo a la emancipación económica y familiar. De esta manera, el proceso de inserción laboral hace referencia al inicio de la “carrera laboral”, desde una perspectiva individual, o bien el inicio de la “trayectoria laboral”, si se analiza desde un punto de vista agregado (Spilerman, 1977).

Al hablar de la inserción laboral como un proceso, evidentemente es necesario aludir al su carácter complejo, que en el caso de los titulados universitarios tiene algunas características que es preciso señalar. Por ejemplo, la edad juega un papel determinante para comprender la diversidad de situaciones que pueden describir el proceso de inserción de los titulados. Por un lado, la edad de ingreso a la universidad es posterior a la edad legal de ingreso al mercado de trabajo. Por otro lado, después de que se han cursado los niveles necesarios para ingresar a la universidad no existe una edad límite para ingresar a la universidad. Si estos dos factores se le suman los condicionantes del contexto socioeconómico y las transformaciones generadas por los ciclos económicos, es posible comprender la diversidad de formas en las que se puede presentar el proceso de inserción laboral para los titulados.

En esta complejidad caben tanto procesos lineales –que tienden a disminuir pero continúan vigentes para muchos jóvenes–, como procesos discontinuos, ya sea en la

todas las situaciones posibles con las cuales se puedan encontrar los titulados universitarios al incorporarse al mercado laboral.

etapa formativa –ingreso tardío, salidas temporales, reorientación de carrera–, en la presencia en el mercado de laboral –entradas y salidas, disminución de tiempo, paro, inactividad– o bien las situaciones de combinación de estudios y trabajo.

En este sentido, la inserción laboral de los titulados universitarios, en cualquier momento que suceda, se inscribe dentro del fenómeno de la inserción laboral de los jóvenes. Esto es así tanto para aquellos que siguieron una trayectoria lineal entre la escuela y el ingreso al mercado de trabajo, como para aquellos que se incorporaron en primer lugar al mercado de trabajo y posteriormente ingresaron a la universidad.

Tabla 7: Tasa de desempleo por grupos de edad, España y Cataluña. 1er trimestre 2008 y 2011

Edad	Tasa paro universitarios				Tasa paro no universitarios				Tasa paro total			
	ESP		CAT		ESP		CAT		ESP		CAT	
	08	11	08	11	08	11	08	11	08	11	08	11
16-19	-	-	-	-	32,9	65,9	28,5	71,5	32,9	65,1	28,5	71,5
20-24	15,1	34,0	9,5	20,9	18,3	42,3	15,3	39,2	18,0	41,3	14,9	36,7
25-29	9,2	19,5	7,6	16,6	12,0	30,0	8,4	22,4	11,3	27,2	8,2	20,9
30-34	6,0	11,4	3,0	11,0	9,5	26,0	6,8	22,8	8,5	21,7	5,8	19,5
+ 35	3,6	7,6	3,8	7,9	8,6	20,00	7,0	17,3	7,5	17,0	6,3	15,3
<i>Total</i>	<i>5,4</i>	<i>10,78</i>	<i>4,4</i>	<i>10,2</i>	<i>10,8</i>	<i>24,6</i>	<i>8,5</i>	<i>21,5</i>	<i>9,6</i>	<i>21,3</i>	<i>7,6</i>	<i>19,0</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Encuesta de Población Activa, INE.

Por otro lado, se constata que tener un título universitario aumenta las posibilidades de insertarse en el mercado laboral (Tabla 7) e influye en el tipo de ocupación a la cual se acceda, pero aun así es importante reconocer algunas tendencias generales que se han identificado recientemente⁴³ con respecto al acceso de los jóvenes al mercado de trabajo en España⁴⁴.

- La inserción laboral depende de los contextos geográficos, sociales, laborales y donde se produce la inserción. En este sentido, los expertos proponen los ejes de edad, promoción/generación y período como determinantes en la configuración de la inserción sociolaboral de los jóvenes.
- La inserción está determinada por un conjunto de factores personales tales como: formación, estrategias de búsqueda, tiempo invertido en la búsqueda, expectativas profesionales, expectativas salariales, entre otros.

⁴³ Esta síntesis fue elaborada a partir de los trabajos de Casal et al., (2006a) García-Blanco y Gutiérrez (1995), Recio (2007), ANECA (2009), Cebrián y Toharia (2008) y (Miret et al., 2008).

⁴⁴ Algunos de los estudios revisados contienen una perspectiva comparativa europea que trasciende los objetivos particulares de esta tesis, por lo cual se hará referencia únicamente a datos del mercado de trabajo español (Davia, 2004; Moreno et al., 2012; Moreno, 2012).

- A partir de cambios producidos en el mercado de trabajo se constata una prolongación en el tiempo que implica el proceso de inserción laboral.
- Para muchos jóvenes, el proceso de inserción laboral se ha retrasado en comparación con transiciones laborales de generaciones anteriores. No solo ha influido el alargamiento de la etapa formativa, sino también los cambios en el contexto laboral. La precariedad estructural que se ha instalado en los mercados laborales ha afectado principalmente a los jóvenes, entre otros colectivos como las mujeres o los migrantes.
- Las condiciones laborales actuales muestran ciertas tendencias hacia la inseguridad económica, lo cual genera dificultades en la adquisición del grado de autonomía necesario para el logro de la emancipación de los jóvenes.
- El mercado de trabajo español está caracterizado por una clara tendencia a la utilización de contratos temporales como mecanismo de ingreso a los puestos de trabajo. Este hecho afecta particularmente a los jóvenes, que están mayormente representados dentro de los nuevos entrantes al mercado. Esto puede comprobarse en la Tabla 8, donde además se aprecia el deterioro del colectivo juvenil a raíz de la crisis económica actual.
- Se constata una fuerte segmentación del mercado laboral juvenil, manifestado en una diversidad desigual de comportamientos y trayectorias a partir de condicionamientos como el sexo, el origen social, el nivel educativo o la nacionalidad. Los jóvenes en general están sobrerrepresentados en fenómenos como la temporalidad, los bajos salarios o las ocupaciones de bajo perfil de cualificaciones.
- La movilidad inicial de los jóvenes suele estar relacionada con trayectorias “caóticas”, en las que se suceden situaciones de empleo y paro, relacionado estrechamente con el sistema de contratación juvenil que privilegia contratos temporales y expone a los jóvenes al riesgo de perder el puesto de trabajo adquirido.
- Finalmente, las dificultades que se presentan en la inserción laboral de buena parte de la juventud española tiene efectos en la configuración de sus trayectorias vitales, con retrasos notables en el acceso a la vivienda, la vida en pareja, la nupcialidad o la procreación.

Tabla 8: Porcentaje de asalariados con contrato temporal. España y Cataluña. 1er trimestre 2008 y 2011

Edad	Universitarios				No universitarios				Total			
	ESP		CAT		ESP		CAT		ESP		CAT	
	08	11	08	11	08	11	08	11	08	11	08	11
16-19	-	-	-	-	76,8	79,1	69,9	82,5	76,8	78,8	69,9	82,5
20-24	66,8	65,6	64,9	68,2	53,7	55,1	47,6	48,2	55,2	56,6	49,0	51,5
25-29	46,3	46,0	34,7	36,0	40,2	34,8	29,3	24,8	41,8	38,2	30,6	28,1
30-34	28,3	25,7	23,5	20,1	34,8	30,0	25,9	23,0	32,8	28,6	25,2	22,1
+ 35	13,1	11,8	9,6	10,0	23,9	20,4	15,2	13,5	21,3	18,0	13,9	12,7
<i>Total</i>	<i>23,9</i>	<i>20,4</i>	<i>18,4</i>	<i>18,1</i>	<i>32,1</i>	<i>26,5</i>	<i>23,1</i>	<i>19,2</i>	<i>30,1</i>	<i>24,8</i>	<i>22,1</i>	<i>18,9</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Encuesta de Población Activa, INE.

Como se ha mencionado anteriormente, la inserción señalaría el proceso de inicio de la trayectoria laboral, pero la relación entre el momento de inicio de la trayectoria y el momento de la graduación universitaria debe interpretarse de forma diferenciada, dependiendo de la forma en que configure la trayectoria vital de los titulados. Asumiendo la complejidad de presentar la diversidad de formas que éstas pueden presentar y tomando en cuenta las tendencias que hablan de la ruptura en la linealidad de las trayectorias juveniles (Miret et al., 2008), es posible identificar al menos tres trayectorias diferenciadas entre los titulados universitarios. Las caracterizadas por una inserción laboral posterior a un periodo de dedicación exclusiva a los estudios, las trayectorias de inserción laboral durante la carrera y las trayectorias de inserción previa al inicio de la formación universitaria. Se mencionan las trayectorias en plural para enfatizar que esta tipología no agota las múltiples formas que las personas llevan a cabo su proceso de inserción laboral con relación a la obtención de un título universitario.

De esta manera, en el caso de los titulados que han vivido trayectorias lineales entre la escuela y el trabajo –dedicación exclusiva y continuada a los estudios y posterior inserción laboral–, al coincidir con el término de la etapa formativa su inserción haría referencia directa al inicio de la trayectoria laboral.

En el caso de los titulados que ingresaron al mercado laboral durante los estudios es necesario diferenciar claramente entre dos situaciones de inserción laboral distintas: el acceso al mercado como medio para costearse el gasto financiero que representan los estudios universitarios –normalmente trabajos no relacionados con la carrera– y el

ingreso a un trabajo relacionado con los estudios como una estrategia de inicio de la trayectoria laboral.

Para los titulados que estudiaron la carrera universitaria después de haber hecho un proceso de inserción laboral, el hecho de haber estudiado una carrera puede tener un impacto que se manifiesta al menos de tres formas: un mejoramiento de la carrera si los estudios estaban relacionados con el trabajo, un cambio de rumbo en la trayectoria si los estudios llevan al titulado a cambiar de campo laboral o bien una re-inserción si en algún momento se suspendió la actividad laboral para dedicarse a la formación.

Ha quedado de manifiesto en los párrafos anteriores que en el caso de los titulados universitarios el inicio de la trayectoria laboral, es decir, su inserción laboral, puede coincidir o no con la graduación de la universidad. Sin embargo, en cualquier de los casos sí es posible establecer una relación entre la inserción al mercado laboral y la etapa juvenil de las personas. En este sentido, con datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales de 2004, en un seguimiento más de dos años, Cebrián y Toharia (2008, p. 146) encontraron que el 92% de los nuevos cotizantes a la Seguridad Social por cuenta ajena, eran menores de 29 años⁴⁵, con una media para todo el grupo de 21,9 años.

Tomando en cuenta lo anterior, cobra sentido la idea de la inserción al mercado de trabajo como un “proceso de exploración” (Recio, 2007) sobre todo para la población más joven que, a partir de premisas como la “libertad de elección” o el “derecho a labrarse la propia carrera”, experimentarían con diferentes trabajos hasta lograr una toma clara de consciencia sobre las oportunidades presentes en el mercado de trabajo y entonces, o bien “se encuentra lo que se busca o bien se acepta lo que se encuentra”, por la necesidad que implica el tener o mantener un trabajo. La línea divisoria entre aceptar cualquier trabajo o esperar a que llegue el deseado estaría determinada por el apoyo que pueda recibir la persona, principalmente de la familia, más que por parte de las políticas públicas como el seguro de desempleo, que en el caso de los jóvenes contiene restricciones inherentes, relacionadas con la experiencia necesaria para gozar del subsidio.

⁴⁵ Este dato es válido únicamente para los trabajadores por cuenta ajena. El resto fueron excluidos del análisis por diversas razones

3.3 La inserción laboral de los titulados universitarios

La inserción laboral de los universitarios se encuentra en la confluencia de diversos fenómenos que han sido expuestos a lo largo de este trabajo. Además, se trata de un objeto de estudio que es susceptible de ser estudiado desde diversos enfoques, que determinaran el carácter de la investigación, así como la interpretación y utilización de los resultados.

De esta forma, no es lo mismo observar el fenómeno desde el enfoque de los empleadores, de los formadores o instituciones formadoras, de los estudiantes y sus familias o desde el impacto que pueda aportar al conjunto de la sociedad la inserción de los titulados universitarios.

Así mismo, la disciplina en enmarque el estudio determinará el tipo de resultados que se obtengan y la utilización de los mismos en su aplicación concreta. Este apartado está constituido de dos partes. En la primera de ellas se intenta contextualizar la investigación sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en un marco amplio, a partir de estudios y referencias internacionales que proponen algunos de los principales debates en torno al objeto de estudio que nos ocupa. En la segunda parte, se hace un breve recorrido de las investigaciones realizadas en el contexto español.

3.3.1 Perspectivas conceptuales y tendencias internacionales

Como punto de partida, es importante comprender la naturaleza de la inserción laboral de los titulados a partir de las dimensiones que la componen. En este sentido, Brennan, Kogan y Teichler (1996) proponen que, por un lado, es posible abordar las dimensiones de la educación superior que están relacionadas con el trabajo (*relevant to work*), mientras que por otro lado se podrían tomar en cuenta dimensiones del trabajo que son relevantes para la educación superior (*relevant to higher education*). En medio, estarían algunas dimensiones que surgen al cruzar las dos dimensiones previas (*linkages between higher education and work*), tal como puede observarse en la Figura 5, que detalla algunas de las dimensiones mencionadas.

Figura 5: Dimensiones de la relación educación-empleo

Dimensiones de la educación superior relacionadas con el trabajo	Enlaces entre la educación superior y el trabajo	Dimensiones del trabajo relacionadas con la educación superior
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo cuantitativo y estructural (cantidad de graduados que proporciona el sistema educativo) • Currículum, formación laboral adicional y socialización • Disposiciones educativas y opciones de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de trabajo de los titulados, agencias intermediarias y transición • Sistema regulatorio • Educación a lo largo de la vida 	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo • Carrera • Tareas y requerimientos del trabajo • Profesión • Calidad del trabajo y del empleo

Fuente: (Brennan et al., 1996, p. 2).

Teniendo en cuenta este marco de análisis, de acuerdo con Teichler (2000, 2003, 2007a), los aspectos importantes que forman parte del debate público sobre la educación superior en general, incluida la relación entre ésta y el “mundo del trabajo”⁴⁶, se encuentran en un continuo cambio. Así, el autor identifica diversos temas que han aparecido en el debate público en los momentos en que esta temática ha estado presente en la agenda. Durante las últimas décadas, el énfasis se ha puesto en temas como: la contribución de la expansión de la educación superior al crecimiento económico, los peligros de la sobreeducación o del desajuste entre oferta y demanda, la diversidad de la educación superior y las oportunidades laborales, el incremento en el desempleo y el empleo precario de los titulados, el papel de las cualificaciones clave (*key qualifications*) o las tendencias hacia la globalización del mercado de trabajo de los titulados.

En el recorrido histórico que propone Teichler (2003), se observa que durante la década de los sesenta, a la luz de la aparición de la teoría del capital humano, era claro el interés en los debates por la relación entre el gasto en educación y el crecimiento económico, así como el vínculo entre inversión en educación y rendimiento individual. Posteriormente, a raíz de la expansión de la universidad en los países desarrollados, en consecuencia se elevó sustantivamente la cantidad de titulados disponibles en el mercado laboral y por ende se amplió el nivel de competencia por los puestos de trabajo

⁴⁶ El término “mundo del trabajo” proviene de la literatura anglosajona sobre este campo de investigación, a través de la influencia de autores como John Brennan, Maurice Kogan o Ulrich Teichler (Brennan et al., 1996). El último, aunque de origen alemán, utiliza el término en sus publicaciones en lengua inglesa y en las traducciones al castellano puede encontrarse la misma utilización del término. El término denota la riqueza de dimensiones que rodean al fenómeno de la incorporación de los graduados universitarios en el mercado de trabajo.

disponibles. Ello supuso la aparición de problemas de inserción para los titulados –sea en forma de desempleo o de desajuste entre la formación recibida y el trabajo realizado– que se manifestó claramente durante la crisis económica de principios de los setenta. En palabras de Teichler (2003), lo anterior supuso el debilitamiento de la opinión optimista sobre las relaciones entre educación superior y empleo⁴⁷.

Durante los años ochenta, a pesar de que la relación entre educación y empleo no era una prioridad en las políticas públicas sobre la educación superior, la producción académica puso el énfasis en la diversidad de oportunidades de los graduados, que reflejaba tanto la diversificación de la educación superior como los modos distintos en que los estudiantes se preparaban para el mundo del trabajo.

En los noventa volvió a crecer el interés sobre el tema a raíz del aumento de la matriculación durante los ochenta, aunado al surgimiento de preocupaciones acerca del desempleo universitario causado por la crisis económica de principios de la década. Lo interesante es que aquí se comienza a prestar atención al fenómeno de la transición de la educación superior al trabajo, que hasta ese momento no había sido de interés. En otro orden de ideas, los cambios tecnológicos reclamaban la presencia de profesionales flexibles, preparados para el aprendizaje continuo. A la competencia profesional, basada hasta ese momento casi exclusivamente en el conocimiento profesional, se añadieron las exigencias de aplicación de conocimientos, potenciación de habilidades sociocomunicativas, desarrollo de valores y actitudes que permitieran el éxito en el mercado laboral. Además, durante los noventa crece el interés por medir la calidad de las instituciones educativas –entre ellas las de educación superior– y la evaluación de la inserción de los graduados ha sido incorporada como un indicador privilegiado de la calidad de la educación ofrecida a los universitarios. Finalmente, es en este contexto en el que surge la tradición de realizar encuestas a los graduados a pocos años después de haber conseguido el título.

⁴⁷ Llevado a sus extremos y con ciertas dosis de catastrofismo, durante esa época tuvieron alta repercusión en España algunas publicaciones, académicas o periodísticas, que proponían que la universidad había dejado de cumplir su rol para preparar a los jóvenes al mundo del trabajo, bajo eslóganes como “*universidad fábrica de parados*”, JASP (*joven aunque sobradamente preparado*), o más recientemente “*jóvenes (pre)parados*”. La primera expresión, que generó mucha polémica tanto por la consideración fabril de la universidad como por la asimilación de universitario con parado, surgió a partir de la publicación homónima, ampliamente difundida durante los años ochenta, elaborada por los sociólogos Jaime Martín Moreno y Amando de Miguel en 1979.

Sobre las encuestas a los graduados, el mismo Teichler (2003) señala algunos de los diferentes tipos de estudios que se han hecho, destacando algunas de sus características principales. En primer lugar están las encuestas a egresados (*alumni*), realizadas sobre todo en Estados Unidos en las que se recalca el carácter de antiguo estudiante de una institución, buscando la continuación del vínculo entre universidades y ex alumnos; en las encuestas a graduados (*graduate*), con mayor utilización en el contexto europeo, se enfatiza el hecho de que los encuestados terminaron una carrera; los “estudios de localización” (*tracer*) indican la dificultad para encontrar la ubicación de los graduados para conocer su situación con respecto al mercado de trabajo; finalmente, los “estudios de seguimiento” (*follow-up*), hacen alusión al seguimiento que se realiza a grupos de antiguos estudiantes a partir de la titulación, también llamados estudios de panel o longitudinales.

Por otro lado, con respecto al contenido de la investigación sobre las relaciones entre educación superior y el mundo del trabajo, Teichler (2007a) identifica tres perspectivas, que corresponden a tres énfasis que se pueden encontrar en la investigación en este campo. En primer lugar las *perspectivas del mercado de trabajo o del empleo* que se caracterizan por analizar la contribución de la educación superior al éxito social y económico tanto en el nivel individual como colectivo. Este éxito estaría determinado por el crecimiento económico, la remuneración monetaria, así como por el estatus y otras recompensas no pecuniarias. Las perspectivas del mercado de trabajo y del empleo están basadas en la creencia de que las relaciones entre el mundo del trabajo y la educación superior están predominantemente basadas en el reforzamiento de las normas del individuo en tanto *homo economicus* –según la versión económica– o bien en tanto “buscador de estatus” –de acuerdo a la versión sociológica–. Estas perspectivas están interesadas particularmente en datos de tipo cuantitativo-estructural y utilizan variables tales como el logro educativo, los tipos de instituciones y de grados, el estatus ocupacional, los sectores económicos y los grupos ocupacionales así como los niveles de ingreso.

El segundo grupo de perspectivas corresponde a la esfera de las *cualificaciones y el conocimiento*. En este campo, el interés está puesto en las instituciones de educación superior como responsables de la creación y transmisión de conocimiento a los

alumnos, mismos que serán aplicados en el sector productivo. Se pone el énfasis en las competencias de los estudiantes después de la graduación, su grado de adquisición y la relación que guardan con los puestos de trabajo ocupados.

En tercer lugar, aparecen las perspectivas de *los valores y las opciones*. En este enfoque se intenta trascender la idea de que las motivaciones y actividades de los individuos están encaminadas únicamente a la búsqueda de la mayor ventaja económica o de un estatus cada vez más alto. En este sentido, Teichler identifica seis áreas de valores que abren el abanico de posibilidades con respecto a la investigación sobre la relación entre universidad y trabajo: la motivación intrínseca derivada del trabajo profesional correctamente realizado, la autonomía en el trabajo, las posibilidades de un aprendizaje innovador y continuo, condiciones laborales y ocupacionales adecuadas, valores relacionados con el ambiente socio-comunicativo fuera del trabajo y finalmente diferenciaciones de género con respecto a las condiciones ocupacionales, los valores y el comportamiento.

Ante tal diversidad de enfoques y perspectivas sugeridas por los expertos consultados, es necesario tomar un posicionamiento que permita limitar el alcance de la investigación que aquí se presenta. Tomando en cuenta lo presentado en párrafos anteriores, esta tesis, que indaga sobre la inserción laboral de los titulados universitarios, se ubica dentro del análisis de dimensiones del trabajo que están relacionadas con la universidad (Brennan et al., 1996) y en consecuencia se asumen las perspectivas del mercado de trabajo y el empleo (Teichler, 2007a).

Sin embargo, el estudio de la inserción laboral de los titulados no se limita exclusivamente al análisis de las condiciones del mercado de trabajo propio de este colectivo, sino que permite ilustrar algunos problemas de orden sociológico entre los que destaca el análisis de la generación y mantenimiento de la desigualdad socioeconómica. En realidad, esta afirmación es aplicable a la inserción laboral de la población en su conjunto, con especial énfasis en la población joven, ya que “los logros de estatus de las primeras etapas de la vida laboral están muy cercanos temporalmente de los factores a los que se les supone una influencia mayor, como el origen familiar o el nivel educativo, por lo que la observación de esa influencia puede ser más precisa” (García-Blanco y Gutiérrez, 1996, p. 270).

Para poder medir el éxito en el proceso de la inserción laboral de los titulados a nivel colectivo, Teichler (en ANECA, 2009) propone que éste tendría los siguientes rasgos:

- Transición “suave” de la universidad al trabajo, manifestada en un espacio de tiempo corto para acceder a una ocupación, que implicaría un esfuerzo limitado su búsqueda.
- Baja proporción de desempleo.
- Baja proporción empleo precario entendido como: empleo ocasional, de corta duración o a tiempo parcial involuntario.
- Alta proporción de graduados con un empleo adecuado, que en su conjunto muestren mejores ingresos con respecto a los no graduados.
- Vinculación entre el campo de estudios y el empleo alcanzado así como la utilización de los conocimientos adquiridos en la formación universitaria.

En otro trabajo, el mismo Teichler (2003) clasifica estos rasgos de éxito en tres dimensiones:

- Éxito en la transición: criterio de éxito la “transición fluida”, en los mismos términos que la transición suave referida anteriormente.
- Éxito con respecto al empleo: entendido como el “intercambio” entre empleados y empresarios. Las medidas típicas serían: sueldo, incentivos, trabajo a tiempo completo, seguridad laboral, “respetabilidad social del empleo”, perspectivas profesionales.
- Éxito con respecto al trabajo: que hace referencia a la relación entre conocimientos y trabajo, incluyendo la perspectiva subjetiva con respecto al contenido del trabajo: trabajo interesante, exigente e independiente, oportunidades de formación continua, uso de las habilidades adquiridas en la universidad y satisfacción en el trabajo.

En la investigación sobre la inserción laboral de las personas en general, se ha comprobado que la primera experiencia laboral formal es con frecuencia determinante para la posterior trayectoria laboral. La literatura económica denomina a los efectos negativos, tales como la inserción laboral tardía o las interrupciones en la trayectoria como “estigmas” (*scarring effects*) que tienen efectos sobre todo en los ingresos a largo

plazo. Evidentemente, las personas más cualificadas tienen una protección mayor ante situaciones de precariedad que las personas que no han alcanzados altos niveles educativos (Cebrián y Toharia, 2008).

Sin embargo, de acuerdo con Pavlin (2010), diversas investigaciones han mostrado que la experiencia inicial en el mercado de trabajo de los titulados universitarios también puede influir en sus trayectorias a largo plazo, ya que incrementa las posibilidades de tener un empleo –o al contrario protege contra el desempleo–, con buenas condiciones y con ingresos adecuados. Así, una inserción exitosa se considera como un signo de coordinación entre el sector educativo y los requerimientos del mercado de trabajo. Además, el mismo autor refiere a la investigación empírica que confirma un efecto negativo y prolongado del desempleo después de la graduación en los ingresos incluso mucho tiempo después de transcurrida la trayectoria laboral.

Ante la diversidad de criterios para definir el éxito en la inserción laboral, Teichler (2003) propone que se observe el fenómeno desde un punto de vista amplio. Así, por ejemplo, la falta de éxito en la transición no significaría necesariamente la falta de éxito en las otras dos dimensiones una vez que se consigue un trabajo adecuado.

Además de lo dicho hasta aquí, es importante tomar en cuenta que la transición de los titulados entre la universidad y el mercado de trabajo se produce dentro un momento y espacio determinados, mediante los cuales se puede caracterizar la relación entre la producción de graduados por parte de las universidades y la demanda de los mismos por parte del mercado laboral. Es evidente que ambas esferas, la universidad y el sector productivo, responden a lógicas diferentes. El ámbito universitario está determinado por diversos factores –sociodemográficos, políticas educativas, requisitos de acceso, sistemas de financiamientos, patrones de selección de estudiantes, etc.– mientras que la demanda de graduados está condicionada por la estructura y las tendencias del mercado de trabajo –evolución de la economía, desarrollo tecnológico, políticas de contratación públicas y privadas, competencia intergeneracional entre trabajadores cualificados, etc. –. En este sentido, es importante retomar la teoría de la segmentación del mercado de trabajo, mediante la cual es posible observar que existen variaciones que afectan a los titulados de manera desigual (Rodríguez et al., 2003).

Además de las variaciones propias de la economía de mercado actual, en el caso de los titulados universitarios es posible observar una segmentación estructural que remite a la existencia dos mercados: el mercado cerrado o no competitivo, que requiere la posesión de una acreditación específica –las profesiones libreras tradicionales, como la medicina, el derecho o la arquitectura– y el mercado abierto o competitivo, que no restringe a los titulados en función del título sino que acoge a diferentes gamas de profesiones o campos afines (Tarsh, 1988).

3.3.2 La investigación sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en España

La inserción de los universitarios en el mercado es un tema que ha cobrado mucho interés en las últimas dos décadas. En España, los analistas de la educación superior señalan el impulso que dio la Ley Orgánica de Reforma Universitaria de 1983, que coincide con la época que se manifiesta el crecimiento del alumnado universitario, como el punto de referencia para analizar la evolución tanto cuantitativa como cualitativa de la oferta universitaria (Mora, García-Montalvo, y García-Aracil, 2000; Pino, 2003; Sáenz, 2001). Sin embargo, ese impulso no dio lugar a un campo de investigación sistemático, como ha sucedido en otros países del entorno, sino que se produjeron esfuerzos aislados y que en raras ocasiones tuvieron el seguimiento que merece el tema (ANECA, 2009; Salas, 2005).

La investigación sobre el fenómeno del trabajo universitario en España ha respondido históricamente a los diferentes contextos económicos y sociales vividos a partir de la segunda mitad del siglo pasado. En un análisis exhaustivo del estado de la cuestión entre la década de los cincuenta y principios de los ochenta del siglo pasado, García de Cortázar (1987) afirma que antes de los sesenta, la escasa investigación producida estaba influenciada por las dificultades de una economía poco desarrollada para absorber a los graduados universitarios, a pesar de la escasez de los mismos propia de la época. Entre los sesenta y la primera mitad de los setenta prima una perspectiva desarrollista⁴⁸, relacionada con el crecimiento de la universidad, mientras que a partir de

⁴⁸ Destaca en esta época la aparición de los cuatro “Planes de Desarrollo” que dieron las pautas para el crecimiento de las matrículas universitarias. Otros proyectos relevantes fueron el “Proyecto Mediterráneo”, que pronosticaba el desarrollo económico y social y las necesidades de graduados en el

la segunda mitad de la década de los setenta, a raíz de la crisis económica, el énfasis estuvo puesto en los problemas derivados de la aparición del fenómeno del desempleo en un grupo importante de titulados universitarios.

Desde la segunda mitad de los setenta y durante la década de los ochenta, en sintonía con el auge de las perspectivas del *man power planning* propio del momento, el énfasis estuvo puesto en estudios que medían el *stock* titulados, tanto desde la perspectiva de oferta de como desde la demanda en el sector productivo. Las discusiones se centraban en analizar si el número de estudiantes era excesivo o no para la demanda y en consecuencia la necesidad de continuar con la expansión universitaria o restringirla. Ejemplos de esta perspectiva, hechos con planteamientos y objetivos diversos, se pueden revisar en los trabajos de Paradela (1983), Consejo de Universidades (1985, 1989), García de Cortázar (1987), Lamo de Espinosa (1988) o Fundación Universidad Empresa (1986)⁴⁹. El común denominador de estas investigaciones es que estaban basadas en estadísticas oficiales e incluían al conjunto de titulados universitarios disponibles en el país, sin distinguir entre nuevos egresados y egresados con una larga presencia en el mercado de trabajo.

A partir de la década de los noventa y durante la primera década del presente siglo, periodo en que se populariza el discurso sobre la calidad de la enseñanza universitaria⁵⁰, se produce una explosión de estudios sobre la inserción de los titulados, es decir, comenzó a cobrar el interés el proceso de inserción de los titulados más que el análisis de todo el colectivo de personas que poseían un título. Estos estudios eran promovidos principalmente desde las propias universidades, como puede verse claramente en la compilación que proporciona la ANECA (2009, p. 30). Este conjunto de estudios, basado principalmente en encuestas a egresados, se caracterizan, según la ANECA, por

año 1960 de cara al 1975; el Informe Matut, que representó una defensa hecha desde el gremio de los ingenieros contra el crecimiento de los titulados en su campo y que tuvo mucho impacto en la época; o bien informes hechos desde colegio profesionales (García de Cortázar, 1987).

⁴⁹ Asimismo, destacan algunos informes elaborados por los ministerios de Trabajo o Educación, que intentaban establecer censos de titulados así como proyecciones sobre la necesidad de los mismos en determinadas áreas (García de Cortázar, 1987).

⁵⁰ El *resultado 7* del Catálogo de Indicadores del Consejo de Coordinación Universitaria de 2002, hacía referencia a la “satisfacción con el empleo”, y era definido como el “porcentaje de graduados de cada titulación que tres años después de acabar los estudios están empleados en un trabajo que consideran razonablemente satisfactorio”. Para ello, la fuente de datos que proponía era la realización de una encuesta anual, que contemplara tres preguntas: situación laboral, adecuación con el nivel de estudios y satisfacción con el empleo.

su exhaustividad en la recogida de información –abarcando demasiadas dimensiones que dificultan su tratamiento– y por la heterogeneidad de los planteamientos metodológicos –con lo cual se ha vuelto problemático tener un panorama general del fenómeno ya que se carece de marcos de referencia comunes con los cuales poderse comparar–.

Por otro lado, como puede observarse en la revisión de la literatura elaborada por Rahona (2008, pp. 125–133), la producción académica sobre la inserción laboral de los titulados universitarios a nivel estatal, al carecer de bases de datos unificadas y/o continuas, se ha enfocado con frecuencia al fenómeno de la transición de la escuela al trabajo de los jóvenes en general y la base de datos privilegiada para estudiar este fenómeno ha sido Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística (INE). Asimismo, se utilizaron en esta época datos provenientes de la Encuesta Sociodemográfica de 1991 (Carabaña, 1996) –que desafortunadamente no tuvo réplicas posteriores– y en los inicios de la década pasada se recurrió también a bases de datos de carácter europeo, como el Panel de Hogares de la Unión Europea (Davía, 2004).

Entre los estudios que se han producido durante la primera década de los 2000 destacan los elaborados por organismos propios de la Comunidades Autónomas o por conjuntos de Universidades en el ámbito autonómico, con especial mención a los esfuerzos hechos en Galicia (ACSUG, 2011), Andalucía (Pino, 2003), Madrid (Comunidad de Madrid, 2011) y Cataluña (AQU Catalunya, 2008, 2011; Rodríguez et al., 2003), en los que se ha comenzado a sistematizar el conocimiento sobre los egresados de cada comunidad⁵¹. El caso de Cataluña será ampliado oportunamente ya que constituye el objeto de estudio particular de esta tesis⁵².

Finalmente, durante la primera década del presente siglo se consolidaron dos iniciativas de análisis de la inserción de los universitarios desde una perspectiva comparativa

⁵¹ Rahona (2008, pp. 133–142), al analizar la transición de los jóvenes al primer empleo, cita algunos de los estudios regionales más importantes producidos durante la década de los noventa, incluyendo algunos que abordan específicamente el colectivo de titulados universitarios. En el capítulo 4 se retomarán algunos de estos estudios y sus resultados.

⁵² En el apartado 5.3 se hace una presentación de la tradición de investigación sobre la inserción de los titulados universitarios en Cataluña, recuperando las metodologías empleadas.

europea, que incluyó datos españoles. Se trata de los estudios CHEERS⁵³ y REFLEX⁵⁴, que han sido ampliamente utilizados en años recientes para dar cuenta de las principales tendencias europeas con respecto al trabajo de los universitarios. Los reportes generales de estos estudios analizan, sobre todo de manera descriptiva, la situación de los titulados universitarios europeos en un rango de cuatro años posteriores a la titulación. Fruto de las bases de datos generadas, diversos autores han elaborado otro tipo de investigaciones de carácter más explicativo o analítico, algunas de las cuales se retoman en el próximo capítulo.

⁵³ *Career after Higher Education: a European Research Study*. Algunos de los resultados de este estudio se pueden consultar en las publicaciones compiladas por Sáenz (2001) y Teichler (2007b).

⁵⁴ *The Flexible Professional in the Knowledge Society*. Una síntesis de los resultados de este proyecto puede consultarse en ANECA (2007).

4. Factores explicativos de la inserción laboral de los titulados universitarios

Tal como se ha argumentado a lo largo de las páginas anteriores, el análisis de la inserción laboral de los titulados universitarios constituye un fenómeno complejo, que ofrece múltiples posibilidades de análisis. Dentro de la sociología, para explicar los factores que influyen en el éxito o fracaso en el proceso de inserción, se han utilizado tradicionalmente variables como el origen social o el sexo. Adicionalmente, en las últimas décadas se han profundizado ampliamente en la influencia de las titulaciones – agrupadas en áreas de estudio– para explicar las diferencias en la inserción. Además, en estrecha relación con las tres variables anteriores y con la edad de los universitarios, el hecho de combinar estudios y trabajo durante la carrera puede ser un factor que determine algunos de los resultados laborales posteriores a que lleguen los graduados.

En este apartado, se dará cuenta de una serie de investigaciones que provienen del estudio de la inserción laboral de los titulados universitarios, donde es posible observar la influencia de estas cuatro variables. Además, aunque por estrategia de presentación se ha separado cada una de ellas, al final se verá que en la práctica no es posible un análisis por separado, sino que forman parte de un sistema complejo –que además incluiría otros factores que no se consideran aquí explícitamente, por ejemplo aspectos de tipo psicológico–, mediante los cuales se explicaría el fenómeno de manera integrada.

4.1 Inserción laboral y origen social

La literatura sociológica, particularmente la dedicada al estudio de la estratificación social, ha encontrado que en las sociedades modernas existe una asociación significativa entre el origen social de las personas y la posición que alcanzan en la estructura social. Además, se ha encontrado que esta relación está fuertemente mediada por el logro educativo, mismo que a su vez está afectado por el origen social (cfr. apartado 1.1), con lo cual se tiende, en términos generales, a la reproducción de desigualdades sociales (Blau y Duncan, 1967; Shavit y Blossfeld, 1993; Van de Werfhorst y Andersen, 2005).

Por otro lado, se ha hablado ya anteriormente del fenómeno de la expansión educativa, que ha permitido un aumento de la probabilidad de acceso para los estudiantes que provienen de familias menos aventajadas. Para algunos autores, este proceso ha

significado una democratización de la educación superior, mientras que otros autores sostienen que dicho proceso no está relacionado con la probabilidad de acceder a la universidad y obtener un título sino con las posibilidades de acceder a los segmentos más prestigiosos y/o más rentables en el mercado de trabajo. Así, algunos autores han cuestionado que la democratización de la educación superior en realidad es un “señuelo” porque las desigualdades en el acceso son trasladadas hacia la parte más alta de la estructura social, volviéndose más sutiles y menos evidentes (Calmand y Epiphane, 2012; Fernández-Enguita, 1999a).

Así pues, está evidenciado que, de manera general, el sistema educativo manifiesta un sistema de selección basado no únicamente en el talento o la habilidad sino también en posiciones sociales y en recursos heredados. En el caso de la educación superior, antes de la graduación, el origen social tiene un impacto en el acceso, en la elección de los programas, en la persistencia y en el desempeño de los estudiantes (Ariño y Llopis, 2011; Troiano y Elias, 2012).

Sin embargo, una vez que se ha pasado el filtro de la graduación de la universidad, se sabe menos sobre la influencia del origen social en el logro ocupacional de los titulados⁵⁵. De esta manera, resulta de gran interés la pregunta sobre la influencia del origen social en la transición de la universidad al mundo del trabajo. De la pregunta emergen al menos dos hipótesis⁵⁶.

Por un lado, la primera de ellas indicaría que el origen social se manifiesta principalmente en el acceso a la educación superior, pero que ya no ejerce la misma influencia en el mercado de trabajo, es decir, que la ubicación de los titulados en el mercado de trabajo dependería únicamente de sus méritos, habilidades y esfuerzos, no de adscripciones de origen. La hipótesis contraria indicaría que ante la posesión de un

⁵⁵ Con esta afirmación no se pretende ignorar la existencia e importancia de la tradición sociológica sobre movilidad social, en particular sobre movilidad intergeneracional. Aun con magnitudes diversas, numerosos estudios que toman en cuenta las sociedades en su conjunto, han evidenciado la influencia de las características de los padres en la posición de la estructura social a la que llegan los hijos. Sin embargo, dentro de esta tradición, hay poca investigación en términos relativos sobre el colectivo específico de titulados universitarios, quienes sistemáticamente presentan mejores resultados de movilidad que el resto de la población.

⁵⁶ La explicitación de estas hipótesis está tomada de Opheim (2007).

título semejante el origen social de los titulados juega un papel importante en su ubicación dentro de la estructura ocupacional.

La primera hipótesis sobre la influencia del origen social en la inserción de los titulados, indicaría que es menos probable encontrar alguna diferencia social en la transición de la educación al trabajo, debido al proceso de selección y socialización que se da a través del sistema educativo, que reduciría el impacto del origen social. Se asume así que la influencia de los padres para diferenciar el logro educativo es fundamental (Mare, 1981), pero una vez que se llegó a dicho nivel, el origen social no ejerce una influencia importante. Se trata de una versión adaptada de la perspectiva de la igualdad de oportunidades, que funcionaría como una especie de “liberación” (Triventi, 2011b) de la influencia del origen social una vez que se obtiene la categoría educativa más alta. En este sentido, el proceso de selección aludido implica que los estudiantes sin motivación o habilidad abandonarán en algún momento el sistema educativo. Aquí es donde cobra importancia el filtro social, ya que los estudiantes de orígenes menos favorecidos tienen más probabilidad de abandonar el sistema educativo que aquellos con un mejor origen social (Gambetta, 1996). A partir de este planteamiento se concluiría que el impacto del origen social es menos importante dentro del grupo de graduados, que se las arreglaron para poder obtener un título universitario aun cuando éstos provinieran de un origen social desfavorecido.

Esta hipótesis fue comprobada por Hout (1988) en Estados Unidos, al observar que la relación directa entre el origen social y la posición socioeconómica de las personas variaba en función de los niveles escolares alcanzados. Entre las personas que habían accedido a un bajo nivel educativo, el origen social tenía un peso significativo mientras que en los graduados de niveles superiores no se mostró este impacto, es decir, que en este último grupo no se presentó una diferencia sistemática en el estatus ocupacional alcanzado en función de la familia de origen. Por su parte, Rumberger y Thomas (1993) comprobaron, para los graduados universitarios en el mismo país, que el origen social no era un factor de influencia para los salarios iniciales, aunque predecían un mayor impacto en el desarrollo posterior de la carrera, a través del indicador de riqueza.

Una teoría que suele utilizarse para defender esta primera hipótesis es la teoría de la socialización. Según esta teoría, mencionada por Opheim (2007), estudiantes de

orígenes bajos, al haberse socializado durante los años de estudios con estudiantes de orígenes más elevados tenderían a compartir aspectos como los valores, intereses o planes de carrera. Esto haría disminuir el impacto del origen social por el hecho de haber estudiado durante muchos años en estas condiciones. Aparece aquí el concepto de capital social⁵⁷, que se incrementaría durante la educación universitaria. Sin embargo, en el planteamiento de las hipótesis, Opheim omite la posibilidad de que la adscripción de clase de los alumnos menos aventajados los haga elegir especialidades que les aseguran un éxito en la terminación de los estudios y donde puedan encontrar alumnos que comparten los mismos valores, actitudes y experiencias (Reay, Davies, David, y Ball, 2001; Troiano y Elias, 2012).

Por su parte, Carabaña (2004) en un estudio de movilidad de la sociedad española en su conjunto a partir de datos de la Encuesta Sociodemográfica de 1991, al analizar el “clasismo” en el primer paro o en el subempleo en el primer trabajo, encontró que

por lo que se refiere a la movilidad *a* profesional, los resultados son que, una vez que se tiene un título universitario, hay poca influencia de la clase del padre en el tiempo que se tarda en encontrar empleo ni en la probabilidad de subempleo, y que esta influencia apenas crece en la década de los ochenta. La clase del padre explicaba el 4 por 100 de la varianza en el prestigio profesional del primer empleo de los titulados superiores entre 1967-1972 y el 5 por 100 entre 1982-1991 (p. 219).

Refiriéndose a estos datos, el mismo autor concluye que “la Universidad es como un autobús que lleva a los mismos destinos profesionales a todos los que se suben en él. Los hijos e hijas de profesionales y administrativos se suben al vehículo mucho más que el resto, y los hijos de obreros agrarios mucho menos (Carabaña, 2004, p. 209)”. Esta

⁵⁷ Se trata de un concepto ampliamente desarrollado en la sociología, que tuvo gran difusión a partir del trabajo desarrollado por Pierre Bourdieu a lo largo de toda su obra. La premisa principal de este concepto es que el origen social de las personas está relacionado con los recursos sociales a los cuales se puede acceder a partir de las redes sociales. A su vez, los recursos sociales están asociados con una amplia variedad de beneficios, entre ellos el logro de una posición social de prestigio. Granovetter (1995) utilizó el concepto para estudiar los mecanismos utilizados por los individuos en los procesos de búsqueda de trabajo, haciendo una tipología de vínculos que se establecen en las redes sociales y que influyen en las posibilidades de encontrar o no un trabajo.

afirmación pone en evidencia el filtro de origen social que puede operar en el acceso a la educación superior pero que tendería a desaparecer una vez que se consiguió el título.

Por su parte, en un estudio reciente, Planas y Fachelli (2010) encontraron que el origen social no ejercía prácticamente ninguna influencia en las diferencias en la inserción laboral de los titulados de las universidades catalanas en 2004. Al analizar, por medio de regresión múltiple y tomando como variables independientes los ingresos y un índice de calidad ocupacional (Corominas, Villar, Saurina, y Fàbregas, 2007) con titulados que trabajaban a tiempo completo, encontraron que la única variable que permitía explicar las diferencias entre los titulados era el sexo. La influencia del origen social solo se observaba puntualmente en alguna titulación o subárea específica.

La segunda hipótesis sobre los efectos persistentes (Triventi, 2011a) apunta a que los graduados de orígenes sociales más altos, una vez pasado el filtro de la graduación, tendrían algunas ventajas al entrar al mercado de trabajo. Sin haber surgido de investigaciones sobre titulados, hay algunas teorías que señalan que el origen puede seguir teniendo algún tipo de influencia en la inserción laboral.

Desde el individualismo metodológico, la teoría de la aversión al riesgo, desarrollada por Boudon (1983) y posteriormente retomada por Breen y Goldthorpe (1997), señalan que las estrategias educativas, por ejemplo la elección de continuar en el sistema educativo o abandonarlo, están basadas en gran medida en el deseo de evitar la movilidad descendente, es decir, bajar de la posición social de los padres. Este impulso sería incluso más importante⁵⁸ que el deseo por ascender en la estructura social. A pesar de que se trata de una teoría que explica primordialmente las diferencia en el logro educativo, según Opheim (2007) es posible retomarla para explicar diferencia sociales en el mercado de trabajo. De esta manera, la teoría establecería que, con el objetivo de alcanzar el nivel de los padres, las personas con mayor origen social tendrían mayores ambiciones que les harían buscar empleos con salarios más altos o mayores oportunidades de carrera que aquellos con orígenes más bajos.

⁵⁸ “*The primary goal*” según Van de Werfhorst y Andersen, (2005).

Por otro lado, el capital social –que ya apareció en la hipótesis anterior como un factor que disminuiría la influencia del origen social a través de la socialización lograda en la universidad– también puede ser utilizado para ilustrar las diferencias en la inserción laboral de los titulados en función de su origen. En este caso, el capital social alude a diferencias en la conformación de las redes de contacto según el origen social. Las clases más altas tendrían una red compuesta por contactos más relevantes de cara a la búsqueda de empleos con mayor prestigio, a diferencia de lo que sucede con las clases bajas. Además, los padres que pertenecen a clases más altas estarían en posesión de mayor información sobre las maneras de acceder a posiciones privilegiadas en el mercado de trabajo (Hansen, 2001).

Finalmente, Opheim (2007) refiere a la teoría de los códigos culturales, desde la tradición bourdiana del capital cultural, como posible explicación de las diferencias, en estrecha relación con la perspectiva de las preferencias de los empleadores. El capital cultural está relacionado con las ventajas que supone para el mercado de trabajo la posesión de ciertos códigos propios de las clases altas. Estos serían apreciados de manera particular por los empleadores que también los poseen y de esta manera elegirían a personas similares a ellos.

Entre las investigaciones que apoyan esta segunda hipótesis está el trabajo de Erikson y Jonsson (en Opheim, 2007), quienes encontraron diferencias sociales pequeñas al inicio de la carrera, pero que tenderían a crecer conforme se avanza en la misma. Si esto sucede en una sociedad como la sueca, que suele ser la excepción cuando se analiza la persistencia de las desigualdades educativas (Shavit y Blossfeld, 1993), es de esperarse que pudiera replicarse en otros países.

Por su parte, Hansen (2001) encontró diferencias sociales en los logros ocupacionales de los titulados, que eran más evidentes si se utilizaba una medida compleja de los ingresos –que incluyera la rentabilidad de los activos (*stock returns*) y los ingresos provenientes de trabajos por cuenta propia (*self-employed income*)– además del salario –medido a partir de registros fiscales oficiales–. Considerando que la investigación fue realizada para el conjunto de la población noruega, encuentra que aquellos que provienen de clases más altas tienden a obtener los niveles más altos de recompensas económicas, aun después de haber controlado por nivel educativo y por área de

estudios. Además, el impacto de la clase social de origen fue claramente distinto en una entre áreas de estudio, con una tendencia a ser mayor en áreas “blandas” (*soft educational fields*) en contraposición con las “duras” (*hard educational fields*)⁵⁹.

Por su parte, a partir de datos de la encuesta “Génération 2004”⁶⁰ en Francia, Calmand y Epiphane (2012) elaboraron un estudio en el que encontraron, a partir de modelos probit, que algunos diplomas lograban neutralizar más que otros los efectos del origen social al inicio de las carreras profesionales, pero sin poder llegar a la conclusión de que los determinantes de origen social habían desaparecido totalmente en la inserción de los graduados. Las variables dependientes que utilizaron los autores fueron la probabilidad de ocupar un empleo después de haber dejado la formación (en contraposición a las situaciones de paro, inactividad o regreso a la formación), la probabilidad de que éste fuera de duración ilimitada (contrato fijo) y el acceso a “categorías profesionales intermedias” o “cuadros”.

El efecto del origen social, medido por la categoría socioprofesional del padre, es prácticamente nulo con respecto a la probabilidad de tener un empleo y con respecto a la probabilidad de que éste sea un empleo con contrato fijo o indeterminado. En este sentido los resultados confirmarían la hipótesis de la no asociación entre origen social e inserción laboral de los graduados de la educación superior. Sin embargo, cuando analizan el efecto del origen social en la probabilidad de acceder a ciertas categorías laborales sí se observa un impacto del origen social. Ser hijo de un “cuadro” aumenta las posibilidades de ocupar un puesto similar o uno de “profesiones intermedias”. Es decir, que a igualdad de título, los hijos de obreros tendrían menos probabilidades que los hijos de “cuadros” de ocupar un puesto de jerarquía alta tres años después de la obtención del título.

Una vez encontrado este último hallazgo, los autores revisaron que aparecía el mismo fenómeno al interior de cada tipo de diploma. En este sentido, encontraron que la

⁵⁹ El efecto entre del origen social y el área de estudios en los resultados ocupacionales de los graduados será tratado con mayor atención en el apartado 4.3.

⁶⁰ Elaborada por el Centre d'Etudes et de Recherches sur les Qualifications (CEREQ) de Francia. Esta institución realiza desde 1997 una encuesta con jóvenes que han dejado el sistema educativo postobligatorio, con o sin título. El periodo de tiempo entre la salida del sistema y la realización de la encuesta es de tres años. En el caso francés es importante remarcar la existencia de un sistema de educación superior estructurado a partir de un conjunto de títulos (*diplômes*) fuertemente jerarquizados.

diferencia era significativa para las titulaciones de carácter más disciplinar –en contraposición con las titulaciones “profesionales” –, sin importar el nivel –es decir, incluyendo licenciatura, máster o doctorado– y para los másteres profesionales y las escuelas de comercio. En el caso de los diplomas DUT, licenciaturas profesionales, IUFM y escuelas de ingenieros, la condición de ser hijo de un “cuadro” no afectaba las probabilidades de obtener un puesto del mismo nivel⁶¹.

En la misma línea, en un estudio elaborado en Noruega con graduados de la educación superior en el periodo de 1987-2001⁶², Opheim (2007) encontró una influencia muy reducida, aunque significativa, de la educación de los padres en el ingreso al mercado laboral, a partir de la determinación de tres categorías: ambos padres con estudios superiores, uno de los dos o ninguno. A partir del uso de regresiones con cuatro variables dependientes, llega a las siguientes conclusiones. La influencia del origen social, se muestra solamente cuando se considera la categoría de ambos padres con educación superior, manifestado en una probabilidad más baja de encontrarse en situación de desempleo o en un trabajo de bajo prestigio comparado con graduados cuyos padres no alcanzaron el nivel superior. Estos últimos tienen una probabilidad mayor de tener un contrato de becario o tener un empleo temporal.

Uno de los hallazgos interesantes del estudio, es que tener ambos padres con estudios superiores estaba relacionado, nuevamente con un impacto reducido pero significativo, con contratos temporales. En este sentido, es importante tomar en cuenta que seis meses puede ser un periodo reducido para medir el impacto del origen social en este tipo de condiciones laborales.

El análisis propuesto por Opheim (2007) abarcó un periodo de 14 años (1987-2001), dentro del cual se levantó información para 10 grupos diferentes de graduados. Este hecho permitió comparar diferentes momentos en el mercado laboral noruego. A finales de los ochenta la tasa de desempleo era de 1,5%, a mediados de los noventa creció hasta alcanzar una tasa de 5,5%, misma que gradualmente bajó hasta 2,7 en 2001. En este

⁶¹ Esto no significa que estos cuatro niveles sean los que concentran mayor número de titulados en los puestos superiores, a excepción de las escuelas de ingeniería. En el resto, la mayoría se encuentran en puestos de nivel intermedio.

⁶² Aunque la muestra es de un tamaño considerable, alrededor de 16 mil casos, es preciso tomar en cuenta que los graduados fueron encuestados solo 6 meses después de haber obtenido el título.

sentido, la autora se propuso comprobar si la ventaja de tener un origen social más elevado se manifestaba más claramente durante las épocas de mayor desempleo y por ende mayor competencia por los puestos de trabajo. Con respecto a esta comparación temporal, los resultados indicaron que al introducir el año de graduación, efectivamente el efecto de la educación de los padres aumentaba ligeramente, concretamente las diferencias en los ingresos entre aquellos que tenían dos padres con estudios superiores y en los que ninguno de los padres los tenían, fueron mayores para el periodo 1997-2001. El impacto diferencial tomando en cuenta el año de graduación, fue reducido y no fue posible obtener conclusiones con respecto al efecto de la coyuntura económica en la influencia del origen social.

Por su parte, Triventi (2011b) elaboró un análisis de la influencia del origen social, a partir de datos de la encuesta REFLEX comparando los resultados de cuatro países: Alemania, España, Noruega e Italia. Como variable dependiente utilizó el estatus ocupacional y el salario mensual y dividió a los graduados en dos grupos, para ver el contraste entre las ocupaciones más prestigiosas y mejor remuneradas –cuartil más alto– y el resto de ocupaciones –tomadas en su conjunto–. En sus resultados, el autor concluye que los graduados que cuyos padres alcanzaron la educación terciaria tienen mayores probabilidades de entrar en una ocupación altamente recompensada que aquellos cuyos padres tienen menos educación. Este resultado fue significativo para Noruega, España e Italia, pero no en el caso de Alemania. Posteriormente, se hará referencia a otros resultados que obtuvo cuando introdujo la diferenciación institucional de los estudios.

A lo largo de este apartado se han presentado dos hipótesis sobre el impacto del origen social en el logro ocupacional de los graduados universitarios. Se ha sostenido que existen dos hipótesis posibles, una que defiende que el filtro de origen social operó en el acceso a la educación superior y por ende no influirá en el mercado laboral; la otra, que el sesgo de clase continua presente en la inserción de los titulados universitarios. Tal como se argumentó anteriormente, la literatura no ofrece muchas evidencias que permitan extraer conclusiones definitivas. Las investigaciones que se han consultado difieren con respecto al país de referencia, al periodo utilizado entre la graduación y la medición de la situación laboral, a las variables utilizadas, entre otros aspectos, dificultándose así la comparación entre ellas.

Aun así, en aquellos estudios que mostraron una influencia del origen social, segunda hipótesis, ésta se presentó en magnitudes reducidas. De manera que, de acuerdo a la literatura consultada, no existen evidencias que permitan afirmar una influencia importante, pero tampoco para negarla completamente.

Más bien queda por observar, como ya apuntan los estudios de Calmand y Epiphane, (2012) y Triventi (2011b), la importancia de diferenciar a los graduados de acuerdo a los estudios realizados, es decir, a las diferencias en la composición social de los títulos. Esta relación es abordada en el apartado 4.3. Antes de ello, se revisará el impacto de la diferenciación por sexo en la inserción laboral de los titulados universitarios.

4.2 Inserción laboral y sexo

La incorporación de las mujeres al mercado de trabajo es un hecho de gran trascendencia social y económica, que se ha estudiado ampliamente, sobre todo impulsado por las teorías feministas. Esta perspectiva ha reivindicado, desde hace mucho tiempo, la existencia estructural de desigualdades de género en los mercados laborales, manifestada en fenómenos como la subordinación, la discriminación laboral y la segregación vertical y horizontal que padecen una buena parte de las mujeres que se han incorporado a la vida activa, aspectos que lejos de presentar rasgos de desaparición, se refuerzan y adaptan a las condiciones generales del contexto socioeconómico (Torns y Recio, 2012).

Las diferencias en la situación ocupacional entre hombres y mujeres, que han sido ampliamente estudiadas por las ciencias sociales, pueden ser explicadas desde los dos enfoques más utilizados para entender el funcionamiento de los mercados de trabajo. Por un lado, la perspectiva de la teoría del capital humano (cfr. apartado 2.1.1) supone la existencia de un mercado neutro, que no discrimina en función de factores estructurales como la clase social, la raza o el sexo. De manera que las diferencias entre hombres y mujeres se explicarían únicamente en función de la desigual inversión en capital humano.

Por otro lado, desde teorías de corte más crítico, como la segmentación de los mercados laborales o las perspectivas credencialistas, han surgido algunos conceptos que permiten explicar las diferencias entre hombres y mujeres, que serían atribuibles más a la estructura ocupacional que discrimina en función de características individuales, entre las cuales el sexo juega un papel importante. Conceptos como “techo de cristal”, “*old-boy networks*”, “homosocialidad” o “techo de cemento” son frecuentemente utilizados para explicar, con diversos matices, por qué las mujeres no han logrado ocupar los mismos puestos en la estructura ocupacional en las sociedades occidentales contemporáneas que los varones, con todo y su incorporación masiva al mercado de trabajo en las últimas décadas (Bará et al., 2010). Todos estos conceptos coinciden en que el mercado de trabajo suele discriminar a las mujeres de formas sutiles, no oficiales y por tanto difícilmente modificables en una cultura laboral tradicionalmente dominada por el colectivo masculino.

Asumiendo esta perspectiva, se reconoce al género, que trasciende la simple clasificación entre hombres y mujeres, como una categoría social estructural. Así, diversos estudios sobre la discriminación de las mujeres en los mercados de trabajo tuvieron una influencia destacada en el desarrollo de la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo, ofreciendo una alternativa interesante a los irreales modelos neoclásicos (Köhler y Martin, 2009).

Uno de los ejes de análisis que frecuentemente se utilizan para analizar la situación laboral de las mujeres tiene que ver con la relación entre la socialización y la experiencia del trabajo doméstico, con la elección de empleos catalogados como femeninos, relacionados tradicionalmente con tareas propias del trabajo doméstico – como la educación y la enfermería, entre otros–. En este sentido, es posible observar que “las profesiones femeninas de mayor nivel de cualificación están reducidas prácticamente a actividades relacionadas con la sanidad y la educación, ambas con una fuerte presencia de trabajadores del sector público” (Castaño, Iglesias, Elena, y Sánchez-Herrero, 1999, p. 256).

Adicionalmente a la situación general de las mujeres trabajadoras, dentro de los problemas que suelen presentar los jóvenes ante la inserción laboral por las diversas razones que se han apuntado anteriormente, es preciso remarcar las dificultades que

tradicionalmente han tenido las jóvenes para incorporarse al mercado de trabajo ⁶³ (Davia, 2000; Ibáñez, 1999; Recio, 2007). Mientras que los jóvenes tienen un tránsito hacia la vida adulta que está orientado claramente hacia “la pauta de normalidad”, a través de una inserción plena en el mercado laboral, las mujeres jóvenes tienen que compaginarlo con su “participación obligada en la actividad reproductiva” (Torns, 1998).

Sin embargo, a partir de la crisis económica que padece actualmente la Unión Europea y en particular España, la situación de los jóvenes parece acercarse a la de las mujeres, es decir, que

si bien existen claras diferencias según países [europeos] y se mantienen diferencias entre los géneros, entre las que emerge, como relativa novedad, el que la precariedad laboral de los jóvenes se esté aproximando a la de las jóvenes. O dicho de otro modo, el que la situación laboral de los chicos más jóvenes esté virando hacia rasgos y características que antes explicaban la menor cantidad y la baja calidad del empleo de las mujeres (Torns y Recio, 2012, p. 196).

La afirmación anterior fue hecha para el colectivo de jóvenes de 16-29 años, sin embargo, si se observa la franja de edad en 25-29 exclusivamente, se puede apreciar la existencia de algunas diferencias, en detrimento de las mujeres. Así, la tasa de desempleo femenina de las mujeres entre 25-29 años en 2011 era de 47,7% frente al 45,3% de la tasa masculina. Además, entre el colectivo de jóvenes paradas, 35,9% tenía estudios superiores frente al 22,6% de los varones con el mismo nivel de estudios (INJUVE, 2011).

De cualquier manera, dentro del grupo de mujeres presentes en el mercado de trabajo, igual que sucede con el colectivo varonil, las que han alcanzado un nivel universitario evidentemente suelen tener mejores condiciones laborales que aquellas que no lo han conseguido. Sin embargo, a pesar de que las tasas de participación en la educación

⁶³ En una revisión de la literatura sobre la inserción al primer empleo Rahona (2008, p. 141) identifica que en ocho de diez investigaciones, tanto en España como en otros países europeos, el hecho de ser varón representaba una influencia positiva y significativa para la obtención del primer empleo.

superior femeninas sobrepasan a las varoniles en muchos países europeos, existen muchas evidencias que apuntan hacia un mantenimiento de la desigualdad de género en las carreras ocupacionales de los titulados superiores. Es decir, aunque las mujeres en general son más numerosas en la universidad, su presencia se suele concentrar en ramas y sectores educativos que son menos remunerados en el mercado de trabajo, con menos oportunidades de progresar en la carrera y suelen tener menos ingresos que los hombres que obtuvieron el mismo tipo de educación (García-Aracil, 2008; Triventi, 2011c).

A partir de contexto, en este apartado se abordan algunos de los resultados encontrados en la investigación de la desigualdad laboral por género entre los titulados universitarios. En este sentido, García-Aracil (2007) analizó la diferencia en los ingresos de los titulados europeos, con datos de la encuesta CHEERS⁶⁴. En la Tabla 9 se pueden observar algunos de los descriptivos que muestran la diferencia en los resultados de inserción entre graduadas y graduados, que es importante tener en cuenta para interpretar sus conclusiones posteriores.

Tabla 9: Situación laboral y de los titulados universitarios. Comparación entre España y el resto de países europeos participantes en el proyecto CHEERS

	Tasa de actividad (%)			Tasa de paro (%)			Ingresos anuales (miles de €)			Contratos temporales (%)			Tiempo parcial (%)		
	M	H	T	M	H	T	M	H	T	M	H	T	M	H	T
España	80,7	87,2	83,5	15,6	9,8	13	16	19,2	17,5	44,5	34,7	39,8	21,6	11,9	17
Total	84,4	91,6	87,7	4,8	2,8	3,8	21,2	26,3	23,8	27,3	18,8	23,2	15,2	6,1	10,8

Fuente. García-Aracil (2007) a partir de datos de la encuesta CHEERS⁶⁵.

De acuerdo a los resultados encontrados por García-Aracil, en los cinco indicadores relacionados con la inserción laboral de los graduados hay diferencias importantes entre hombres y mujeres. Tanto en el caso de España como en el conjunto de los países analizados, las mujeres sistemáticamente presentan desventajas en su inserción laboral, cuatro años después de la graduación, con respecto a sus colegas varones. Además, destaca la posición de los graduados españoles con respecto a sus colegas europeos que es claramente de desventaja, sobre todo por lo que hace a la tasa de paro y a la temporalidad. A partir de estos datos, la autora aplicó modelos de regresión para estimar los factores explicativos en las diferencias de resultados ocupacionales entre hombres y mujeres. En los resultados, encontró que las características de la empresa tenían un

⁶⁴ Los países que participaron en esta encuesta fueron Austria, República Checa, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, Suecia, Reino Unido y España.

⁶⁵ Estos datos corresponden únicamente a los titulados entre 26 y 35 años.

poder explicativo importante con respecto a las variaciones de ingresos. Además, había una correlación positiva entre el número de horas trabajadas y la disminución de las diferencias en los ingresos. Según los resultados, el ámbito público o privado juega un papel importante en esta diferenciación, ya que el primero presenta una menor brecha de ingresos que el sector privado, seguramente a partir de la influencia que juegan los sindicatos o las políticas públicas de regulación laboral. Aun así, la autora encontró una gran diversidad por países en la explicación de la brecha salarial, que refleja la misma diversidad en las estructuras ocupacionales de los países analizados.

En otro trabajo que utilizó la misma base de datos, la misma autora analizó la diferencia de ingresos introduciendo el impacto de las competencias desarrolladas por los titulados como un posible factor de influencia en la desigualdad de género, tratando de identificar si el diferencial de ingresos se atribuía a las diferencias en competencias –es decir, en adquisición de capital humano– o bien a la discriminación propia de la estructura de los mercados de trabajo, encontrando evidencias para probar esta segunda hipótesis. (García-Aracil y Navarro, 2005).

En un tercer trabajo, García-Aracil (2008) introdujo un aspecto que resulta de interés para entender el fenómeno de la discriminación laboral por sexo entre los titulados. Según esta autora, cuando se estudian las diferencias en los resultados del mercado de trabajo de tituladas y titulados, es necesario considerar los diferentes “ejes de estratificación” dentro de los sistemas de educación superior. Se trata de la diferenciación vertical y horizontal propia de la educación terciaria en Europa. En este sentido, utilizando nuevamente datos de la encuesta CHEERS, exploró los efectos de la elección de estudios en la distribución de los beneficios ocupacionales en términos de ingreso y su contribución a la brecha de ingresos entre hombres y mujeres, controlando por características individuales y de los puestos de trabajo.

En primer lugar, confirmó que la variable área de estudios era la que explicaba mayormente la diferencia de ingresos en los titulados. Al aplicar los análisis comparativos entre hombres y mujeres los resultados mostraron que las diferencias de ingresos eran más reducidas en graduados de las áreas de humanidades, educación y matemáticas, mientras que eran mayores en ingenierías y en ciencias médicas. En medicina los hombres tenían una ventaja salarial, pero llama la atención que en

ingeniería, eran las mujeres quienes presentaron mayores ventajas con respecto a los hombres. Este último resultado confirma lo encontrado por Rumberger y Thomas (1993) y, según García-Aracil, se explicaría a partir del crecimiento de la demanda de mujeres en el campo de la ingeniería, probablemente en respuesta a políticas externas de mayor igualdad en el mercado laboral en aquellos países donde se han implementado.

La explicación de las diferencias en ingresos entre hombres y mujeres ha sido un objeto de estudio ampliamente estudiado en la investigación económica. Cuando se ha aplicado a las diferencias de ingresos entre personas que han llegado a la educación superior, la diferenciación por carreras suele ser una de las explicaciones más frecuentes. En este sentido, Kalmijn y Van der Lippe (1997), afirman que una buena parte de la brecha de ingresos entre hombres y mujeres se explicaría por el hecho de que las mujeres, en función del tipo de carreras donde están más presentes, tienden a adquirir sobre todo competencias de tipo social o cultural, mientras que los hombres tenderían más a las competencias económicas o técnicas. Así, a pesar de que las mujeres han alcanzado, incluso superado, las tasas de acceso a la educación superior, la persistencia de las desigualdades de ingresos se explicaría por la presencia diferenciada en las diferentes disciplinas⁶⁶.

Por otra parte, en la investigación de Calmand y Epiphane (2012) se encontró que en los jóvenes franceses el sexo estaba fuertemente correlacionado con el hecho de encontrarse empleado tres años después de la graduación. Ser hombre aumentaba en 11% esta probabilidad. Además, examinando el tipo de ocupación, los hombres nuevamente estaban en ventaja con respecto a las probabilidad de tener un empleo en lo más alto de la jerarquía ocupacional, hecho que confirmó hallazgos anteriores en Francia.

En un análisis reciente a partir de datos de la encuesta REFLEX, Triventi (2011c) analizó la brecha de ingresos entre hombres y mujeres, en el contexto de la educación superior europea⁶⁷, buscando las variables explicativas de este fenómeno. Propuso la

⁶⁶ En Gerber y Cheung (2008, p. 305) se puede encontrar una amplia revisión de la literatura, en la que se comprueba confirma este mismo hallazgo en diferentes países europeos y en Estados Unidos.

⁶⁷ En la encuesta REFLEX, aplicada entre 2005 y 2006, se entrevistó a titulados de quince países cinco años después de la graduación. Los países participantes fueron: Austria, Bélgica, República Checa, Alemania, España, Finlandia, Francia, Italia, Holanda, Noruega, Reino Unido, Suecia, Portugal, Suiza,

incorporación de diferentes factores que dieran cuenta de la discriminación que suelen padecer las tituladas en el mercado de trabajo. Además del tipo de cualificación educativa y de las principales características de los trabajos –tipo, sector, empresa, etc.–, introdujo otros aspectos tales como la percepción de las habilidades, las preferencias individuales hacia la calidad en el trabajo y otros factores relacionados con las obligaciones familiares.

A través de los modelos de regresión utilizados, encontró que la brecha de género es el producto de muchas pequeñas desventajas a las que se enfrentan las mujeres, aunque algunas parecían ser más relevantes que otras. Los factores más importantes que explicaban la diferencia en ingresos mensuales eran las horas trabajadas y la “segregación ocupacional” de las mujeres en ocupaciones menos remuneradas, tales como las organizaciones públicas o el sector de la enseñanza. En los resultados, encontró que la brecha de ingresos y la “discriminación residual” se presentaban de manera distinta en los países analizados, siendo los países del sur quienes tenían una mayor discriminación. En los países con mayor densidad sindical, que contaban con instituciones centralizadas y coordinadas de asignación salarial y unos sectores de bienestar bien desarrollados, fue donde la brecha de ingresos era más estrecha, controlando por el tipo de educación, el trabajo, las preferencias y las obligaciones familiares.

Recientemente, la Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya (AQU Catalunya), ha realizado dos investigaciones sobre la diferencia de género en la inserción laboral de los titulados universitarios en Catalunya. En la primera de ellas (Bará et al., 2010), se analizan las diferencias por sexo en la inserción de los graduados en 2004⁶⁸. De manera sorprendente para los autores, en general los resultados no mostraron diferencias significativas entre hombres y mujeres en la inserción, incluso controlando por la titulación estudiada. En las conclusiones, se apuntaba a la hipótesis de que probablemente el periodo de tiempo analizado entre la graduación y la encuesta –cuatro años– no sería suficiente para mostrar la presencia de la discriminación

Estonia. En la investigación elaborada por Triventi (2011c) los últimos cinco países de este listado fueron excluidos.

⁶⁸ Posteriormente se presentarán ampliamente las características de la encuesta que se utilizó para la investigación, ya que se corresponden con la base de datos que se analiza en esta tesis (apartado 5.3)

tradicional de la mujer en el mercado de trabajo. Aunque se buscaron los factores de diferenciación por género, la variable que mostró mayor poder explicativo fue la titulación estudiada que, como se ha mencionado anteriormente, implica una fuerte diferenciación por género.

Uno de los aportes de esta investigación fue el cuestionamiento del nivel de retribución como un indicador fiable para determinar las desigualdades entre hombres y mujeres en el ámbito de los titulados universitarios. A pesar de que los datos brutos mostraron que efectivamente los hombres tendían a reportar mayores ingresos que las mujeres en todas las áreas de estudio, las diferencias eran mayores si se comparaba entre titulaciones que si se compara por sexo. Las razones que daban los autores para cuestionar esta variable tenían que ver por un lado con cuestiones metodológicas, como la resistencia de las personas para proporcionar el dato de los ingresos o las dificultades de utilizar el ingreso anual como medida, y por otro lado, con aspectos más teóricos, como la consideración de la limitación que tiene el nivel de ingresos frente a otros conceptos como profesión u ocupación, asumiendo que las personas no solo trabajan para ganar dinero, sino que entran en juego otros aspectos como los estilos de vida o el grado de prestigio que le asignan otros al trabajo.

Para ejemplificar esta crítica, los autores tomaron como ejemplo las diferencias salariales en un grupo de titulados que estudiaron lo mismo y estaban insertos en un trabajo similar: maestros trabajaban en el ámbito público. Controlando por titulación, tipo de jornada completa, situación contractual temporal, antigüedad y tipo de funciones realizadas –no realizar tareas de dirección o gestión–, se encontró que continuaba habiendo diferencias entre hombres y mujeres –174€ más para los hombres–. Considerando que las tablas de retribución en el ámbito público no varían por sexo, los autores atribuyen esta diferencia a partir de la percepción diferente de los ingresos, que se refleja al momento de responder la encuesta, con lo cual al menos se cuestionaría la fiabilidad del dato para la comparación entre hombres y mujeres.

Posteriormente AQU Catalunya (Prades, Rodríguez, Bernáldez, Cazalla, y Benito, 2012) se propuso realizar una segunda investigación, ampliando el periodo de análisis a diez años, con la finalidad de verificar si aumentando la dimensión temporal era posible evidenciar diferencias por sexo en la incorporación al mercado laboral de los titulados.

Para ello, se configuró una muestra de titulados ($N=1101$) tomando en cuenta la base de datos de titulados de la promoción del 2001 que fueron encuestados en 2005⁶⁹. Además, se eligieron titulaciones de las cinco áreas en las que la proporción de hombres y mujeres fuera similar, con la finalidad de poder hacer análisis estadísticos significativos⁷⁰. A continuación se presentan algunos de los resultados encontrados.

Con respecto a la situación laboral comparando la situación de graduadas y graduados, no se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres con respecto a la tasa de ocupación, la tasa de paro, la estabilidad laboral o en la duración de la jornada (más mujeres trabajan a tiempo parcial, pero no significativamente, y entre ellas el 69% lo hacían por motivos familiares, mientras que las razones de los hombres eran sobre todo por falta de alternativas a tiempo completo). En estos indicadores, tal como se ha encontrado en otros estudios elaborados con los titulados universitarios catalanes, más que la diferencia por género, la diferencia por titulaciones es la que tenía mayor peso. Esto último se manifiesta en otros indicadores más evidentes, como el ámbito de trabajo (público o privado) o la rama de actividad económica, aspectos estrechamente ligados al tipo de especialidad, aunque en algunas titulaciones aparecieron diferencias relacionadas con el sexo. Por ejemplo, en ingeniería química, las mujeres estaban más presentes que los hombres en el ámbito educativo, que de entrada permitiría mayor conciliación con las actividades familiares.

Con respecto a la retribución sí aparecieron diferencias importantes entre hombres y mujeres en tres titulaciones: química, ingeniería química y medicina. Sin embargo, a partir de lo encontrado en la investigación previa, los autores nuevamente cuestionaron la fiabilidad del nivel de ingresos como indicador de desigualdad entre hombres y mujeres. Para comprobar este hecho, se analizó el detalle de un caso atípico: médicos que ganaban menos de 24.000€ brutos anuales y que trabajaban a tiempo completo, en total nueve casos, todas mujeres. En dicho análisis se pudo comprobar la presencia de afirmaciones que no eran plausibles, tales como una graduada que trabajaba 49 horas semanales y además muy satisfecha con el nivel de retribución. Pero sobre todo, no era

⁶⁹ Que corresponde al Segundo Estudio de Inserción Laboral de los Graduados de las Universidades Catalanas, elaborado por AQU Catalunya (Serra, 2007).

⁷⁰ Las titulaciones elegidas fueron: historia, economía y ADE, química, medicina, ingeniería técnica industrial en química e ingeniería técnica agrícola.

verosímil encontrarse personas tituladas en medicina y trabajando en el sector público como médicos que tuvieran salarios menores a 24 mil € (seis casos, cuatro de los cuales trabajaban más de 40 horas semanales). A partir de este hallazgo y de lo encontrado en su investigación anterior (Bará et al., 2010), los autores proponen que este indicador debe ser tomado con prudencia al analizar el valor agregado de la educación superior.

Con respecto a otros indicadores como la adecuación de los estudios al trabajo, el tipo de funciones, la satisfacción con el trabajo, la movilidad laboral o el tamaño de empresa no se encontraron diferencias significativas por género. Un aspecto que sí presentó diferencias interesantes fue la percepción de las oportunidades de desarrollo profesional, que en general fue un indicador altamente valorado entre los titulados encuestados, pero que arrojó algunas diferencias por género y titulación. Se encontró una tendencia de percepción más positiva entre las mujeres en casi todas las subáreas, a excepción del caso de ingeniería química, influenciado por el mayor peso masculino en este ámbito profesional. Con respecto a la pregunta sobre la disponibilidad para asumir nuevas funciones, en general la percepción de los hombres era más positiva, a excepción del caso de historia, que presentó la tendencia contraria.

La relación entre la familia y la dedicación laboral sí mostró algunas diferencias entre hombres y mujeres, sin que mediara la influencia del tipo de carrera estudiada. En la dedicación contractual, aunque las mujeres tendían a trabajar a tiempo parcial más que los hombres, la diferencia no era estadísticamente significativa. En cambio, al medir la “dedicación real”, los hombres aumentaban en 30% las horas trabajadas con relación a su contrato, en contraposición a las mujeres, que aumentaba solo en 20%.

A partir de un modelo explicativo del éxito profesional elaborado por los autores, que consideró tanto aspectos estructurales como subjetivos, concluyeron que el sexo no aparecía como un predictor de dicho éxito. Sí encontraron algunas tendencias a favor de los hombres cuando se consideró la interacción con el ámbito estudiado y sobre todo con las posibilidades de carrera dentro de la empresa. Los factores que lograron explicarlo fueron: la pertenencia a dos titulaciones en concreto –historia, en negativo y economía-ADE en positivo–, las características de la organización –oportunidades de progreso, características de la institución, medidas de flexibilidad–, la disponibilidad para el desarrollo profesional –desarrollo de competencias dentro de la empresa,

disponibilidad para la movilidad—. En conclusión, el contexto de oportunidad, relacionado con las características de las empresas, y la disponibilidad de las personas para aprovechar el contexto, aparecieron como los principales factores que definían el éxito profesional.

A lo largo de este apartado se han presentado algunas investigaciones relacionadas con el impacto de la diferenciación entre hombres y mujeres en la inserción laboral de los titulados universitarios. A excepción de las últimas dos investigaciones, en el resto, elaboradas sobre todo en estudios comparativos a nivel europeo, se encontró que los titulados tenían ventajas con respecto a las mujeres en la transición entre la universidad y el mercado de trabajo. Un indicador que suele tener en cuenta es el nivel de ingresos, mismo que ha sido cuestionado a partir de los estudios de AQU Catalunya referidos en este apartado. Sin embargo, de manera similar a lo ocurrido cuando se analizó el impacto del origen social, prácticamente en todos los estudios la variable que parece explicar mejor la diferencia en la inserción laboral es la titulación estudiada, misma que será abordada en el siguiente apartado.

4.3 Inserción laboral diferenciada por titulaciones

A lo largo de este trabajo se han mostrado diversas evidencias que apuntan hacia una diferenciación en la composición social de los estudiantes universitarios, que se refleja evidentemente en el colectivo de titulados (cfr. apartado 1.2). En el caso de la universidad española, de forma similar a lo ocurrido en países del entorno, la expansión educativa representó un incremento en el volumen de mujeres y estudiantes de clases trabajadoras. Sin embargo, la prevalencia de titulaciones típicamente femeninas y la distribución diferente de los estudiantes por clase social en las diferentes titulaciones o ciclos, permite observar la segmentación que actualmente caracteriza al sistema universitario (Ariño y Llopis, 2011; Troiano y Elias, 2012).

Ya desde finales de los ochenta, al analizar el fenómeno del paro de los titulados universitarios españoles, se afirmaba que

hablar de mercado de trabajo de titulados superiores es una metáfora, sólo parcialmente válida, dada la fuerte segmentación existente según títulos, algunos

claramente polivalentes (como Derecho o Empresariales) y otros muy poco versátiles (como Medicina y las diversas ingenierías), de modo que el mercado total es una suma de mercados particulares, celosamente defendidos por los Colegios Profesionales y reforzados por la legislación aún en vigor sobre atribuciones de competencias profesionales a unos u otros. Esta fuerte segmentación vertical (entre titulados superiores, medios y secundarios) y horizontal (entre títulos) hace que el desempleo deba analizarse también de manera desagregada por enseñanzas o carreras (Lamo de Espinosa, 1988, p. 157).

En las últimas décadas, fenómenos tales como la elevación de las tasas de participación de la población en la educación secundaria o terciaria, la diversificación en las trayectorias de transición de la escuela al trabajo, la actualización de competencias para la empleabilidad o el aprendizaje a lo largo de la vida han recibido mucha atención en la investigación social y en la agenda de las políticas públicas. Sin embargo, menos atención han recibido los cambios en la composición de las habilidades de la fuerza de trabajo, sobre todo con respecto a las diferentes áreas de estudio disponibles en la oferta educativa (Van de Werfhorst, 2008). Es decir, se ha estudiado y comprobado profusamente, aun con diferencias por países o coyunturas, el impacto en la estratificación social ocasionado por la diferencia en el logro educativo de la población, es decir, la dimensión vertical. Sin embargo, a partir de la expansión educativa –sobre todo en la educación superior– la diferenciación horizontal se ha convertido en un criterio de selección más significativo para la ubicación de los individuos en los trabajos (Hansen, 2001).

Según Reimer et al. (2008, pp. 233–234) apenas recientemente la sociología ha reconocido la importancia de la titulación estudiada en la estratificación social y se ha comenzado a analizar sistemáticamente su impacto en los resultados del mercado de trabajo⁷¹. Prueba de ello es la proliferación de publicaciones que se han dado durante la

⁷¹ La constatación de las diferencias del valor de un título en el mercado de trabajo en realidad no es reciente. Por ejemplo, García Cortázar (1987, pp. 25–26) hace referencia al trabajo de Passeron, quien hablaba de las estrategias de revalorización de los títulos frente a la expansión educativa, que jugaban un papel esencial –a través de la diferenciación y jerarquización–, en la distribución de las oportunidades profesionales. La misma autora, recupera el término “efectos certificantes” de Girod de L’Ain, para diferenciar el valor social que se le atribuía a los diferentes títulos universitarios.

primera década de los años 2000 –con algunas excepciones de investigaciones a finales de la década de los noventa–, como puede comprobarse en la revisión de la literatura que ofrecen los autores en el texto referido al inicio del párrafo.

A partir de la ampliación de investigaciones que han indagado sobre la influencia del área de estudio en la inserción de los titulados universitarios, se ha podido constatar que la titulación estudiada –normalmente agrupada por áreas de estudios– es una variable que explica recurrentemente las diferencias en el logro ocupacional de los titulados. Así, por un lado se ha encontrado a nivel general que las áreas de estudio suelen impactar en diversos indicadores del mercado de trabajo, tales como la situación laboral, los ingresos y en la brecha de este indicador entre mujeres y hombres, en el prestigio ocupacional y el acceso a posiciones privilegiadas en la estructural laboral o bien en los desajustes entre competencias adquiridas y aplicadas –sobreeducación o sobrecualificación–. Por otro lado, se ha insistido en la polarización de los resultados ocupacionales entre áreas, destacando la consistencia en los hallazgos del área de humanidades –y algunas subáreas propias de las ciencias sociales– como la que suele presentar peores resultados desde el punto de vista del acceso al trabajo o la remuneración⁷² (Klein, 2010; Reimer et al., 2008).

En investigaciones que se han hecho con titulados universitarios en algunas comunidades autónomas españolas (Salas 1999, Sáez 1998, Sáez y Rey 2000, todos en Martha Rahona, 2008), o específicamente en Cataluña (AQU Catalunya, 2008, 2011; Masjuan, Troiano, Vivas, y Zaldívar, 1996; Rodríguez et al., 2003; Serra, 2007), han arrojado resultados semejantes. Con respecto a los titulados en humanidades, se confirman las dificultades encontradas en estudios de carácter internacional. Sin embargo, en un estudio reciente, AQU Catalunya encontró que si se medían los resultados de inserción seis años después de la graduación, estos tendían a igualarse con

⁷² Lo anterior ha sido constatado en diferentes países, entre otros Estados Unidos (Rumberger y Thomas, 1993; Thomas y Zhang, 2005), Noruega (Hansen, 2001), Holanda (Van de Werfhorst, 2002), Rusia (Gerber y Schaefer, en Gerber y Cheung, 2008), Reino Unido (Brennan y Shah, 2003) o Francia (Calmand y Epiphane, 2012). También existen otros trabajos de tipo comparativo, sobre todo a nivel europeo, que se centran en encontrar los factores institucionales o contextuales que median el impacto del área de estudios en los resultados laborales de los graduados (García-Aracil, 2008; Reimer et al., 2008). Además de la diferenciación horizontal –por áreas de estudio o carreras específicas–, debido a la clara jerarquización de instituciones universitarias en algunos países como Reino Unido, Francia, Suecia o Italia, en los últimos años se ha investigado también el impacto de la diferenciación vertical dentro de la educación superior como un factor que incide en los resultados ocupacionales de los titulados (Triventi, 2011a).

el resto de áreas de estudios que se midieron cuatro años después de la graduación, situación en la que las humanidades presentaban peores resultados en anteriores encuestas (AQU Catalunya, 2010)⁷³.

Hasta aquí se ha intentado argumentar la importancia de diferenciar a los graduados por titulación cuando se analiza su inserción en el mercado laboral. Ante esto, cabe preguntarse sobre las razones que provocan dicha diferenciación. En este sentido, según Gerber y Cheung (2008) es posible encontrar diferentes explicaciones para el efecto de la titulación en la inserción laboral. Para algunos (Paglin y Rufolo o Grogger y Eide, en Gerber y Cheung, 2008), desde una perspectiva del capital humano, se trata de una diferencia en la escasez de capital humano en el mercado de trabajo asociado a las carreras, en el que por ejemplo las habilidades matemáticas serían más escasas que las habilidades verbales, dando así una ventaja clara a quienes poseen dicho capital humano específico, mientras que quienes poseen habilidades más abundantes, como las verbales, tendrían más dificultades para insertarse.

Para otros como Van de Werfhost (2002), la decisión de inversión educativa estaría asociada con cuatro tipos de recursos o competencias –visto como inversiones en capital humano– relacionadas con las diferentes titulaciones: recursos culturales, económicos, comunicativos y técnicos. La gente invierte en estos tipos de competencia por varias razones, por ejemplo entre ellas para poder encontrar un trabajo que quieran hacer o bien para alcanzar cierto nivel de ingresos. Así, por ejemplo, quienes han invertido en carreras que les proporcionan sobre todo habilidades económicas, tendrán propensión a ocupar puestos con altas remuneraciones, mientras que carreras relacionadas con habilidades culturales, tenderían hacia ocupaciones con estatus cultural que puede ser elevado, pero no necesariamente relacionado con alto ingresos.

Perspectivas alternativas al capital humano han propuesto que las carreras incrementan los beneficios en el mercado de trabajo debido a que las habilidades y preferencias influyen previamente en la elección de la carrera. Roksa (2005) encontró, por ejemplo,

⁷³ Según Reimer et al. (2008), la desventaja que suelen presentar los titulados en áreas “blandas”, como las humanidades o algunas ciencias sociales, dependen de los países y del mercado de trabajo de que se trate. La mayoría de estudios muestran que los graduados de humanidades típicamente tienen menores ingresos, pero si se analiza el estatus socioeconómico alcanzado por los graduados, los resultados no son tan claros y varían entre países.

que en Estados Unidos los graduados que poseían un título de carreras mayormente femeninas tendían a encontrar empleos en el sector público, donde los ingresos suelen ser menores en ese país. Por otro lado, autores como Brown y Corcoran (en Gerber y Cheung, 2008), encontraron que el efecto del tipo de carrera en los ingresos de los graduados estaba mediado por aspectos como el tipo de ocupación, la experiencia y otras características como la industria y el tamaño de la empresa.

A continuación se revisan con mayor detalle algunos resultados recientes sobre la influencia del área de estudios en los resultados ocupacionales de los graduados. García-Aracil (2008), luego de analizar las variables que explican los determinantes de la elección del área de estudios entre graduados europeos –el origen social, el género, la nota de entrada y aspectos subjetivos relacionados con los objetivos vitales–, encontró que el área de estudios influenciaba el nivel de ingresos después de controlar por las características individuales mencionadas y también por características del trabajo.

Por su parte, Calmand y Epiphane (2012) mencionan que en Francia, en la investigación sobre formación y trabajo, se ha puesto recientemente el acento en la diferenciación entre áreas profesionales (*filières professionnelles*) de carácter aplicado y áreas generales (*filières générales*), de carácter menos aplicado. En este sentido y con respecto a la inserción laboral, los autores encontraron que las ramas más profesionales habían tenido eficacia tanto en el acceso a los trabajos como en las condiciones de éstos. Además, esto se constató para todos los niveles: vocacionales, licenciaturas o másteres. Tener una licenciatura general se relacionaba más con el acceso a niveles de “empleados” (*employé*) o obreros que aquellos que tenían una licenciatura de tipo profesional, situación que se trasladaba también al nivel de máster. Además, los licenciados generales tenían más propensión a sentirse que trabajan por debajo de su nivel de competencias, que los de licenciaturas profesionales. Por otro lado, mostraron que en las áreas profesionales, los que tenían un medio social más bajo presentaban mayor movilidad que lo sucedido con los diplomas generales. Esto apunta a que las áreas profesionales son las que permitirían paliar con más facilidad el “hándicap social”, ocasionado por la adscripción familiar de los graduados de orígenes sociales más bajos, que suelen estar relacionadas con empleos de baja cualificación.

Desde el punto de vista de la estratificación social, la diferenciación en la educación superior es importante si los diferentes tipos de cualificaciones están asociados a recompensas diferenciadas en el mercado de trabajo y posteriores posiciones en la estructura social. En el apartado 4.1 ya se apuntaba que la titulación era un factor que mediaba en la relación entre el origen social y los resultados ocupacionales de los titulados. Según Gerber y Cheung (2008) en contraste a la atención que se ha dado a las diferencias de las carreras por género, hay pocos estudios que examinen la relación entre la raza o el origen social con los ingresos de los trabajadores que tienen un título universitario, tal vez porque esas diferencias serían menos pronunciadas.

Entre los estudios que sí introducen el origen social en el análisis de las áreas de estudio, está el de Rumberger y Thomas (1993), quienes probaron el efecto del origen social en los ingresos por carrera de graduados estadounidenses y encontraron resultados ambiguos. Por su parte, según se mencionó anteriormente, Hansen (2001) encontró algunos efectos de la clase de origen en los ingresos entre graduados noruegos en ciencias duras o áreas técnicas pero no eran tan sustanciales entre los que tenían grados en áreas catalogadas como “blandas”.

La clasificación de áreas “duras” o “blandas” es sugerida por Anthony Biglan (en Becher, 2001, pp. 28–30), quien elaboró una taxonomía de las áreas del conocimiento de acuerdo a tres ejes: duro/blando, aplicado/puro, vivo/inanimado (Figura 6). Dicha clasificación surgió de un análisis fenomenológico de cómo los académicos percibían el medio en el que trabajaban, basada en otros trabajos elaborados desde perspectivas más objetivas, como la propuesta de Kuhn. El eje duro/blando se refiere a la división entre áreas donde existe un paradigma establecido frente a otras que no lo tienen⁷⁴; el eje “puro/aplicado” habla del grado de compromiso con la aplicación en las diferentes áreas disciplinares; finalmente, el eje vivo/inanimado hace referencia a la naturaleza social o biológica de los objetos de estudio. Becher (2001) da cuenta de otra investigación elaborada por Kolb, quien hizo un estudio sobre estrategias de aprendizaje con estudiantes y encontró una gran similitud con los hallazgos de Biglan, utilizando los ejes abstracto/concreto y activo/reflexivo. El primer eje contrasta la conceptualización con la experimentación inmediata, mientras que el segundo la experimentación activa

⁷⁴ Según Becher (2001) esta dicotomía se identificaría más adecuadamente con el eje restringido/no restringido introducido por Pantin.

con la observación objetiva. Si se toman únicamente los dos primeros ejes de Biglan, las disciplinas estarían clasificadas tal como se muestra en la Figura 6.

Figura 6: Clasificación de disciplinas universitarias

Biglan	Kolb	Áreas disciplinares	Ejemplos de carreras
Duro-puro	Abstracto-reflexivo	Ciencias naturales y matemáticas	Física
Blando-puro	Concreto-reflexivo	Humanidades y ciencias sociales	Historia, antropología
Duro-aplicado	Abstracto-activo	Profesiones basadas en la ciencia (ingenierías)	Ingeniería mecánica
Blando-aplicado	Concreto-activo	Profesiones sociales	Educación

Fuente: Becher (1994, pp. 152–154).

Según Becher (2001), quien utiliza la tipología sugerida por Biglan, esta clasificación tiene ventajas sobre otras porque dirige la atención tanto hacia las propiedades epistemológicas de los campos de conocimiento como hacia las características sociales de los grupos de investigación. Sin embargo, reconoce que esta forma de clasificar las disciplinas tiene un carácter dinámico, ya que da cuenta del estado actual del conocimiento intelectual. Además –y más importante– menciona que un sistema de clasificación como éste, a pesar de las ventajas que puede traer para el análisis, no es infalible⁷⁵.

Volviendo al trabajo de Hansen (2001), la autora encontró una relación significativa entre el origen social de los graduados y los resultados en el mercado de trabajo mediado a través del tipo de diploma. Con respecto al mercado de trabajo, en las carreras blandas, la clase de origen tendría más impacto debido a las dificultades que tienen los empleadores para verificar objetivamente el desempeño de los candidatos, mientras que en las carreras duras, las evaluaciones son presumiblemente más basadas en el mérito y no en la adscripción de clase. Las habilidades culturales adquiridas a través de la educación en los ambientes de las clases altas tendrían una ventaja como señal de productividad o idoneidad para la realización de las tareas propias de carreras blandas. Así pues, según la autora, los mecanismos de selección por redes sociales o que implican el capital cultural funcionarían donde el desempeño en el trabajo implica características que son difíciles de medir.

⁷⁵ El mismo autor menciona el ejemplo de la economía, que aunque es una ciencia social, estaría más cerca del cuadrante duro-puro que del blando-puro, especialmente si se le comprara con otras ciencias sociales, como la antropología. O bien la geografía, que tendría una faceta dura si se refiere a la geografía física, mientras que la geografía humana tendería más hacia el polo blando.

Por su parte, Klein (2010) retoma un modelo elaborado por Glebbeek, Wim y Schakelaar (1989, en Klein, 2010), para analizar las diferencias ocupacionales de los graduados alemanes. En términos generales, el modelo denominado como “modelo de costos de formación” (*training cost model*) plantea la hipótesis de que aquellas carreras más exigentes en el acceso, más difíciles de superar y más específicas ocupacionalmente generan mejores perspectivas laborales que aquellas titulaciones menos exigentes tanto en el acceso como en la obtención del título y además menos específicas desde el punto de vista de las tareas a realizar. A este modelo, Klein añade el tipo de diploma, la institución y algunas variables referidas a relaciones estructurales entre las áreas y las posiciones ocupacionales. Según el autor, estos factores pueden ser aplicados a la teoría de la competencia por los puestos de Thurow (1983a) y se explicaría así el efecto diferencial de las áreas de estudio en el mercado de trabajo de los titulados. Según la teoría de competencia por los puestos, los empleadores relacionarían las diferentes áreas educativas con los costos de formación esperados a partir de la especificidad ocupacional y de la selectividad.

La especificidad ocupacional se refiere al grado de “empleabilidad” o “practicabilidad” de los contenidos de estudio. Mientras más específica sea la preparación o mientras más estrecho sea el perfil ocupacional de un programa determinado, los empleadores tendrían que invertir menos en la formación de habilidades específicas a los puestos de trabajo. Lo contrario serían las áreas más generales, que carecen de habilidades ocupacionales específicas. Esto provocaría que los titulados en carreras más generales sean enviados a posiciones inferiores en las colas de espera por los puestos de trabajo. La selectividad haría que los programas se diferencien en función de la calidad de los estudiantes, que podría ser aplicada tanto entre áreas de estudio como al interior de las mismas. En este sentido, el modelo de costos de formación propone que los programas altamente selectivos ofrecen mayor certeza sobre las habilidades de los graduados que los programas que son menos selectivos. Así, al ser la escuela quien selecciona previamente a los potenciales trabajadores, el empleador disminuye los riesgos de selección y formación.

Con este marco teórico como base, Klein (2010) revisó tres variables dependientes, como indicadores de los resultados de inserción de los graduados: el tiempo para

encontrar trabajo, el riesgo de sobreeducación y el riesgo de tener un trabajo no relacionado con los estudios. En los resultados, encontró que la falta de especificidad ocupacional es en parte responsable de las dificultades en la entrada al mercado de trabajo de los graduados de áreas blandas, mientras que las medidas de selectividad no contribuían a su explicación. Confirmó además que las áreas blandas, como humanidades y ciencias sociales –sin tomar en cuenta negocios y derecho– tenían predominantemente desventajas en la entrada en el mercado laboral: tardaban más en encontrar el primer empleo significativo, se encontraban en periodos de sobreeducación durante más tiempo y tenían un mayor riesgo de estar en trabajos no adecuados en la primera ocupación. Así, el modelo costos de formación fue rechazado parcialmente, ya que las medidas de selectividad no contribuyeron a explicar las diferencias de las áreas. Sin embargo, el autor concluyó que esta falta de explicación se podía deber a la forma en que se operacionalizó la variable de selectividad, ya que se basó únicamente en las notas de ingreso a las carreras. Además, encontró que los otros factores como el tipo de diploma y la institución mediaban significativamente en las diferencias causadas por el área de estudios.

A través de diversos trabajos presentados en este apartado, se ha mostrado que el mercado de trabajo de los titulados universitarios está segmentado a partir áreas de estudio, carreras o títulos que existen en el sistema universitario, sobre todo tomando en cuenta las primeras etapas de inserción después de la graduación. Se ha visto que en diferentes países algunas áreas de estudio tienen mayores dificultades que otras en la inserción de los titulados. Las áreas de estudio se agrupan a partir de la afinidad de las disciplinas. En el sistema español, las carreras están divididas en cinco áreas de estudio, a saber : humanidades, ciencias sociales, salud, área técnica y ciencias exactas. A partir de esta clasificación, se han presentado otras formas de clasificarlas, que trascienden la tradicionalmente utilizada de “ciencias o letras”, tomando en cuenta diversos criterios: duras o blandas, puras o aplicadas, generales o profesionales. Además se ha mostrado que estas clasificaciones son útiles para diferenciar los resultados en el mercado de trabajo.

La literatura ha mostrado que el abanico de áreas de estudio presenta resultados que difícilmente pueden afirmar categóricamente cuáles áreas son mejores que otras. Aunque las áreas de humanidades y algunas titulaciones de ciencias sociales suelen

estar relacionadas con peores resultados en algunos indicadores del mercado de trabajo, sobre todo con los ingresos o la probabilidad de tener un trabajo algunos años después de terminar los estudios. Sin embargo, cuando se observa el colectivo de los graduados que están ocupados, las diferencias no suelen ser tan claras, a excepción de lo dicho con respecto a los ingresos (Van de Werfhorst, 2008).

4.4 Trabajo durante los estudios

El hecho de que la universidad incluya a estudiantes que potencialmente forman parte de la población económicamente activa implica que el análisis de la relación entre estudiar una carrera y trabajar al mismo tiempo sea complejo. Normativamente, no existe ningún impedimento para que un estudiante pueda combinar algún tipo de actividad remunerada con la asistencia a la universidad. Además, la complejidad misma que implica la diversidad de titulaciones, hace que el análisis tenga que hacerse con sumo cuidado. En nuestro caso, interesa delimitar las posibles relaciones que existen entre el hecho de combinar los estudios universitarios con una actividad remunerada en el mercado de trabajo y la inserción laboral posterior a la obtención del título. Es decir, analizar el impacto que existe entre una inserción laboral previa a la titulación con la inserción laboral posterior a la titulación. Este apartado está estructurado en dos partes. En primer lugar, se analizan algunos datos que dan cuenta del fenómeno del trabajo durante la universidad, para posteriormente hacer una revisión de la literatura sobre su impacto en la trayectoria laboral de los titulados.

En 1988, el Informe Juventud (citado por De la Fuente y García de León, 1993) afirmaba que más de un 40% de estudiantes entre 16 y 29 años eran en alguna medida activos, ya sea porque trabajaban o porque buscaban activamente hacerlo, mientras que en el caso de los universitarios, el porcentaje de los estudiantes trabajadores era prácticamente el mismo que el del total de estudiantes, un 39%. De ese porcentaje de estudiantes universitarios trabajadores, llama la atención que ya desde 1988 se detectaba un 40% de trabajos de tiempo completo, es decir, que no estamos ante un fenómeno que pueda considerarse como reciente.

Por otra parte, como se mencionó en el apartado 1.2.3, en las últimas décadas se ha observado una tendencia de crecimiento de alumnos con edades superiores a la

trayectoria tradicional, quienes en su mayoría se encuentran plenamente integrados en la vida adulta (Barañano et al., 2011). Es decir, “trabajadores estudiantes”, en el caso de los universitarios que trabajan a tiempo completo, o bien “estudiantes trabajadores”, quienes tienen como prioridad los estudios pero compartidos con actividades laborales más o menos intensas.

Por lo tanto, cuando se analiza la situación laboral de los estudiantes universitarios, es imprescindible relacionarlo con la edad durante la cual se está cursando una carrera, ya que esto puede determinar las estrategias seguidas. Ante esto, si se trata de estudiantes “tradicionales”, se podría plantear la pregunta ¿por qué un estudiante combina los estudios con un trabajo remunerado?, mientras que si se trata de estudiantes “maduros”, una pregunta válida sería, ¿por qué un trabajador asiste a la universidad? En otros términos, hablando de los estudiantes que también trabajan se podría hablar de estudiantes a tiempo parcial –que combinan los estudios con alguna otra actividad, normalmente remunerada, aunque no necesariamente si considera el caso de las personas que tienen que conciliar los estudios con tareas reproductivas– en contraposición con trabajadores a tiempo parcial –que combinan el trabajo con la formación universitaria–.

Por ejemplo, sobre el primer enfoque, la literatura anglosajona ha desarrollado en las últimas décadas una tradición de investigación sobre los *part-time students*⁷⁶, que incluye desde los factores individuales que influyen en esta condición, pasando por la incidencia de las políticas públicas y la gestión universitaria, hasta los resultados académicos y de inserción de estos estudiantes. Se reconoce que es un campo emergente que precisa de mayores definiciones teóricas, ya que se suele incluir a los estudiantes a tiempo parcial dentro de otras categorías tan diversas como estudiantes “no tradicionales”, “de clase trabajadora”, “maduros” o que tienen “bajas cualificaciones de ingreso” (Callender y Feldman, 2009).

⁷⁶ En algunos países existe una distinción oficial entre estudiantes a tiempo completo y estudiantes a tiempo parcial, aunque no es el caso del sistema universitario español (Ariño et al., 2008), donde el estudio a tiempo parcial se suele relacionar con el trabajo durante los estudios. En Callender y Feldman (2009) se puede consultar una revisión de la literatura exhaustiva sobre los *part-time students* en el Reino Unido.

Cuando se habla de un “trabajo remunerado” evidentemente se está incluyendo una gama amplia de posibles combinaciones, con sus respectivas consecuencias para la trayectoria de un estudiante universitario. Desde trabajos esporádicos realizados los fines de semana o durante las vacaciones, trabajos a media jornada sin relación con los estudios, trabajos a media jornada relacionados con los estudios, hasta trabajos a tiempo completo con o sin relación con la carrera estudiada. Además, estos tipos de trabajo responderán a diversos intereses, motivaciones o necesidades que tengan los universitarios, en función de su situación vital –edad, estado civil, lugar de residencia–, de su posición social –recursos monetarios de origen–, de las características de la titulación que se estudie –hay algunas que permiten más fácilmente la compaginación mientras que otras, al contrario, lo desincentivan desde la administración del currículum– o bien de la configuración de los proyectos personales.

En este sentido, para algunos estudiantes trabajar durante la carrera será una situación deseada, para otros una situación obligada y para otros una mezcla de los casos anteriores⁷⁷. De forma tal que los determinantes del trabajo durante los estudios responden a diversos factores que remiten a un tema con una alta dosis de complejidad.

Así, en un estudio inglés, Breede (en Callender y Feldman, 2009) identificó cuatro grupos de estudiantes a tiempo parcial, tres de los cuales tenían un trabajo remunerado regular. Dos grupos trabajaban a tiempo completo, pero mientras que uno se planteaba permanecer en el mismo empleo al terminar los estudios, el otro esperaba cambiar el trabajo como resultado de los estudios. El tercer grupo estaba formado por estudiantes con un trabajo a tiempo parcial, frecuentemente relacionado con responsabilidades familiares (hijos dependientes).

⁷⁷ También existe el debate en la pedagogía o en la gestión universitaria sobre la conveniencia o no de que los estudiantes trabajen durante la carrera, pero sobrepasa los objetivos de la presente tesis. La pregunta que guía el debate desde estas perspectivas es si el trabajo durante la universidad “estorba” el desempeño académico de los alumnos, lo cual se traduciría en potenciales abandonos o alargamientos en los estudios. En este sentido, la literatura no permite zanjar la cuestión de manera definitiva. Parece haber consenso en que más de 20 horas de actividad laboral habría afectación en el desempeño académico, pero debajo de ese límite los resultados son contradictorios, ya que algunos muestran incluso un efecto positivo de la actividad remunerada (D’Amico, 1984; Lillydahl, 1990; Dagenais et al., 2001, todos en Béduwé y Giret, 2004).

Por su parte, Béduwé y Giret (2004) identificaron cuatro tipos de trabajos regulares con los cuales compaginaban la enseñanza superior los universitarios franceses: a) pre-inserción laboral plena: coincidencia entre la profesión y la carrera estudiada y continuidad después de terminar los estudios; b) trabajos estudiantiles: no relacionados con la carrera estudiada ni con un nivel profesional y no continuados después de terminar los estudios; c) empleos regulares: trabajos con valor profesional débil, no relacionados con la carrera, con los cuales se cubre la subsistencia básica y que se dejan al final de los estudios; d) contrataciones anticipadas: pequeños trabajos profesionales, con la función de espera mientras se obtiene un trabajo fijo.

Por otro lado, Masjuan et al. (1996) encontraron cinco tipos de situaciones, que denominaron “itinerarios de estudios”, en las cuales se podían clasificar a titulados universitarios en Cataluña en la década de los noventa: a) estudiantes a tiempo completo; b) estudiantes/ trabajadores, que trabajaban menos de media jornada durante toda la carrera; c) *de* estudiantes *a* estudiantes trabajadores, que comenzaron la carrera con dedicación exclusiva a los estudios pero que posteriormente se transformaron en estudiantes/trabajadores; d) trabajadores/estudiantes, estudiantes que combinaron estudios y trabajos más de media jornada durante la carrera; y finalmente e) *de* estudiantes *a* trabajadores/estudiantes, que comenzaron como estudiantes y terminaron trabajando más de media jornada. Al analizar estos itinerarios con respecto al sexo o al origen social, no encontraron una influencia clara en los datos agregados. En cambio, encontraron tendencias diferenciadoras de los itinerarios en función de la titulación, en las que la influencia del origen social o del sexo se mostró de manera distinta. Por ejemplo, algunas ingenierías estaban más caracterizadas por el itinerario de estudiantes a tiempo completo mientras que carreras como psicología, derecho o empresariales reportaban un mayor número de estudiantes que trabajaban más de media jornada desde el inicio de los estudios o bien en la última etapa de la carrera. Otro ejemplo, entre los diplomados en empresariales, ingenieros técnicos en química o entre los economistas había una presencia importante de hombres hijos de clases trabajadoras en los itinerarios de trabajadores/estudiantes.

Frecuentemente el trabajo durante los estudios ha sido visto como una fuente de financiamiento de los estudios o como un medio para mejorar las condiciones de vida durante los estudios, y ha sido generalmente investigado en función de sus efectos

negativos en la trayectoria estudiantil, es decir, como algo que impacta negativamente en los resultados académicos. Sin embargo, hay autores que sugieren que para un mejor acercamiento a la relación entre estos dos elementos, es necesario introducir un tercer componente: la inserción profesional posterior a la titulación (Béduwé y Giret, 2004). En este sentido, no se puede hablar en general de las ventajas que conlleva el trabajo para los estudiantes sin evocar las dificultades que esto puede acarrear para ellos mismos, pero al mismo tiempo, la posible distracción hacia los estudios no puede ocultar completamente el impacto positivo que la actividad remunerada puede traer en la inserción profesional futura.

En la investigación sobre los estudiantes universitarios en España, es posible determinar algunas tendencias que caracterizan el fenómeno de estudiar y trabajar durante la universidad. En la Tabla 10 se puede observar una diferencia de alrededor de diez puntos porcentuales entre los estudiantes que no trabajan y que provienen de familias con un alto nivel educativo y los que provienen de familias con menor nivel educativo, que se refleja también en los estudiantes que trabajan con regularidad, con una diferencia entre estas dos categorías también de 10%.

Tabla 10: Variables sociodemográficas relacionadas con el trabajo remunerado durante los estudios. Porcentaje de estudiantes según sus características sociodemográficas. Universitarios españoles

	Hombre	Mujer	NFF bajo	NFF medio	NFF alto
Trabajo regular	28,6	26,0	32,3	26,9	22,8
Trabajo ocasional	10,1	11,6	10,2	10,5	11,8
No trabaja	61,3	62,4	57,5	62,6	65,4

Fuente: Elaboración propia a partir de Ariño y Llopis (2011, p. 176).

NFF = Nivel formativo familiar, medido por el máximo nivel formativo alcanzado por los progenitores, medido a través de la clasificación ISCED. Bajo: ISCED 0-2. Medio: ISCED 3-4. Alto: ISCED 5-6.

Otro aspecto que interesa observar, es la diferencia entre las áreas de estudio en la propensión a realizar actividades remuneradas durante la carrera. Aquí, por un lado es preciso tomar en cuenta el efecto social de composición de las clases sociales que influye en el tipo de carrera que se elige, tal como se trató en el apartado 1.3. Entre los aspectos que impactan en la elección en familias con menos recursos está el hecho de que la carrera permita combinar estudios y trabajo, descartando así un grupo de carreras que por sus características curriculares no cumplen con esta condición, por ejemplo las titulaciones de ciclo largo en salud, por el tiempo de estudio personal que requieren o

las correspondientes al área de ciencias, que por las prácticas de laboratorio suele exigir presencia en la universidad en jornadas matutinas y vespertinas.

Tabla 11: Trabajo durante la carrera por áreas de estudio. Porcentajes. Universitarios españoles

	Diplomatura	Licenciatura	Humanidades	Sociales	Salud	Técnicas	Ciencias
Trabajo regular	30,1	25,0	27,7	31,8	17,1	25,3	17,1
Trabajo ocasional	10,6	10,9	12,9	10,7	9,6	10,7	11,4
No trabaja	59,3	64,1	59,4	57,5	73,3	64,0	71,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Ariño y Llopis (2011, p. 177).

Como puede observarse en la Tabla 11, la distribución del trabajo universitario efectivamente presenta diferencias significativas según sea el área de estudios. Entre aquellas con menores porcentajes de trabajo durante los estudios están las ciencias experimentales y las ciencias de la salud, mientras que en humanidades, sociales y técnicas, el porcentaje de alumnos que trabaja ya sea permanente u ocasionalmente es superior.

Una posible explicación de las diferencias por áreas de estudio la plantea Levy-Garboua (en Béduwé y Giret, 2004) quien menciona que el trabajo durante los estudios está más desarrollado en las ramas y especialidades relacionadas con mayores dificultades de inserción al final de los estudios y, al contrario, es menos frecuente en las ramas científicas y profesionales donde las remuneraciones son más elevadas y los riesgos de desclasamiento menos débiles.

Otro aspecto que se ha encontrado con datos recientes es la relación entre la “alta intensidad” en la dedicación a los estudios –que implica una baja probabilidad de realizar una actividad remunerada– y la procedencia de familias situadas en un estrato alto, tanto económica como educativamente. Al contrario, la dedicación prioritaria a los estudios es menor entre los estudiantes mayores, que provienen de familias menos favorecidas, estudian programas cortos y están más representados entre los estudiantes que dedican más de quince horas semanales a una actividad remunerada (Barañano et al., 2011).

Entre las explicaciones posibles para entender la relación entre origen social y edad, Soler (2011) propone que hay una relación entre el momento de acceso a la universidad y el tiempo de dedicación a los estudios, mediado por el origen social. Por un lado, los

estudiantes de entornos sociales menos favorecidos habrían accedido a la universidad más tarde que el resto, es decir, con una transición retrasada que se presenta después de la emancipación económica. Además, el acceso retrasado a la universidad estaría relacionado con los alumnos que combinan estudios y trabajo. Otra posible explicación es que los estudiantes de origen más desfavorecido, al verse obligados a trabajar durante los estudios en mayor medida que el resto, han tenido que alargar los años de la carrera universitaria por su menor dedicación en el ámbito académico. Además, entre los alumnos que compaginan trabajo y estudios, un alto porcentaje proceden de la formación profesional, que a su vez guarda relación con el origen social de los estudiantes.

Evidentemente el hecho de estudiar y trabajar está relacionado con la edad de los estudiantes: a mayor edad, mayor propensión a trabajar más horas, como se muestra en la Tabla 12, en la que se muestra, con datos de la encuesta Eurostudent IV, que por un lado casi el 50% de los estudiantes que trabajan más de quince horas pertenece a la franja de edad mayor y, por otro, más de dos tercios de los estudiantes a tiempo completo son menores de 24 años. Además, el 73% de los que trabajan menos de quince horas, están en el rango menor de edad.

Esto último podría explicarse de diversas formas, una de las cuales, revelada a partir de un estudio cualitativo (Ariño, Hernández, Llopis, Navarro, y Tejerina, 2008) es que los estudiantes dedican algunas horas a trabajos menores que les permiten acceder a bienes de consumo propios de su edad, tales como ocio o vacaciones, ya que corresponden a un grupo de edad que mayoritariamente vive todavía con sus padres y tendrían sus necesidades básicas cubiertas.

Tabla 12: Dedicación laboral durante la carrera por grupos de edad. Porcentajes. Universitarios españoles

	24 años o menos	25 a 29 años	30 o más años
Más de 15 horas	22,4	27,9	49,7
Menos de 15 horas	73,3	20,7	6,1
No trabaja	78,6	14,2	7,2

Fuente: Soler (2011, p. 49).

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la trayectoria laboral previa a la entrada de la universidad. En este aspecto, en Eurostudent IV (Tabla 13) se encontró que entre los estudiantes que trabajaban de manera intensa –más de quince horas semanales– casi la

mitad había tenido un “trabajo convencional remunerado”, es decir, se perfila así un grupo de estudiantes que retrasaron su ingreso a la universidad y que, por simple efecto de la edad de ingreso, corresponde con el grupo de estudiantes “maduros”. Aquí caben al menos dos posibles estrategias: por un lado, estudiantes que entraron a estudiar una carrera que les permita continuar y mejorar su trayectoria laboral, es decir, una carrera relacionada con el trabajo, o bien, estudiantes que ingresan a la universidad para poder modificar la trayectoria laboral y por lo tanto eligen una carrera no relacionada con su trabajo. Además, dentro del grupo de trabajadores intensivos, casi un tercio había realizado “trabajos menores de carácter informal”, con lo cual, cerca de un 80% tenían algún tipo de experiencia laboral previamente al ingreso universitario (Martínez-Martín y Pons, 2011).

Tabla 13: Dedicación laboral durante la carrera según la experiencia laboral anterior al ingreso a la universidad. Porcentajes. Universitarios españoles

	Trabajo convencional remunerado	Trabajos menores informales	Prácticas de formación	Ninguna experiencia laboral
Más de 15	47,2	28,4	3,1	21,2
Menos de 15 horas	12,1	49,1	2,9	36,0
No trabaja	9,8	29,3	4,4	56,5

Fuente: Martínez-Martín y Pons (2011, p. 65).

Además, prácticamente la mitad de los estudiantes que trabajaban menos de quince horas semanales había realizado algún “trabajo menor de carácter informal” antes de entrar a la universidad. Una posible interpretación de este dato es que si un alumno ya vivió la experiencia de combinar los estudios preuniversitarios con trabajos informales o esporádicos, por cualquiera de las posibles razones involucradas –necesidades familiares, acceso al consumo, viajes, etc.– tiene una alta probabilidad de que continúe haciéndolo durante la carrera universitaria. Por otro lado, los estudiantes que no trabajaban y que además no tenían experiencia laboral pasan del 50%. Entre las tres categorías laborales utilizadas en Eurostudent IV, en alrededor de la mitad de sus efectivos es posible identificar trayectorias de continuidad entre 1) no haber tenido experiencia y no trabajar durante los estudios, 2) experiencias de trabajos informales y continuación de los mismos mientras se estudia la carrera y 3) una inserción laboral plena y su continuidad en la etapa universitaria. En el restante 50% se pueden identificar otras trayectorias con diferente peso, entre las cuales destacan las trayectorias residuales de 1) haber tenido un trabajo convencional remunerado antes de los estudios y no

trabajar durante la carrera (10%), 2) trabajo convencional y reducción de jornada laboral a menos de quince horas semanales (12%) y 3) haber comenzando a trabajar más de quince horas durante los estudios (21%).

Hasta aquí se han mostrado algunos datos recientes que permiten conocer las características del fenómeno de la compaginación de estudios y trabajo durante la universidad. Ha quedado en evidencia que la actividad laboral está relacionada sobre todo con la edad de los estudiantes y en menor medida con el origen social. También se ha visto que hay diferencias importantes con respecto al nivel de intensidad de la actividad remunerada.

Tomando en cuenta lo anterior, se procede a analizar el impacto del trabajo durante los estudios en la inserción laboral posterior a la titulación. Para hablar de dicho impacto, es necesario recurrir al concepto de trayectoria laboral y además implica que en su análisis se tome en cuenta la diversidad de situaciones que se han señalado hasta aquí. Como se argumentó previamente, por un lado, no es posible establecer un vínculo inequívoco entre el fin de la etapa universitaria y el inicio de la trayectoria laboral. Es decir, que el período de transición tradicional entre el “estudio completo” y el “trabajo completo” está descartado como forma de transición única. La línea entre educación y trabajo se ha vuelto menos clara, con estatus mezclados, trayectorias diversificadas y cada vez más personas cruzando la línea más de una vez en su vida laboral (Allen y Van der Velden, 2007; Light, 1998). Pero por otro lado, tampoco es posible interpretar en un solo sentido la actividad remunerada durante la universidad, ya que depende de múltiples factores – entre otros, la edad de los estudiantes, la situación familiar o la intensidad y tipo del trabajo remunerado–.

Por lo tanto, ante la pregunta sobre si el trabajo durante los estudios condiciona, ya sea de manera positiva o negativa, la inserción laboral posterior de los estudiantes, es necesario contextualizar las características que enmarcan la actividad remunerada particular.

Según Béduwé y Giret (2004) el trabajo durante los estudios puede contribuir a la situación de los estudiantes universitarios desde tres perspectivas diversas, pero que desde nuestro punto de vista no son mutuamente excluyentes: financiamiento y

evolución de las condiciones de vida de los estudiantes, construcción de competencias individuales –como una contribución directa a la formación– o la participación directa en el mercado de trabajo –en el sentido de una inserción laboral plena–. En este sentido, los autores hacen una revisión de la literatura que evidencia un efecto positivo del trabajo estudiantil en la inserción profesional posterior, aunque con dificultades para determinar las causas exactas de este efecto. Entre las posibles causas, tanto para los estudiantes como para los empleadores, encuentran que el trabajo durante los estudios puede servir como una señal de motivación que refuerza la empleabilidad de los jóvenes, una prueba de adquisición de competencias y saberes complementarios a la formación y al mismo tiempo puede representar un medio privilegiado de acceso a redes profesionales que permiten tener información sobre las oportunidades de empleos.

En la búsqueda bibliográfica sobre el impacto del trabajo durante la universidad, se pudo constatar que es un tema poco explorado desde la sociología. Se encontraron algunas referencias –provenientes de diversas disciplinas o de estudios muy específicos–, sobre todo en Estados Unidos, que investigaron los resultados de ciertas prácticas formales (*internships*), promovidas por las mismas universidades y su impacto en la colocación de los estudiantes en el mercado de trabajo (Fang, Lee, Huang, y Lee, 2004; Gault, Redington, y Schlager, 2000; Schuurman, Pangborn, y Mcclintic, 2005). En general estos estudios muestran un impacto positivo de la realización de prácticas en los empleos posteriores que obtienen los graduados o bien en la cantidad y calidad de ofertas de trabajo que reciben al obtener el título.

En la investigación de Masjuan et al. (1996) referida anteriormente, se analizó el impacto de los itinerarios educativos en la inserción laboral. Los autores concluyeron que si el trabajo que los estudiantes realizaban durante la universidad estaba relacionado con los estudios, no se podría afirmar que fuera una estrategia peor que dedicarse exclusivamente a estudiar con la finalidad de conseguir un mejor expediente académico. A través de los análisis en los que agrupan a las titulaciones de acuerdo a su afinidad en los resultados de inserción, se encontraron con resultados mixtos y con magnitudes de impacto más bien débiles entre la situación laboral previa a la graduación y la posterior. Algunos resultados específicos, en carreras como ciencias de la información o las arquitecturas, mostraron una relativa mejoría en la inserción cuando los estudiantes combinaron estudios con trabajo. En aquellas carreras donde predominan los estudiantes

a tiempo completo no se observó un influencia relevante, si acaso en aquellos estudiantes que ya tenían un contrato fijo antes de la universidad y que tendían a seguirlo conservando después de la graduación. En general, los autores enfatizan que la tendencia hacia los efectos positivos de haber combinado los estudios con alguna actividad remunerada se dieron únicamente cuando la actividad estaba relacionada con la carrera. En todo caso, llegan a dos conclusiones que es importante tomar en cuenta: por un lado, no parece que sea perjudicial de cara a la inserción laboral el hecho de combinar estudios y trabajos, pero por otro, no se puede concluir que sea ventajoso para todos los titulados de la misma forma.

Por su parte, en la revisión del estado del arte elaborada Béduwé y Giret (2004, p. 57) se encontró que el tema ha sido estudiado principalmente en el contexto norteamericano, particularmente con respecto al impacto del trabajo durante la etapa preuniversitaria (*high school*) en los resultados laborales en el mediano plazo. Aun así, los autores encontraron algunas tendencias que pueden ser útiles para explicar el impacto del trabajo estudiantil en la trayectoria laboral, mismas que se enumeran a continuación:

- Haber trabajado puede representar una ventaja en la inserción laboral, ya que aumenta las ventajas en capital humano, en la formación de redes sociales y en términos de señal para los empleadores.
- Diversos trabajos de corte econométrico muestran un efecto positivo del trabajo durante los estudios en la remuneración a la salida del sistema educativo.
- Hay una dificultad para analizar el efecto del trabajo durante la carrera porque existe un sesgo de selección inherente a esta actividad: existen algunas características individuales no observables, como la motivación o la capacidad de “arreglárselas” para combinar estudios y trabajo, que pueden influenciar tanto la búsqueda y ejecución de un empleo durante los estudios como la posterior inserción.
- El cálculo de una ventaja neta de trabajar durante los estudios que tenga en cuenta igualmente los efectos sobre las trayectorias escolares es complejo de analizar. Algunos trabajos muestran que el efecto positivo del trabajo estudiantil subsiste en los primeros años de vida activa pero desaparece lo largo de la carrera profesional.

En la misma línea que los trabajos citados por Béduwé y Giret, Hotz et al. (2002) analizaron el efecto de la experiencia de trabajo durante la etapa preuniversitaria (*high school*) y la primera etapa universitaria (*college*) en Estados Unidos, con datos de una encuesta longitudinal comenzada en 1979, teniendo como variable dependiente el salario de los varones. Encontraron tasas altas de retorno del trabajo durante los estudios, sobre todo en el nivel preuniversitario, manifestado en el crecimiento de los ingresos 10 años después de haber terminado dicha etapa. Sin embargo, los autores cuestionaron el tipo de relación causal entre las dos variables, identificándola como espuria, porque los efectos detectados podrían estar reflejando el papel que juegan diferentes habilidades iniciales no observables o difíciles de medir –tales como las habilidades o las conexiones familiares– que pueden influir tanto en la probabilidad de que los jóvenes adquieran experiencia laboral temprana como el grado de éxito en el mercado de trabajo posterior.

Por su parte, analizando la situación de los estudiantes a tiempo parcial en el Reino Unido, Callender y Feldman (2009), encontraron que la investigación sobre los resultados posteriores a la graduación de este tipo de estudiantes no es muy abundante y además se ha realizado con diferentes propósitos y objetos de estudio –en función del tipo de programa o del periodo posterior a la graduación–, lo cual dificulta su comparación. En el balance de estudios que revisaron, mostraron que ningún autor encontró resultados negativos del estudio a tiempo parcial en los beneficios posteriores de la educación superior, ni en empleo ni en otros aspectos, tomando en cuenta únicamente a los alumnos que obtuvieron un título. Además, solo dos investigaciones incluyeron los ingresos en el mercado laboral de los graduados que estudiaron a tiempo parcial.

SEGUNDA PARTE: MODELO DE ANÁLISIS, HIPÓTESIS Y ESTRATEGIA METODOLÓGICA

5. Modelo de análisis e hipótesis de investigación

5.1 Antecedentes

Tal como se ha visto en la revisión de la literatura, cuando se habla de la inserción laboral de los titulados universitarios se alude a un fenómeno complejo y multidimensional, que puede ser estudiado desde diversas disciplinas, cada una con sus intereses y metodologías de análisis particulares. Por esta razón, es preciso delimitar el objeto de estudio tal como aborda en la presente tesis a partir de las siguientes consideraciones:

- *La inserción laboral analizada a partir del momento de obtención del título universitario.* En esta tesis se considera la inserción laboral como un proceso complejo que responde a una diversidad de situaciones con respecto a la trayectoria laboral de los titulados universitarios. Sintetizando la diversidad de situaciones que se pueden constatar empíricamente, para una buena parte de los titulados la inserción coincide con el inicio de su trayectoria laboral mientras que para otros responde a una continuación o reorientación de la trayectoria comenzada previamente a la titulación. Independientemente del momento de inicio de la trayectoria laboral, en esta tesis el interés está puesto en el impacto que tiene la obtención de un título universitario en la situación laboral. Por ello, cuando se hable de inserción laboral se deberá entender siempre que es en referencia al momento en que se obtiene el título. Así, a diferencia de otras investigaciones que analizan el conjunto de la población con estudios universitarios, en esta tesis la unidad de análisis es la “promoción de titulados”, es decir, el conjunto de universitarios que consigue el título dentro del mismo periodo académico. Esta forma de abordar el fenómeno se concretiza mediante la recuperación de información sobre la situación laboral después de un periodo de tiempo determinado posterior a la graduación que, como se explica más

adelante, corresponderá en nuestro caso a cuatro años. Esto permite establecer diferencias en los resultados de inserción entre el momento de obtención del título universitario y la medición de la situación laboral.

- *La inserción laboral desde la perspectiva de los resultados que obtienen los titulados en el mercado laboral.* A diferencia de otros estudios que incluyen la perspectiva de los empleadores, de los gobiernos o de los actores implicados directamente con la formación universitarias (gestores, profesores, etc.), esta tesis analiza el fenómeno únicamente desde la perspectiva de los resultados que obtienen los titulados en el mercado de trabajo.
- *Perspectiva sociológica.* La determinación de los resultados de inserción responde a una interacción compleja de factores personales y sociales. En este sentido, a diferencia de otros estudios que observan el rol que juega el individuo y sus características particulares –conductas, habilidades innatas, preferencias, actitudes, aspiraciones o expectativas, entre otras–, en esta tesis se intenta observar el fenómeno de la inserción desde una mirada macro social, es decir, desde un nivel que considere las características sociales que impactan en los resultados de los titulados en su conjunto. Además, se intenta tener un panorama global del conjunto de titulados que forman parte de una promoción. Si bien la titulación estudiada se considerará un factor importante en el análisis, en la tesis no se proponen estudios de caso de alguna titulación o área de estudios en particular.
- *Perspectiva geográfica delimitada.* A diferencia de otros estudios recientes que han llevado a cabo análisis comparativos a nivel internacional, esta tesis tiene como objeto de estudio una región específica: Cataluña. Las características de esta Comunidad Autónoma, tanto desde el punto de vista de la estructura productiva como del sistema universitario, justifican por sí mismas el interés por profundizar en los resultados que obtienen los graduados catalanes en el mercado laboral.

En capítulos anteriores se ha revisado la literatura que enmarca teóricamente el objeto de estudio de esta tesis así como sus preguntas de investigación. A manera de síntesis, se presentan a continuación algunas conclusiones que sirven de base para la elaboración del modelo de análisis y de las hipótesis de trabajo que han guiado esta investigación:

- Existe una relación entre el origen social de las personas y la probabilidad de acceder a la universidad, aunque la magnitud del impacto se ha transformado en las últimas décadas.
- Además de las motivaciones y actitudes individuales, la elección de la titulación está influenciada significativamente por tres factores: el sexo, la edad y el origen social de los estudiantes.
- La relación entre la graduación de la universidad y el inicio de la trayectoria laboral no es necesariamente de tipo secuencial. Durante el periodo universitario es posible encontrarse estudiantes en “estado puro”, “trabajadores estudiantes” o “estudiantes trabajadores. La pertenencia a alguna de estas tres categorías está influenciada sobre todo por la edad, pero también por el origen social y el sexo.
- Existe una relación estrecha entre el estatus laboral durante los estudios y la titulación. Hay ciertas titulaciones que favorecen la compaginación entre estudios y trabajo mientras que en otras es más difícil llevarlo a cabo. Esto puede llevar a que trabajadores que quieren ingresar a la universidad tiendan a elegir ciertas titulaciones compaginables con su situación laboral, o bien que estudiantes de estas mismas titulaciones decidan trabajar justamente porque encuentran una situación favorable para hacerlo.
- De acuerdo a la literatura, cuando se analiza el conjunto de titulados universitarios con respecto a sus resultados en el mercado laboral, la titulación estudiada es la variable que mejor explica las diferencias. Se puede observar este resultado en investigaciones que han analizado la influencia de otras variables, como el sexo o el origen social, llegando al final a la conclusión de que su influencia opera a través de las diferencias en la composición social de las titulaciones.

5.2 Hipótesis de trabajo

Retomando lo dicho en la introducción, concretamente en el planteamiento de la investigación, esta tesis tiene como finalidad responder a dos preguntas:

1. ¿Cuáles son los factores sociales que configuran los resultados de inserción de los titulados en Cataluña?

2. ¿Cuál es el impacto de la actual crisis económica en los indicadores de inserción laboral de los titulados universitarios?

Para responder a las preguntas, se propone un modelo de análisis que integra las variables que se han revisado en el marco teórico como posibles factores explicativos de las diferencias en la inserción laboral. El modelo está configurado a partir de tres bloques de hipótesis, mismas que están representadas gráficamente en la Figura 7.

H.1. Tal como sucede en el mercado laboral en su conjunto, el mercado laboral específico de los universitarios es un mercado segmentado. Si bien los universitarios suelen ubicarse en un segmento superior con respecto a la población en general, al interior del conjunto de titulados operan lógicas de segmentación que diferencian sus resultados laborales. En un periodo de cuatro años después de la graduación, esta segmentación en los resultados de inserción laboral se pueden observar a partir de dos indicadores:

H.1.1. Diferencias en *la situación laboral*: estar ocupado, en paro o inactivo.

H.1.2. Diferencias en *la situación ocupacional*: es decir, en las características de los trabajos de aquellos que se encuentran ocupados. Aquí la segmentación se observará a partir de los elementos que caracterizan las ocupaciones: ingresos, tipo de contrato y adecuación al nivel de estudios adquirido. Estos factores estarán estrechamente relacionados con otros aspectos de la estructura laboral, como son las condiciones empresariales –tamaño, sector, titularidad, lugar– y la antigüedad en el trabajo.

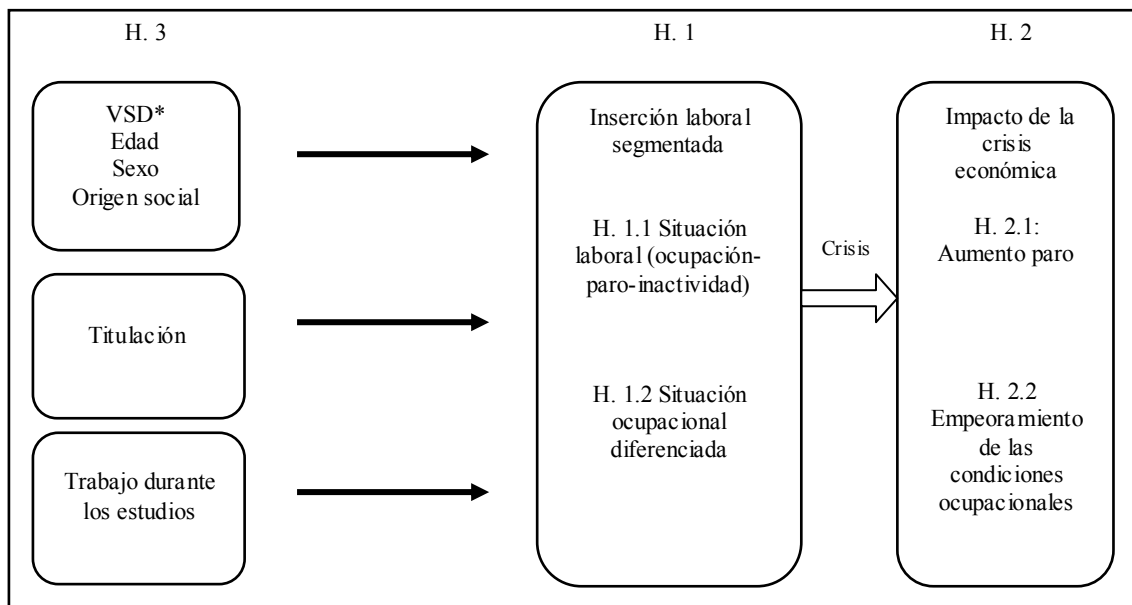
H.2. La crisis económica impacta en los resultados laborales de los titulados universitarios forzándoles a cambiar sus estrategias de inserción laboral. Esto se verá reflejado en las dos dimensiones mencionadas en la hipótesis anterior de la siguiente manera:

H.2.1. Con respecto a la situación laboral, habrá una disminución de la cantidad de titulados ocupados y un aumento en el número de titulados desempleados.

H.2.2. Por lo que hace a la situación ocupacional, se encontrará un empeoramiento en las condiciones ocupacionales de los titulados a partir de los indicadores señalados en la H.1.2.

H.3. Los resultados en la inserción laboral –tanto con respecto a la *situación laboral* (H.3.1.) como con respecto a la *situación ocupacional* (H.3.2) y tanto en periodos de estabilidad como de crisis económica– estarán influidos por la edad, el sexo y el origen social (variables sociodemográficas), por la titulación estudiada y por la combinación de estudios y trabajo durante la carrera.

Figura 7: Modelo de análisis



*VSD: Variables sociodemográficas

5.3 Las encuestas de AQU Catalunya

En este apartado se presenta la fuente de datos utilizada en la tesis para responder a las preguntas de investigación: las encuestas de AQU Catalunya. El estudio de la inserción laboral de los titulados en Cataluña se remonta a los años ochenta del siglo pasado y, de acuerdo al estado de la cuestión elaborado por Rodríguez et al. (2003), se pueden identificar tres etapas. En primer lugar una etapa de “planificación estratégica de titulaciones”, impulsada a finales de los ochenta desde la entonces “Direcció General d’Universitats del Departament d’Ensenyament”. En esta etapa se realizaron una serie de estudios, con muestras de las diferentes universidades catalanas, con la finalidad de

informar a los responsables de la planificación de las titulaciones y por otro lado gestionar los recursos para su implantación. Una segunda etapa de “iniciativas particulares” fue protagonizada por los propios centros universitarios, que tomaron la iniciativa de informarse sobre las trayectorias y la situación de inserción de sus graduados. Entre otras cosas, en esa etapa había un interés por conocer el desarrollo y crecimiento de las nuevas titulaciones que habían surgido en las reformas educativas anteriores. Cada universidad establecía sus propios criterios, instrumentos y metodologías para la implantación de sus estudios, lo cual dificulta tener un panorama global de los resultados de estas investigaciones durante la década de los noventa. En este sentido, se identifican quince estudios realizados entre 1994 y el año 2000, en seis universidades catalanas –principalmente la UB, la UAB y la UPF–. Estos estudios involucraban a diferentes titulaciones según las prioridades de cada universidad y tenían diferentes periodos de referencia respecto a la graduación, que fluctuaba entre dos y cinco años (cfr. Rodríguez et al., 2003, p. 22).

La tercera etapa responde a un nuevo impulso institucional, a partir del estudio de la inserción desde una “dimensión territorial”. Tomando en cuenta la experiencia recogida por los diversos grupos de investigación que realizaron aproximaciones particulares, en los inicios de la década pasada se cristalizó la propuesta de generar un estudio común para todas las universidades en Cataluña, comenzando por las universidades públicas. Esta tarea fue impulsada por la Agencia para la Calidad del Sistema Universitario de Cataluña (AQU Catalunya), un organismo público vinculado a la Generalitat.

De esta manera, el año 2000 se formó un consorcio con miembros del “Departament d’Universitats, Recerca i Societat de la Informació” y de las propias universidades públicas, en el seno del cual se discutieron y acordaron los criterios que debería tener el estudio de la inserción de los titulados, teniendo como objetivo la creación de indicadores de seguimiento dentro de un marco de referencia común.

Aunque los estudios previos realizados en cada universidad podían tener diferentes objetivos, entre ellos por ejemplo la investigación de las transiciones de la universidad al mercado de trabajo –como en el caso de los estudios hechos en la Universidad Autónoma de Barcelona (Masjuan et al., 1996)–, el paso de aproximaciones particulares a un planteamiento común tuvo entre sus objetivos principales la obtención de

indicadores de evaluación que pudieran ser utilizados tanto a nivel del Sistema Universitario Catalán, como a nivel de las mismas universidades –en el diseño o rediseño de sus titulaciones y en la operación de las mismas– y eventualmente por la población en general, por ejemplo en el proceso de elección de carrera.

Concretamente, AQU Catalunya reconoce tres objetivos específicos: “obtener información sobre la oferta y la demanda de la población graduada universitaria, conocer los procesos de acceso al mercado laboral (vías de acceso, ocupación, tiempos de inserción y calidad de la inserción) y saber el grado de satisfacción de las personas tituladas con la formación recibida, con tal de poder mejorar los perfiles de formación” (AQU Catalunya, 2012, p. 15).

El primer estudio sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en Cataluña se llevó a cabo durante el año 2001, tomando como referencia la promoción graduada en el curso 1997-1998. Posteriormente, se han realizado otras tres ediciones (Tabla 14). En los dos primeros estudios (2001 y 2005) participaron exclusivamente titulados de las siete universidades públicas de Cataluña. En el tercer estudio se incluyó a los titulados de la Universidad de Vic y de la Universitat Oberta de Catalunya. Finalmente, en el estudio de 2011 se conformó una muestra de todas las universidades catalanas, al incorporar a las universidades privadas y a 22 centros adscritos.

Tabla 14: Características de las encuestas elaboradas por AQU Catalunya

Año de encuesta	Promoción	Población de referencia	Muestra alcanzada	Técnica de recogida de datos
2001	1997-1998 ⁷⁸	21178	9675	Correo postal y telefónica
2005	2000-2001	21767	11456	Telefónica
2008	2003-2004	24169	12853	Telefónica
2011	2006-2007	28616	16182	Telefónica

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez et al. (2003) y AQU Catalunya (2008, 2012).

La ventaja de tener un estudio que abarque al conjunto de titulaciones de todas las universidades es que se pueden tener indicadores con los cuales poder comparar la situación de una titulación con respecto a las demás, aunque una potencial limitación es

⁷⁸ Los titulados en Medicina fueron incluidos hasta la segunda encuesta, con una promoción de referencia diferente, debido a que la gran mayoría de los graduados suelen optar estudiar una especialidad (MIR), de manera que su ingreso al mercado de trabajo se produce de forma retardada en comparación al resto de titulados. En 2005, la promoción de referencia fue 1997-1998, en 2008 la promoción 2000-2011 y en 2011 la promoción 2003-2004.

que no es posible focalizar en los aspectos concretos de las titulaciones o de las universidades. Además, es importante enfatizar que las encuestas no fueron elaboradas desde una perspectiva de investigación académica, aunque a lo largo de los últimos años distintos grupos de investigaciones se han servido de las bases de datos para elaborar diversos proyectos de investigación utilizando como fuente principal los resultados de las encuestas (Serra, 2007; Planas y Fachelli, 2010; Miravet, 2012).

En esta tesis se propone un análisis de los factores que determinan los diferentes resultados de inserción laboral de los titulados universitarios. Adicionalmente, se intenta observar el impacto de la crisis económica actual en los resultados de inserción. Con respecto al primer objetivo, es importante señalar que, aunque en general las cuatro encuestas de AQU Catalunya han conservado la misma estructura, en 2008 se incorporó al cuestionario un bloque de preguntas sobre el origen social de los titulados, permitiendo así introducir una perspectiva más integral desde un punto de vista sociológico al análisis de la inserción.

Los datos utilizados en esta tesis provienen de las dos últimas encuestas elaboradas por AQU Catalunya. La primera de ellas se llevó a cabo en el primer trimestre de 2008 con una muestra de graduados en el curso 2003-2004 (AQU Catalunya, 2008). Es decir, los titulados egresaron en un periodo de crecimiento económico y fueron encuestados un poco antes del inicio de la crisis económica. La segunda encuesta, fue elaborada en el primer trimestre de 2011 con graduados en el curso 2006-2007 (AQU Catalunya, 2011), es decir, una promoción que se graduó en torno a un año antes de la aparición de la crisis, pero que fue encuestada cuando ésta ya se manifestaba de manera clara en la economía catalana.

A excepción de los titulados de la licenciatura en medicina, el rango posible que transcurre entre el término de la carrera y la entrevista va de tres años y medio a cuatro. Por ejemplo, en el caso de la encuesta 2008 si un titulado terminó sus créditos en el segundo semestre de 2003 –hacia el mes de diciembre– y fue encuestado en el primer trimestre de 2008, la medición de su situación laboral hace referencia a un periodo de alrededor de cuatro años. En cambio, si terminó los créditos en el primer semestre de 2004 –hacia el mes de julio–, el periodo de referencia es de alrededor de tres años y medio. De cualquier manera, en lo sucesivo no se hará distinción de los titulados en

función del mes en que terminaron los créditos –un dato que no está disponible en las bases de datos– sino que se considera al conjunto de titulados de la promoción como un solo grupo. Con respecto al periodo de tiempo entre la titulación y la entrevista, para evitar una redacción pesada, se hablará siempre de cuatro años, con la salvedad de que en algunos casos puede tratarse de un periodo unos meses menor o incluso unos meses mayor a este periodo.

Por otro lado, como se comentó previamente, en el año 2011 se incorporaron a la encuesta las universidades privadas. Esta situación planteó la disyuntiva de segmentar a los titulados en función del tipo de universidad, considerando que se trata de poblaciones con características distintas. Debido a que uno de los objetivos de esta tesis era establecer una comparación entre dos grupos de titulados, se tomó la decisión de considerar únicamente los datos correspondientes a los titulados de las universidades públicas⁷⁹. Así, en la Tabla 15 se muestran las poblaciones de referencia y las muestras correspondientes a las universidades públicas, es decir, la población con la que se trabajó en nuestra investigación.

Tabla 15: Poblaciones de referencia y muestras. Encuestas 2008 y 2011. Universidades públicas

Encuesta 2008			Encuesta 2011		
Población de referencia	Muestra	Error muestral	Población de referencia	Muestra	Error muestral
22343	11771	0.62%	22191	12219	0.59%

Fuente: Elaboración propia a partir de AQU Catalunya (2008, 2011).

Por otro lado, el cuestionario utilizado en las dos encuestas (ver anexo 12.1) se compone de distintos bloques. Un primer bloque identifica al titulado con respecto a su situación laboral, es decir, si trabajaba o no trabajaba. Asimismo, se indaga sobre su situación laboral durante los últimos dos años de la carrera y algunas preguntas con respecto al primer trabajo tomando como referencia la graduación. El segundo bloque pregunta acerca de las características del trabajo actual. Posteriormente vienen tres bloques que hacen referencia a la satisfacción del titulado con relación a: el trabajo actual, los factores que influyeron en su contratación al trabajo actual y la valoración tanto de la formación recibida como de su utilidad en el trabajo. A continuación se

⁷⁹ En la encuesta de 2008 los egresados de universidades privadas representaban únicamente el 4% de la muestra total (que corresponden a los titulados de la Universidad de Vic), a diferencia de la encuesta 2011 en la que constituían el 20%, gracias a la incorporación de titulados del resto de universidades privadas catalanas así como de los centros adscritos.

pregunta sobre la continuación de los estudios, las experiencias de movilidad, una pregunta sobre rendimiento académico y finalmente las preguntas relacionadas con el origen social (nivel educativo y ocupación de los padres). Adicionalmente, se añade un bloque específico para los titulados que se encontraban en paro o inactivos. En la presentación de los resultados empíricos se profundizara sobre algunas preguntas del cuestionario, sobre todo en aquellas que permitieron la construcción de las variables utilizadas en los análisis estadísticos.

5.4 Estrategia metodológica

Después de haber elegido la fuente de datos sobre la inserción laboral de los titulados universitarios en Cataluña y tomando en cuenta las potencialidades y limitaciones que ofrecía, se procedió a diseñar una estrategia metodológica que permitiera dar cuenta de las preguntas de investigación y analizar las hipótesis planteadas. La estrategia se diseñó en tres etapas.

1. Análisis descriptivo de las características de los titulados encuestados.

Esta etapa responde a la necesidad de conocer las características de los titulados en función de las variables planteadas en el modelo de análisis como posibles factores que intervienen en la configuración de los resultados de inserción laboral, a saber: edad, sexo, origen social, titulación y combinación de estudios y trabajo durante la carrera. Dicho análisis permitió obtener una descripción de la composición social de los titulados, construida a partir de la revisión de la literatura. Esta etapa se presenta en el capítulo 6.

2. Análisis de la situación laboral

La segunda etapa consiste en un análisis de la situación laboral, es decir, determinar si los titulados se encontraban ocupados, en paro o inactivos cuatro años después de la graduación, así como los factores que intervenían en la configuración de estas posibles situaciones. Esta etapa se dividió en tres fases. Primero un análisis descriptivo de la situación laboral para dar cuenta de las hipótesis H.1.1 y H.2.1; posteriormente un análisis descriptivo bivariable de la situación laboral a partir de las características de los titulados –edad, sexo, origen social, titulación y trabajo durante los estudios–. Finalmente, la aplicación de la regresión logística tomando como variable dependiente la

situación laboral y como variables independientes las características mencionadas anteriormente. Las dos últimas fases se realizaron con el objetivo de contrastar la hipótesis H.3.1.

3. *Análisis de la situación ocupacional*

Esta etapa fue concebida con el propósito de dar cuenta de la hipótesis H.1.2 –el análisis de las diferencias en los trabajos de los titulados ocupados y la hipótesis H.2.2 –la evaluación del deterioro en las condiciones ocupacionales en la promoción encuestada en 2011 con respecto a la promoción encuestada en 2008–. Para ello, la estrategia elegida fue la construcción de una tipología de los titulados en función de su ocupación al momento de la entrevista. Esta estrategia se sustenta en trabajos anteriores, principalmente el elaborado por Planas y Fachelli (2010), que se han realizado utilizando variables laborales simples, en los cuales fue difícil explicar las diferencias en los resultados de inserción laboral. Por ello se propuso en esta investigación la elaboración de una tipología que dé cuenta de una manera más integral de las diferencias en los tipos de inserción laboral de los titulados. Para responder a la hipótesis H.3.2, se elaboraron una serie de modelos logísticos, que utilizaron como variable dependiente la tipología construida en torno a los tipos de ocupación de los titulados.

5.5 Descripción de las técnicas estadísticas utilizadas

Para el análisis estadístico se utilizaron varias técnicas. Con respecto a los análisis descriptivos, se recurrió a tablas de frecuencia, test de comparación de proporciones, test de chi cuadrado y test de comparación de medias. De estas técnicas, ampliamente utilizadas en la sociología, se hacen algunas aclaraciones pertinentes a lo largo de la presentación de resultados. En este apartado se presentan dos técnicas estadísticas que requieren una exposición más amplia de sus elementos principales. Para la construcción de la tipología ocupacional se utilizó la perspectiva de la “tipología estructural y articulada”, que se materializa mediante la aplicación integrada de dos técnicas estadísticas: el Análisis de Correspondencias Múltiples y el Análisis de Clasificación. Para el análisis de la influencia de las características de los titulados en sus resultados de inserción se utilizó la regresión logística binomial.

5.5.1 La “tipología estructural y articulada”

Como se mencionó previamente en la estrategia metodológica, el acercamiento que se propuso para analizar la inserción de los titulados universitarios fue la construcción de una tipología que diera cuenta de los diferentes resultados de inserción laboral. Para ello, en este apartado se muestran los principales referentes metodológicos que se utilizaron para la operacionalización del análisis tipológico.

La utilización de tipologías tiene un largo recorrido en la sociología –y en general en la investigación científica–, gracias a su capacidad de ordenar y sintetizar la complejidad que implica el estudio de la sociedad. A pesar de su importancia en la sociología, López-Roldán (1994, 1996) considera que las contribuciones metodológicas sobre su naturaleza y sobre sus procedimientos de construcción han sido más bien limitadas en la tradición sociológica. En este sentido, el autor propone el establecimiento de ciertas condiciones que permiten entender tanto la construcción como el análisis tipológico. Esta idea particular se materializa en su propuesta de “tipología estructural y articulada”, concebida como un “modelo abstracto y flexible situada dentro de una perspectiva metodológica atributiva o distributiva” (López-Roldán, 1996, p. 11).

El elemento de articulación viene dado por la necesidad de superar la separación entre teoría y empiria. En concreto, se intenta integrar la visión teórica del análisis tipológico, es decir, la tipología como una operación clasificatoria construida teóricamente y la tipología como una operación técnica mediante el análisis de una matriz de datos. Es decir, el análisis tipológico articulado implica por un lado la construcción metodológica del objeto de estudio y por otro un instrumento o procedimiento metodológico que es coherente con dicho objeto.

La tipología estructural y articulada (también llamado modelo tipológico) “constituye un instrumento de operativización conceptual, construido de forma articulada entre la teoría y la realidad empírica, y destinado a definir, estructurar y medir la complejidad multidimensional de los fenómenos sociales” (López-Roldán, 1996, p. 15). El resultado del análisis es la obtención de un conjunto de categorías o tipos obtenidos a través de la

combinación simultánea de las variables que conforman el espacio de atributos de un grupo de sujetos de análisis.

Es importante enfatizar que el resultado del análisis es la constitución de los tipos, que difieren de las clases surgidas de una clasificación o de las “taxa” que provienen de una taxonomía⁸⁰. En este sentido, los tipos permiten “la identificación de nuevas realidades de significación sociológica por intensión (sic) de un concepto más genérico y global y del que se desprenden o se forman conceptos más particulares, es decir, los tipos *definen* nuevas realidades conceptuales a un nivel de abstracción menor” (López-Roldán, 1996, p. 20).

La naturaleza estructural del análisis tipológico viene dada por la capacidad que tiene para volver a estructurar los datos que han tenido que ser desagregados en la recogida de datos, por ejemplo en el caso de encuestas. Además de la posibilidad de reestructurar el objeto de investigación, mediante la construcción de tipos se dota al objeto de estudio de una forma y contenido empírico. Es decir, se trata de definir nuevas realidades conceptuales a través de la interrelación de los atributos del objeto de estudio reconstruido mediante la tipología.

En términos de la operacionalización de esta propuesta metodológica, lo primero que se realiza es la construcción del dato, mediante el planteamiento de una problemática teórica y de un modelo que conduzca a la recogida de la información pertinente. Una vez que se tienen los datos en una forma matricial es posible aplicar ciertas técnicas estadísticas multivariantes que permiten elaborar la tipología. En concreto, en la propuesta de López-Roldán, –que se utiliza como referente metodológico para la construcción de la tipología–, las técnicas más idóneas son el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y el Análisis de Clasificación Automática (ACL). En un paso previo a la aplicación de dichas técnicas, que se describen a continuación, es necesario hacer un análisis descriptivo de los datos recogidos, con la finalidad de elegir aquellas variables que son pertinentes para la aplicación de las técnicas estadísticas,

⁸⁰ Para una profundización en las diferencias entre estos conceptos revisar Marradi (1990), Lozares (1990) y López-Roldán (1996).

tanto desde el punto de vista de construcción del objeto de estudio como de los requisitos técnicos del análisis multivariable.

5.5.1.1 *El análisis de correspondencias múltiples (ACM)*

La técnica estadística del ACM⁸¹ corresponde a una generalización del análisis de correspondencias que se utiliza para el análisis de tablas de contingencia, que tiene su origen en los trabajos del matemático y lingüista Jean-Paul Benzécri. En el análisis de correspondencias se estudia la relación entre dos variables categóricas mientras que en el ACM es posible analizar la interrelación –correspondencia– entre un número amplio de variables. Se entiende por correspondencia a la conexión o relación recíproca entre dos elementos o conjuntos de elementos equivalentes (Cornejo, 1988).

El ACM utiliza las propiedades de los espacios vectoriales euclídeos para describir tanto individuos como variables (Le Roux y Rouanet, 2010), a partir de las cuales puede describir un espacio factorial, con sus respectivas propiedades geométricas, conformado por la correspondencia de las variables con los individuos (casos, sujetos, etc.), de los individuos con otros individuos o bien de las variables con otras variables. Se trata pues de un tipo de análisis que permite dimensionalizar un fenómeno sin la necesidad de establecer a priori relaciones de dependencia, –de hecho es una de las ventajas de la técnica–, permitiendo así poder establecer el espacio de atributos del fenómeno mediante su formalización geométrica⁸².

En síntesis, el ACM es una “análisis de dimensionalización [que] busca determinar la forma reducida, estructura y significativa del espacio de atributos inicial sobre el que se basa y se construye la tipología. El objetivo consiste en hacer emerger, a partir de la estructura de interrelación existente entre las variables observadas, las variables y dimensiones fundamentales, mediante la combinación y reducción de las primeras” (Domínguez y López-Roldán, 1996, p. 35).

⁸¹ Para la aplicación de esta técnica, se consultaron diversos manuales que explican los fundamentos algebraicos que la sustentan. Para una profundización en los mismos, el lector puede consultar los siguientes textos: Cornejo (1988), Escofier y Pages (Escofier y Pagès, 1988), Lebart et al. (2004), Greenacre (2008) y Le Roux y Rouanet (2010).

⁸² En este sentido, Le Roux y Rouanet (2010) inscriben esta técnica dentro del “análisis geométrico de datos”, impulsado por Benzécri, también conocida en la literatura francesa como “análisis de datos” (*analyse des donnés*).

El espacio factorial que surge del ACM tiene dos componentes esenciales: los ejes que conforman el espacio multidimensional y la posición de los sujetos y variables en los ejes que conforman el espacio. En este sentido, “en el ACM intervienen dos tipos de variables, unas denominadas activas que son sobre las cuales opera todo el proceso estadístico para establecer las relaciones de semejanza, y otras ilustrativas, que no intervienen en los cálculos estadísticos pero cuyo nivel de asociación puede ser observado „como si“ hubieran participado activamente” (Fachelli, 2009).

Esto es, mediante la correspondencia entre las variables activas es posible reducir la complejidad que presenta el fenómeno a través de un espacio factorial multidimensional, en el que se proyecta gráficamente tanto la posición que ocupa cada sujeto –que en conjunto conforman la “nube de puntos”– como la que ocupa cada categoría de las variables que conforman el análisis – la “nube de categorías” –.

Además de la construcción de la visualización de los planos factoriales, mediante los cálculos matemáticos del ACM es posible conocer el porcentaje de varianza que explica cada uno de los ejes con respecto al total de ejes presentes en el espacio factorial. Normalmente los primeros dos ejes son los que incorporan la mayor inercia, de ahí que al plano formado por los ejes 1 y 2 se le suele denominar “plano principal” (Le Roux y Rouanet, 2010).

Adicionalmente, también es posible conocer la importancia que tiene cada categoría de las variables activas en la construcción de los ejes. Esto es lo que se conoce como “contribución” de la categoría al eje, un valor que facilita la interpretación de los ejes. Hasta aquí algunos de los conceptos principales de esta técnica. Posteriormente, cuando se presente la puesta en práctica de la técnica, se especifican otros elementos que complementan esta síntesis de los principios básicos del ACM.

5.5.1.2 *Análisis de clasificación automática*

El Análisis de Clasificación (ACL) se concibe como una forma de obtener una clasificación de unidades estadísticas que están dispuestas en una forma matricial. Mediante esta técnica es posible la obtención de grupos homogéneos sin que exista la necesidad de condicionar previamente el análisis y en este sentido se trata de un

instrumento con carácter fundamentalmente descriptivo y exploratorio (López-Roldán, 1994). Sin embargo, el ACL permite también la prueba de hipótesis que proviene de un trabajo teórico, de manera independiente o en combinación con otras técnicas de análisis de datos.

Desde el punto de vista técnico, la aplicación de la técnica busca la obtención de unidades (tipos, grupos, clases) lo más homogéneas posibles al interior de las mismas y lo más heterogéneas posibles entre ellas. Según lo sugieren López-Roldán y Lozares (2000), en el ACL se deben seguir las siguientes etapas:

1. Selección de las variables.
2. Elección de la medida de proximidad.
3. Construcción de la matriz de distancias.
4. Elección del método de clasificación.
5. Clasificación de las unidades en un número de clases que debe ser fijado.
6. Validación de los resultados.

Una vez que se han tomado las decisiones pertinentes, el ACL opera través de la aplicación de algoritmos que pueden ser de dos tipos: “monotéticos” o “politéticos” (Lozares, 1990). En los métodos monotéticos se realizan particiones en la matriz de datos, comenzando por una división en dos clases pero teniendo en cuenta una sola variable cada vez, es decir, que en cada etapa se introducen variables diferentes, además de que no existen hipótesis previas de factores explicativos. En los métodos politéticos todas las variables que forman parte del análisis entran en juego simultáneamente. Entre los principales algoritmos que se utilizan destacan dos: las técnicas de centroides o de agregación de particiones sucesivas (principalmente técnicas de centro móvil) y las técnicas jerárquicas, que pueden ser descendentes o ascendentes.

En esta tesis se optó por la utilización de un “método mixto”, que integra los dos algoritmos de los métodos politéticos mencionados anteriormente. Este método es propuesto por Lebart et al. (2004) para conjuntos de millares o decenas de millares de casos⁸³.

⁸³ El software estadístico SPAD (“Sistema Portable pour l’Analyse de Données”) desarrollado por Lebart y Morineau, permite la implementación de este algoritmo mixto.

Según dichos autores, las técnicas de agregación alrededor de centros móviles permiten obtener una partición sobre un conjunto amplio de datos, pero tienen el inconveniente de producir particiones que dependen de los primeros centros elegidos, lo cual de alguna manera puede predisponer el número el número de grupos. Por el contrario, la clasificación jerárquica, constituye una familia de algoritmos que se pueden considerar “deterministas” (porque dan siempre los mismos resultados a partir de los mismos datos). Además, si bien las técnicas jerárquicas pueden indicar el número de grupos a conservar, no se adaptan adecuadamente a grandes conjuntos de datos.

Las etapas de la aplicación del algoritmo mixto son las siguientes (Fachelli, 2009, pp. 243–244):

1. El conjunto de datos se clasifica en partición inicial mediante centros móviles, con la finalidad de obtener algunas decenas o centenas de grupos homogéneos.
2. Se procede enseguida a una agregación jerárquica ascendente de los grupos, donde el “dendograma” (o árbol de clasificación) sugerirá eventualmente el número de grupos finales a retener. El árbol se construye mediante el criterio de Ward⁸⁴.
3. Se vuelve a utilizar la técnica de centros móviles para optimizar los resultados de la partición precedente. La partición final se define por el corte del árbol de clasificación y es posible optimizar la homogeneidad de las clases por medio de reafectaciones a las clases formadas.

La elección final del número de grupos que se conservarán como resultado de la investigación depende de dos tipos de criterios: estadísticos y del investigador. En primer lugar, por lo que hace los criterios estadísticos la elección del nivel del corte, así como del número de grupos de la partición, puede ser facilitado por una inspección visual del árbol: el corte debe ser hecho después de la agregación correspondiente a los valores más elevados del índice, que reagrupan los elementos más cercanos unos de los otros. De una manera general, mientras más se agregan los elementos, es decir, mientras

⁸⁴ El criterio de Ward o de “mínima pérdida de inercia” utiliza como medida de proximidad la distancia euclidiana. El método agrega progresivamente y de manera ascendente las unidades de análisis, de manera que en cada etapa se incorporan los individuos que suponen una mínima pérdida de inercia entre grupos.

más uno se acerca a la cima del árbol, la distancia entre las dos clases más cercanas es más grande y el índice del nivel es más elevado. Cortando el árbol al nivel de un “salto” importante de este índice, se puede esperar obtener una partición de buena calidad, porque los individuos reagrupados anteriormente eran cercanos, y los reagrupados después del corte están necesariamente alejados.

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que los criterios estadísticos no responden necesariamente a los objetivos de la investigación, particularmente en este punto de la determinación del número de grupos finales a conservar en el ACL. Por ello, es imprescindible que el investigador conserve las clases que pueden ser interpretadas en función al objeto de estudio y al planteamiento teórico de la investigación.

5.5.1.3 Complementariedad entre el ACM y el ACL

La complementariedad de las técnicas expuestas previamente es argumentada por diversos autores, que dan cuenta de las ventajas que ofrece la realización del ACL sobre la base de los resultados del ACM. Como se ha mencionado anteriormente, López-Roldán (1994) sugiere la utilización integrada de estas técnicas, que permite superar la simple clasificación de individuos y corresponde más con el planteamiento de la tipología estructural y articulada.

En este sentido, Lozares (1990, p. 154) menciona que “La primera [análisis de clasificación] clasifica, la segunda [análisis de correspondencias] dimensionaliza y la cuidada aplicación de la complementariedad de ambas tipifica”. La idea fundamental de la complementariedad de las dos técnicas consiste en que en vez de hacer la clasificación directamente sobre los individuos y sus variables, ésta se efectúa tomando como variables las dimensiones o ejes factoriales que emergieron del ACM, mismos que sintetizan en un número considerablemente menor de variables el objeto de estudio (López-Roldán, 1994).

Por su parte, Lebart et al. (2004) también dedican un apartado de su manual estadístico a la complementariedad entre el análisis factorial (principalmente el ACM) y el análisis de clasificación. Se argumenta que, aunque el ACM permite analizar grandes bases de datos, como las producidas en las encuestas, muchas veces no consigue proporcionar

una mirada satisfactoria del conjunto de datos: los gráficos solo proporcionan una parte de la información y el resto de resultados pueden resultar en sí mismos complejos para su interpretación. En este sentido, los autores consideran a las técnicas de clasificación como una manera de complementar el resultado de los análisis factoriales.

5.5.2 La regresión logística binomial

La regresión logística es una técnica estadística multivariable utilizada ampliamente en las ciencias sociales, entre otras cosas por la posibilidad que ofrece para elaborar modelos que contengan variables cualitativas. Con respecto a la variable dependiente, si es de tipo dicotómico –es decir, que admite solo dos respuestas posibles– se habla de regresión logística binomial (o binaria), mientras que si se trata de una variable politómica –con más de dos categorías posibles–, la técnica se denomina regresión logística multinomial. Por lo que hace a las variables independientes, éstas pueden ser de tipo cualitativo o cuantitativo. En la tesis se utilizará únicamente la regresión logística binomial, de la cual se presentan algunos de sus rasgos principales a continuación⁸⁵.

Fundamentalmente, el modelo de regresión logística binomial es utilizado para estimar la probabilidad de que la variable dependiente contenga uno de los dos valores posibles, tomando en cuenta los valores que presentan las variables independientes. Es decir, que permite conocer la influencia que ejercen las variables independientes, que pueden ser una o más de una, en la probabilidad de que tener o no tener cierta característica, o bien, de pertenecer o no a un determinado grupo, con lo cual se asume que las dos únicas posibles categorías de la variable dependiente han de ser mutuamente excluyentes.

De acuerdo con Jovell (1995, p. 15), existen tres objetivos en un modelo de regresión logística: “1. determinar la existencia o ausencia de relación entre una o más variables independientes (X_i) y la variable dependiente (Y); 2. medir la magnitud de dicha relación y 3. estimar o predecir la probabilidad de que se produzca un suceso o

⁸⁵ No se pretende hacer una presentación exhaustiva de la regresión logística, que está suficientemente descrita en los manuales estadísticos, únicamente aquellos elementos que son necesarios para enmarcar la utilización de la técnica en nuestro trabajo empírico.

acontecimiento definido como „Y=1“ en función de los valores que adoptan las variables independientes (X_i)”.

En términos generales, la regresión logística se utiliza como una manera de compensar las limitaciones que existen al emplear modelos de regresión lineal con variables dependientes de tipo dicotómico, normalmente codificadas con 0 y 1. Si se aplicara la regresión lineal a una variable dependiente dicotómica, las probabilidades estimadas son susceptibles de salirse del rango que admite la variable dependiente, con lo cual no se podría establecer una estimación de la probabilidad adecuada. Para paliar esta deficiencia del modelo lineal, se utiliza una función no lineal: la función logística, cuya expresión formal después de diversas transformaciones algebraicas es la siguiente:

$$P(Y = 1) = \frac{1}{1 + e^{-(a+b_1x_1+b_2x_2+\dots+b_kx_k)}}$$

donde $P(Y=1)$ indica la probabilidad de poseer la categoría analizada, a representa la constante o término independiente, b_1 indica el coeficiente de regresión que se asocia a la variable independiente x_1 . Esta función permite obtener valores de la probabilidad que oscilan entre 0 y 1.

A diferencia de la regresión lineal, los coeficientes no representan la medida de variación de la variable dependiente en función de la variación de la variable independiente, sino que miden el cambio que produce la variación de la independiente en el logaritmo neperiano del cociente de las probabilidades de los dos sucesos analizados. Esta transformación *logit* es fruto de considerar la relación de las probabilidades de los dos sucesos, es decir, la razón obtenida del cociente entre la probabilidad de que un suceso ocurra y la probabilidad de que no ocurra, que en inglés se denomina con la expresión *odds*. En este sentido, el coeficiente de regresión logística b se interpreta como el cambio producido en la transformación *logit*, es decir, en el logaritmo de la razón de un suceso, por cada cambio unitario que se produce en la variable independiente. (López-Roldán, 2013).

Lo dicho anteriormente plantea una de las dificultades propias de la técnica de la regresión logística: la interpretación de los coeficientes que, como se ha mencionado, no se realiza de manera directa o intuitiva. Otro asunto que genera continuos debates es la elección de las mejores medidas de bondad de ajuste, que normalmente parten de la

adaptación de los cálculos de la regresión lineal aplicados a la regresión logística, de ahí que algunas medidas se conozcan como “*pseudo R*” o “*pseudo R²*”.

Además, existen algunas dificultades adicionales, señaladas recientemente por algunos sociólogos, relacionadas con la comparación de coeficientes entre modelos con distintas variables o entre modelos elaborados con las mismas variables pero en distintas muestras (Allison, 1999; Karlson, Holm, y Breen, 2012; Mood, 2009), como se ampliará posteriormente cuando se presenten los resultados del trabajo empírico (apartado 8.2).

TERCERA PARTE: RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

La tercera parte de la tesis se compone de cuatro capítulos, en los que se presentan los resultados del análisis empírico. En el capítulo 6 se realiza una descripción de algunas características de los titulados: las variables sociodemográficas (edad, sexo y origen social), la distribución de las titulaciones y la situación laboral durante la carrera. Como se mostró en el modelo de análisis, estas variables están propuestas como factores que incidirían en los resultados de inserción laboral de los titulados, por ello es importante una descripción previa que permita su posterior utilización como variables independientes.

Teniendo en cuenta las preguntas de investigación y las hipótesis que han guiado el proceso de elaboración de este trabajo, se ha dividido el análisis de la inserción laboral de los titulados en dos capítulos. Con la finalidad de dar cuenta de las hipótesis H.1.1 y H.2.1, en el capítulo 7 se llevó a cabo un análisis de la situación laboral de los titulados. Se denomina “situación laboral” a la relación que mantiene el titulado con el mercado de trabajo, distinguiendo entre tres posibles estados: ocupación, paro o inactividad.

El capítulo 8, mediante el cual se confrontan las hipótesis H.1.2 y H.2.2, corresponde al análisis de la “situación ocupacional”, es decir, del tipo de trabajo que tenían los titulados que estaban trabajando en el momento de la encuesta. Para ello, se construyó una tipología estructural y articulada que diera cuenta de las diferencias en las características de las ocupaciones.

Enfatizando un poco más en el análisis de la hipótesis H.2., como ya se ha presentado anteriormente, la promoción egresada en el curso 2003-2004 y encuestada en el primer trimestre de 2008 es considerada como un grupo que comenzó la trayectoria laboral durante una fase de crecimiento económico, mientras que la generación 2006-2007, encuestada en el primer trimestre de 2011, se utiliza como indicadora de los efectos de la crisis económica, ya que la mayor parte de su inserción laboral posterior a la titulación se desarrolló durante los inicios de la crisis económica. En este sentido, a lo largo de los tres capítulos de resultados se muestran de manera simultánea los datos de

las dos promociones analizadas, de manera que se puedan comparar los resultados entre ambas.

Con respecto a las hipótesis H.3, tanto en el capítulo 7 como en el capítulo 8 se investiga la influencia de las variables independientes propuestas en el modelo de análisis, –y descritas en el capítulo 6– como posibles factores que permiten comprender las diferencias en los resultados laborales de los titulados en el periodo comprendido entre la graduación y la realización de las encuestas.

Finalmente, en el capítulo 9 se proponen las conclusiones de la tesis, intentando dar cuenta de manera integrada de las hipótesis de investigación, a partir de la integración de los elementos presentados en el marco teórico y de los hallazgos empíricos.

6. ¿Cómo son los titulados encuestados? Características sociodemográficas, composición por titulaciones y situación laboral durante la carrera

En este apartado se presenta un análisis de las variables no laborales que permiten conocer las características principales de las muestras de titulados encuestados. Tal como se ha mencionado en la explicación de la estrategia de investigación, estas variables se utilizan posteriormente como variables independientes en el estudio de la inserción laboral de los titulados, razón por la cual se muestran los principales descriptivos de las mismas.

Es importante tomar en cuenta que las encuestas utilizadas en la investigación fueron elaboradas buscando tener la mayor representatividad posible para cada titulación, intentando que el error muestral por universidad y titulación no fuera superior al 8%⁸⁶. No se especificaron cuotas a alcanzar en función de otras variables sociodemográficas, pero gracias al bajo error muestral de las dos encuestas (Tabla 15) con respecto al total de la población, las muestras resultantes pueden considerarse altamente representativas del colectivo de titulados universitarios en Cataluña.

A continuación se presentan los rasgos de los titulados encuestados en función de la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante los estudios. En cada apartado de este capítulo se inicia con un análisis descriptivo univariable y posteriormente, ahí donde resulta de más interés, se presentan algunos análisis bivariados.

6.1 La edad de los titulados

Una de las primeras variables importantes para conocer la población de titulados universitarios es la edad. La edad media en 2008 era de 28,5 años mientras que en 2011 subió ligeramente a 28,9. Si se toma en cuenta que la encuesta fue realizada aproximadamente cuatro años después del término de la carrera, la edad media de salida de la carrera se encuentra alrededor de los 25 años.

⁸⁶ En el caso de titulaciones con poblaciones pequeñas, esto implicó buscar a todos los titulados de la promoción, mientras que en titulaciones con mayor número de egresados, la búsqueda concluyó una vez que se alcanzó la muestra fijada. De acuerdo con los datos publicados en AQU Catalunya (2008, 2011) el límite de error muestral fijado fue superado en un 36% de las titulaciones en 2008 y en un 40% en 2011.

Tabla 16: Media de edad de los encuestados. Total y diferencia por sexo

	2008			2011		
	Media	N	Desv. típ.	Media	N	Desv. típ.
Mujeres	28,1	7127	4,196	28,47	7313	4,632
Hombres	29,18	4624	4,605	29,72	4906	5,152
<i>Total</i>	<i>28,53</i>	<i>11751</i>	<i>4,392</i>	<i>28,97</i>	<i>12219</i>	<i>4,886</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AQU (2008, 2011)⁸⁷.

Cuando se trató el tema de la composición social de los estudiantes universitarios, se vio que la edad solía estar relacionada con otras variables, tanto sociodemográficas como aquellas referidas al proceso universitario. En este sentido, tomando como indicador la edad media de los encuestados, se encontró que los varones eran alrededor de un año mayor que las mujeres en ambas encuestas (Tabla 16).

Por otro lado, de acuerdo a la literatura revisada, los estudiantes universitarios de mayor edad tendían a provenir de orígenes sociales más bajos. Una de las posibles explicaciones radicaba en la mayor probabilidad de que dichos estudiantes retrasen el ingreso a la universidad por la necesidad de hacerse de recursos previo al ingreso, ya fuera para la propia manutención o para apoyar a sus familias. En este sentido, se pudo observar que esta tendencia se encuentra en el mismo sentido, tomando como indicador el máximo nivel formativo de los padres. Así, los titulados cuyos padres solo alcanzaron el nivel primario tenían una media de edad superior que el resto⁸⁸: en 2008, la media era de 29,2 mientras que en 2011 casi llegaba a los 30 años (29,9). Por el contrario, la media de edad de los titulados con al menos un progenitor que alcanzó estudios superiores era de 28 en 2008 y de 28,2 en 2011. Además, aplicando un test de medias convencional se encontró que, en ambas encuestas, la diferencia de la media de edad entre los titulados que venían de familias con estudios superiores y los que venían con estudios primarios era estadísticamente significativa al 95%.

Con respecto a las áreas de estudio, se observó que en ambas encuestas los titulados de ciencias experimentales eran quienes tenían una media de edad más baja (27,7 en 2008 y 28,1 en 2011), mientras que los egresados de humanidades presentaban la media de edad más elevada (29,8 en 2008 y 30,5 en 2011), seguidos por los titulados del área

⁸⁷ A partir de aquí, a reserva de que se indique explícitamente lo contrario, todas las tablas, gráficos y figuras corresponden a la misma fuente.

⁸⁸ La explicación de las variables de clase social se presenta en el apartado 6.3.

técnica. Las áreas restantes se comportan de manera similar a la media de toda la población.

Sin embargo, si se analiza la edad de los encuestados en función de las áreas divididas por ciclos –corto o largo–, se pueden observar diferencias que vale la pena comentar. En las diplomaturas e ingenierías técnicas, con una duración de 3 años, como era de esperar, se observa una media de edad inferior a su correspondiente en ciclos largos, es decir, licenciaturas o ingenierías superiores (Tabla 22). Las diferencias de edad por tipo de área y ciclo permiten conocer algunas características de los perfiles de los titulados. Por ejemplo, se observa que los diplomados en salud eran los más jóvenes entre los ciclos cortos de todas las áreas y los licenciados en ciencias experimentales⁸⁹ representaban la menor edad entre aquellos que optaron por ciclos largos. En este caso, podría tratarse de estudiantes que siguieron en su mayoría una trayectoria educativa directa, sin pausas entre el bachillerato y la universidad y que completaron sus estudios en el tiempo previsto.

Tabla 17: Media de edad por áreas y ciclos

	2008			2011		
	Media	N	Desv. típ.	Media	N	Desv. típ.
Humanidades	29,79	1675	6,252	30,54	1552	6,965
<i>Dip. Sociales</i>	27,76	2567	4,451	28,34	2558	5,101
Lic. Sociales	28,57	2683	4,514	29,03	2847	4,987
Experimentales	27,7	1015	2,731	28,06	1048	2,909
<i>Dip. salud</i>	26,79	486	3,652	27,35	495	4,909
Lic. salud	29,25	622	2,753	29,3	594	2,683
<i>Ing. técnicas</i>	28,17	1493	3,147	28,74	1870	4,127
Ing. superiores	29,76	1210	3,347	29,75	1255	3,376

6.2 El sexo de los titulados encuestados

El sexo es una de las variables más importante para comprender la naturaleza de los estudiantes universitarios y por consiguiente del colectivo de egresados. Ya se ha hablado anteriormente del cambio producido en las últimas décadas, que ha derivado en que las mujeres sean más numerosas en la universidad que los hombres. Este dato se confirma en la composición por sexo de los titulados encuestados. En 2008 las mujeres

⁸⁹ A excepción de la Diplomatura en Estadística, todas las titulaciones del área de ciencias experimentales corresponden a ciclos largos.

representaban el 60,6% de la muestra total, mientras que en 2011 bajó ligeramente al 59,8%.

Cuando se analiza la composición de los universitarios por sexo es imprescindible hacerlo a partir de la composición de las titulaciones. Se ha argumentado en el marco teórico que, a pesar del aumento creciente de las mujeres en la universidad, continúan existiendo algunas carreras con claro sesgo femenino o masculino, mientras que otras tienden más a equilibrar su composición por sexo. Dentro del grupo de titulados encuestados, la distribución del sexo en las cinco áreas de estudios se puede observar en la Tabla 18.

Tabla 18: Distribución de las áreas de estudio según el sexo

		2008		2011	
		Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Humanidades	Mujeres	1144	68,3	1105	71,2
	Hombres	531	31,7	447	28,8
Sociales	Mujeres	3743	71,3	3866	71,5
	Hombres	1507	28,7	1539	28,5
Experimentales	Mujeres	618	60,9	680	64,9
	Hombres	397	39,1	368	35,1
Salud	Mujeres	906	81,5	872	80,1
	Hombres	206	18,5	217	19,9
Técnica	Mujeres	722	26,6	790	25,3
	Hombres	1997	73,4	2335	74,7

De los datos anteriores, destaca la polarización en las áreas técnicas y ciencias de la salud, con porcentajes prácticamente iguales en las dos encuestas, que confirma lo encontrado en investigaciones previas sobre el alumnado universitario. La muestra de titulados refleja por un lado la prevalencia de las mujeres en las ciencias de la salud, mientras que por otro, el área de ingenierías está claramente dominada por los varones. Las ciencias experimentales tienen una composición semejante al total de la muestra en 2008, pero en 2011 aumenta el peso relativo de las mujeres. Finalmente, en las áreas de ciencias sociales y de humanidades las mujeres también están sobrerrepresentadas, aunque en menor magnitud que en las ciencias de la salud.

Por otro lado se encontró una débil asociación entre el sexo y el origen social. Utilizando los dos indicadores de origen social, los hombres están ligeramente sobrerrepresentados entre los niveles altos, con valores estadísticamente significativos

tanto con respecto al nivel formativo como con respecto al nivel ocupacional de los padres.

6.3 El origen social de los titulados

A partir de la encuesta 2008, los Estudios de Inserción Laboral de AQU Catalunya incluyeron algunas preguntas que indagaban sobre el origen social de los titulados que participan en las encuestas. El origen social se midió a partir de dos variables: nivel educativo y nivel ocupacional de los padres. Ambas variables presentaron un nivel significativo de correlación⁹⁰, pero se ha desestimado la posibilidad de elaborar un indicador único de origen social y a lo largo de la tesis se utilizan las dos variables como aproximaciones a la clase social de los titulados, sobre todo cuando las diferencias en los resultados permiten establecer matices en función del significado de cada uno de los indicadores.

6.3.1 La ocupación de los padres

El nivel ocupacional de los padres en las encuestas se puede conocer a partir de la integración de varias preguntas sobre la situación ocupacional tanto del padre como de la madre, ya fuera la actual o la pasada –en caso de jubilación–. En ambos casos, en primer lugar se preguntaba si se trataba de un trabajo por cuenta propia o por cuenta ajena. Si el trabajo era por cuenta propia, los titulados tenían que especificar si se requería tener un nivel universitario o no. Por el contrario, si el trabajo era por cuenta ajena, se preguntaba sobre el tipo de trabajo, con las siguientes opciones de respuesta: “dirección/gestión”, “técnico superior”, “cualificado” o “no cualificado”.

A partir de estas preguntas, se construyó una variable sintética que integra la ocupación del padre y de la madre, para obtener el máximo “nivel ocupacional familiar” (NOF). Con la integración de los trabajos por cuenta propia (dos categorías) y por cuenta ajena (cuatro categorías), se obtuvo una variable de seis categorías. Posteriormente dicha variable se recodificó en una variable con tres categorías, que apunta hacia una jerarquía

⁹⁰ La V de Cramer que resulta a partir de la prueba de χ^2 cuadrado, tomando en cuenta las variables que se describen en este apartado, es de 0,4 en ambas encuestas ($p = 0,000$). Sobre todo destaca la alta correlación entre las categorías altas de educación y ocupación (residuos corregidos en 2008 = 55,3; en 2011 = 60,1) y las más bajas (residuos corregidos en 2008= 42,9; en 2011 = 46,3).

en la estructura ocupacional de los padres de los titulados: nivel ocupacional familiar alto, medio y bajo. En la Tabla 19 se muestran las frecuencias de ambas variables, así como la manera en que se integraron la variable original en la variable sintética.

Tabla 19: Nivel ocupacional familiar de los encuestados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Bajo	3801	32,8	3795	31,5
<i>Cuenta ajena: no cualificado</i>	1419	12,3	1470	12,2
<i>Cuenta propia: funciones no universitarias</i>	2382	20,6	2325	19,3
Medio: <i>cuenta ajena cualificado</i>	3691	31,9	3366	28,0
Alto	4079	35,3	4880	40,5
<i>Cuenta ajena: dirección</i>	1833	15,8	1967	16,3
<i>Cuenta ajena: técnico superior</i>	1457	12,6	2076	17,2
<i>Cuenta propia: funciones universitarias</i>	789	6,8	837	7,0
Total	11571	100,0	12041	100,0
<i>Perdidos</i>	200		178	

La distribución de los niveles ocupacionales entre los padres de los titulados presenta una estructura similar en ambas encuestas, aunque con diferencias estadísticamente significativas en el porcentaje en las categorías alta y media⁹¹. Es decir, en ambas encuestas el porcentaje mayor corresponde a la categoría alta, que integra a los padres que tienen puestos de dirección o de técnico superior –cuenta ajena– y los padres que trabajaban por cuenta propia con funciones universitarias. En segundo lugar, los padres con categoría ocupacional baja, que trabajaban por cuenta ajena en puestos no cualificados o por cuenta propia sin funciones universitarias. Finalmente, los padres ubicados en la categoría media: cuenta ajena cualificada.

Como se mencionó anteriormente, se observó un aumento en los padres con la categoría más alta y una disminución en la categoría baja. Sin embargo, aunque en el caso de la categoría alta se encontró un valor estadísticamente significativo con respecto a la diferencia de porcentajes, no se considera conveniente extraer conclusiones respecto a un posible cambio en la estructura de clase de los titulados. Para ello habría que llevar a cabo análisis adicionales y sobre todo hacer mediciones que abarcaran periodos mayores al que existe entre las dos encuestas analizadas en esta investigación.

⁹¹ Prueba de comparación de proporciones: categoría alta $Z = -5,05$, categoría media $Z = 3,57$, categoría baja $Z = 1,21$. En esta prueba, si el valor absoluto de Z es superior a 1,96 –con un nivel de confianza de 95%– se rechaza la hipótesis nula de que las dos proporciones analizadas son iguales, por tanto, se puede afirmar que las proporciones son diferentes de forma estadísticamente significativa.

6.3.2 Nivel formativo de los padres

La medición del nivel educativo de los padres está construida a partir de la pregunta “¿cuál es el máximo nivel educativo alcanzado por tus padres?”, con cinco respuestas posibles: primario o sin estudios, uno de los dos padres nivel medio, los dos padres nivel medio, uno de los dos padres con estudios superiores y los dos padres con estudios superiores. A partir de estas respuestas, se construyó una variable sintética, que toma en cuenta el máximo nivel educativo alcanzado por alguno de los dos padres, aunque sin que sea posible determinar si es el padre o la madre quien lo ha alcanzado. Se ha denominada a esta variable “nivel formativo familiar” (NFF). En la Tabla 20 se muestra la distribución de esta variable, tanto las respuestas originales como el resultado de la integración de las respuestas en tres categorías: nivel primario, medio o superior.

Tabla 20: Nivel formativo familiar de los encuestados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido ⁹²	Frecuencia	Porcentaje válido
Primario	4730	40,3	4445	36,5
Medio	3573	30,4	3683	30,3
<i>Uno</i>	<i>1757</i>	<i>15,0</i>	<i>1504</i>	<i>12,4</i>
<i>Ambos</i>	<i>1816</i>	<i>15,5</i>	<i>2179</i>	<i>17,9</i>
Superior	3445	29,3	4046	33,2
<i>Uno</i>	<i>1969</i>	<i>16,8</i>	<i>2136</i>	<i>17,5</i>
<i>Ambos</i>	<i>1476</i>	<i>12,6</i>	<i>1910</i>	<i>15,7</i>
Total	11748	100,0	12174	100,0
<i>Perdidos</i>	<i>23</i>		<i>45</i>	

Si se toman en cuenta las categorías más amplias –estudios hasta primarios, hasta medios o hasta superiores– se puede observar que la estructura del nivel educativo de los padres de los titulados se acercaría a una división por tercios, sobre todo en la encuesta de 2011. Además, hay una diferencia estadísticamente significativa entre encuestas en el porcentaje de padres con estudios superiores ($Z = -3,62$) y el porcentaje de padres con estudios primarios ($Z = 3,74$).

Ante tales resultados, caben dos hipótesis: que la universidad se haya vuelto más desigual o que estos porcentajes reflejen una evolución en el logro educativo de la población en general. Una posible vía de exploración es el análisis de la evolución del

⁹² El cálculo del porcentaje válido excluye los casos perdidos. En todas las tablas de frecuencia los casos perdidos incluyen las opciones de “no aplica” y “no sabe/no contesta”.

nivel educativo de la población en general y compararla con la estructura del nivel educativo de los padres en cada encuesta.

En este sentido, Planas y Fachelli (2013; 2010) concluyeron que había una diferencia clara entre el nivel educativo de los padres de los titulados universitarios y el correspondiente a su generación. A partir de las mismas encuestas que se utilizan en esta tesis, los autores calcularon un “índice de presencia” que comparaba el nivel educativo de la generación de los padres de los titulados –con datos del Censo de Población– con el nivel educativo de los padres de los universitarios. El índice refleja el cociente que resulta de dividir el porcentaje de los padres de los universitarios con determinado nivel educativo entre el porcentaje del mismo nivel en la población en general.

Como puede observarse en la Tabla 21, a pesar de la diferencia que ya se mencionó en los niveles primario y superior de una encuesta a otra, los índices de presencia son prácticamente iguales en las dos generaciones, es decir, que se mantiene la misma estructura de desigualdad que cabía esperar de acuerdo al marco teórico (Ariño y Llopis, 2011; Mora, 1997): los padres con niveles superior están claramente sobrerrepresentados, mientras que los padres con nivel primario, a pesar de que tienen el mayor peso relativo, están infrarrepresentados en comparación al peso de generación. Dicho con otras palabras, en la universidad hay más hijos de padres con niveles primarios, pero menos de los que “les tocaría” si la universidad pretendiera reflejar los niveles educativos de la población.

Si bien los padres con niveles superiores de la encuesta 2011 tienen un peso relativo mayor que los de 2008 y los del nivel primario menor que en 2008, queda claro que, aun con los cambios, ninguna de las dos encuestas refleja la composición del nivel de estudios de la población en general.

Tabla 21: Comparación entre el nivel educativo de los padres y el nivel educativo de la generación de los padres, de acuerdo al Censo de Población. Índice de presencia⁹³

	2008	2011
Nivel primario	0,59	0,56
Nivel secundario	1,74	1,56
Nivel superior	2,07	2,17

Fuente: Fachelli y Planas (2013).

Los datos mostrados en este apartado permiten concluir que, entre la encuesta 2008 y 2011 se mantiene prácticamente la misma estructura de desigualdad en la composición social de los universitarios, es decir, que el cambio en la estructura interna de los niveles educativos de los padres de los titulados podría estar reflejando el cambio en el logro educativo de la población. Sin embargo, además de que este análisis trasciende los objetivos de esta tesis y requeriría datos adicionales, esta conclusión habrá que tomarla con sumo cuidado, ya que, como afirman los autores, un periodo de tres años seguramente no es el más indicado para analizar un fenómeno tan complejo.

6.4 Distribución de los encuestados por titulaciones

Se ha mostrado en la revisión de la literatura la importancia de la titulación estudiada para diferenciar los resultados de inserción laboral de los egresados, por lo que es importante conocer cómo se distribuyen los encuestados en función del título obtenido. En el caso de las encuestas utilizadas, en 2008 había un total de 114 titulaciones incluidas en el estudio, mientras que en 2011 fueron 120. Ya se ha comentado al inicio del capítulo 6 que no todas las titulaciones alcanzaron el nivel de error muestral previsto en el diseño de las encuestas (8%), con lo cual un análisis de las titulaciones por separado, además de ser sumamente complejo⁹⁴, podría llevar a resultados con poca fiabilidad estadística, al menos con relación a los objetivos de esta tesis⁹⁵. Esto planteó la necesidad de agrupar las titulaciones para poder realizar los análisis pertinentes de una forma más eficiente.

⁹³ Para la construcción del índice de presencia, se tomó en cuenta la edad promedio de los titulados. A partir de ahí, se identificó en las estadísticas vitales (INE) la edad promedio de los padres y madres correspondiente a la cohorte de dichos titulados. Para la encuesta 2008, se calculó el nivel educativo de la cohorte de varones nacidos en 1950 y mujeres nacidas en 1953; en la encuesta 2011, los nacidos en 1952 y las mujeres nacidas en 1955.

⁹⁴ En el anexo 12.2 (Tabla 67) se presenta un listado completo de las titulaciones incluidas en las encuestas con sus respectivas frecuencias.

⁹⁵ En su página web, AQU Catalunya ofrece informes detallados por titulaciones con los principales descriptivos de las encuestas (www.aqu.cat).

Una posible clasificación consiste en utilizar las áreas de estudio que contempla el sistema universitario en Cataluña, a saber: humanidades, ciencias sociales, ciencias de la salud, ciencias exactas y área técnica. Evidentemente al interior de cada área de estudios existen diferencias importantes con respecto a las características de las titulaciones. En este sentido, se consideró que, de entrada, el área que podría presentar mayores problemas era la de ciencias sociales, aunado a que era el área con mayor número de titulados en ambas encuestas. Por ello, y siguiendo la estrategia sugerida por Planas y Fachelli (2010), se segmentó el área de ciencias sociales en dos sub áreas. Por un lado, una sub área que integra las titulaciones relacionadas con las ciencias económicas, la administración y el derecho, denominada “sociales EAD”, mientras que en el resto de titulaciones se utiliza la denominación original de “ciencias sociales”. A partir de aquí, cada vez que se hable de “áreas de estudios” implicará que se está segmentando el área de ciencias sociales de acuerdo a esta propuesta.

Tabla 22: Distribución de los encuestados por áreas de estudio

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Humanidades	1675	14,2	1552	12,7
C. Sociales	3188	27,1	3527	28,9
Sociales EAD	2062	17,5	1878	15,4
C. Experimentales	1015	8,6	1048	8,6
C. Salud	1112	9,4	1089	8,9
Técnica	2719	23,1	3125	25,6

Además de la clasificación de las titulaciones desde el punto de vista disciplinar, existe otra diferencia importante en función de la duración y naturaleza de los estudios: ciclos cortos o ciclos largos, vigentes hasta antes de la Reforma de Bolonia –que se instituyó formalmente en el curso 2008-2009–. Así, todos los titulados participaron en las encuestas pueden dividirse en función de la duración de los estudios en sus respectivos ciclos, con algunas excepciones. El área de humanidades solo contaba con licenciaturas, es decir, ciclos largos. Por otro lado, como se mencionó previamente, el área de ciencias experimentales solo contaba con una diplomatura –D. en Estadística– pero por el bajo número de titulados de esta carrera (2008 $N = 46$; 2011 $N = 43$), cuando se hizo la división de áreas por ciclo, se integraron en una sola categoría todos los titulados del área. El resto de áreas se separaron en función de si las carreras correspondían a

licenciaturas/ingenierías superiores⁹⁶ –ciclos largos de cuatro o más años– o diplomaturas/ingenierías técnicas –ciclos cortos de tres años⁹⁷–. De esta manera, integrando las áreas con la tipología de ciclos, se obtuvo una nueva clasificación de las titulaciones (Tabla 23).

Tabla 23: Distribución de los encuestados por áreas de estudio y tipo de ciclo

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Humanidades	1675	14,2	1552	12,7
Diplomaturas C. Sociales	1924	16,3	2039	16,7
Licenciaturas C. Sociales	1309	11,1	1563	12,8
Diplomaturas C. Sociales EAD	643	5,5	519	4,2
Licenciaturas C. Sociales EAD	1374	11,7	1284	10,5
C. Experimentales	1015	8,6	1048	8,6
Diplomaturas C. Salud	486	4,1	495	4,1
Licenciaturas C. Salud	626	5,3	594	4,9
Ingenierías Técnicas	1507	12,8	1870	15,3
Ingenierías Superiores	1212	10,3	1255	10,3

Como se mostró en la revisión de la literatura, de acuerdo a investigaciones que analizan la cuestión social de las universidades (cfr. Capítulo 1), además de las diferencias por sexo o edad –tratadas en los apartados 6.1 y 6.2.– las titulaciones tienden a estar compuestas de manera distinta en función del origen social de los universitarios. En este sentido, tomando como indicador la ocupación de los padres, se encontró una relación estadísticamente significativa entre el máximo nivel ocupacional de los padres y la titulación estudiada. Se aplicó el test de chi cuadrado, primero con la variable de áreas de estudios y posteriormente segmentándola en función del tipo de ciclo y los resultados mostraron que, aunque en ambos casos se trata de una relación débil –en función del valor de la *V de Cramer*–, ésta es mayor en el segundo análisis –dividiendo las áreas por ciclos–. En la Tabla 24 y en la Tabla 25 se muestra una síntesis de estas

⁹⁶ En el área de sociales EAD, aunque el ciclo corto corresponde únicamente a la diplomatura en Ciencias Empresariales, se mantuvo la división por tipo de ciclos debido al peso que representaba esta diplomatura en ambas encuestas (2008, N= 643; 2011, N =519). En el área técnica, dentro del grupo de ingenierías superiores están incluidas las licenciaturas en Máquinas Navales y Náutica y Transporte Marítimo así como la carrera en Arquitectura.

⁹⁷ Dentro de los ciclos cortos del área técnica, las diplomaturas en Máquinas Navales y en Navegación Marítima, así como la carrera de Arquitectura Técnica están integradas dentro del grupo de ingenierías técnicas.

pruebas, utilizando los residuos tipificados corregidos⁹⁸, que permiten ver la fuerza de asociación entre las categorías de las dos variables.

Tabla 24: Relación entre áreas de estudio y nivel ocupacional familiar (NOF). Residuos tipificados corregidos con valor estadísticamente significativo al 95% de NC

	NOF Bajo		NOF Medio		NOF Alto	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Humanidades	-	-	-	-	-	-
Ciencias Sociales	2,2	2,9	4,9	2,4	-6,9	-4,9
C. Sociales EAD	2,8	2,2	-4,6	-2,6	-	-
C. Experimentales	-3,4	-3,6	-	-	5	3,5
C. Salud	-	-2,1	-	-	2,1	2,7
Técnica	-	-	-	-	-	-
2008	$Chi^2 = 84,908$		$p = 0,000$		$V Cramer = 0,06$	
2011	$Chi^2 = 49,346$		$p = 0,000$		$V Cramer = 0,05$	

Cuando se analiza el nivel ocupacional familiar con respecto a las áreas de estudio (Tabla 24) se observa que hay dos áreas que no muestran ninguna relación significativa: humanidades y área técnica, es decir, que no se podría hablar de una influencia la ocupación de los padres en la elección de los estudios en estas dos áreas. Por otro lado, a nivel general el nivel ocupacional bajo está sobrerrepresentado en las dos áreas de ciencias sociales mientras que el nivel alto se relaciona significativamente con las ciencias experimentales y las ciencias de la salud.

Después de haber segmentado las áreas en función de la duración y naturaleza de los estudios (Tabla 25), se pudo comprobar que, además de que la relación entre las dos variables aumenta ligeramente $-V de Cramer-$, en las áreas que se han dividido por tipo de ciclo la influencia del nivel ocupacional familiar se manifiesta de forma más clara. Así, en las diplomaturas en ciencias sociales se mantiene la sobrerrepresentación del nivel bajo, pero en las licenciaturas en ciencias sociales prácticamente se anula la relación que aparecía sin la división por ciclos. En el área de sociales EAD, las diplomaturas también conservan la relación con el nivel bajo, mientras que aparece una

⁹⁸ En un análisis de tablas de contingencia los residuos corresponden a la diferencia entre las frecuencias observadas y las esperadas bajo la hipótesis de independencia entre las variables. En este caso se utilizan los residuos tipificados corregidos, que por un lado eliminan el efecto que tiene el número de efectivos de las categorías, es decir, tipifican o estandarizan los residuos, y por otro, mediante la corrección de Haberman, se normalizan para compararlos de una manera más correcta a partir de una distribución de probabilidades. Para su cálculo se utilizó el programa estadístico SSPS (V. 18). Estos residuos, evalúan la fuerza de la asociación entre categorías en una tabla de contingencia. Con un nivel de confianza de 95%, si el valor absoluto de los residuos es superior a 1,96, se considera que la asociación es estadísticamente significativa. Si el valor es positivo, indica que el porcentaje es superior al que cabría esperar si no existiera relación entre las variables (López-Roldán y Lozares, 1999).

relación significativa entre las licenciaturas en EAD y el nivel ocupacional alto. En las ciencias de la salud ocurre algo similar –aunque las diplomaturas solo están relacionadas con el nivel bajo en 2008–, con respecto al nivel alto en ambas encuestas se observa que los titulados de las licenciaturas en salud están más propensos a provenir de este nivel. Finalmente, en el área técnica se presenta la misma tendencia: las ingenierías técnicas –ciclo corto– están sobrerrepresentadas en el nivel bajo y las superiores –ciclo largo– en el nivel alto.

Tabla 25: Relación entre áreas de estudio por ciclo y nivel ocupacional familiar (NOF). Residuos tipificados corregidos con valor estadísticamente significativo al 95% de NC

	NOF Bajo		NOF Medio		NOF Alto	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Humanidades	-	-	-	-	-	-
Diplomaturas C. Sociales	3,3	4,3	4,2	3,6	-7,4	-7,4
Licenciaturas C. Sociales	-	-	2	-	-	-
Diplomaturas C. Sociales EAD	3,2	5,2	-	-	-2,1	-4,9
Licenciaturas C. Sociales EAD	-	-	-4,8	-2,9	3,8	3,4
C. Experimentales	-3,4	-3,6	-	-	5	3,5
Diplomaturas C. Salud	2,1	-	-	-	-3,5	-
Licenciaturas C. Salud	-3,2	-3,9	-2,8	-	5,9	5,2
Ingenierías Técnicas	3,2	2,3	2	-	-5,1	-3,6
Ingenierías Superiores	-5,7	-2,9	-	-	6,8	5,4
2008	$Chi^2 = 227,34$		$p = 0,000$		$V Cramer = 0,09$	
2011	$Chi^2 = 181,75$		$p = 0,000$		$V Cramer = 0,09$	

Posteriormente, tomando como indicador de origen social el nivel educativo de los padres, se aplicaron los mismos análisis y los resultados mostraron una tendencia similar: las relaciones son estadísticamente significativas, con una fuerza de la relación débil, aunque mayor cuando se segmentan las áreas por tipo de ciclo. Utilizando las áreas de estudio (Tabla 26) se observó que hay una relación entre la categoría de estudios superiores de los padres y las áreas de humanidades, ciencias experimentales y ciencias de la salud. En este sentido, llama la atención la diferencia con respecto a la variable de nivel ocupacional, en la que las humanidades no mostraron relación con ninguna de las categorías ocupacionales, mientras que el nivel formativo alto sí influye, aunque ligeramente, en la probabilidad de estudiar una licenciatura en humanidades. Por otro lado, el área de ciencias sociales muestra una relación con los estudios primarios de los padres. Las áreas restantes, sociales EAD y técnica, no muestran asociaciones estadísticamente significativas. Además, el nivel de estudios medios no está relacionado

con ningún área, de manera los hijos de padres con este nivel se repartirían de forma equilibrada entre las áreas.

Tabla 26: Relación entre áreas de estudio y nivel formativo familiar (NFF). Residuos tipificados corregidos con valor estadísticamente significativo al 95% de NC

	NFF Primario		NFF Superior	
	2008	2011	2008	2011
Humanidades	-2,3	-2,0	2,7	3,8
Ciencias Sociales	8,1	6,4	-8,1	-7,5
C. Sociales EAD	-	-	-	-
C. Experimentales	-5,2	-6,2	5,1	6,0
C. Salud	-3,2	-2,7	2,4	2,4
Técnica	-	-	1,9	-
2008	$Chi^2 = 113,86$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,07$	
2011	$Chi^2 = 112,92$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,07$	

Por otro lado, como puede observarse en el segundo análisis (Tabla 27) –separando las áreas de estudio en función del tipo de ciclo–, se revela una estratificación distinta que en el caso anterior. En el área de ciencias sociales, se conserva relación entre las diplomaturas y el nivel primario, pero se reduce drásticamente con respecto a las licenciaturas, incluso en 2011 se vuelve prácticamente nula ($RC^{99} 0,2$). En el área de ciencias sociales EAD, que anteriormente no mostraba una asociación clara con ningún nivel educativo, al separarse las diplomaturas y las licenciaturas se observa una polarización que es coherente con el tipo de carreras implicadas: en las licenciaturas – Economía, Derecho y ADE– la asociación positiva está en el nivel superior mientras que en la diplomatura en Ciencias Empresariales –única diplomatura del área– la asociación se da con el nivel primario. En las ciencias de la salud y en el área técnica ocurre algo similar, las licenciaturas e ingenierías superiores se asocian al nivel superior y las diplomaturas e ingenierías técnicas al nivel primario. Además, en este análisis aparece una asociación significativa de las diplomaturas en ciencias de la salud con el nivel de estudios medios.

⁹⁹ Residuos tipificados corregidos.

Tabla 27: Relación entre áreas de estudio por tipo de ciclo y nivel formativo familiar (NFF). Residuos tipificados corregidos con valor estadísticamente significativo al 95% de NC

		NFF Primario		NFF Medio		NFF Superior	
		2008	2011	2008	2011	2008	2011
Humanidades		-2,3	-	-	-	2,7	3,8
Diplomaturas C. Sociales		8,4	7,5	-	-	-9,3	-8,9
Licenciaturas C. Sociales		-	-	-	-	-	-
Diplomaturas C. Sociales EAD		4,8	5,7	-	-	-5,9	-6,6
Licenciaturas C. Sociales EAD		-3,1	-3,1	-	-	3,7	2,5
C. Experimentales		-5,2	-6,2	-	-	5,1	6,0
Diplomaturas C. Salud		1,8	1,6	2,1	2,6	-4,0	-4,2
Licenciaturas C. Salud		-5,7	-5,1	-	-1,9	6,7	7,1
Ingenierías Técnicas		2,9	3,5	-	-	-4,4	-4,9
Ingenierías Superiores		-5,1	-3,1	-2,0	-	7,5	6,6
2008	$Chi^2 = 299,20$	$p = 0,000$		$V Cramer = 0,11$			
2011	$Chi^2 = 316,96$	$p = 0,000$		$V Cramer = 0,11$			

Estos resultados permiten confirmar la existencia de una estratificación en la composición social en algunas titulaciones, tal como se han encontrado numerosos estudios a lo largo de las últimas décadas. Visto en su conjunto, está claro que los universitarios de orígenes más bajos obtuvieron prioritariamente títulos de corta duración –diplomaturas o ingenierías técnicas– que eventualmente les permitirían un acceso más rápido al mercado de trabajo. En cambio, los titulados que provienen de familias con mayor nivel de estudios, cuyos padres tienen estudios superiores o niveles ocupacionales altos, obtuvieron títulos de duración larga –licenciaturas o ingenierías superiores–. En este sentido, cabe apuntar a que la eliminación de la división entre ciclos a partir de la Reforma de Bolonia podría enfatizar la división entre disciplinas, ya que la introducción de los grados -que como norma general son de 4 años– no permitirá distinguir a los estudiantes en función de la duración de los estudios.

6.5 Trabajo durante los estudios

Se cierra este apartado de análisis descriptivos de las variables que caracterizan al conjunto de titulados con el análisis descriptivo del trabajo durante los estudios entre los titulados. Al respecto, las encuestas permiten identificar si los titulados habían trabajado durante los dos últimos años de la carrera, con lo cual a partir de aquí siempre que se hable del trabajo durante los estudios de los titulados se debe entender siempre con referencia este periodo, no necesariamente durante toda la carrera. Las posibles respuestas distinguen entre la duración de la jornada y la relación con los estudios.

Añadiendo la opción de no haber trabajado o haber tenido algún trabajo intermitente – ambas en la misma respuesta– las frecuencias de esta variable son las siguientes.

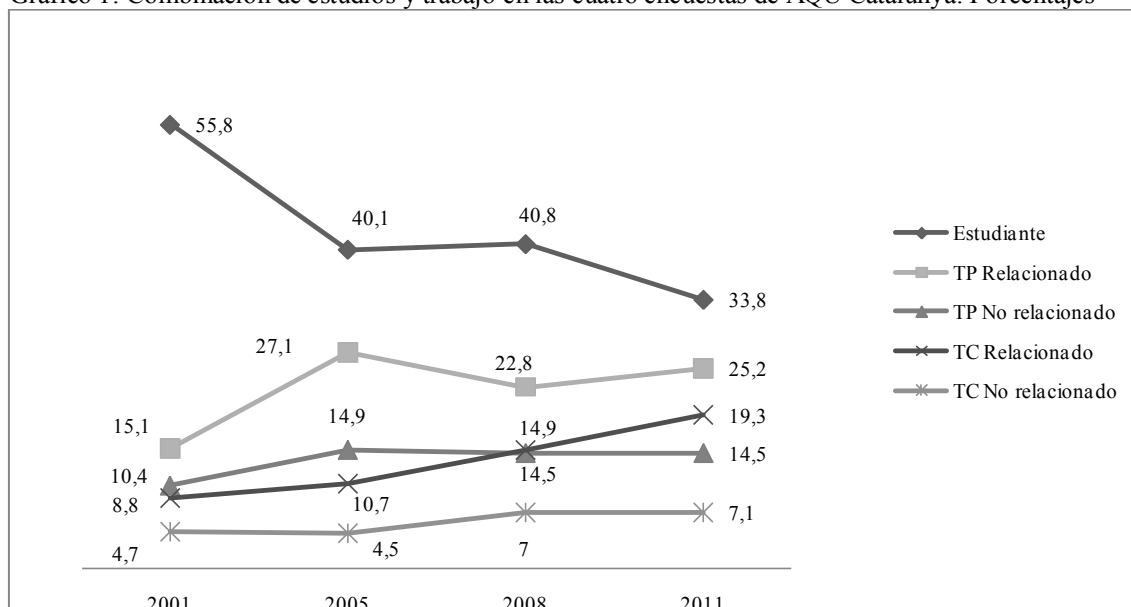
Tabla 28: Estudios y trabajo durante los últimos dos años de la carrera

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Estudiante	4740	40,8	4073	33,8
Tiempo parcial relacionado	2649	22,8	3043	25,2
Tiempo parcial no relacionado	1685	14,5	1754	14,5
Tiempo completo relacionado	1729	14,9	2331	19,3
Tiempo completo no relacionado	818	7,0	861	7,1
<i>Total</i>	<i>11621</i>	<i>100</i>	<i>12062</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>150</i>		<i>157</i>	

En la comparación entre ambas encuestas se pueden observar diferencias en tres categorías: estudiantes a tiempo completo, tiempo parcial relacionado y tiempo completo relacionado. Los estudiantes a tiempo completo se reducen de manera significativa mientras que las categorías de trabajo relacionado aumentan, sobre todo en el tiempo completo. En este caso, resulta interesante incorporar los datos de las encuestas previas elaboradas por AQU Catalunya –en 2001 y en 2005– para ver la tendencia de este fenómeno y evaluar con mayor precisión los cambios entre las encuestas que se utilizan en la tesis.

En el Gráfico 1 se confirma que ha habido un descenso continuo en el porcentaje de estudiantes a tiempo completo desde la primera encuesta hecha a la promoción de 1998 (entrevistada en 2001). Con respecto al tiempo completo, se observa una tendencia creciente a lo largo de las encuestas y, entre los trabajadores a tiempo completo, el mayor incremento se produce en la categoría de trabajo relacionado con los estudios. Las otras dos categorías crecen con respecto a la primera encuesta y muestran una tendencia más o menos estable desde la encuesta de 2005. Lo que se puede concluir a nivel global, es que se produjo un crecimiento importante en el número titulados que combinaron estudios y trabajo en cualquiera de las modalidades.

Gráfico 1: Combinación de estudios y trabajo en las cuatro encuestas de AQU Catalunya. Porcentajes



El hecho de haber combinado estudios y trabajo durante la universidad refleja claramente la estructura etaria de los egresados. Como se esperaba, los egresados que se dedicaron exclusivamente a los estudios durante la carrera presentaron una media de edad menor que el resto de titulados que combinaron los estudios con algún tipo de actividad remunerada. Dentro de este último grupo, los egresados que tenían un trabajo a tiempo completo no relacionado con los estudios tenían un promedio de edad mayor que el resto de titulados (32,5 en 2008 y 33,3 en 2011). En el resto de categorías de combinación de estudios y trabajo, con medias muy similares en ambas encuestas, se puede observar la siguiente estructura de edades: de menor a mayor, después de los estudiantes a tiempo completo, siguen los que trabajaban a jornada parcial (relacionado o no relacionado) y posteriormente los que trabajaban a tiempo completo relacionado.

Por otro lado, las mujeres están mejor representadas entre el colectivo de titulados que solo se dedicaron a estudiar durante la carrera y entre los que trabajaron a tiempo parcial en algo no relacionado con los estudios (Tabla 29). Por su parte, los hombres están mejor representados que las mujeres en las categorías de trabajo relacionado a jornada parcial y de trabajo a tiempo completo, es decir, que muestran mayor tendencia a elegir estrategias de incorporación al mercado de trabajo durante los estudios o bien estudiaron cuando ya estaban dentro del mismo. La categoría de trabajo a tiempo completo no relacionado no muestra una diferencia significativa con respecto al sexo de los titulados.

Tabla 29: Relación entre sexo y combinación de estudios y trabajo durante la carrera. Residuos tipificados corregidos con valor estadísticamente significativo al 95% de NC

		2008		2011	
		Mujer	Home	Mujer	Home
Estudiante		4,1	-4,1	2,5	-2,5
Tiempo parcial relacionado		-2,5	2,5	-2,8	2,8
Tiempo parcial no relacionado		5,9	-5,9	8,1	-8,1
Tiempo completo relacionado		-7,3	7,3	-7,2	7,2
Tiempo completo no relacionado		-	-	-	-
2008	$Chi^2 = 91,99$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,09$		
2011	$Chi^2 = 107,65$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,09$		

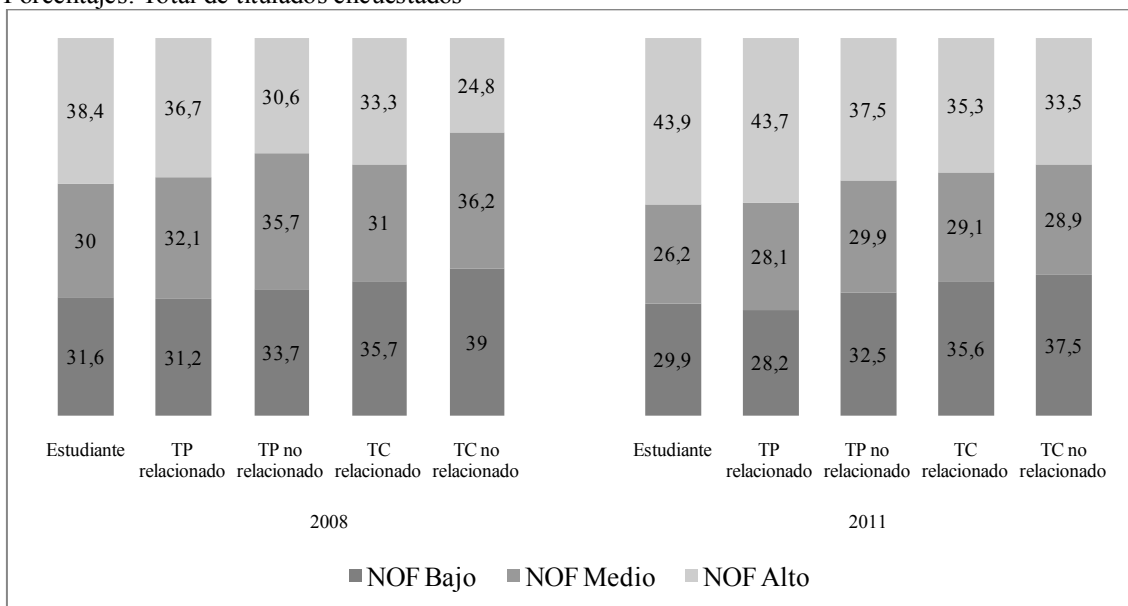
Queda por analizar la relación entre los estudios y el trabajo con el origen social y con las titulaciones. Se ha mostrado en el marco teórico (cfr. apartado 4.4) que el hecho de trabajar durante la carrera no estaba necesariamente relacionado con la necesidad de hacerse de recursos económicos para sostenerse, es decir, que no era un fenómeno exclusivo de los estudiantes que provenían de orígenes bajos. Se mostró que las estrategias de inserción pueden responder a diferentes intereses, entre ellos evidentemente el aspecto económico, pero que el análisis requería mirar el fenómeno de una manera compleja.

Con respecto al nivel ocupacional de los padres de los titulados encuestados, se puede observar en el Gráfico 2 que entre los estudiantes a tiempo completo y los que trabajaban a tiempo parcial en algo no relacionado con los estudios había una proporción mayor de titulados cuyos padres tenían un nivel ocupacional alto, mientras que en el tiempo completo había una mayor proporción de padres con nivel ocupacional bajo. El tiempo parcial no relacionado presentó un resultado diferente entre las dos encuestas: en 2008 predomina ligeramente el nivel ocupacional medio mientras que en 2011 tiene una presencia relativa mayor el nivel ocupacional alto.

Por otro lado, en el Gráfico 3 se muestra la relación entre el nivel formativo familiar y la situación laboral de los titulados durante los estudios. Se puede observar la tendencia hacia una mayor combinación de estudios y trabajo a medida que el nivel educativo de los padres disminuye. Los porcentajes entre las dos encuestas no son exactamente iguales, pero marcan la misma tendencia, a excepción de los estudiantes a tiempo completo. En 2008, la mayoría de estos últimos provenían de familias con estudios hasta primarios (36%) y en segundo lugar estudios superiores (33,5%). En 2011 esta

relación se invierte, los padres universitarios representan el 38,7% de los estudiantes a tiempo completo y el nivel primario de los padres corresponde al 31,3 %.

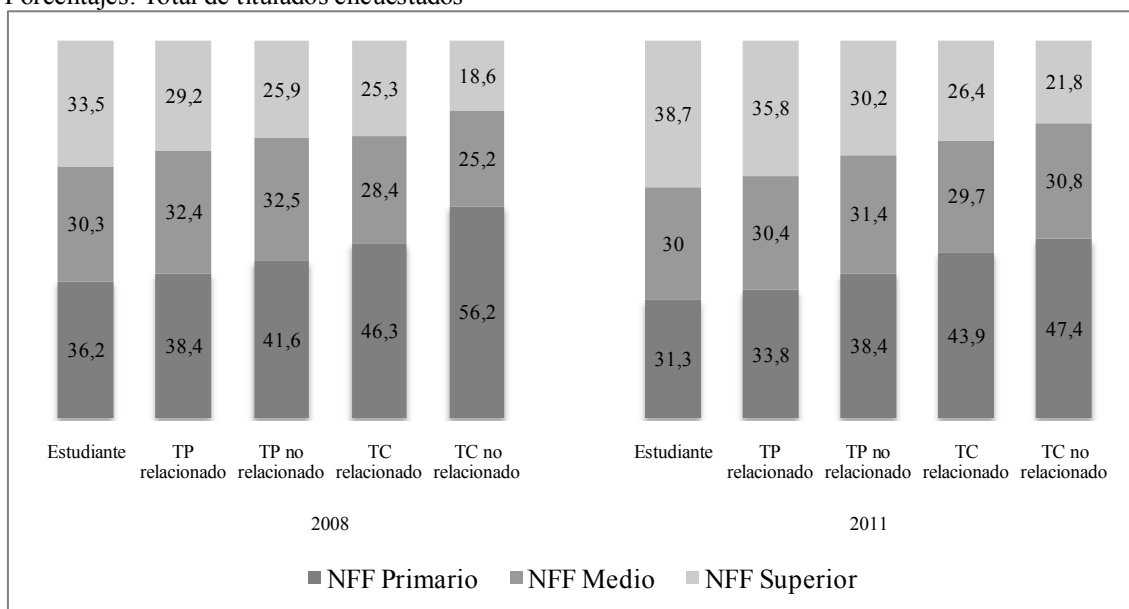
Gráfico 2: Relación entre nivel ocupacional de los padres y la situación laboral durante los estudios. Porcentajes. Total de titulados encuestados



Sin embargo, a pesar de la diferencia en estos porcentajes, si se calculan los residuos tipificados corregidos, se puede identificar una asociación significativa entre la categoría de estudiante y el nivel de estudios superior de los padres en ambas encuestas (2008=8,5; 2011=9,2). A nivel general, la tendencia indica que una mayor implicación con el mundo laboral durante los estudios –ya sea por el tipo de jornada o por la relación con los estudios– se da en las categorías más bajas de acuerdo al nivel de estudios.

Finalmente, por lo que hace a la relación entre la situación laboral durante los estudios y la titulación estudiada, en la Tabla 30 se muestran los residuos tipificados corregidos que resultan del análisis de la situación laboral de los titulados durante la carrera con respecto al área de estudios. Se ofrecen únicamente los residuos que resultaron positivos y mayores de 1,96, con la finalidad de caracterizar las diferentes opciones de estudio y trabajo a partir de las titulaciones. Lo que se buscaba al efectuar este análisis era confirmar que las características de las titulaciones favorecían o impedían la compaginación entre estudios y trabajo, como se vio en la revisión de la literatura.

Gráfico 3: Relación entre nivel formativo de los padres y la situación laboral durante los estudios. Porcentajes. Total de titulados encuestados



En primer lugar, se observó que en ambas encuestas los resultados eran muy similares. Como es de esperarse, las áreas que mejor caracterizan a los estudiantes a tiempo completo son las ciencias experimentales y las licenciatura en ciencias de la salud. Se trata en este caso de titulaciones con cargas de trabajo académico que suelen dificultar la compaginación de estudios y trabajo.

En segundo lugar, se observa una diferencia clara con respecto a la categoría de trabajo a tiempo parcial, lo que a algunos autores llaman los “estudiantes trabajadores”. En la categoría de tiempo parcial relacionado, el área técnica –tanto en ciclos cortos como en ciclos largos– es la que presenta una relación significativa y adicionalmente –aunque con menor valor en los residuos– aparecen las diplomaturas en EAD. El tiempo parcial no relacionado está asociado a dos áreas: humanidades y ciencias sociales –en ambos ciclos– y en 2011 también con el área de estudios experimentales.

El análisis del trabajo a tiempo completo durante los estudios, es decir, de los “trabajadores estudiantes”, también permite hacer una clara diferenciación con respecto a las titulaciones. Ya se vio anteriormente que la edad media de los que trabajaban a tiempo completo durante la universidad era mayor que la del resto de titulados, lo cual permite ir definiendo un posible perfil para esta categoría: personas que entraron a la universidad cuando ya estaban incorporadas plenamente al mercado de trabajo. Este dato se confirma analizando la duración en años del trabajo que tenían los titulados al

momento de la entrevista. En 2008, de los titulados que habían tenido el mismo trabajo durante más de 5 años, el 47% habían trabajado a tiempo completo durante los estudios, siendo que en total los “trabajadores estudiantes” en esa generación apenas representaba el 22%. En 2011 las cifras son muy parecidas, el 51% de los titulados con trabajos de larga duración trabajaron a tiempo completo en la universidad.

Tabla 30: Relación entre áreas de estudio y situación laboral durante los estudios. Residuos tipificados corregidos positivos y estadísticamente significativos al 95% de NC

	2008		2011	
	Área	RC	Área	RC
Estudiante	Experimentales	13,8	Experimentales	11,7
	Lic. C. Salud	11,5	Lic. C. Salud	12,7
Tiempo parcial relacionado	Dip. Sociales EAD	2,9	-	-
	Ing. Técnicas	8	Ing. Técnicas	6,4
	Ing. Superiores	14,0	Ing. Superiores	10,5
Tiempo parcial no relacionado	Humanidades	13,2	Humanidades	13
	Dip. Sociales	4,9	Dip. Sociales	3,5
	Lic. Sociales	4,2	Lic. Sociales	3,6
	-	-	Experimentales	4,5
Tiempo completo relacionado	Lic. Sociales	2	-	-
	Dip. Sociales EAD	4,7	Dip. Sociales EAD	8,4
	Lic. Sociales EAD	5,3	Lic. Sociales EAD	8,8
	Ing. Técnicas	5,7	Ing. Técnicas	5,1
	Ing. Superiores	6,6	Ing. Superiores	5,7
Tiempo completo no relacionado	Humanidades	12,1	Humanidades	11,6
	Dip. Sociales	4,2	Dip. Sociales	2,2
	-	-	Lic. Sociales	2,3
2008	$Chi^2 = 1304,00$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,17$	
2011	$Chi^2 = 1269,74$	$p = 0,000$	$V Cramer = 0,16$	

Con respecto al tipo de trabajo, los “trabajadores estudiantes” de ingenierías y de economía-administración-derecho son los que están más asociados a trabajos relacionados con los estudios. Se trataría de áreas en las cuales es posible comenzar una trayectoria laboral incluso antes de terminar la carrera. Además, también se trata de áreas que suelen estar bien posicionadas en el mercado de trabajo con respecto a otras áreas. Precisamente, las humanidades y las diplomaturas en ciencias sociales son las que están más asociadas con trabajos a tiempo completo no relacionados con los estudios. Desafortunadamente las encuestas no proporcionan el motivo por el cual los titulados compaginaron estudios y trabajo, pero se podrían establecer algunas posibles interpretaciones al respecto. Por ejemplo, en el caso de humanidades, por la naturaleza menos aplicada de los estudios, se podría plantear la hipótesis de que entraron a la universidad por razones más expresivas que instrumentales, tomando en cuenta que ya

tenían un trabajo a tiempo completo. Otra interpretación podría establecerse a partir del mercado laboral más limitado para las humanidades, por lo tanto, si el estudiante necesita trabajar por su situación económica será más probable que lo haga en algo no relacionado.

7. La situación laboral de los titulados: ocupación, paro o inactividad

En este capítulo se presentan los resultados con respecto a la situación laboral de los titulados. Se trata de analizar el tipo de relación que mantenían con el mercado de trabajo, es decir, si estaban trabajando de forma remunerada¹⁰⁰, buscando trabajo remunerado o fuera del mercado de trabajo.

El capítulo tiene tres apartados relacionados con las preguntas de investigación y con las hipótesis. En primer lugar, con respecto a la hipótesis H1.1, se intenta confrontar la existencia de una segmentación del mercado de trabajo de los titulados con respecto a la situación laboral en la que se encontraban. En segundo lugar, se analiza la hipótesis H.2.1, que planteaba de forma general un aumento del paro en un momento de crisis – encuesta 2011– con respecto a una coyuntura de crecimiento económico – encuesta 2008–. En tercer lugar, con respecto a la hipótesis H.3.1, se analiza la influencia de la edad, el sexo, el origen social, la titulación y el trabajo durante los estudios –como variables independientes– en la situación laboral de los titulados.

En el análisis de la hipótesis H.3.1, la estrategia metodológica propuesta señalaba dos etapas para dar cuenta de este objetivo (cfr. apartado 5.4). Por un lado, un análisis por separado de la situación laboral con respecto a cada variable independiente y posteriormente la elaboración de modelos logísticos que integraran todas las variables buscando aquellas con mayor peso en la determinación de la situación laboral. Una vez elaborados los modelos logísticos, se encontró que éstos tenían muy poca capacidad explicativa, nunca mayor al 4% de varianza explicada. Dichos análisis se pueden revisar en el anexo 12.4, de forma que en este capítulo únicamente se presenta la primera etapa, es decir, cómo se comporta la situación laboral en función a cada una de las variables independientes.

¹⁰⁰ Se entiende aquí la remuneración únicamente en el sentido monetario del término, se excluye por tanto la referencia al trabajo reproductivo, al voluntariado, al trabajo social u otro tipo de actividades no remuneradas económicamente.

7.1.1 Descripción de la situación laboral

El análisis de la situación laboral de los titulados en el momento de la encuesta surge de la combinación de dos preguntas del cuestionario. En primer lugar los entrevistados respondieron si “trabajan actualmente”. Las posibles respuestas eran tres: “sí”, “ahora no” o “nunca”. Para efectos de nuestro análisis, los que respondieron que sí, pasaron directamente a formar parte del colectivo de “ocupados”.

Los que respondieron que no trabajaban o que nunca lo habían hecho pasaron a un segundo filtro elaborado a partir de la pregunta: “¿Actualmente está buscando trabajo?”. Así, los que respondieron que estaban buscando trabajo pasaron a formar parte del colectivo de “parados”, mientras que los que no buscaban trabajo, fueron clasificados dentro del grupo de “inactivos”.

De acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior, la clasificación de titulados en situación de paro o inactividad, es susceptible a su vez de una división más fina que distingue entre aquellos que sí habían tenido una actividad remunerada y posteriormente pasaron al paro o a la inactividad, y los que, sin haberla tenido nunca, buscaban su primer trabajo o bien se mantenían en la inactividad en el momento de la entrevista.

Así, es posible establecer una primera clasificación global de la situación laboral en cinco categorías: ocupados, parados con experiencia laboral, parados sin experiencia laboral, inactivos con experiencia e inactivos sin experiencia. A continuación se presenta la distribución de esta clasificación en las dos encuestas:

Tabla 31: Situación laboral de los encuestados en el momento de la entrevista

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Ocupados	11007	93,5	10826	88,6
Parados con experiencia	330	2,8	896	7,3
Parados sin experiencia	32	0,3	61	0,5
<i>Total parados</i>	<i>362</i>	<i>3,1</i>	<i>957</i>	<i>7,8</i>
Inactivos con experiencia	290	2,5	349	2,9
Inactivos sin experiencia	112	1,0	87	0,7
<i>Total inactivos</i>	<i>402</i>	<i>3,5</i>	<i>436</i>	<i>3,6</i>
Total	11771	100	12219	100

Como puede observarse, el porcentaje de titulados sin experiencia laboral, es decir, que respondieron que nunca habían trabajado, tiene un peso muy reducido con respecto al total de titulados. En 2008 representan el 1,3% mientras que en 2011 corresponden al 1,2%. Además, dentro del colectivo de titulados sin experiencia laboral, buscaban su primer trabajo únicamente el 0,3% en 2008 y el 0,5% en 2011.

A pesar la diferenciación que existe en la situación de aquellos que manifiestan nunca haber trabajado, debido a su baja incidencia se han integrado en una misma categoría a los titulados en paro, con o sin experiencia laboral previa. Con los inactivos se procedió de la misma manera. Aun así, en el anexo 12.3 se presentan dos indicadores que caracterizan al colectivo de titulados sin experiencia laboral: el tiempo que llevaban buscando el primer trabajo –parados sin experiencia previa– y los motivos para no buscar trabajo –inactivos sin experiencia–.

Con finalidad de trabajar con indicadores sintéticos en el análisis de la situación se procedió a traducir los datos de la Tabla 31 en términos de tasas: de actividad, de paro y de ocupación.

Tabla 32: Tasas de actividad, paro y ocupación¹⁰¹

Encuesta 2008 (n =11771)			Encuesta 2011(n =12219)		
Tasa de actividad	Tasa de paro	Tasa de ocupación	Tasa de actividad	Tasa de paro	Tasa de ocupación
96,5	3,2	93,5	96,4	8,1	88,6

En la Tabla 32 se muestra claramente que, entre la generación encuestada en 2008 y la encuesta en 2011, hay cambios significativos con respecto a la situación laboral. Si bien la tasa de actividad permanece prácticamente igual en los dos periodos, las tasas de paro y ocupación son claramente diferentes: se observa un descenso en la tasa de ocupación y un incremento en la tasa de paro, con una magnitud de casi 5 puntos en ambos casos, que sin lugar a dudas se puede interpretar como un efecto de la crisis económica¹⁰².

¹⁰¹ *Tasa de actividad*: suma de ocupados y parados entre el total de titulados. *Tasa de paro*: parados entre activos (ocupados + parados). *Tasa de ocupación*: ocupados entre total de titulados.

¹⁰² Aplicando la prueba de comparación de proporciones a las tasas de paro y ocupación, el valor de Z que resulta de la comparación entre la tasa de paro de 2008 y la de 2011 es -16,37, mientras que el de la tasa de ocupación es 13,26.

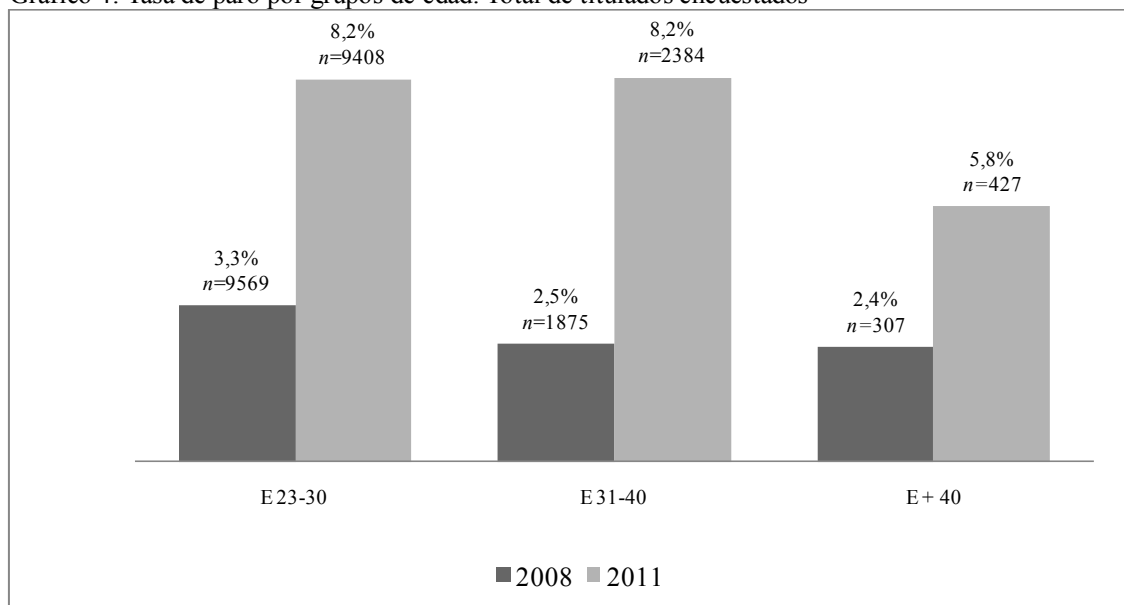
En la Tabla 7 del apartado 3.2 se mostró, con datos de la EPA, que la tasa de paro de los universitarios en Cataluña era de 4,4 en el primer trimestre de 2008, mientras que en el mismo periodo de 2011 subió a 10,2, un incremento de 5,8 puntos. Aunque las tasas de paro obtenidas en las encuestas de inserción no son exactamente iguales, el incremento tiene una magnitud que no es tan distinta a la encontrado en los datos de la EPA. De cualquier manera, la comparación de las tasas de paro de la población en general (7,6 en 2008 y 19,0 en 2011) con las tasas de los universitarios (a partir de cualquiera de las dos fuentes) confirma que la posesión de un título universitario es un factor de protección frente al desempleo.

De acuerdo al modelo de análisis de esta tesis, se han elegido cinco variables que influirían en el proceso de inserción laboral de los titulados: la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y la experiencia laboral durante los estudios. Para no recargar de cifras y tener un mismo hilo conductor, en los siguientes apartados se utilizará la tasa de paro como indicador que permita comparar las diferencias que se manifiestan en la situación laboral de los titulados de acuerdo a las variables mencionadas.

7.1.2 La situación laboral en función de la edad

Tal como se presentó en la revisión de la literatura, la edad de los universitarios se ha ido transformando durante las últimas décadas, de manera que se ha producido un aumento en la participación de personas mayores a la edad espesada de acuerdo a una trayectoria lineal del sistema educativo, los estudiantes “maduros”. Para el análisis de la influencia de la edad en la situación ocupacional, se categorizó la edad de los titulados en el momento de la encuesta en tres grupos: entre 23 y 30 años, entre 30 y 40 años y más de 40 años. Analizando la tasa de paro en función de estos grupos de edad se obtuvieron los siguientes resultados.

Gráfico 4: Tasa de paro por grupos de edad. Total de titulados encuestados



En la encuesta 2008 se observa que la tasa de paro disminuye a medida que aumenta la edad. La tasa de paro de los más jóvenes es ligeramente superior a la tasa global (3,2%), mientras que las tasas de paro de los otros dos grupos son menores a la tasa media, con valores muy similares entre ellas. Aun así, en esta primera encuesta las tasas de paro son tan bajas que lo que destaca es la baja incidencia del fenómeno del paro, es decir, que la gran mayoría de los titulados se encontraban ocupados en el momento de la encuesta, con diferencias muy ligeras entre los grupos de edad, mismas que resultaron ser estadísticamente no significativas.

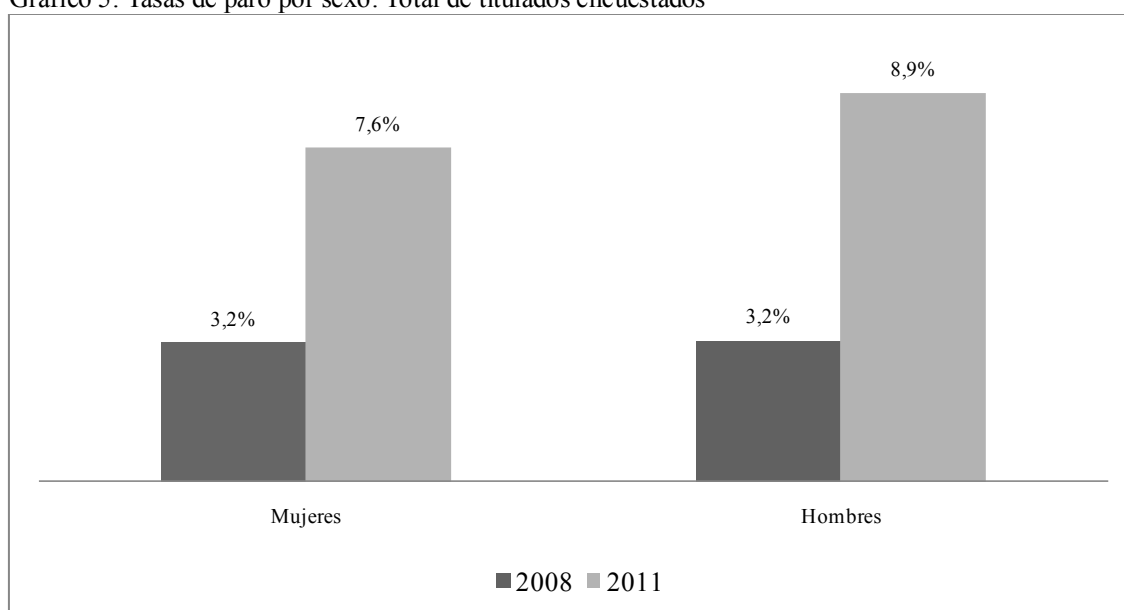
En cambio, en 2011 se presenta un cambio importante respecto a la tendencia encontrada en la primera encuesta. Además del claro aumento en las tasas de paro de los tres grupos de edad, en esta encuesta la tasa de paro del grupo de edad intermedio (31-40 años) prácticamente se equipara con la tasa de edad del grupo más joven, mientras que la tasa de paro de los titulados mayores de 40 años continúa siendo la más baja.

De esta manera, el crecimiento mayor del fenómeno del paro se presenta en el grupo de edad entre 31-40 años, después en el grupo más joven y en tercer lugar dentro del colectivo minoritario de titulados mayores de 40 años. En este sentido, que entre los titulados menores de 40 años se presente la misma tasa de paro habla del posible impacto que tuvo la crisis económica independientemente de la edad de los titulados.

7.1.3 Situación laboral diferenciada por el sexo

Como telón de fondo para analizar la situación laboral de los titulados en función del sexo, es importante tomar en cuenta que la crisis económica actual ha tenido un fuerte impacto en el empleo de los varones, sobre todo a partir del estallido de la llamada “burbuja inmobiliaria”. Tomando como indicador la tasa de paro, es posible ver que en el caso de los titulados universitarios analizados, los hombres quienes tienen una tasa de paro mayor que las mujeres en la encuesta 2011. Partiendo de que en 2008 las tasas de paro eran iguales para ambos sexos, se concluye que mayor crecimiento se da en el caso de los varones.

Gráfico 5: Tasas de paro por sexo. Total de titulados encuestados

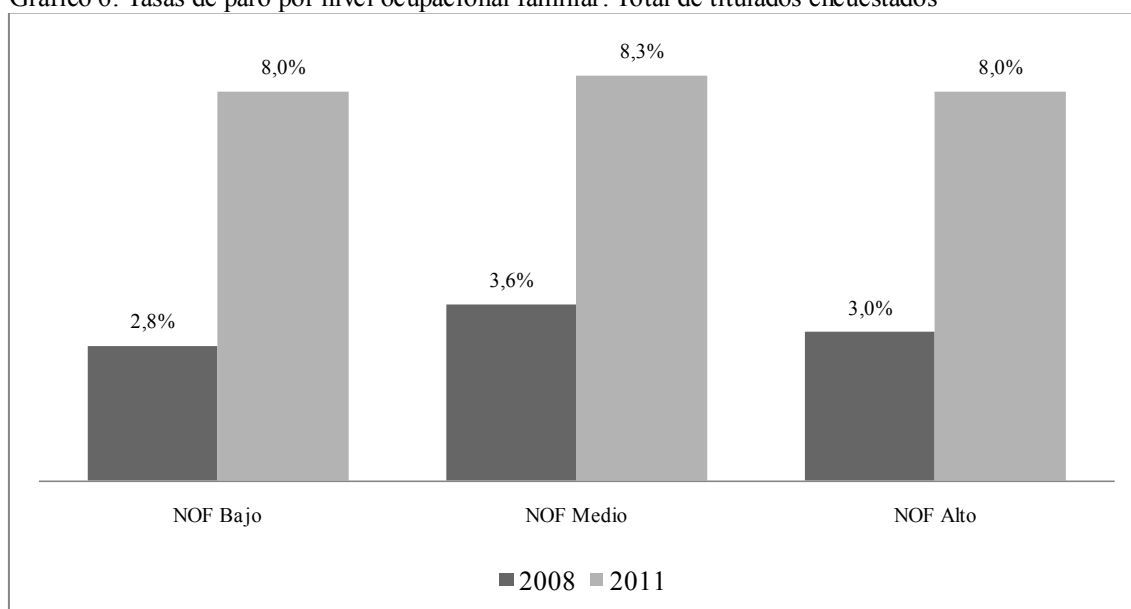


El hecho de que los hombres tengan una tasa de paro mayor que las mujeres se puede interpretar de diversas maneras. Una posibilidad es que la crisis haya impactado en los empleos que suelen ocupar los varones en el mercado de trabajo, por ejemplo en sectores como la construcción. Esto se verá con mayor profundidad cuando se analicen las condiciones laborales de los titulados en el próximo capítulo, aquí basta con confirmar que los hombres se han visto ligeramente más afectados que las mujeres con respecto a las probabilidades de encontrarse trabajando en 2011.

7.1.4 Situación laboral y origen social

En este apartado se presenta la relación entre el origen social de los titulados y su situación laboral. Con respecto al nivel ocupacional de los padres, se observa que en ambas encuestas la tasa de paro mayor se da en el nivel ocupacional medio (Gráfico 6). En 2008 entre el nivel alto y el nivel bajo hay una diferencia de apenas 0,2 puntos, mientras que en 2011 no existe diferencia. Es decir, que el nivel ocupacional está débilmente relacionado con la propensión a estar en paro, incluso en la encuesta 2011 en la que la tasa de paro es mayor que en 2008.

Gráfico 6: Tasas de paro por nivel ocupacional familiar. Total de titulados encuestados

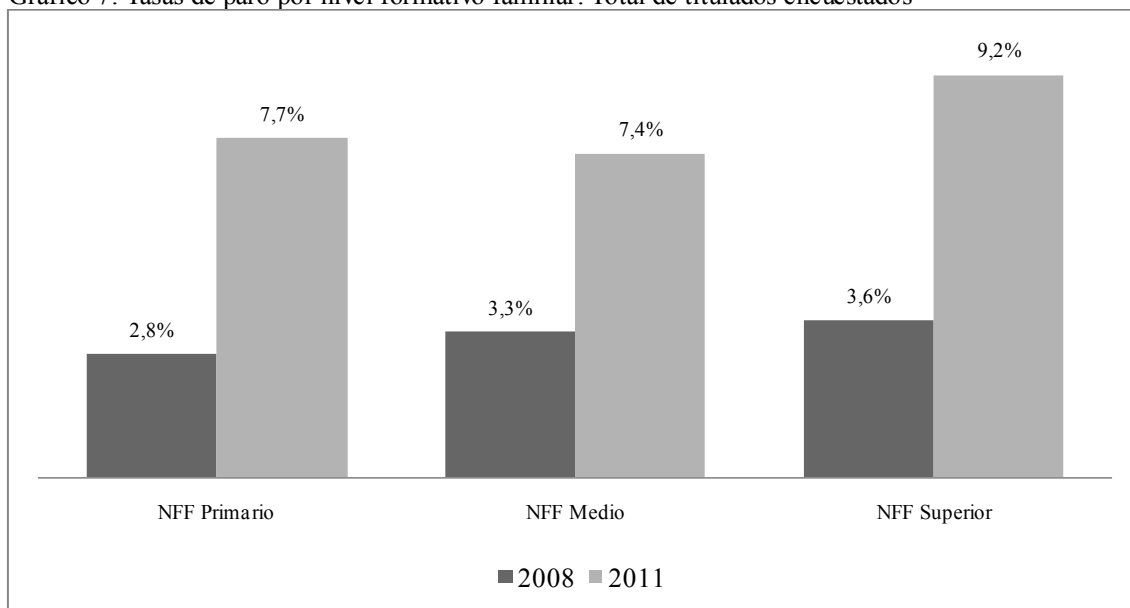


El análisis de la situación laboral con respecto al nivel formativo familiar (Gráfico 7) presenta unos matices distintos de lo encontrado con la variable de nivel ocupacional familiar. Lo primero que se observa es que en ambas encuestas la tasa de paro más alta se presenta en la categoría de estudios superiores de los padres.

Sin embargo, en 2008 la diferencia de las tasas de paro entre niveles educativos es menor que en la encuesta 2011. En 2008 la diferencia entre el nivel primario y el nivel medio es prácticamente nula, y entre estas dos categorías y el nivel primario es menor a un punto porcentual. En el caso de la encuesta 2011 se observa una tendencia distinta. Se repite el hecho de que los titulados cuyos padres estudiaron hasta el nivel superior tienen la tasa de paro más alta, sin embargo, la categoría con la tasa menor corresponde

al nivel medio, aunque la diferencia con respecto al nivel primario es de apenas 0,3 puntos porcentuales.

Gráfico 7: Tasas de paro por nivel formativo familiar. Total de titulados encuestados



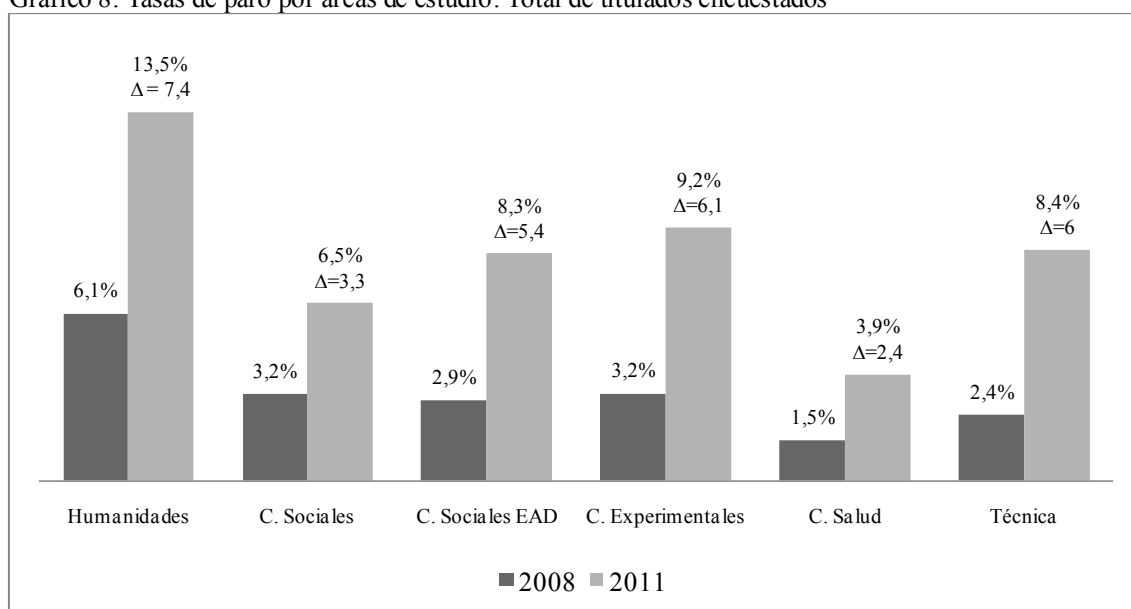
Haciendo un breve balance de la influencia del origen social, se puede concluir que a nivel general la influencia es muy baja o casi inexistente, aunque el nivel formativo familiar tiende a estar más relacionado con situación laboral de los titulados que el nivel ocupacional. En el caso del nivel ocupacional familiar, las tasas de paro de los tres niveles tienden a asemejarse a la tasa general.

Es importante tomar en cuenta que aquí no se están analizando las condiciones laborales de los titulados ocupados, sino únicamente el hecho de estar en paro o no. En este sentido, si los titulados con el nivel formativo familiar más alto presentan tasas de paro más elevadas, podría indicar que estos titulados, al tener un apoyo familiar sólido, podrían permitirse permanecer en el paro hasta no encontrar un trabajo que satisfaga las expectativas fijadas. Caso contrario de los titulados con un nivel formativo familiar medio, que al tener menor soporte de la familia, se ven más abocados a trabajar aunque las condiciones laborales no sean las óptimas. En el próximo capítulo se profundizará en las condiciones laborales de los titulados ocupados en función de su origen social y se podrá contrastar si el impacto del origen social es más claro con respecto al tipo de trabajo que se obtiene o si por el contrario se mantiene la misma tendencia encontrada con relación a la situación laboral.

7.1.5 La situación laboral diferenciada por titulaciones

Los resultados de las tasas de paro presentan algunas diferencias si se observan por áreas de estudio, lo cual es consistente los hallazgos de otras investigaciones en este campo (Van de Werfhorst y Luijkx, 2010; Triventi, 2011a). Tradicionalmente, el área que presenta mayores dificultades para la incorporación al mercado laboral es humanidades, situación que se confirma en los resultados de las encuestas utilizadas en nuestra investigación (Gráfico 8). Además de presentar la tasa de paro más alta en ambas encuestas, se trata del área con el mayor incremento entre las dos encuestas. Por el contrario, el área de ciencias de la salud es la que tiene la tasa de paro menor y la que resiste mejor el impacto de la crisis, ya que tiene el menor incremento en la tasa de paro.

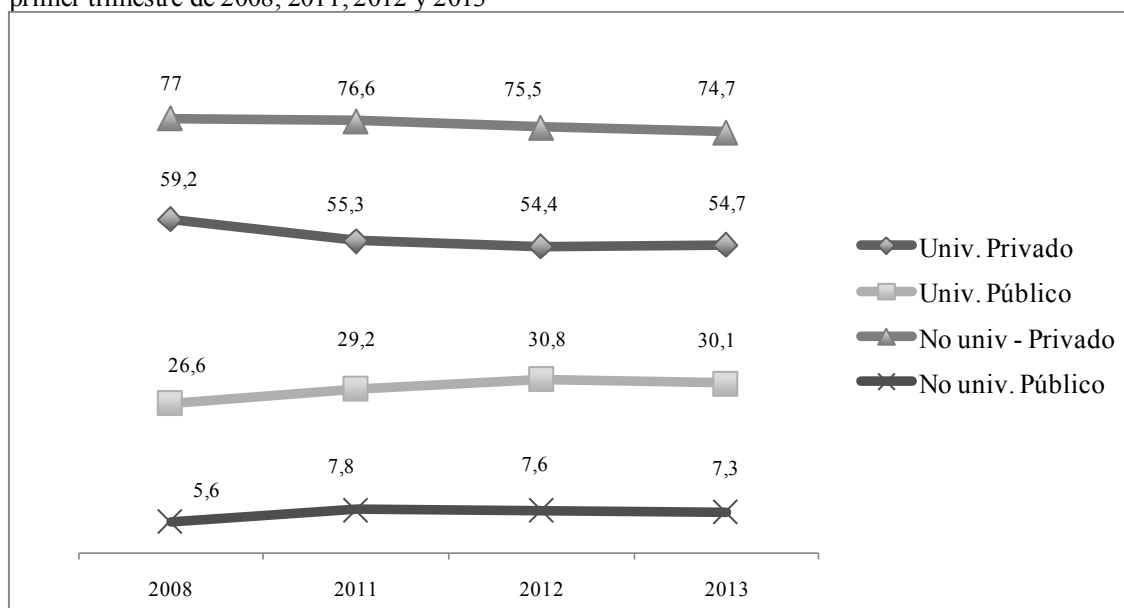
Gráfico 8: Tasas de paro por áreas de estudio. Total de titulados encuestados



Con respecto al incremento (Δ) en la tasa de paro, después del área de humanidades, las áreas que aumentan en mayor proporción son las ciencias sociales EAD –económicas, administración y derecho–, las ciencias experimentales y el área técnica. Las que tienen una menor caída en la tasa de desempleo son las ciencias de la salud y las ciencias sociales. Estas dos últimas están relacionadas de manera importante con el empleo público, mientras que las que han aumentado más en desempleo se asocian al empleo privado.

Con la finalidad de interpretar este fenómeno, se llevó a cabo una explotación de los microdatos de la Encuesta de Población Activa para observar la tendencia con respecto a las diferencias en la ocupación en el sector público con respecto al sector privado en Cataluña. Sobre el total de la población ocupada, se calculó el porcentaje de personas asalariadas tanto en el sector público como en el privado. Los cálculos se hicieron tomando como referencia los periodos correspondientes al momento en que se llevaron a cabo las encuestas a los titulados: primer trimestre de 2008 y primer trimestre de 2011. Además, con la finalidad de ver la tendencia producida posteriormente se calcularon los porcentajes para el primer trimestre de 2012 y de 2013. Finalmente se segmentó a la población ocupada en función del nivel de estudios en dos grupos: con estudios universitarios y sin estudios universitarios.

Gráfico 9: Porcentaje de asalariados por tipo de sector (público o privado) y nivel de estudios. Cataluña, primer trimestre de 2008, 2011, 2012 y 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Encuesta de Población Activa, INE.

En el Gráfico 9 se confirma que entre el primer trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2011 se produjo un aumento en el porcentaje de asalariados en el sector público¹⁰³,

¹⁰³ Los porcentajes fueron calculados sobre el total de ocupados, que incluye más categorías que los asalariados: empresarios con asalariados, trabajadores independientes o empresarios sin asalariados, miembros de cooperativas, ayudantes en la empresa o negocio familiar y otras situaciones. Además, se comprobó que los cambios en los porcentajes que se reportan aquí son reflejo de cambios en términos absolutos, descartando así posibles efectos de composición en los porcentajes observados. La única excepción corresponde al caso de los asalariados privados con estudios universitarios entre 2012 y 2013. A pesar de que hay un aumento en términos relativos (de 54,4 a 54,7), en términos absolutos se observa un descenso (de 429.826 a 413.071).

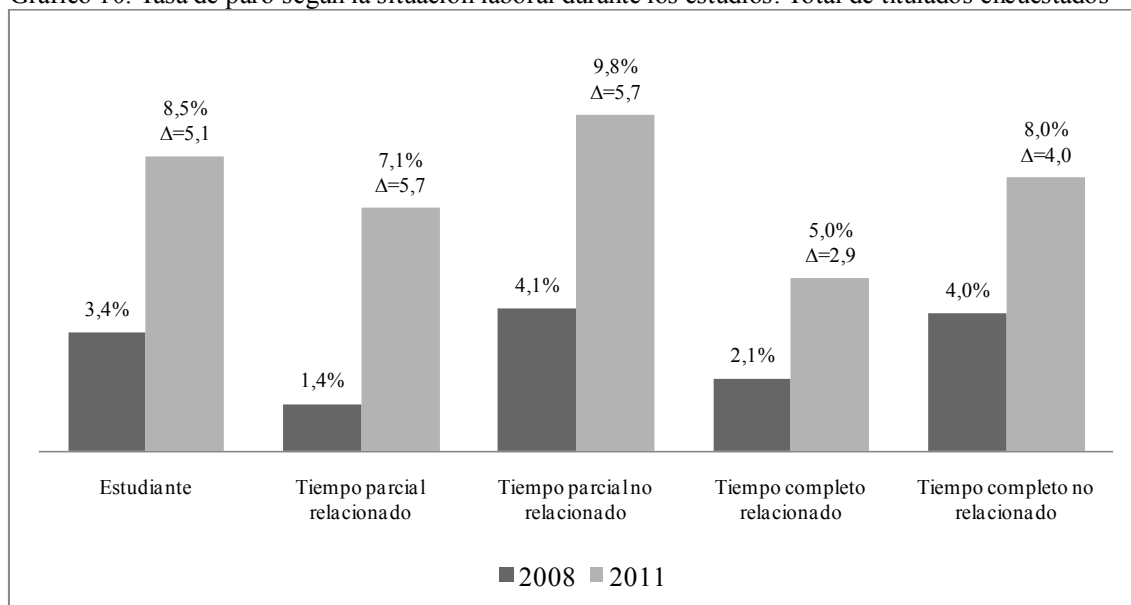
tanto en el grupo de asalariados con estudios universitarios como en el resto. Después de 2011, el porcentaje de asalariados con estudios universitarios en el sector público continúa aumentando en 2012 y comienza su descenso en 2013, aunque sin volver a los porcentajes del punto de partida. En el caso de los asalariados sin estudios universitarios el descenso ya se produce desde el 2012. Aun así, entre el primer trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2013 hay un aumento en general en el porcentaje de asalariados en el sector público y un descenso en los asalariados en el sector privado. En este sentido, en términos de pérdida de empleos, se puede afirmar con estos datos que el sector privado se ha visto más afectado que el sector público. Queda de lado aquí el análisis de las condiciones laborales que tienen los empleados en el sector público a diferencia del sector privado, sobre todo tomando en cuenta las políticas recientes que se han implementado en Cataluña con respecto a los empleos en el sector público.

7.1.6 Relación entre la situación laboral durante la carrera y la situación laboral después de la titulación

Finalmente, se analiza la situación laboral de los titulados cuatro años después de haber terminado la carrera con respecto a su situación laboral que tenían los titulados durante los últimos dos años de la carrera. Evidentemente estas dos variables no pueden considerarse como completamente separadas, por ejemplo, tomando en cuenta que un grupo de titulados ya estaban incorporados a su trabajo actual, el reportado en la encuesta, desde que eran estudiantes universitarios.

A partir del año de inicio del trabajo actual es posible saber que el 33,6% de los encuestados en 2008 y 44,2% de los encuestados en 2011 habían comenzado a trabajar en el mismo lugar durante el año anterior a la titulación. Es decir, que se puede esperar una influencia importante de la variable estudios y trabajo en la definición de la situación laboral de los titulados. En el Gráfico 10 se puede observar la diferencia en las tasas de paro en función del tipo de actividad laboral que tenían los titulados durante los dos últimos años de la carrera. En los datos destaca el hecho de que la tasa más alta de paro, en ambas encuestas, se registra entre el grupo de universitarios que trabajaron a tiempo parcial en algo no relacionado con la carrera, aunque en 2008 con una tasa prácticamente igual a la observada en el tiempo completo no relacionado.

Gráfico 10: Tasa de paro según la situación laboral durante los estudios. Total de titulados encuestados



Es decir, haber trabajado en algo no relacionado con los estudios en 2008, ya sea a tiempo parcial o completo, elevaba las posibilidades de encontrarse en desempleo. Después del trabajo no relacionado, la tasa de paro más alta en 2008 corresponde a los estudiantes a tiempo completo. En 2011 hay un cambio ligero, ya que presentan una tasa de paro mayor los estudiantes a tiempo completo que los trabajadores a tiempo completo no relacionado.

Por otro lado, las categorías de combinación de estudios y trabajo relacionado con los estudios son las que tienen las tasas de paro más bajas en las dos encuestas. Es decir, que haberse insertado desde los estudios en algo propio de la carrera estudiada disminuye la propensión a encontrarse desempleado con respecto a otro tipo de situaciones laborales durante los estudios. Sin embargo, llama la atención que el tiempo parcial relacionado, a pesar de que se trata de la categoría con la tasa de paro más baja en 2008, presenta un crecimiento de la misma magnitud que el observado en el tiempo parcial no relacionado con los estudios. En este sentido, la categoría que resiste con más fuerza el aumento de paro en 2011 es el tiempo completo relacionado, que presenta el menor incremento y la tasa más baja en 2011.

Modelos logísticos de la situación ocupacional

Una vez que se concluyeron los análisis presentados en este capítulo, de acuerdo a la estrategia metodológica propuesta, se procedió a aplicar una serie de regresiones

logísticas que pudieran revelar las variables con mayor peso en la determinación de la probabilidad de encontrarse en cada una de las situaciones laborales identificadas. Es importante tomar en cuenta que, aun con el aumento de la tasa de paro en 2011, en ambas encuestas la gran mayoría de titulados se encontraban ocupados cuatro años después de terminar la carrera. De esta forma, una vez aplicados los modelos logísticos se encontraron valores de varianza explicada (*pseudo R² de Nagelkerke*) demasiado bajos en los seis modelos logísticos elaborados –uno por cada situación laboral en cada encuesta–, en ningún caso mayores al 4% (revisar anexo 12.4). De cualquier manera, tomando en cuenta lo encontrado en este capítulo se confirma que las únicas variables que de manera general mostraron alguna relación significativa –sobre todo en la probabilidad de encontrarse ocupado o en paro– y que permiten diferenciar de alguna manera la situación laboral de los titulados, fueron la titulación estudiada y la combinación de estudios y trabajo durante la carrera.

8. Análisis de la ocupación de los titulados a partir de la construcción de una tipología

Después de haber analizado en el capítulo 7 la situación laboral de los titulados universitarios cuatro años después de la graduación, en este capítulo se presenta un análisis sobre el tipo de trabajo que tenían los titulados clasificados como ocupados en el capítulo anterior.

Como se mostró previamente, a pesar del impacto de la crisis económica, la gran mayoría de los titulados en ambas encuestas se encontraban desempeñando una actividad remunerada cuando fueron entrevistados: el 93,5% en 2008 y el 88,6% en 2011. Sin embargo, dada la gran cantidad de titulados que representan estos porcentajes, era necesario hacer una distinción para conocer los diferentes resultados que obtuvieron después de haber terminado los estudios. Cabe señalar que en el caso de los titulados que no se encontraban ocupados en el momento de la entrevista pero que habían tenido alguna experiencia laboral se les pidió responder sobre su último trabajo, con lo cual también era posible tener información sobre el tipo de ocupación que tenían antes de pasar ya sea al paro o a la inactividad. Sin embargo, es importante enfatizar que este capítulo, a excepción de alguna referencia con propósitos comparativos, se centra exclusivamente en el análisis de los titulados que estaban ocupados en el momento de la entrevista.

Este capítulo tiene un doble objetivo. Con respecto al primero, en el apartado 8.1 se propone un análisis tipológico que permita diferenciar de una manera sintética los resultados en la situación ocupacional, tomando en cuenta la diversidad que puede encontrarse en las muestras de titulados utilizadas, en las que alrededor de 11 mil titulados se encontraban ocupados en el momento de la entrevista. Se trata de confrontar, por un lado, si efectivamente es posible hablar de una segmentación en el mercado de trabajo de los titulados en función a las características ocupacionales, tal como indicaba la hipótesis H.1.2, y, por otro, si efectivamente produjo un empeoramiento en la calidad de las ocupaciones en el periodo de crisis económica, de acuerdo a lo propuesto en la hipótesis H.2.2.

Con respecto al segundo objetivo, relacionado a su vez con la hipótesis H.3.2, en el apartado 8.2 se presentan los resultados de la elaboración de una serie de modelos de regresión logística, con la finalidad de establecer los posibles factores que intervienen en la configuración de la situación ocupacional de los titulados, tomando como punto de partida el análisis tipológico previo.

8.1 Análisis tipológico estructural y articulado

El análisis tipológico se construyó a partir de lo sugerido por López-Roldán (1994, 1996) quien conceptualizó una propuesta de elaboración de tipologías denominada “tipología estructural y articulada”. Esta conceptualización se lleva a cabo mediante la aplicación de dos técnicas estadísticas: el análisis de correspondencias múltiple (ACM) y el análisis de clasificación automática (ACL). De acuerdo a lo mencionado en el apartado 5.5.1, el ACM permite la elaboración de un espacio factorial multidimensional, conformado por ejes que sintetizan la interrelación entre las variables –y sus categorías– y los sujetos. Estos dos resultados, el espacio factorial y los ejes, son susceptibles de ser interpretados como una primera etapa del proceso de construcción de la tipología. Dicho análisis se ofrece en el apartado 8.1.2.

Una vez que se llevó a cabo el ACM, se procedió a utilizar sus resultados para realizar el ACL, que dio como resultado una variable que agrupa a los individuos a partir de los resultados del ACM, obteniendo así la tipología estructural y articulada. La descripción de esta variable tipológica se presenta en el apartado 8.1.3.

Antes de la aplicación de las técnicas estadísticas fue necesario llevar a cabo una primera exploración descriptiva de las variables que hacen referencia al tipo de trabajo de los titulados ocupados. Como resultado de esta primera fase, presentada en el apartado 8.1.1, se configuró una lista de variables que fueron utilizadas posteriormente como “variables activas” en el ACM y, por ende, que determinan la configuración de la tipología que resulta del ACL.

8.1.1 Descripción de variables laborales y elección de variables activas

Para poder elegir las variables activas en un ACM fue necesario, en primer lugar, realizar una serie de análisis descriptivos, simples y/o bivariantes, que permitieron preparar los datos utilizados en el análisis multivariante y al mismo tiempo proporcionaron las primeras pistas para el análisis de resultados del tipo de ocupación. Paralelamente, este primer análisis descriptivo permitió elegir y/o elaborar las variables activas necesarias para ejecutar el ACM. Por otro lado, además de la configuración de las variables activas, el análisis descriptivo dio como resultado la elección de los individuos considerados para la aplicación de las técnicas estadísticas, como se detalla en párrafos posteriores.

Tal como se comentó previamente (apartado 5.3), el cuestionario de las encuestas incluyó diferentes tipos de preguntas. En este apartado en particular se describen las variables que definen el tipo de ocupación de los titulados que desempeñaban una actividad remunerada en el momento de la entrevista. Estas variables, que se denominan a partir de aquí como “variables laborales”¹⁰⁴, se distinguen en función del trabajo al que hacen referencia. Así, hay algunas preguntas que permiten conocer ciertas características del primer trabajo que tuvo el titulado –a partir de la graduación–, mientras que hay otras preguntas, la gran mayoría, que describen el “trabajo actual”, –el que tenían en el momento de la entrevista–. Evidentemente se da el caso de titulados que tuvieron un único trabajo en el periodo comprendido entre la graduación y la entrevista. En este caso, es posible tener información completa de la trayectoria laboral del titulado en el periodo analizado. Caso contrario es el de los titulados que cambiaron de trabajo durante el periodo analizado y en este sentido la información resulta fragmentada, ya que lo que se sabe sobre el primer trabajo no se puede relacionar con respecto al trabajo actual y viceversa. A continuación se procede a describir las variables laborales, primeramente las que caracterizan el primer trabajo y en un segundo momento el resto de variables referidas al trabajo actual.

¹⁰⁴ Las variables laborales que se describen en este apartado y que posteriormente serán utilizadas para los análisis multivariantes corresponden únicamente a las características objetivas del trabajo de los titulados. No se tomaron en cuenta otras variables disponibles en la encuesta, referidas a la satisfacción con el trabajo o a la evaluación de las competencias aprendidas en la universidad y su aplicación en el puesto de trabajo.

8.1.1.1 Variables que definen el primer trabajo

¿El primer trabajo corresponde con el trabajo actual?

En el cuestionario de las encuestas, después de haber separado a los titulados que nunca habían trabajado, con respecto a los que sí podían reportar una actividad remunerada una de las primeras preguntas del cuestionario consistió en determinar si “el primer trabajo es el trabajo actual”. Las frecuencias de esta variable se pueden observar en la Tabla 33.

Este indicador permite diferenciar entre los titulados que solo habían tenido un trabajo y los que habían tenido al menos más de un trabajo después de la titulación. Como se mencionó en el apartado anterior, con respecto al segundo grupo no es posible determinar la situación laboral entre el primer trabajo reportado y el trabajo actual, con lo cual los resultados de esta primera variable deben interpretarse con prudencia. Si bien, podría argumentarse que la estabilidad laboral es un indicador de calidad en la inserción laboral, también podría estar reflejando las dificultades que han tenido los titulados para la movilidad profesional ascendente. Por otro lado, haber pasado por más de un trabajo después de la graduación puede interpretarse de múltiples maneras y sería necesario conocer la cantidad y características de los trabajos para evaluar si la movilidad indica mejoras en la inserción o al contrario situaciones de inestabilidad laboral.

Tabla 33: ¿Tu primer trabajo es el trabajo actual? Titulados ocupados

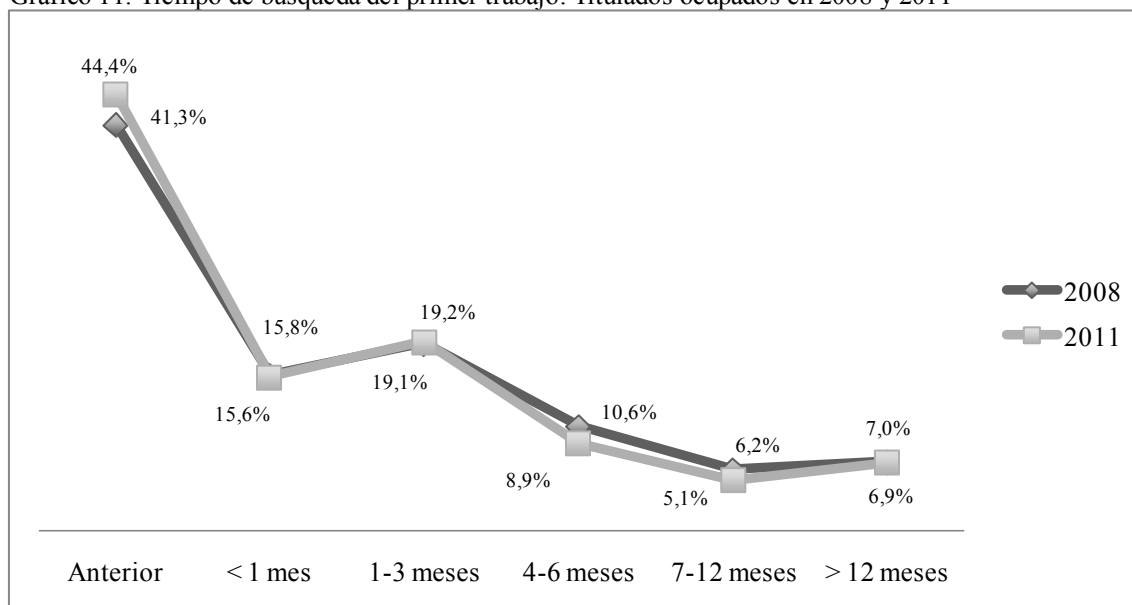
	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Varios trabajos	8277	75,2	7396	68,3
Un solo trabajo	27830	24,8	3427	31,7
<i>Total</i>	<i>11007</i>	<i>100</i>	<i>10823</i>	<i>100</i>

Se observa que en general más de dos tercios de los titulados han tenido al menos dos trabajos diferentes desde que salieron de la carrera –incluso desde antes, si comenzaron a trabajar previamente a la universidad o durante la carrera– hasta el momento de la entrevista. Además, en la segunda encuesta aumenta significativamente la proporción de estudiantes que solo habían tenido un trabajo, una diferencia de más de 5 puntos porcentuales.

Tiempo para conseguir el primer trabajo

El segundo indicador relacionado con el primer trabajo se refiere al tiempo dedicado a buscar el primer trabajo. En el caso de los titulados que comenzaron la búsqueda inmediatamente después de la titulación, este indicador podría servir para evaluar la rapidez en la inserción, lo que Teichler (en ANECA, 2009) denomina una transición “suave”. Aun así, es preciso tomar con prudencia este dato ya que la encuesta no informa sobre el momento en que el titulado comenzó la búsqueda. Es decir, que la penalización en el tiempo para encontrar trabajo no debería ser evaluada de la misma forma si el titulado comenzó la búsqueda al término de la carrera o si, por múltiples causas, decidió esperar para incorporarse al mercado de trabajo.

Gráfico 11: Tiempo de búsqueda del primer trabajo. Titulados ocupados en 2008 y 2011



Del gráfico anterior se desprende que el tiempo para encontrar el primer trabajo entre las dos encuestas se comporta prácticamente de la misma manera. Las diferencias son tan pequeñas que no es posible hablar cambios en este indicador. En esta variable destaca que cerca de la mitad de los titulados consiguieron su primer trabajo antes de graduarse, lo cual es de alguna manera coherente con la proporción de estudiantes que combinaron estudios y trabajo, al menos durante los dos últimos años de la carrera (cfr. Tabla 28).

Vía de acceso al primer trabajo

La tercera y última variable referida específicamente al primer trabajo describe la manera en que el titulado consiguió dicho trabajo. Se trata de una variable en la que intervienen muchos actores: los titulados mismos, sus familias, las universidades, las organizaciones profesionales y las instituciones oficiales de apoyo a la inserción laboral, tal como se puede observar en las opciones de respuesta que tenían los titulados en esta pregunta. Nuevamente se trata de un indicador que permitiría caracterizar la transición entre la universidad y el mercado de trabajo pero que para más de tres cuartas partes de los titulados ocupados no se corresponde con la vía mediante la cual accedieron al trabajo actual. De cualquier manera, es interesante observar cómo accedieron los titulados a su primer trabajo.

Tabla 34: Vía de acceso al primer trabajo. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Contactos personales	3722	33,9	3140	29,1
Anuncios de prensa	875	8	298	2,8
Oposiciones	424	3,9	402	3,7
„Servei català d'ocupació“/INEM	157	1,4	75	0,7
Bolsas de trabajo institucionales ¹⁰⁵	-	-	1208	11,2
Empresa/despacho propio	103	0,9	109	1
Prácticas de estudio	1166	10,6	1137	10,5
Servicios universitarios	1123	10,2	1010	9,3
ETT	347	3,2	252	2,3
Empresas de selección	125	1,1	46	0,4
Internet	1439	13,1	2075	19,2
Otras	1514	13,8	1052	9,7
<i>Total</i>	<i>10995</i>	<i>100</i>	<i>10804</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>12</i>		<i>22</i>	

Destaca de la tabla anterior que la vía mayoritaria de acceso al primer trabajo corresponde a los contactos personales, aunque disminuye ligeramente en 2011. También es interesante el aumento en la utilización de Internet, una tendencia que además se confirma observando el crecimiento de este indicador desde la primera encuesta de 2011 hasta la más actual (AQU Catalunya, 2011). Finalmente, es notable la poca incidencia de la empresa o despacho propio como vía de acceso al primer trabajo, en correspondencia con el porcentaje de titulados que trabajaban por cuenta propia, como se verá posteriormente

¹⁰⁵ Opción no incluida en la encuesta 2008.

8.1.1.2 Variables que definen el trabajo actual

El resto de variables laborales de la encuesta hacen referencia únicamente al trabajo actual del titulado. En este sentido, permiten establecer comparaciones entre todas las ocupaciones, a diferencia de las variables referidas al primer trabajo en que no es posible interpretar de la misma manera si se trata de la primera ocupación o una distinta a la primera. Por esta razón se tomó la decisión de no considerar las variables referidas al primer trabajo dentro de las variables activas utilizadas en el ACM. A continuación se procede a describir las variables que caracterizan el trabajo actual, así como las recodificaciones de que fueron objeto algunas variables para su aplicación en el ACM.

Antigüedad en el trabajo actual

Esta variable surge de la pregunta “¿En qué año empezaste a trabajar?”. A partir del año indicado por el titulado, se tomó un mismo punto de referencia para calcular la antigüedad en el trabajo. Las encuestas fueron realizadas durante el primer trimestre de 2008 y de 2011 pero no se cuenta con la fecha de realización de la encuesta, ni con el mes exacto en que comenzó a trabajar el titulado en el trabajo reportado como actual. Esto puede generar problemas en el cálculo de años trabajados, ya que si por ejemplo un titulado comenzó a trabajar en enero de 2007 y otro lo hizo en diciembre de 2007, tomando como referencia el año 2008, ambos quedarían dentro del mismo valor de “un año trabajado”. Es por esto que los valores que se presentan a continuación deben entenderse como rangos. Por ejemplo, con respecto a la encuesta 2008, si el titulado respondió que comenzó a trabajar en el mismo año o en 2007, el valor de su antigüedad estará en el rango que va de cero a un año. Si respondió que comenzó a trabajar en 2006, su antigüedad estará comprendida en el rango que va de uno a dos años, etc. Además, se integraron en dos categorías diferentes a los titulados con una antigüedad mayor a cuatro años ya que a partir del rango que va de cuatro a cinco años los valores se dispersaban mucho. De esta manera se integró en una misma categoría a los titulados con antigüedad de entre cuatro y diez años y en otra categoría a los que tenían más de diez años en el mismo trabajo.

Tabla 35: Duración en el trabajo actual. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
0 - 1 año	3028	27,5	2371	21,9
1-2 años	2136	19,4	1475	13,6
2-3 años	2096	19,1	1952	18,1
3-4 años	2017	18,3	2908	26,9
4-10 años	1388	12,6	1652	15,3
> 10 años	337	3,1	454	4,2
<i>Total</i>	<i>11002</i>	<i>100</i>	<i>10812</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>5</i>		<i>14</i>	

A partir de la distribución mostrada en la Tabla 35, se puede observar que en ambas encuestas alrededor del 80% de los titulados tenía una antigüedad en el trabajo actual que iba de cero a cuatro años, un periodo que corresponde al tiempo transcurrido entre la graduación y la titulación. Sin embargo, al interior de este porcentaje se observan cambios significativos entre encuestas, que pueden ser interpretados a la luz del impacto de la crisis económica. En primer lugar hay una disminución en el porcentaje de titulados que tenían menos de dos años en el mismo trabajo. Esto puede ser reflejo de la disminución de la oferta de trabajo durante los años 2009 y 2010, mientras que el porcentaje de ocupados entre tres y cuatro años aumentó su peso relativo con respecto a la encuesta 2008. Es decir, que en la segunda encuesta los que lograron insertarse en su trabajo durante el año 2008, que marca el inicio de la crisis económica, tienen un peso relativo mayor que aquellos que lo hicieron en 2009 o después de ese año, cuando la crisis económica ya se manifestaba claramente en la economía catalana.

Con la finalidad de sintetizar los resultados de esta variable y tomando en cuenta los cambios mostrados en el párrafo anterior, se llevó a cabo una segunda recodificación de la variable (Tabla 36), integrando en una misma categoría a los titulados que tenían de cero a dos años en el mismo trabajo, en otra categoría el rango que iba de dos a cuatro años, y finalmente los que tenían más de cuatro años trabajando en el mismo trabajo. A la primera categoría se le denominó “inserción de corta duración”, a la segunda “inserción de media duración” y a la última categoría “inserción de larga duración”. Aunque se volverá sobre este tema más adelante cuando se pongan en juego el resto de variables laborales, esta nueva variable permitió distinguir entre tres situaciones diferenciadas. Los que tenían una inserción de corta duración serían los más susceptibles de encontrarse en situaciones de inestabilidad laboral frente a los que

habían estado trabajando en el mismo empleo más de la mitad del periodo comprendido entre la titulación y la encuesta. Finalmente, los titulados con inserción de larga duración coinciden con aquellos que ya tenían el mismo trabajo cuando salieron de la universidad y por ende su situación deberá diferenciarse de la de aquellos que se enfrentaron a la búsqueda de trabajo entre la graduación y el momento de la encuesta.

Tabla 36: Duración en el trabajo actual recodificada. Titulado ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Inserción de corta duración	5164	46,9	3846	35,6
Inserción de media duración	4113	37,4	4860	45
Inserción de larga duración	1725	15,7	2106	19,5

Adecuación del trabajo con los estudios

Esta variable procede de la integración de diversos ítems del cuestionario. En primer lugar se preguntó al titulado “¿Qué hacía falta para ese trabajo?” (el actual), con tres posibles respuestas: la titulación específica, solo ser titulado –cualquier título universitario era válido– o no hacía falta titulación universitaria. Esta primera pregunta constituye el único elemento objetivo que permite distinguir entre trabajos de nivel universitario –específico o genérico– y trabajos que no correspondían con el nivel educativo alcanzado.

En segundo lugar, se introdujo un elemento de carácter subjetivo en la evaluación de la adecuación. A los que respondieron que hacía falta tener una titulación específica, se les preguntó si el trabajo que desempeñaban era “propio de su formación”. Integrando esta pregunta con la anterior, se obtuvieron las primeras dos categorías de la variable de adecuación: requisito de título específico y realización de funciones propias de la formación y requisito de título específico pero realización de funciones no propias del título solicitado.

Por otro lado, a los que respondieron que hacía falta tener un título universitario genérico o que no era necesario tener ninguna titulación universitaria se les preguntó si consideraban que para realizar su trabajo “hace falta ser titulado universitario”. Combinando las dos respuestas posibles con la pregunta de requisito de título se

obtuvieron otras cuatro categorías que permiten evaluar el tipo de adecuación del trabajo con los estudios.

Tomando en cuenta las categorías señaladas, para efectos de esta tesis se tomó la decisión de integrar en una misma categoría el requisito específico de título con el requisito de cualquier tipo de título universitario. Se reconoce que es un tema que genera controversias. Como se ha mostrado en la revisión de la literatura, el debate que existe en torno a conceptos como sobreeducación o sobrecualificación ha sido fuerte y prolífico durante los últimos años. Existen postulados que se acercan más a perspectivas adecuacionistas mientras que hay otra que son flexibles frente a la divergencia entre el contenido de la formación recibida y el contenido o características de los puestos de trabajo. En esta tesis, que intenta analizar la inserción laboral del conjunto de titulados, no se discute específicamente el tema de la sobreeducación, pero se ha querido considerar la variable de adecuación como un indicador de las diferencias en la inserción laboral¹⁰⁶. La distinción entre título específico o genérico podría ser interesante en un estudio más profundo sobre alguna titulación en particular, pero en el caso del conjunto de titulados se ha considerado que el solo hecho de haber sido requerido un título universitario al incorporarse al trabajo ya indica que se trata de un puesto de trabajo que solo es accesible a personas con formación universitaria.

Al respecto, en un estudio elaborado con los datos de la encuesta de AQU Catalunya 2001, se utilizó en algunos análisis la misma clasificación propuesta aquí, integrando el requisito de cualquier tipo de título en la misma categoría (Rodríguez et al., 2003). Las cuatro categorías que resultan de acuerdo a esta propuesta (Tabla 37) son clasificadas en dicho estudio en función a su posible interpretación. Así, el primer grupo se encuentra en un estado de “adecuación” mientras que los tres siguientes estarían contenidos en un grupo de “inadecuación”, aunque con ciertos matices. La segunda categoría corresponde a un estado de “subocupación”, es decir, se les pidió el título pero no ponen en práctica los conocimientos; la tercera categoría sería de “no reconocimiento”, ya que sí se

¹⁰⁶ Como ejemplo de las diferentes posturas que pueden encontrarse, en una tesis doctoral en economía de reciente aparición, que utiliza las mismas encuestas de AQU Catalunya, el autor distingue entre los “adecuadamente educados” y los “adecuadamente titulados”. Los primeros corresponden con nuestra clasificación de requisito de título y funciones universitarias, mientras que en los segundos se toma en cuenta únicamente a los que se encuentran, según el autor, en la “situación ideal”, es decir, que se les demandó el título específico y realizaban funciones universitarias (Miravet, 2012).

ejercen funciones universitarias pero no fue requerido el título; finalmente, a aquellos que ni se les pidió el título ni ejercen funciones universitarias se les cataloga en un estatus de “sobreeducación”.

Tabla 37: Adecuación entre estudios y trabajo. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Req. título-funciones uni.	8190	74,4	8010	74
Req. título-funciones no uni.	950	8,6	934	8,6
No req. título-funciones uni.	732	6,7	718	6,6
No req. título-funciones no uni	1135	10,3	1164	10,8

A pesar de que la propuesta de interpretación de cada categoría podría resultar interesante para el análisis de los datos, en lo sucesivo se mantiene la descripción de cada categoría de acuerdo a las preguntas del cuestionario, para evitar posibles sesgos en la interpretación. Por ejemplo, se ha mostrado anteriormente que un porcentaje alto de titulados ya tenía su trabajo antes de salir de la universidad. Evidentemente a estos titulados no se les pudo haber pedido el título, ya que no contaban con éste, sin embargo es posible que la incorporación haya sido tomando en cuenta que eran estudiantes universitarios próximos a titularse y que desempeñaran funciones que eran propias de su nivel de estudios. En este sentido, el “no reconocimiento” no sería debido al tipo de puesto de trabajo o a los requisitos de la demanda, sino al momento en que el titulado ingresó a su trabajo actual. Este caso no podría compararse con el de un titulado que, habiendo terminado la carrera, entró a un trabajo donde no se le pidió el título universitario.

Con respecto a la distribución de esta variable en las dos encuestas, se puede observar que hay una tendencia muy similar: cerca de tres cuartas partes de los titulados ocupados en ambos años realizan funciones universitarias en trabajos donde fue requerido mostrar el título. El resto de categorías presentan porcentajes iguales o muy similares en ambas encuestas, si acaso, con respecto al impacto de la crisis económica que se esperaba observar, se constató un muy ligero aumento –que por su magnitud podría deberse al azar– en la categoría con el menor nivel adecuación: sin requisito de título y sin funciones universitarias.

Rama actividad económica

La rama de actividad económica se midió a través de un catálogo de 26 posibles sectores en los cuales se podría ubicar el trabajo actual del titulado. Además, en el caso de algunas titulaciones específicas se pidió al titulado que catalogara su trabajo en función a los ámbitos correspondientes a estas carreras. Debido a que en esta tesis se lleva a cabo un análisis del conjunto de titulados, la segunda clasificación no se tomó en cuenta para el ACM. Para un manejo más accesible de la información, las 26 categorías fueron recodificadas en 9 ramas de actividad económica, que se presentan en la Tabla 38. Esta distribución es un reflejo de las ramas que definen el mercado de trabajo de los titulados universitarios en el periodo analizado, con una estructura muy similar entre las dos encuestas analizadas.

Tabla 38: Ramas de actividad económica. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Industria, agricultura-pesca	1577	14,4	1363	12,6
Construcción	718	6,5	491	4,5
Comercio, transporte, hostelería	694	6,3	766	7,1
Tec. Información y comunicación (TIC)	675	6,1	806	7,4
Finanzas	850	7,7	636	5,9
Servicios empresariales	1115	10,2	1175	10,9
Servicio público	942	8,6	757	7
Educación y cultura	2797	25,5	3138	29
Sanidad y atención social	1614	14,7	1691	15,6
<i>Total</i>	<i>10982</i>	<i>100</i>	<i>10823</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>25</i>		<i>3</i>	

Los datos presentados en la tabla anterior son coherentes con la tendencia mostrada en el capítulo anterior, cuando se mostró que había un crecimiento en los empleos públicos entre 2008 y 2011 a partir de los datos de la EPA. A excepción del dato de la rama de “servicio público”, en educación y cultura y en sanidad y atención social, ramas que corresponden mayoritariamente al ámbito público, el porcentaje de titulados crece, sobre todo en educación y cultura. Por otro lado, entre las ramas que se identifican sobre todo con el sector privado, crecieron las de comercio/transporte/hostelería, TIC y servicios empresariales, mientras que disminuyeron las de industria, finanzas y, como era de esperarse, construcción.

Tipo de contrato

La pregunta sobre el tipo de contrato permite identificar la dimensión legal que tiene el titulado dentro de su trabajo actual. Es decir, en primer lugar permite distinguir entre los titulados que trabajaban por cuenta ajena y los que trabajaban por cuenta propia. Entre los trabajadores por cuenta ajena, es posible además saber qué tipo de contrato tenían. La identificación de los titulados que trabajaban por cuenta propia se llevó a cabo a partir de aquellos que manifestaron tener un contrato de tipo autónomo, ya que a este grupo de titulados se les preguntó adicionalmente si trabajan por cuenta ajena o por cuenta propia. Entre los que trabajaban por cuenta ajena, además del contrato autónomo, las opciones de contrato eran: fijo, temporal, becario o sin contrato. A continuación se presentan las frecuencias de esta variable.

Tabla 39: Tipo de contrato. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Fijo	6639	60,3	6336	58,6
Autónomo	841	7,6	758	7
<i>Cuenta propia</i>	623	5,7	543	5
<i>Cuenta ajena</i>	218	2	215	2
Temporal	3134	28,5	3169	29,3
Becarios	343	3,1	477	4,4
Sin contrato	50	0,5	73	0,7
<i>Total</i>	<i>11007</i>	<i>100</i>	<i>10813</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	-		13	

En primer lugar se observa en la Tabla 39 que la gran mayoría de titulados tenían un trabajo por cuenta ajena –94,4% en 2008 y 95% en 2011–. Las diferencias en entre tipos de contratos son muy bajas entre las encuestas y, a excepción de los contratos fijos ($Z = 1,97$), no son estadísticamente significativas. Aun así, los datos muestran una tendencia que podría ser coherente en función del efecto de la crisis económica: disminuyeron los contratos fijos y autónomos y aumentaron los contratos temporales, los contratos de becario y los titulados que trabajaban sin contrato, aunque estos últimos tienen una incidencia sumamente baja con respecto al total de titulados ocupados.

Utilizando la pregunta sobre continuación de estudios, es posible conocer que el 63% de los becarios en 2008 y el 60,4% en 2011 habían prolongado sus estudios en la modalidad de doctorado, con lo cual se puede inferir que más de la mitad de los becarios en la encuesta corresponden a becarios pre o post doctorales. Por otro lado, la

incidencia de los contratos autónomos que se ejercen por cuenta ajena es muy baja en ambas encuestas, por lo que se trataría de una modalidad de trabajo muy poco utilizada entre los titulados universitarios.

De acuerdo a estos datos, los tipos de contratos que tenían la mayoría de los titulados ocupados en las dos encuestas eran fijos o temporales, siendo los primeros alrededor del doble que los segundos. Se podría argumentar que la condición de contratado temporal de un titulado universitario difiere del fenómeno de la temporalidad entre los trabajadores sin estudios universitarios, debido a que un titulado universitario tendría mayores posibilidades de promoción que alguien que no cuenta con un título. Sin embargo, un indicador de lo que representa el contrato temporal entre los titulados universitarios se puede encontrar si se observa el tipo de contrato que tenían en su último trabajo los titulados en situación de desempleo o inactividad. En la Tabla 40 se puede observar un cambio significativo en la relación entre contratos fijos y temporales de los titulados que no estaban trabajando en el momento de la entrevista. En estos grupos, el peso relativo de los contratos temporales aumenta considerablemente con respecto a lo que ocurre entre los ocupados. De hecho, al contrario de estos últimos, entre los parados e inactivos los contratos temporales tienden a ser el doble que los contratos fijos¹⁰⁷.

Tabla 40: Tipo de contrato del último trabajo. Titulados parados e inactivos

	2008		2011	
	Parados	Inactivos	Parados	Inactivos
Fijo	32,1%	29,3%	28,2%	27,8%
Autónomo	5,5%	1,4%	4,3%	5,7%
Temporal	54,5%	59,3%	60,6%	56,2%
Becarios	4,2%	8,3%	5,8%	7,2%
Sin contrato	3,6%	1,7%	1,1%	3,2%

Evidentemente no se trata de una vinculación de tipo causa-efecto, pero está claro que existe una relación significativa entre el hecho de haber tenido un contrato temporal y pasar al desempleo o a la inactividad. En cuanto al desempleo, esta relación es más fuerte incluso en 2011 que en 2008. Este dato permite reforzar la idea de que un contrato fijo se relaciona con una mayor estabilidad en el trabajo que el contrato temporal. Aun así, para poder interpretar mejor el significado del tipo de contrato con

¹⁰⁷ El listado completo de características de los trabajos anteriores de los titulados parados o inactivos se puede consultar en el anexo 12.8.

respecto a la estabilidad, habría que ponerlo en relación con otras variables, tales como la antigüedad, la duración de la jornada o los ingresos.

En este sentido, volviendo al conjunto de titulados ocupados en el momento de la encuesta, es posible ver una relación significativa entre el tipo de contrato y la duración de la jornada. Aplicando un test de chi cuadrado, se encontró que ambas encuestas la relación era significativa¹⁰⁸ y con una clara tendencia de relacionar a las jornadas parciales con los contratos temporales y a las jornadas completas con los contratos fijos.

Con respecto a la vinculación entre la antigüedad y el tipo de contrato, se comprobó que los contratos temporales tendían a relacionarse significativamente con inserciones de corta duración, mientras que la inserción de media o larga duración se relacionaba con los contratos fijos.

Titularidad de la empresa

Esta variable indica si el trabajo se realizaba en el ámbito público o en el ámbito privado. Se mostró anteriormente, con datos de la EPA, que en el periodo comprendido entre 2008 y 2011 se constató un ligero aumento en el empleo público, aunque en años posteriores ya aparecía algunas tendencias en sentido contrario. Sin embargo, en el caso de los titulados analizados en esta tesis, los resultados no se confirmaron de la misma manera tomando como indicador la variable de titularidad de empresa –contrario a lo indicado cuando se analizó la situación laboral en función de la titulación (apartado 7.1.5) o lo dicho anteriormente al analizar la rama de actividad económica–. Más bien se observa una tendencia hacia la estabilidad en el indicador entre las dos encuestas.

Tabla 41: Titularidad de la empresa. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Pública	3948	35,9	3853	35,6
Privada	7049	64,1	6967	64,4
<i>Total</i>	<i>10997</i>	<i>100</i>	<i>10820</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>10</i>		<i>6</i>	

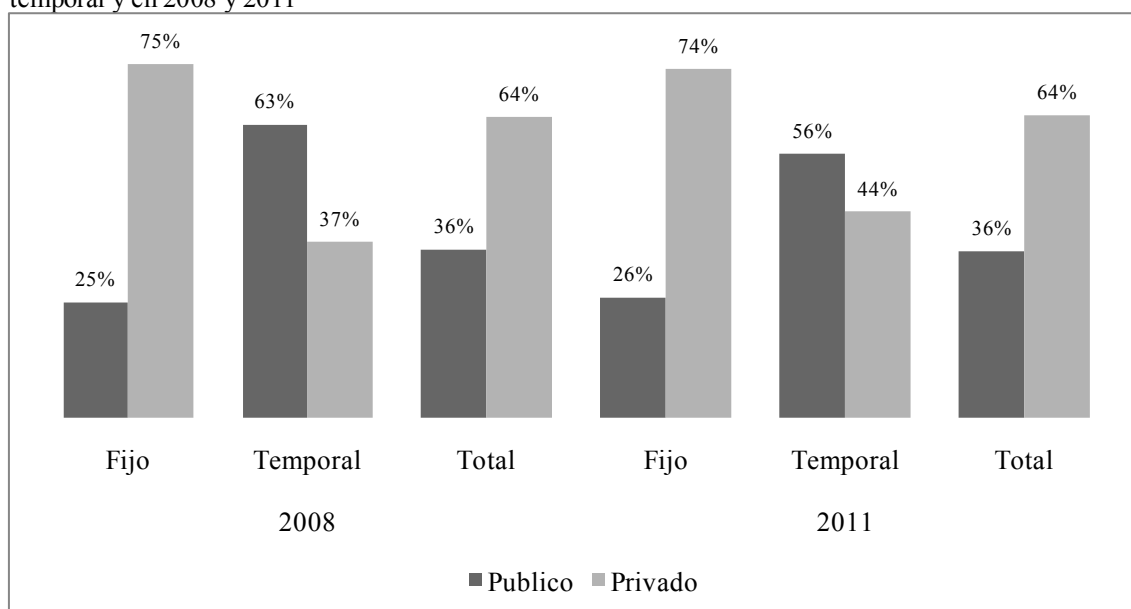
Dentro las relaciones que pueden establecerse entre la titularidad de la empresa y el resto de variables laborales, destacan en particular dos variables. La primera de ellas

¹⁰⁸ Test de chi²: $p=0,000$. V de Cramer 0,21 (2008) y 0,27 (2011).

corresponde a una fuerte relación entre la titularidad y la rama de actividad económica¹⁰⁹. En realidad este resultado solo confirma que existen ramas que se desempeñan prioritariamente en el ámbito público y otras que se realizan sobre todo en el ámbito privado. Las ramas claramente asociadas al ámbito público son: educación y cultura, atención médica y social y servicio público. El resto de ramas corresponderían al ámbito privado.

La otra variable que se relaciona con intensidad con la titularidad de la empresa es el tipo de contrato¹¹⁰. En el Gráfico 12 se observa cómo en 2008, entre los titulados con contrato fijo, el 75% trabajaba en el ámbito privado frente al 25% que lo hacía en alguna empresa pública, con resultados prácticamente iguales en la encuesta 2011. Por el contrario, entre los que tenían un contrato temporal, el 63% trabajaban en la empresa pública en 2008 mientras que en 2011 representaban el 56%.

Gráfico 12: Titularidad de la empresa por tipo de contrato. Titulados ocupados con contrato fijo o temporal y en 2008 y 2011



Duración de la jornada laboral

La medición de la duración de la jornada laboral se llevó a cabo mediante la pregunta: “¿tienes una jornada laboral a tiempo completo?”. La respuesta permite distinguir entre los que trabajaban por jornada completa y los que lo hacían por jornada parcial. Sin

¹⁰⁹ Test de χ^2 : $p=0000$. V de Cramer: 0,68 (2008) y 0,69 (2011).

¹¹⁰ Test de χ^2 : $p=0000$. V de Cramer: 0,42 (2008) y 0,38 (2011).

embargo, el cuestionario carece de la especificación de la duración de la jornada parcial y de los motivos por los cuales el titulado trabajaba con una jornada reducida. Además, por sus características particulares, en el caso de los becarios se omitió esta pregunta. La distribución de los titulados por tipo de jornada se presenta en la Tabla 42.

Tabla 42: Tipo de jornada. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Jornada parcial	1195	11,2	1556	15
Jornada completa	9461	88,8	8787	85
<i>Total</i>	<i>10656</i>	<i>100</i>	<i>10343</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos¹¹¹</i>	<i>351</i>		<i>483</i>	

Aunque en ambas encuestas la mayoría de titulados trabajaba por jornada completa, se observa un cambio estadísticamente significativo en los porcentajes. Las jornadas parciales tienen un mayor peso en 2011 que en 2008, presumiblemente a causa del deterioro en el mercado de trabajo provocado por la crisis económica.

Analizando el tipo de jornada en función de las características de los titulados, se encontró que la relación entre el sexo y el tipo de jornada era estadísticamente significativa¹¹² en ambas encuestas. Como era de esperarse, las mujeres están mejor representadas en las jornadas parciales (RC: 2008 10,7; 2011 11,8) y los hombres en las jornadas completas. Con respecto a la edad, en 2008 no se encontró una relación significativa con el tipo de jornada mientras que en 2011 sí fue significativa en el sentido que se podía esperar: las jornadas parciales estaban relacionadas con los titulados de menor edad.

Además, la titulación estudiada guarda una estrecha relación con la propensión a trabajar por jornada completa o por jornada parcial. En este sentido, el caso más ilustrativo es el de humanidades no aplicadas¹¹³. En 2008, entre los titulados de esta área, que representan el 11,8% del total de ocupados, el 24,3% trabajaban por jornada parcial. En 2011, la relación es de 31,6% de jornadas parciales de un total de 9,9% de titulados en esta área. Por otro lado, los que mejor se relacionan con jornadas completas

¹¹¹ Los becarios, que no respondieron a la pregunta, se incluyen en los casos perdidos.

¹¹² Test de χ^2 : $p=0,000$, V de Cramer: 0,10 (2008) y 0,11 (2011).

¹¹³ Más adelante se argumenta sobre la segmentación entre humanidades aplicadas y no aplicadas. Basta decir aquí que se consideró como humanidades aplicadas a todas las carreras relacionadas con la traducción e interpretación, el resto se consideraron como no aplicadas.

son los egresados de ingenierías superiores y técnicas y de licenciaturas en EAD (economía, administración y derecho).

Con la finalidad de tener elementos de interpretación del tipo de jornada, se llevó a cabo una explotación de los microdatos de la Encuesta de Población Activa. Tomando como referencia el primer trimestre de 2008 y de 2011, se consultó en la pregunta “motivos para tener jornada parcial” entre la población de Cataluña con estudios universitarios, en el rango de 25 a 40 años. En los resultados (Tabla 43) se puede observar que las razones varían entre los dos periodos de referencia. En 2008, la razón con mayor peso era el cuidado de otras personas (40,7%), en segundo lugar no haber podido encontrar un trabajo de jornada completa (19%) y en tercer lugar otras obligaciones (17,3%). En 2011 se modifica esta estructura y se muestra que el no haber podido encontrar un trabajo de jornada completa constituye la razón con mayor porcentaje (32,8%) y pasa a segundo término el cuidado de otras personas (26,8%). Es decir, que en 2011 aumenta considerablemente el porcentaje de personas que querían trabajar a tiempo completo y que no podían hacerlo.

Tabla 43: Motivos para tener jornada parcial. Personas con título universitario entre 25 y 40 años. Primer trimestre de 2008 y 2011. Cataluña

	2008	2011
Seguir cursos de enseñanza o formación	3,3%	2,2%
Enfermedad o incapacidad propia	1,2%	-
Cuidado de niños o de adultos enfermos, incapacitados o mayores	40,7%	26,8%
Otras obligaciones familiares o personales	17,3%	9,3%
No haber podido encontrar un trabajo de jornada completa	19%	32,8%
No querer un trabajo de jornada completa	10,1%	8,1%
Otras razones	8,4%	20,8%

Fuente: Explotación propia de los microdatos de la EPA (INE).

Ingresos

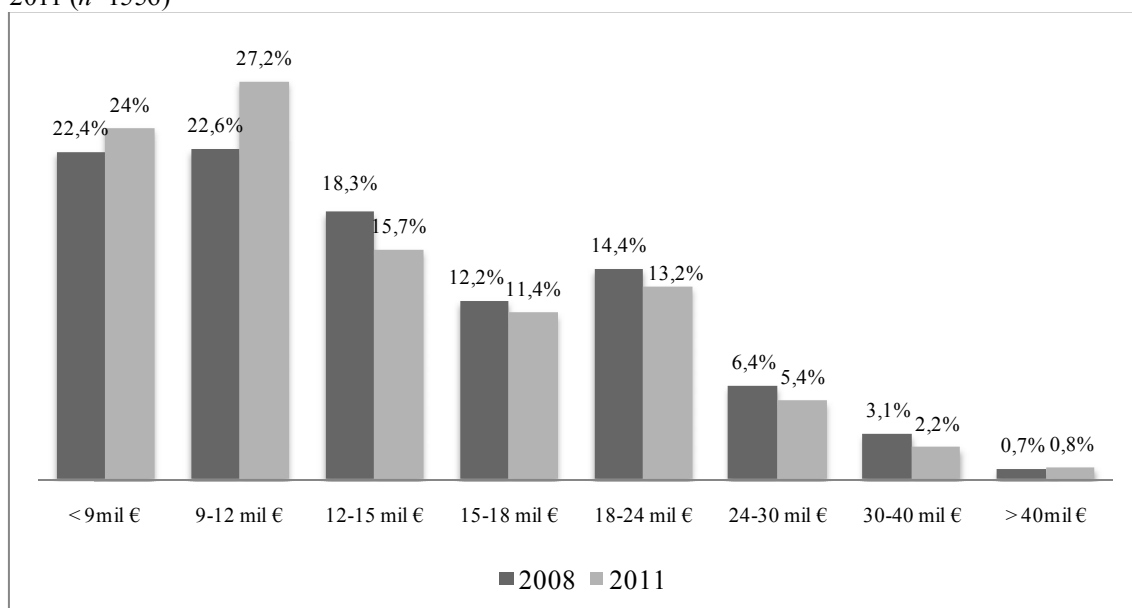
La variable de ingresos está descrita a partir de los ingresos anuales brutos que tenía el titulado en su trabajo actual. Los ingresos se midieron a partir de rangos cerrados, a excepción de los ingresos más bajos –menos de nueve mil euros anuales– y de los ingresos más altos –más de 40 mil–. La distribución de esta variable en las encuestas se muestra en la Tabla 44.

Tabla 44: Ingresos anuales brutos. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
< 9mil €	385	3,7	491	4,8
9-12 mil €	678	6,5	780	7,7
12-15 mil €	1247	12	1071	10,6
15-18 mil €	1303	12,5	1021	10,1
18-24 mil €	3028	29,2	2918	28,8
24-30 mil €	2135	20,6	2125	21
30-40 mil €	1167	11,2	1259	12,4
> 40mil €	444	4,3	474	4,7
<i>Total</i>	<i>10387</i>	<i>100</i>	<i>10139</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>620</i>		<i>687</i>	

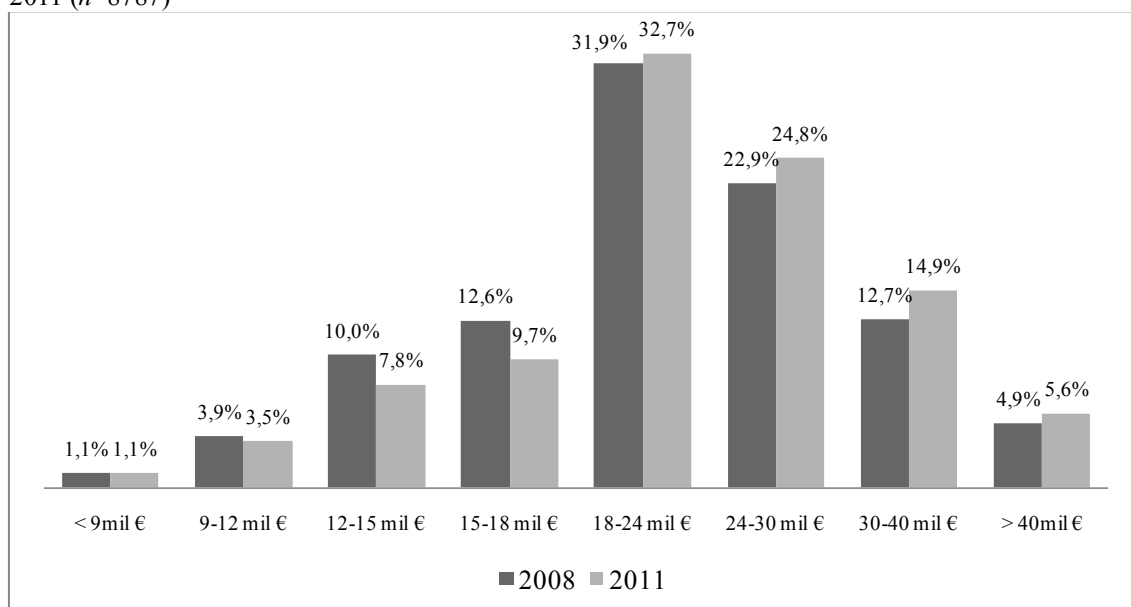
Evidentemente es tan variable es tan relacionada con otras variables laborales de la encuesta. Entre éstas, destaca la relación con el tipo de jornada laboral, de manera que la distribución de ingresos presentada anteriormente se transforma significativamente si se analiza en función del tipo de jornada (Gráfico 13 y Gráfico 14). Así, como era de esperar, los ingresos más bajos se presentan con más frecuencia en las jornadas parciales que en las jornadas completas. En los gráficos se puede ver cómo la distribución de los ingresos en las jornadas parciales tiene una forma descendente, mientras que en las jornadas completas la distribución se asemeja más a la curva normal.

Gráfico 13: Ingresos anuales brutos. Titulados que trabajaban en jornadas parciales en 2008 (n=1195) y 2011 (n=1556)



Entre los que trabajaban por jornada parcial, aunque observa una estructura más o menos similar, se observan algunos cambios entre la encuesta 2008 y la encuesta 2011. Aumentan los que ganaban menos de nueve mil euros y los que ganaban entre nueve y doce mil euros, mientras que el resto de categorías disminuyen ligeramente, a excepción de lo que ganaban más de 40 mil euros, que representan únicamente ocho casos en 2008 y doce casos en 2011.

Gráfico 14: Ingresos anuales brutos. Titulados que trabajaban en jornadas completas en 2008 (n=9461) y 2011 (n=8787)



Entre los titulados que trabajaban por jornada completa se pueden observar algunos cambios entre las encuestas. Sin la intervención de otras variables, como se podrá ver a partir del ACM, no resulta sencilla la interpretación de los cambios, ya que disminuye el porcentaje de titulados que ganaban menos de 18 mil euros, es decir, la parte más baja de los ingresos, mientras que a partir de 18 mil hay un crecimiento en el porcentaje de los titulados en todas las categorías.

Tamaño de empresa: número de trabajadores

El tamaño de la empresa se examinó por medio de la pregunta sobre el número de trabajadores que había en el lugar de trabajo. Es un indicador que puede proporcionar elementos importantes para el análisis de la ocupación si es visto en conjunto con otras variables. Según López-Roldán et al. (1998, p. 50) “habitualmente, la seguridad en el empleo se asocian al tamaño de la empresa en cuestión. Sin embargo, la relación no es

lineal. Aparece mediatizada por el tipo sector de actividad y por el tipo de relaciones laborales existentes en la empresa”. Tomando en cuenta este señalamiento, se puede observar que se presentan algunos cambios interesantes en la distribución del tamaño de empresa en que trabajaban los titulados entre las dos encuestas (Tabla 45). A nivel global, se produce una disminución de titulados que trabajan en empresas menores a 250 empleados mientras que aumentan significativamente los titulados ocupados en las empresas de más de 250. Estos resultados vienen a confirmar que mientras más pequeña es la empresa resulta más vulnerable ante los periodos de crisis económica. Al contrario, las empresas con mayor número de empleados tienen la capacidad de absorber un mayor número de empleos de nivel universitario, al menos hasta el año 2011.

Tabla 45: Tamaño de empresa a partir del número de empleados. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Menos de 10	1895	17,8	1710	16,8
Entre 10 y 50	3041	28,6	2535	25
Entre 50 y 100	1159	10,9	1009	9,9
Entre 100 y 250	959	9	869	8,6
Entre 250 y 500	679	6,4	602	5,9
Más de 500	2885	27,2	3431	33,8
<i>Total</i>	<i>10618</i>	<i>100</i>	<i>10156</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>389</i>		<i>670</i>	

Con la finalidad de trabajar con un número menor de categorías y siguiendo la clasificación que habitualmente se hace de las empresas en función de su tamaño, se ha recodificado esta variable en cuatro categorías: menos de 10 empleados (micro empresa), entre 10 y 50 (pequeña empresa), entre 50 y 250 (mediana empresa) y más de 250 empleados (gran empresa). A partir de aquí, se utiliza esta clasificación con cuando se hace referencia al tamaño de empresa.

Lugar de trabajo

Tomando en cuenta que las encuestas de AQU Catalunya tienen una perspectiva regional que intenta ver el impacto de la Universidad en la sociedad catalana, es importante conocer el lugar en el que se encontraban trabajando los titulados. Las categorías que ofrece el cuestionario (Tabla 46) reflejan este interés por ver las diferencias entre las cuatro provincias de Cataluña, incluyendo la posibilidad de que los titulados estuvieran trabajando en el resto de Comunidades Autónomas, en algún otro país de la Unión Europea o en algún otro país.

Tabla 46: Lugar de trabajo. Titulados ocupados

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje válido	Frecuencia	Porcentaje válido
Barcelona	7280	66,2	7149	66
Tarragona	1142	10,4	1146	10,6
Girona	1085	9,9	982	9,1
Lleida	721	6,6	621	5,7
Resto de CCAA	640	5,8	677	6,3
Unión Europea	104	0,9	165	1,5
Resto del mundo	30	0,3	83	0,8
<i>Total</i>	<i>11002</i>	<i>100</i>	<i>10823</i>	<i>100</i>
<i>Perdidos</i>	<i>5</i>		<i>3</i>	

A pesar de que cerca de dos tercios de los titulados desempeñaban su trabajo en Barcelona, en realidad esto más bien refleja la distribución de los estudiantes universitarios en Cataluña. En la provincia de Barcelona existen cuatro universidades públicas mientras que en las otras tres provincias solo existe una respectivamente. En este sentido, resulta interesante constatar que cada provincia logra absorber a la gran mayoría de titulados que egresaron de sus propias universidades, como puede verse en la Tabla 47 y en la Tabla 48 en la que se han integrado en una misma categoría las cuatro universidades de Barcelona.

Tabla 47: Relación entre el lugar de trabajo y la ubicación de la universidad. Recuento, porcentaje por columnas y residuos corregidos tipificados. Titulados ocupados en 2008

Lugar de trabajo	Ubicación de la Universidad				Total
	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	
	6753	192	146	189	7280
Barcelona	85,70%	18,30%	15,90%	16,30%	66,20%
	68,9	-34,4	-33,6	-38	
	205	17	57	863	1142
Tarragona	2,60%	1,60%	6,20%	74,30%	10,40%
	-42,5	-9,8	-4,3	75,5	
	241	803	30	11	1085
Girona	3,10%	76,70%	3,30%	0,90%	9,90%
	-38	76,3	-7	-10,8	
	132	7	555	27	721
Lleida	1,70%	0,70%	60,50%	2,30%	6,60%
	-32,8	-8,1	69	-6,2	
	434	19	120	67	640
Resto de CAA	5,50%	1,80%	13,10%	5,80%	5,80%
	-2,2	-5,8	9,8	-0,1	
	85	9	6	4	104
Unión Europea	1,10%	0,90%	0,70%	0,30%	0,90%
	2,3	-0,3	-1	-2,2	
	26	0	3	1	30
Resto del mundo	0,30%	0,00%	0,30%	0,10%	0,30%
	1,8	-1,8	0,3	-1,3	
<i>Total</i>	<i>7876</i>	<i>1047</i>	<i>917</i>	<i>1162</i>	<i>11002</i>
	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>

En 2008, se observa que entre los egresados de universidades de Barcelona el 85% trabajaban en la misma provincia en el momento de la entrevista. La coincidencia entre lugar de trabajo y lugar de estudio se mostró en torno al 75% en las provincia de Tarragona y Girona. La provincia que lograron incorporar un menor porcentaje de sus estudiantes a su propio mercado de trabajo es Lleida (60,5%) al mismo tiempo que es la que envía más titulados al resto de comunidades autónomas (13,1%).

Tabla 48: Relación entre el lugar de trabajo y la ubicación de la universidad. Recuento, porcentajes por columna y residuos corregidos tipificados. Titulados ocupados en 2011

Lugar de trabajo	Ubicación de la Universidad				Total
	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	
	6580	186	175	208	7149
Barcelona	83,50%	20,30%	22,20%	16,70%	66,10%
	62,8	-30,5	-27	-39	
	216	5	55	870	1146
Tarragona	2,70%	0,50%	7,00%	70,00%	10,60%
	-43,4	-10,3	-3,4	72,4	
	254	686	29	13	982
Girona	3,20%	75,00%	3,70%	1,00%	9,10%
	-34,6	72,5	-5,5	-10,5	
	143	8	436	34	621
Lleida	1,80%	0,90%	55,30%	2,70%	5,70%
	-28,7	-6,6	62,1	-4,8	
	477	20	82	98	677
Resto de CAA	6,10%	2,20%	10,40%	7,90%	6,30%
	-1,4	-5,3	5	2,5	
	132	8	8	17	165
Unión Europea	1,70%	0,90%	1,00%	1,40%	1,50%
	2,1	-1,7	-1,2	-0,5	
	75	2	4	2	83
Resto del mundo	1,00%	0,20%	0,50%	0,20%	0,80%
	3,6	-2	-0,9	-2,6	
<i>Total</i>	<i>7877</i>	<i>915</i>	<i>789</i>	<i>1242</i>	<i>10823</i>
	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>

En 2011, con respecto a la provincia de Barcelona, aumenta en tres puntos porcentuales la correspondencia entre el lugar de estudios y el lugar de trabajo. En Girona disminuye casi dos puntos porcentuales, mientras que en Lleida y Tarragona la disminución es mayor, de alrededor de cinco puntos. Además, en este caso se muestra una relación más clara entre los egresados de universidades en Barcelona y los que trabajaban fuera de España. Esto se puede deber al aumento que se produce en los titulados en Barcelona y que trabajaban en el extranjero en 2011, que representa un incremento porcentual de 86%, aunque en números absolutos corresponde a un aumento 111 a 207 titulados. Evidentemente a partir de estos datos, recogidos en el primer trimestre de 2011, no se puede hablar de un “éxodo masivo” de titulados catalanes, un fenómeno que ha

resonado últimamente en la sociedad y que no es posible confirmar a partir de los datos disponibles en esta encuesta.

8.1.1.3 Elección de variables activas

Se han presentado hasta aquí las variables laborales que permiten caracterizar el proceso de inserción laboral de los titulados, tanto las que se refieren al primer trabajo como las que describen el trabajo actual. Anteriormente se mencionaron algunas limitaciones que conlleva el utilizar las variables referidas al primer trabajo, sobre todo por el vacío informativo que existe entre ese primer trabajo y el trabajo actual, que podría derivar en diversos sesgos interpretativos. Por esta razón, se tomó la decisión que aplicar el ACM únicamente a las variables que describen el trabajo actual.

En segundo lugar, a partir del tipo de contrato, se pudo distinguir a la población de titulados en función de cuatro situaciones laborales distintas: trabajo por cuenta ajena, trabajo por cuenta propia, becarios y trabajadores sin contrato. Evidentemente la variable de tipo de contrato es muy importante para determinar el tipo de trabajo de los titulados. Sin embargo, en el ACM las categorías con bajos efectivos suelen condicionar el análisis, provocando una polarización en los ejes que perturban los resultados, ya que separan a las categorías con bajos efectivos del resto, impidiendo ver claramente la diferenciación al interior de las categorías con mayor número de individuos. Previamente a los análisis que se presentan aquí, se llevaron a cabo diversos análisis exploratorios, utilizando la variable de tipo de contrato tal como aparecía en el cuestionario y el resultado era una separación de los trabajadores por cuenta propia y de los becarios del resto de titulados con contrato fijo o temporal. Además, ya se ha mostrado que los becarios fueron omitidos en varias preguntas, con lo cual se tiene un vacío en la información de este grupo de titulados.

Tomando en cuenta lo anterior y desde el punto de vista de las características del tipo de trabajo por cuenta propia y de la condición de becario –que además presenta una baja incidencia en ambas encuestas–, se tomó la decisión de segmentar el conjunto de

titulados ocupados en tres grupos: titulados empleados o asalariados¹¹⁴, titulados que trabajaban por cuenta propia y titulados que tenían un contrato de becario. A partir de esta separación, la estrategia de construcción de la tipología de titulados ocupados consistió en aplicar en primer lugar el ACM y el ACL únicamente al conjunto de asalariados y posteriormente integrar a la tipología de asalariados a los trabajadores por cuenta propia y a los becarios, cada uno como un tipo en sí mismo. De esta manera se obtuvo la tipología de conjunto de titulados ocupados que se analiza posteriormente.

A partir de la decisión comentada en el párrafo anterior, se procedió a elegir las variables activas que formarían parte del ACM. Tomando en cuenta los resultados del análisis descriptivo de las variables laborales, se eligieron ocho variables activas, referidas todas al trabajo actual de los titulados. Evidentemente, las frecuencias de las variables se modificaron porque se excluyó a los trabajadores por cuenta ajena y a los becarios. En la Tabla 49 se presenta el listado de variables activas con sus respectivas categorías, así como las frecuencias para el conjunto de titulados asalariados.

En la mayoría de variables se aplicaron las mismas recodificaciones presentadas previamente. Solo es preciso comentar dos cambios. El más relevante es la decisión de integrar en una misma variable los ingresos y la duración de la jornada. Anteriormente se mostró la gran diferencia en la distribución de ingresos de acuerdo al tipo de jornada. Con esta estrategia, se intentó sobre todo diferenciar los ingresos más bajos en función del tipo de jornada. De esta manera, se pensó que sería posible observar con más claridad la situación de aquellos titulados que, trabajando a jornada completa, estaban en la parte más baja de la escala salarial. Tomando en cuenta que entre las jornadas parciales la mediana de ingresos se encontraba en torno al límite de los 12 mil euros anuales, se optó por dividir a las jornadas parciales en dos grupos: menos de 12 mil y más de 12 mil euros anuales. Con respecto a las jornadas completas, el único cambio que se realizó fue la integración de los extremos con su categoría inmediata superior o inferior.

¹¹⁴ Los titulados sin contrato, que representan el 0,5% en 2008 y el 0,7% en 2011 fueron incluidos en el grupo de trabajadores por cuenta ajena. Entre la opción de dejarlos de lado del análisis, de que constituyeran un tipo independiente o de incluirlos entre los trabajadores por cuenta propia, se pensó que era más conveniente que sus características laborales se pusieran en comparación, a través del ACM, con las de la mayoría de titulados ocupados. Por otro lado, los titulados con contrato autónomo pero que respondieron que trabajaban por cuenta ajena, permanecieron también dentro del grupo de asalariados.

El segundo cambio consistió en poner en una misma categoría a los que trabajaban fuera de Cataluña, es decir, en el resto de comunidades autónomas, en la Unión Europea o en el resto del mundo. Esta recodificación fue debida a la poca frecuencia de estas tres categorías. De esta manera, fue posible contrastar a los que trabajaban dentro de Cataluña –distinguiéndoles por provincias– o fuera de esta Comunidad Autónoma.

Tabla 49: Variables activas utilizadas en el ACM. Titulados ocupados por cuenta ajena (asalariados)

Variables	Categorías	2008		2011	
		Frecuencia	%	Frecuencia	%
Antigüedad del empleo actual	Corta	4771	47,5	3391	34,6
	Media	3668	36,5	4447	45,4
	Larga	1597	15,9	1958	20,0
	<i>Perdidos</i>	5		10	
Adecuación	Req. de título - Funciones universitarias	7430	74,0	7179	73,2
	Req. de título - Funciones no universitarias	924	9,2	894	9,1
	No req. de título - funciones universitarias	639	6,4	650	6,6
	No req. de título - funciones no universitarias	1048	10,4	1083	11,0
Rama de actividad económica	Industria, agricultura y pesca	1502	15,0	1300	13,3
	Construcción	566	5,6	407	4,2
	Comercio, transportes y hostelería	648	6,5	706	7,2
	TIC	625	6,2	740	7,5
	Finanzas	828	8,3	624	6,4
	Servicios empresariales	959	9,6	998	10,2
	Servicio público	916	9,1	732	7,5
	Educación y cultura	2497	24,9	2721	27,8
	Sanidad y atención social	1477	14,7	1575	16,1
	<i>Perdidos</i>	23		3	
Tipo de contrato	Fijo	6639	66,1	6336	64,7
	Temporal	218	31,2	215	32,4
	Autónomo	3134	2,2	3169	2,2
	Sin contrato	50	0,5	73	0,7
	<i>Perdidos</i>			13	
Titularidad de la empresa	Empresa pública	3629	36,2	3452	35,2
	Empresa privada	6402	63,8	6349	64,8
	<i>Perdidos</i>	10		5	
Ingresos por duración de la jornada	Tiempo parcial, < 12 mil € anuales	472	5,0	676	7,3
	Tiempo parcial, > 12 mil € anuales	567	6,0	635	6,9
	Tiempo completo, < 12 mil € anuales	397	4,2	327	3,6
	Tiempo completo, 12-15 mil € anuales	835	8,8	597	6,5
	Tiempo completo, 15-18 mil € anuales	1070	11,3	748	8,1
	Tiempo completo, 18-24 mil € anuales	2737	28,8	2616	28,4
	Tiempo completo, 24-40 mil € anuales	1960	20,6	1984	21,6
	Tiempo completo, > de 30 mil € anuales	1469	15,5	1619	17,6
<i>Perdidos</i>	534		604		
Tamaño de empresa	Micro	1387	13,9	1255	13,0
	Pequeña	2971	29,7	2487	25,8
	Mediana	2095	21,0	1866	19,4
	Grande	3546	35,5	4017	41,7
	<i>Perdidos</i>	42		181	
Lugar de trabajo	Barcelona	6656	66,3	6493	66,2
	Tarragona	1066	10,6	1053	10,7
	Girona	976	9,7	889	9,1
	Lleida	681	6,8	572	5,8
	Fuera de Cataluña	657	6,5	796	8,1
	<i>Perdidos</i>	5		3	

8.1.2 Resultados del análisis de correspondencias múltiples: titulados asalariados

En este apartado se presentan los resultados del análisis de correspondencias múltiples elaborado a partir de las variables activas que se identificaron al final del apartado anterior y aplicado al conjunto de titulados que trabajaban por cuenta ajena (2008 $N = 10041$; 2011 $N = 9806$). Con este análisis fue posible conformar un espacio factorial a partir de la correspondencia entre las variables activas, sus categorías –también llamadas modalidades en el lenguaje del ACM– y los individuos. En otras palabras, se trataba de dimensionalizar el fenómeno de la inserción laboral, entendido para efectos de este análisis como la posición ocupacional de los titulados ocupados que trabajaban en forma asalariada en 2008 y en 2011.

Los ejes que constituyen el espacio factorial¹¹⁵ se construyen a partir de la correspondencia de cada individuo con las modalidades de las variables activas. En otras palabras, el objetivo de este análisis fue reducir la variabilidad que se presenta en la interacción de las variables activas dentro el conjunto de individuos.

Para reforzar la utilidad del ACM, se pudo observar que, tomando en cuenta el número de variables y categorías activas utilizadas en el análisis, había un total de 69120¹¹⁶ patrones de respuesta posibles. Entre estos perfiles potenciales, en los datos se pudieron verificar 5033 en la encuesta 2008 y 4.824 en la encuesta 2011. Del total de patrones en 2008, el más repetido tenía una frecuencia de 50, y de 63 en 2011. Tomando en cuenta que estos perfiles corresponden a aproximadamente 10 mil titulados, es posible ver la diversidad que presenta el fenómeno y las ventajas de utilizar una técnica como el ACM, mediante la cual fue posible reducir esta gran cantidad variabilidad –que de otro

¹¹⁵ Para el ACM se aplicó una modalidad propuesta por Chiche y Le Roux (2010) titulada “Análisis de correspondencias múltiples específico” que a grandes rasgos permite discriminar, al interior de las variables, las categorías que interesan en el análisis de las que se decide prescindir, sin que con ello se pierdan las propiedades estructurales del ACM. Esta opción se recomienda cuando se tienen categorías de respuesta poco elegidas (menos de 5%) que contribuirían con mucha fuerza a la determinación de los ejes y que no es posible agrupar con otras categorías. La estrategia consiste en conservar estas categorías en la variable, pero ignorarlas en el cálculo de las distancias entre los individuos. Estas categorías pasan a llamarse “categorías pasivas” en oposición al resto de categorías que se denominan “categorías activas”. En nuestro caso, se han considerado categorías pasivas todos los casos perdidos, así como las categorías “autónomo” y “sin contrato” con respecto a la variable de tipo de contrato. En el programa SPAD, utilizado para llevar a cabo el ACM, esta opción se denomina “análisis de correspondencias múltiples con elección de modalidades”.

¹¹⁶ Esta cifra resulta de multiplicar el total de categorías de las variables activas, sin tomar en cuenta la categoría de datos perdidos.

modo hubiera sido muy complejo de analizar en su conjunto—, en pocas dimensiones que describen el fenómeno en cuestión de forma más parsimoniosa.

Uno de los primeros pasos consistió en la determinación del número de ejes que entrarían en la definición del espacio factorial. La decisión del número de ejes se lleva a cabo a partir de criterios estadísticos y criterios propios del objeto de estudio analizado. En el caso de esta tesis, además de dimensionalizar el fenómeno, nos interesaba llevar a cabo una comparación entre lo que ocurrió con la inserción de los titulados en 2008 y lo encontrado en 2011, por lo cual algunas de las decisiones que se tomaron durante el proceso de análisis respondieron a la necesidad de tener un mismo modelo para poder facilitar la comparación.

De esta manera, después de haber analizado las variables activas de forma independiente o como mucho con relaciones bivariadas, se observaron algunos cambios entre las dos encuestas, pero en general en la mayoría de las variables las frecuencias no presentaron cambios significativos. Por ello, la intención en el ACM era observar si en la interrelación de todas las variables activas se encontraban cambios significativos que permitieran hablar de efectos de la crisis económica en la inserción de los titulados.

Por esta razón, el ACM se aplicó de manera independiente a cada encuesta. Una vez aplicado el análisis, se procedió a analizar los resultados y determinar el número de ejes o dimensiones. En ambos casos se determinó que con tres ejes era posible dar cuenta de la mayor parte de la varianza. La decisión del número de ejes se basa en tres criterios: el decrecimiento o descenso de los valores propios del total de los ejes, el porcentaje acumulado de las varianzas corregidas y la interpretabilidad de los ejes. Con respecto a la varianza, en la Tabla 50 se presentan los resultados de la aplicación de dos métodos diferentes: el método propuesto por Benzécri (1979) y el elaborado por Greenacre (2008, p. Cap. 18, Cap 19 y apéndice A), cuya diferencia básicamente se explica por tener en cuenta o no la diagonal de la tabla de Burt en el cálculo de la varianza¹¹⁷.

¹¹⁷ En el ACM la proporción de inercia que explican los ejes factoriales suele ser baja por el tipo de codificación que se utiliza para los cálculos. Por ello, Benzécri propuso una fórmula que corregía el cálculo de los valores propios, que es la más utilizada en el ACM. Recientemente la corrección de Benzécri fue modificada por Greenacre. Para el cálculo de la corrección de Greenacre ver Fachelli et al. (2012, p. 80).

Tabla 50: Resultados del Análisis de Correspondencias Múltiples. Porcentaje de varianza explicada por los tres primeros ejes factoriales. Corrección de Benzécri y de Greenacre

Eje	2008		2011	
	Benzécri	Greenacre	Benzécri	Greenacre
1	69,6	49,3	58,3	41,2
2	12,8	9,1	20,4	14,4
3	9,4	6,6	13,6	9,6
<i>Total</i>	<i>91,8</i>	<i>65,0</i>	<i>92,2</i>	<i>65,1</i>

Con el método de corrección de Benzécri, los tres primeros ejes explican en torno al 92% de la varianza en las dos encuestas, aunque claramente se ve que el primer eje explica la gran mayoría de la varianza en ambos casos. Con el método de Greenacre, el valor total se reduce al 65% en las dos encuestas. En la encuesta 2008 el primer eje recoge casi la mitad del total de la varianza, el segundo eje el 9% y el tercer eje apenas el 6,6%. En cambio, en la encuesta 2011, el primer eje disminuye su capacidad explicativa, mientras que los ejes 2 y 3 alcanzan a explicar un poco más que en el caso anterior.

De acuerdo a la propuesta de Le Roux y Rouanet (2004), para interpretar los ejes, se seleccionan todas las categorías cuya contribución al eje sobrepasa el porcentaje de contribución media de todas las categorías. En el caso del ACM aplicado aquí, el total de categorías (37) determinó que aquellas categorías que sobrepasaran el límite de 2,7 (100/37) eran las más adecuadas para interpretar la composición de los ejes¹¹⁸. A continuación se presenta el análisis de cada uno de los ejes a partir de tres elementos: en primer lugar, las principales categorías que contribuyen a la conformación de los ejes, los respectivos gráficos y la interpretación de los ejes en función de los elementos anteriores.

Antes de pasar a los resultados del ACM, es importante señalar que se encontró una gran similitud en las variables y categorías que intervienen en la conformación de los ejes en las dos encuestas. De alguna manera esta situación era previsible en función de la similitud en la composición de las variables, pero el ACM confirmó que en la interacción de las variables se mantenían esta semejanza. En este sentido, es posible

¹¹⁸ De cualquier manera, se trata de un criterio orientativo, que en algunos casos no se sigue en beneficio de la interpretación de los ejes. Por ejemplo, si hay una variable en la que todas sus categorías que sobrepasan el límite fijado se concentran en un solo extremo del eje, se recomienda considerar alguna otra categoría ubicada en el extremo opuesto aunque esté por debajo del criterio establecido

adelantar que entre los titulados empleados se mantiene a grandes rasgos la misma estructura ocupacional con tres años de diferencia, a pesar de la incidencia de la crisis económica. Las variaciones en la composición de los ejes son pocas y en todo caso mantienen la misma tendencia. Por esta razón, se ha elaborado una misma interpretación de los ejes para los dos grupos, señalando donde es necesario las diferencias encontradas.

Eje 1

En la Tabla 51 se puede observar la contribución de las variables que sobrepasaban el valor de 2,7 en el eje 1¹¹⁹. En ambas encuestas, estas categorías representan alrededor del 70% de la contribución de las 37 categorías de las variables activas.

Tabla 51: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 1

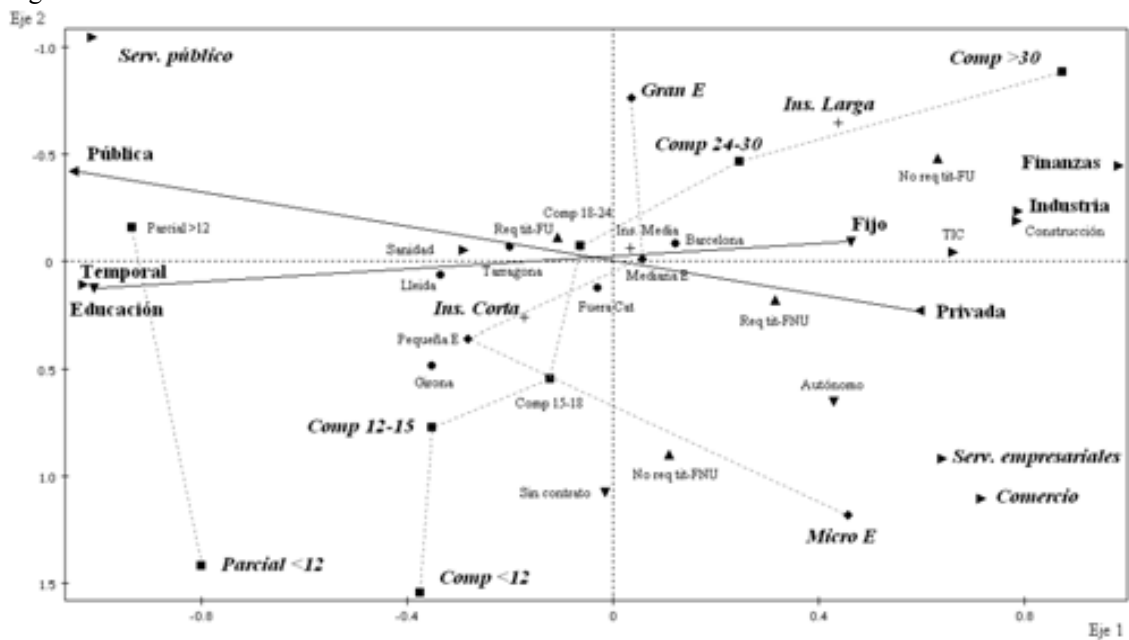
	2008		2011	
	Izquierda	Derecha	Izquierda	Derecha
Titularidad empresa : pública	18,5		16,9	
Titularidad empresa : privada		10,5		9,2
Contrato : temporal	14,7		13,7	
Contrato : fijo		6,6		6,6
Rama : servicios públicos	4,3		-	
Rama : educación y cultura	12,2		12,9	
Rama : industria		4,3		4,9
Rama : finanzas		3,7		4,3
<i>Total contribución al eje 1</i>		<i>74,8</i>		<i>68,5</i>

La representación gráfica de estas categorías se puede ver en la Figura 8 (2008) y en la Figura 9 (2011). Con respecto al primer eje, se observa que éste expresa la oposición entre los empleos en el ámbito público de los que se realizaban en el ámbito privado. Dicha polarización se encuentra estrechamente relacionada con el tipo de contrato que tenían los titulados. Así, los contratos fijos se ubican claramente en el polo de los empleos privados, mientras que los empleos públicos se relacionan con contratos temporales. En estrecha relación con dicha polarización, la variable de rama de actividad económica confirma la separación de los empleos en función de su situación pública o privada. En el polo de los empleos públicos aparece la categoría de educación

¹¹⁹ La ubicación de las categorías en el lado izquierdo o derecho corresponde a una decisión arbitraria, no responde a ningún criterio estadístico. Se presenta de esta manera para ilustrar que unas categorías se concentran en un extremo del eje en contraposición del resto de categorías. Lo mismo vale para la presentación de las contribuciones de los ejes 2 y 3, donde se utilizan los extremos arriba o abajo, con respecto a su ubicación en el plano 1-2 o 1-3.

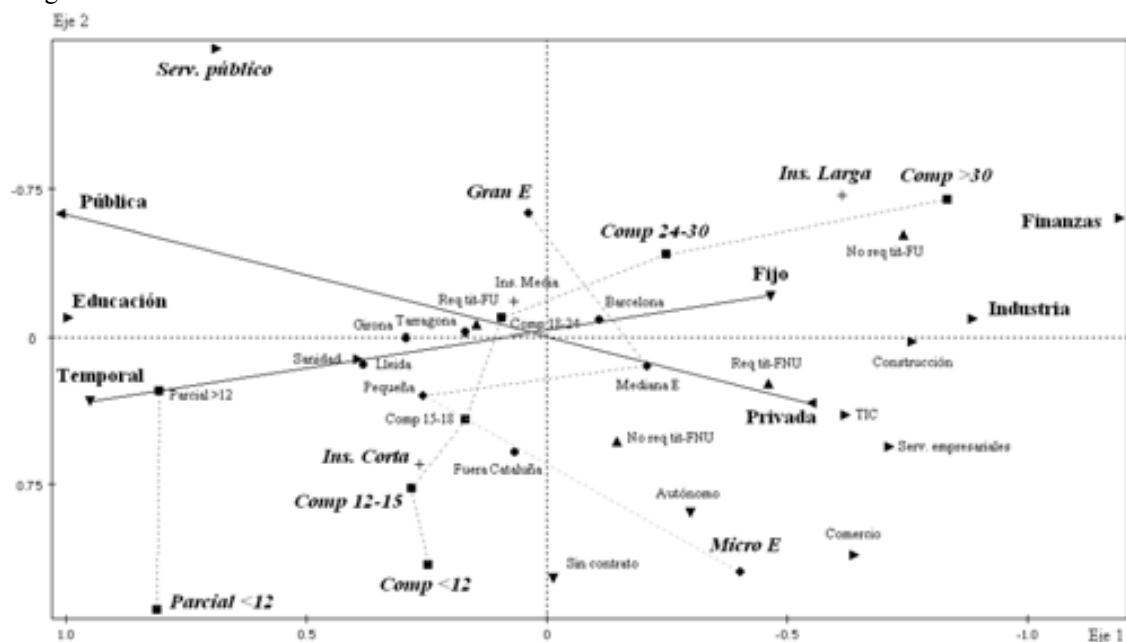
y cultura, con igual magnitud de contribución en ambas encuestas. Además, en la encuesta 2008 está representada de manera significativa la rama de servicios públicos, a diferencia de lo observado en la encuesta 2011. En el polo de los empleos privados se observan las ramas de industria y de finanzas. Este eje pues, muestra la mayor tendencia a la obtención de un contrato fijo en las empresas privadas a diferencia de los empleos públicos, donde alrededor de cuatro años después de haber terminado la carrera es menos probable el contrato indefinido.

Figura 8: Plano 1-2. Encuesta 2008¹²⁰



¹²⁰ En los planos 1-2 las etiquetas en negrita corresponden a las categorías que definen el eje 1, las etiquetas en negrita cursiva corresponden a las que definen el eje 2.

Figura 9: Plano 1-2. Encuesta 2011



Eje 2

El segundo eje (Tabla 52), aunque de menor importancia que el primero por la cantidad de varianza que explica, permite diferenciar los empleos en función de los ingresos que se obtienen, el tipo de jornada completa o parcial, el tamaño de la empresa y con menor fuerza la antigüedad y la rama de actividad económica a la que pertenece el empleo. En primer lugar, en un polo del eje se encuentran los ingresos más bajos, ya sea con jornada parcial –menos de 12 mil euros anuales– o con jornada completa –menos de 15 mil euros anuales–.

Tabla 52: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 2

	2008		2011	
	Arriba	Abajo	Arriba	Abajo
Ingresos _jornada : parcial < 12 mil €	6,3		8,0	
Ingresos _jornada : completa < 12 mil €	6,3		6,7	
Ingresos _jornada : completa 12 -15 mil€	3,3		2,2	
Ingresos _jornada : completa 24 -30 mil €		2,8		2,1
Ingresos _jornada : completa > 30 mil €		7,6		4,8
Tamaño de empresa : micro	11,0		12,9	
Tamaño de empresa : grande		9,8		13,6
Antigüedad : corta	2,2		8,7	
Antigüedad : larga		4,4		6,1
Rama : servicios empresariales	5,4			
Rama : comercio	5,3		5,4	
Rama : servicios públicos		6,7		9,7
<i>Total contribución al eje 2</i>	<i>70,8</i>		<i>80,1</i>	

Con respecto a los ingresos, se observa en el gráfico correspondiente que se encuentran en el mismo polo los titulados que ganaban menos de 12 mil euros anuales tanto en jornada parcial como en jornada completa. En el otro extremo del eje se concentran los empleos a tiempo completo que comportan ingresos por más de 24 mil euros. Este último polo está relacionado claramente con la gran empresa, mientras que la empresa micro se sitúa en el polo de ingresos bajos. Complementando la explicación de los ejes, aparece la antigüedad larga –más de cuatro años– en el polo de ingresos altos y de la gran empresa, y la antigüedad corta -dos años o menos– en el polo de ingresos bajos, junto con las ramas de comercio y servicios empresariales.

Eje 3

La composición del eje 3 (Tabla 53), aunque explica poca varianza –todavía menos que el eje 2–, permite afinar y complementar la interpretación global del ACM. La variable que interviene principalmente a la contribución de este eje es la adecuación del trabajo a los estudios realizados. En un polo se encuentra la categoría de empleos en los cuales fue necesario presentar un título para acceder y que además son evaluados como propios del nivel universitario por parte de los titulados (ver Figura 10 y Figura 11). En el polo opuesto, se encuentran los empleos en los que no fue requisito presentar un título y en los que se realizaban tanto funciones de nivel universitario como no universitario. Este último polo está relacionado con claridad con la antigüedad larga –más de cuatro años– y se explicaría a partir de los titulados que ya estaban insertos en el mercado de trabajo antes de concluir la carrera, sobre todo en las ramas de comercio o en el servicio público. Además, en el tercer eje, la oposición en la antigüedad se forma a partir de la inserción de larga duración y la inserción de media duración.

Tabla 53: Variables y categorías que contribuyen a la formación del eje 3

Variable – categoría	2008		2011	
	Izquierda	Derecha	Izquierda	Derecha
Adecuación : requisito título, funciones universitarias	6,2		6,0	
Adecuación : sin requisito título, funciones no universitarias		20,8		22,7
Adecuación : sin requisito título, funciones universitarias		10,5		5,1
Rama : educación y cultura	3,0		2,8	
Rama : comercio		6,6		6,0
Rama : servicios públicos		13,8		16,1
Antigüedad : media	2,7		9,3	
Antigüedad : larga		17,0		10,0
<i>Total contribución al eje 3</i>		<i>80,7</i>		<i>78</i>

Figura 10: Plano 1-3. Encuesta 2008

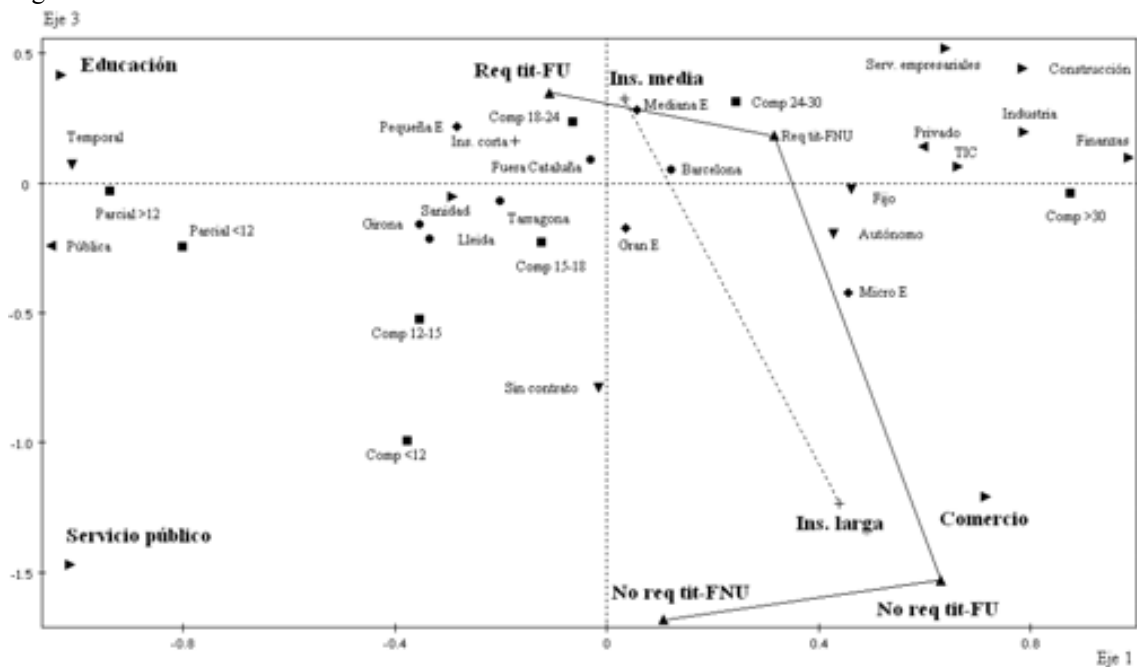
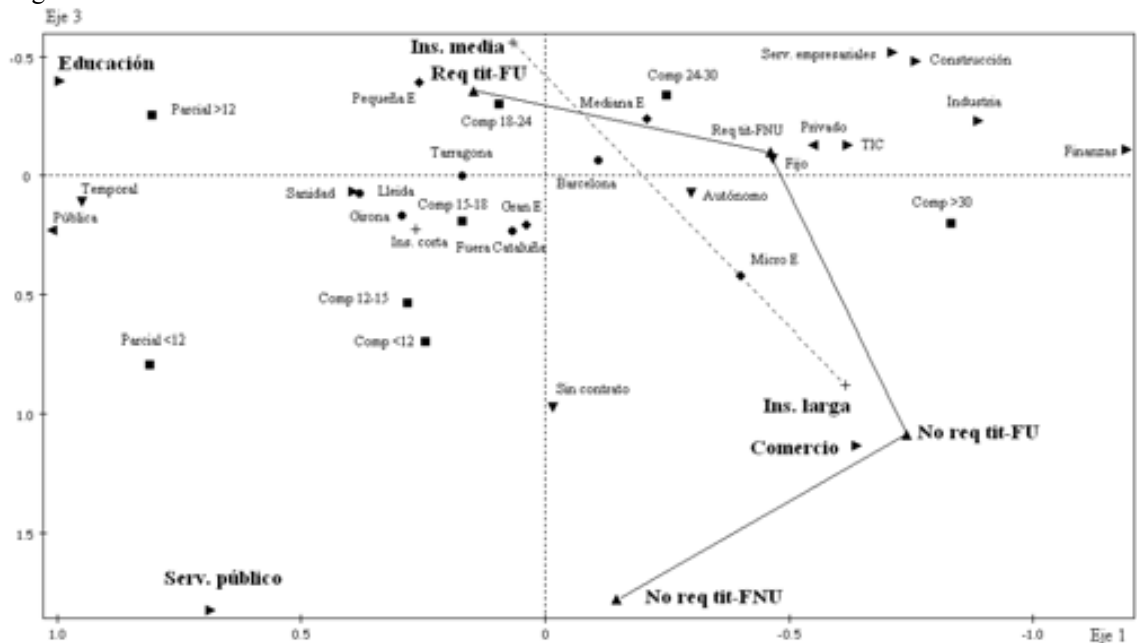


Figura 11: Plano 1-3. Encuesta 2011



En síntesis, la mayor variabilidad en el tipo de ocupación se explicaría con el eje 1, en el que se observó una distinción entre contratos fijos en la empresa privada y los contratos temporales en la empresa pública. En el eje dos se distinguen las ocupaciones en función de los ingresos y el tipo de jornada, en estrecha relación con el tamaño de empresa. Finalmente, en el eje 3 se presenta la distinción en la adecuación de los trabajos al nivel educativo alcanzado por los titulados.

8.1.3 Resultados del análisis de clasificación: titulados asalariados

Después de haber realizado el ACM, con su correspondiente interpretación de los ejes principales, se procedió a realizar el ACL a partir de estos ejes. Para ello se utilizó el método “mixto” disponible en el programa SPAD y recomendado para poblaciones de alrededor de diez mil o más casos (Lebart, Morineau, y Piron, 2004). El resultado de esta técnica es la obtención de un determinado número de tipos en las cuales se puede clasificar a la población analizada. En la técnica del ACL la determinación del número de tipos se realiza tomando en cuenta tanto criterios estadísticos como la interpretación de la composición de los mismos. El criterio estadístico más importante es la determinación del porcentaje de varianza. Se trata de que los grupos tengan la menor varianza intra grupos (tipos) y la mayor varianza entre grupos. El criterio de interpretación que aporta el investigador proviene de la posibilidad de que los tipos formados puedan ser interpretados en función del modelo de análisis propuesto (Fachelli, 2009, 2013). En nuestro caso, en la determinación del número de tipos, además de dichos criterios, se tomaron en cuenta los análisis exploratorios previos.

La solución final consistió en una clasificación de los titulados asalariados en cinco tipos, mismos que se describen a continuación. Cabe señalar que, aunque peso relativo de tipos varía entre encuestas, la composición de variables y categorías al interior de cada tipo presentan un alto grado de similitud, por lo cual se ha tomado la decisión de hacer una sola presentación. Esta estrategia responde también al interés de ir comparando las diferencias en la composición de los tipo, tomando como referencia a los encuestados en 2008 y viendo cómo se modifican en la encuesta 2011. A continuación se presenta el porcentaje que representa cada tipo. En la tabla Tabla 54 se propone una etiqueta que resume las características principales de cada tipo, misma que se justifica posteriormente a partir de la composición de las variables y categorías al interior de cada uno.

Tabla 54: Porcentaje de los cinco tipos obtenidos mediante el Análisis de Clasificación Automática. Titulados asalariados

Tipo	2008		2011	
	Frec.	%	Frec.	%
1 Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público	2603	25,9	2695	27,5
2 Consolidación laboral en el ámbito público	1097	10,9	929	9,5
3 Inestabilidad laboral en la empresa privada	1301	13,0	1560	15,9
4 Inserción exitosa en la empresa privada	2737	27,3	2916	29,7
5 Consolidación laboral en la empresa privada	2303	22,9	1706	17,4
<i>Total</i>	<i>10041</i>	<i>100</i>	<i>9806</i>	<i>100</i>

Antes de la explicación de los tipos, en la Figura 12 y en la Figura 13 se muestra la proyección de la clasificación en el plano factorial principal, es decir, el plano formado por los ejes 1 y 2. El tamaño de los círculos que identifican a cada tipo es proporcional al peso relativo que tienen los tipos. Aunque posteriormente se amplía la descripción de éstos, en los planos factoriales ya se puede observar que hay dos tipos que agrupan a la mayoría de titulados: Tipo 1 y Tipo 4. En segundo lugar se encuentra el Tipo 5 y con un menor peso los Tipos 2 y 3. Además, desde los gráficos se puede ir perfilando la existencia de dos tipos asociados al empleo en empresas de titularidad pública mientras que los tres restantes están cargados hacia el polo de empleos en empresas privadas. Con respecto a la comparación entre encuestas, la posición de los tipos en los planos indica que existe una estructura muy similar en el empleo de los titulados que trabajaban por cuenta ajena en ambas encuestas.

Figura 12: Proyección de la tipología en el plano 1-2 tipología. Encuesta 2008

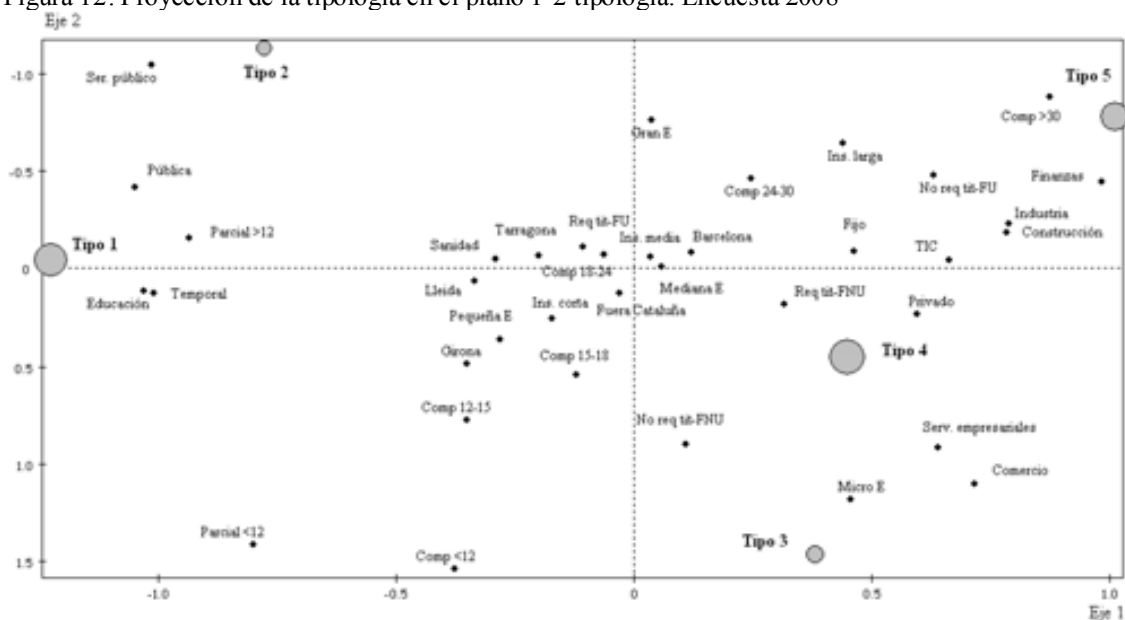
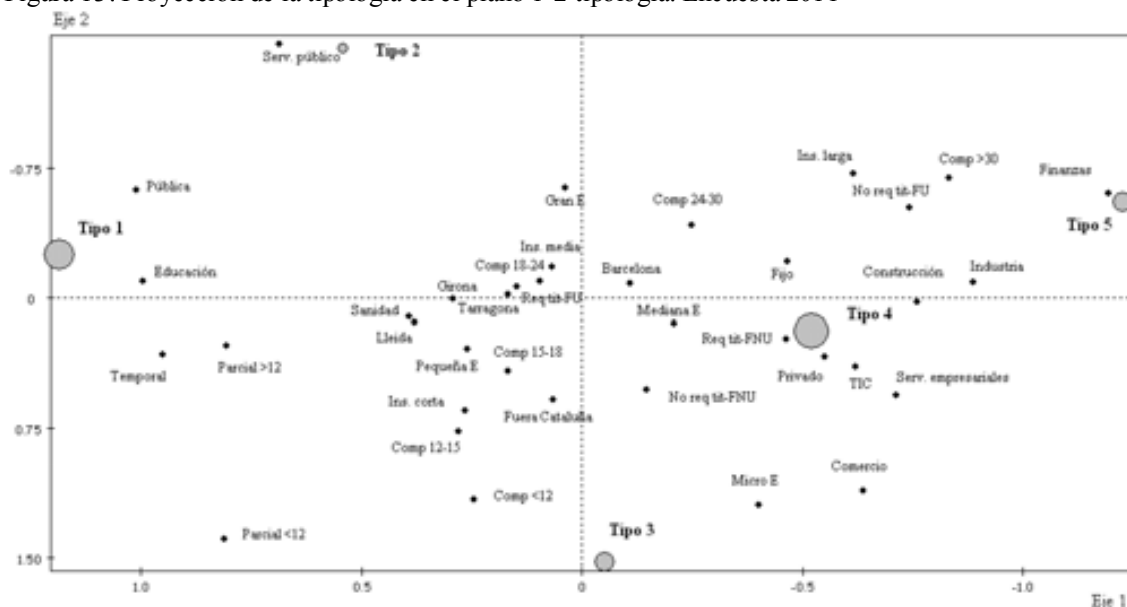


Figura 13: Proyección de la tipología en el plano 1-2 tipología. Encuesta 2011



Una última aclaración antes de pasar a la descripción de los tipos. Es importante tomar en cuenta que los porcentajes que representan esto deben considerarse como aproximaciones del tamaño que representan en la muestra. Las técnicas de clasificación automática, realizadas a partir de algoritmos matemáticos, no pueden considerarse como infalibles. En los análisis exploratorios previos a la definición de la partición más óptima, el tamaño de los tipos variaba cada vez que se aplicaban cambios en los parámetros de búsqueda automática de particiones. Aunque hay grupos que se mantenían más estables que otros a través de los análisis –sobre todo los relacionados con el ámbito público–, es importante recordar que se está haciendo una reducción en cinco perfiles de entre alrededor de cinco mil posibles. En este sentido se asume que la propuesta de clasificación que se ofrece no es la única posible, pero sí una que posibilita la interpretación de la diversidad en la ocupación de los titulados. Además, se utilizaron los mismos criterios en ambas muestras, tratando de tener una referencia común que permitiera una comparación lo más sólida posible.

Para poder describir la composición de los tipos se toman en cuenta tres porcentajes diferentes. En primer lugar, está el porcentaje que representa cada categoría al interior del tipo con respecto al resto de categorías de cada variable. En la misma lógica del análisis de tablas de contingencia, el porcentaje anterior se compara con el porcentaje de la categoría en el total de la muestra, es decir, se evalúa si la categoría se comporta igual que en la muestra o bien si está subrepresentada o sobrerrepresentada. En tercer lugar,

está el porcentaje del tipo en la categoría, es decir, cuántos efectivos que tienen esa categoría están presentes en el grupo que se analiza.

Tipo 1: Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público

El Tipo 1 describe el empleo en el ámbito público de reciente incorporación y relacionado con las ramas de educación, cultura, sanidad o atención social. En ambas encuestas, más del 85% en este grupo trabajaban en el ámbito público y además el 70% en 2008 y el 64% en 2011 tenían un contrato temporal¹²¹. Esto se relaciona con la antigüedad que reportaron los titulados, ya que más del 93% de ellos tenían una antigüedad menor a cuatro años en su empleo. En la encuesta 2008, el porcentaje mayor (53,9%) correspondía a titulados con inserción de corta duración y el resto a inserción media (42,5%). Estos porcentajes se invierten en 2011, donde mayoritariamente tenían una inserción de duración media (58,4%) y en segundo lugar de corta duración (34,7%). Es decir, que en 2008 era más probable pertenecer a este grupo si se tenía poco tiempo en el empleo, mientras que en 2011 están mejor representados los que estaban en el mismo empleo desde la graduación de la universidad.

El tipo de empleo que describe este grupo se confirma con la adecuación, ya que al 92% en 2008 y al 93% en 2011 se les pidió el título para entrar al trabajo y además desempeñaban funciones propias del nivel universitario.

En este tipo están bien representados los titulados con jornadas parciales, sobre todo los que ganaban más de 12 mil euros. Aun así, las jornadas parciales apenas representan el 20% de los titulados en ambas encuestas. Con respecto a los que trabajaban por jornada completa, los ingresos mejor representados corresponden a los rangos de 18-24 mil y 12-15 mil en las dos encuestas y además, aunado al rango de 15 a 18 mil únicamente en la encuesta 2011. En su conjunto se puede hablar que alrededor del 80% de los titulados en este grupo tenían ingresos por debajo de los 24 mil euros anuales brutos.

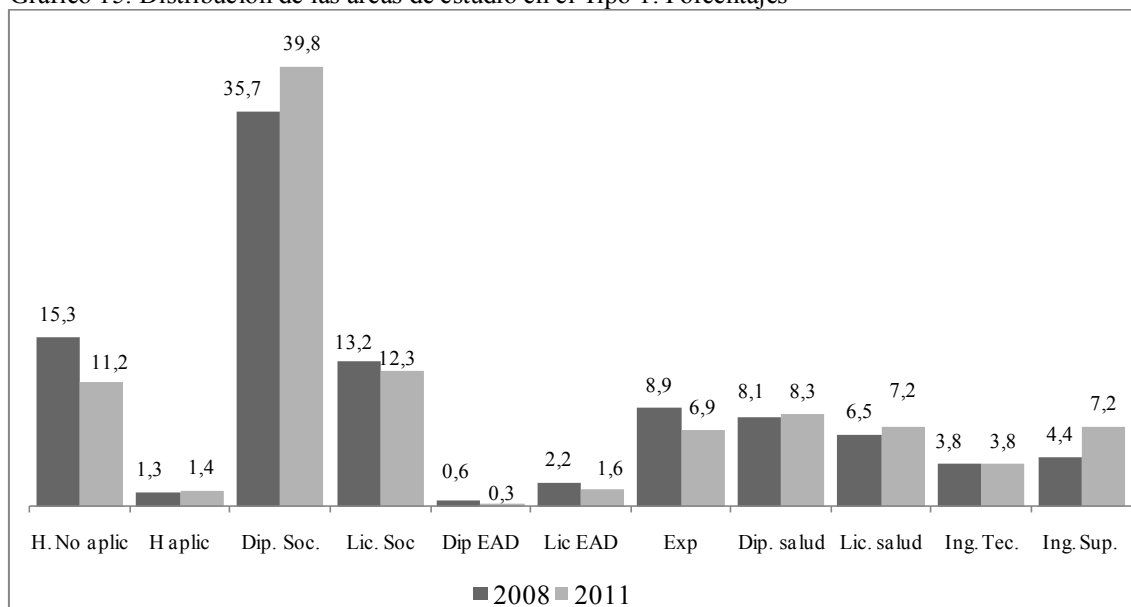
Las empresas mejor representadas del tipo son la gran empresa –presumiblemente hospitales o escuelas– y la pequeña empresa. Finalmente, aunque son minoría en términos relativos, están mejor representados los empleos realizados en las provincias

¹²¹ En el anexo 12.5 se puede consultar la distribución de todas las variables activas en cada tipo.

de Lleida, Girona o Tarragona que los empleados en Barcelona o Fuera de Cataluña. De hecho, tal como se pudo ver en la descripción de los ejes, el lugar de trabajo es una variable que no tiene la suficiente fuerza como para generar grupos homogéneos. En general, en los cinco tipos, más del 60% de los titulados sitúan su empleo en Barcelona, aunque en la evaluación con respecto al total de la muestra, en algunos grupos esta categoría está subrepresentada, como en el caso de este grupo, o sobrerrepresentada, como se verá más adelante en el resto de tipos.

En el Gráfico 15, agrupadas por áreas de estudio y ciclos, se presentan las titulaciones que estudiaron los clasificados en el Tipo 1. Como puede observarse, el área de humanidades se subdividió en dos: humanidades aplicadas y no aplicadas. En línea con la propuesta de Becher (2001), en el grupo de “humanidades aplicadas” se incluyó a las titulaciones relacionadas con la traducción e interpretación, de carácter más aplicado que el resto de titulaciones del área, es decir, las “humanidades no aplicadas”. El grupo de titulaciones que está más presente en este tipo son las diplomaturas en ciencias sociales. Además, más de la mitad del total de titulados en esta área están agrupados en este tipo. Otras áreas que están bien representadas son las licenciaturas en ciencias sociales, humanidades no aplicadas, así como las diplomaturas y licenciaturas en salud.

Gráfico 15: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 1. Porcentajes



Desagregando las áreas en sus respectivas titulaciones, se puede observar en la Tabla 55 las titulaciones que tienen a más del 50% de sus titulados en este grupo¹²². En el caso de que el valor no pase el 50% en alguna de las dos encuestas, también se ofrece como referencia comparativa (en letra cursiva). Entre los resultados a destacar, está el hecho de que en 2011 el 60% de los médicos quedaron agrupados en esta categoría, mientras que en 2008 eran el 48%.

Tabla 55: Titulaciones características del Tipo 1

	2008		2011	
	Frecuencia ¹²³	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
L. Filología Clásica ¹²⁴	10	80,0	9	77,8
D. Maestro (Lengua Extranjera)	97	79,4	140	90,0
D. Maestro (Educación Primaria)	216	79,2	215	83,7
D. Maestro (Educación Musical)	132	77,3	122	84,4
D. Maestro (Educación Especial)	136	76,5	147	83,7
D. Maestro (Educación Física)	184	74,5	201	83,6
L. Psicopedagogía	142	73,2	109	58,7
D. Maestro (Educación Infantil)	264	72,7	270	83,3
D. Enfermería	261	68,9	263	72,6
L. Historia y Ciencias de la Música	19	68,4	18	44,4
L. Filología Catalana	101	67,3	46	69,6
L. Lingüística	13	61,5	16	43,7
L. Medicina	266	47,7	260	60,8
L. Documentación	58	24,1	45	60,0
L. Literatura	23	43,9	24	54,2

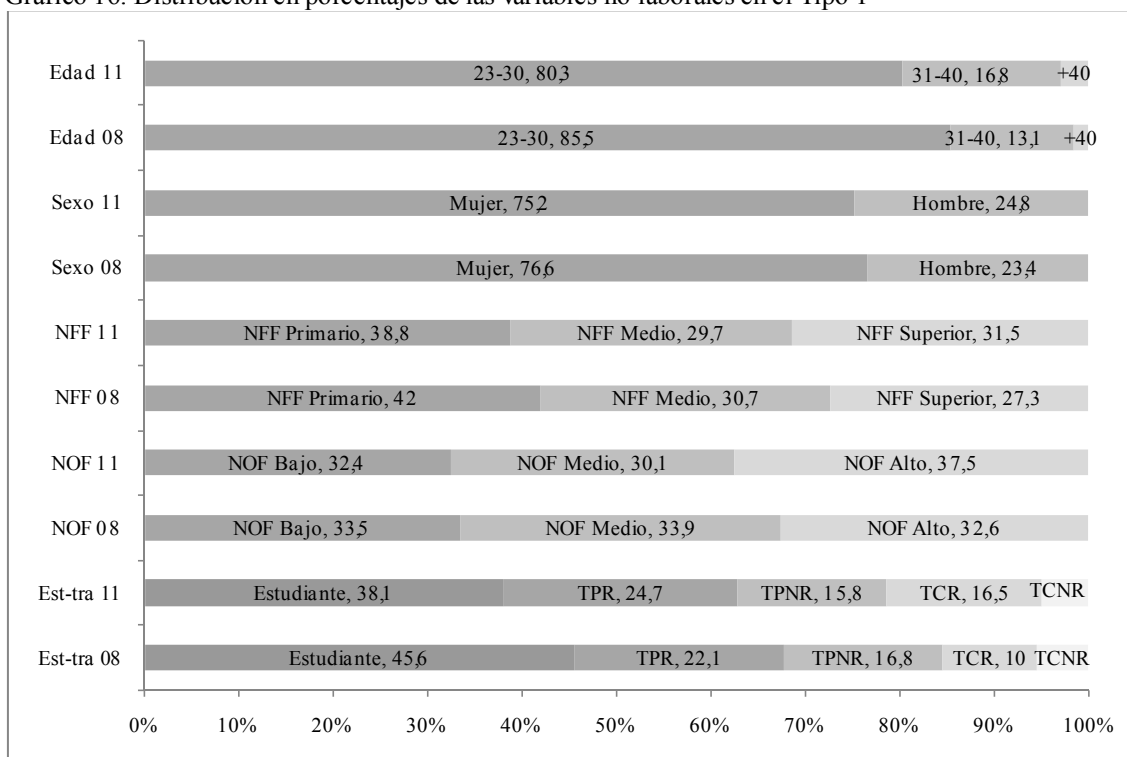
¹²² En el anexo 12.6 se presenta la distribución de cada titulación con relación a la tipología.

¹²³ Frecuencia de titulados asalariados en cada titulación.

¹²⁴ L = Licenciatura; D = Diplomatura.

Por otro lado, en el Gráfico 16 se muestra la distribución de este grupo en función de la edad, el sexo, el origen social y la situación laboral durante los estudios. Como puede esperarse por las titulaciones representativas de este tipo, hay una presencia mayoritariamente de mujeres, que representan alrededor del 75% del grupo, mientras que en la muestra están en torno al 60%. Con respecto al origen social, no se observa una tendencia clara que permita diferenciar a los titulados ni en función de su nivel educativo de los padres ni en función de su nivel ocupacional. En general las dos variables de origen social se comportan de manera muy similar a la distribución de la muestra, tanto en 2008 como en 2011. Con respecto a la edad, están mejor representados los titulados de menor edad –de 23 a 30 años. Finalmente, con respecto al trabajo durante los estudios, las categorías que relacionan mejor con este grupo son el estudio a tiempo completo y el tiempo parcial no relacionado.

Gráfico 16: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 1



NFF = Nivel formativo familiar; *NOF* = Nivel ocupacional familiar

Est-tra = Estudios y trabajo durante la universidad; *TPR* = Tiempo parcial relacionado; *TPNR* = Tiempo parcial no relacionado; *TCR* = Tiempo completo relacionado; *TCNR* = Tiempo completo no relacionado

Tomando en cuenta las características de este grupo, sobre todo su condición de empleados temporales, con poca antigüedad en el trabajo y con ingresos que no superan la media del resto de titulados, se denominó a este tipo de acuerdo a la propuesta por

Casal et al. (2006a) de “aproximación sucesiva¹²⁵”. Es decir, se trata de titulados que después de la graduación se han logrado posicionar en un trabajo pero con una ventana de crecimiento profesional en comparación a otros titulados que en el mismo tiempo, en función de los datos disponibles, muestran signos de mejor inserción.

Tipo 2: Consolidación laboral en el ámbito público

Este tipo también está caracterizado por el empleo en el ámbito público, incluso con más claridad que en el tipo anterior: 96,7% en 2008 y 98,5% en 2011. A diferencia del Tipo 1, en éste los titulados se concentran en su mayoría en la rama de “servicio público” (alrededor del 70%). Se trata pues de titulados que trabajaban en la administración pública, de ahí que la mayoría identifiquen como “gran empresa” a su lugar de trabajo (63,1% en 2008 y 74,6% en 2011). Además, en 2008 el 82,7% de los titulados que trabajaban en el servicio público se encuentran en este grupo, mientras que ese mismo porcentaje se eleva al 92,5% en 2011. En cuanto a la rama de actividad económica, este grupo se complementa con titulados que trabajaban en sanidad y en educación y cultura, aunque estas dos últimas categorías están infrarrepresentadas.

Con respecto al contrato, hay una diferencia en las dos encuestas. En 2008, el 38,2% tenían contrato temporal –un valor que es superior al porcentaje global de contratos temporales (31,2%)– y el 60,% restante tenía contrato fijo. En 2011, también la mayoría tenía contrato fijo (67%), pero en este caso ligeramente sobrerrepresentados con respecto al porcentaje general de contratos fijos (64,6%).

En cuanto a los ingresos, se podría hablar de un resultado mixto. Están sobrerrepresentadas las jornadas completas de 15 a 18 mil euros (10,8% en 2008; 7,6% en 2011), de 24-30 mil (21,1% en 2008; 24,3% en 2011) y de más de 30 mil (16,1% en 2008; 23,9% en 2011). Además, en 2008 está bien representadas las jornadas parciales de más de 12 mil euros, aunque con un porcentaje bajo (12,7%). Es decir, este grupo concentra titulados que tienen rangos de ingresos diversos, seguramente debido a los diferentes niveles que se pueden encontrar en el servicio público. En este sentido, un

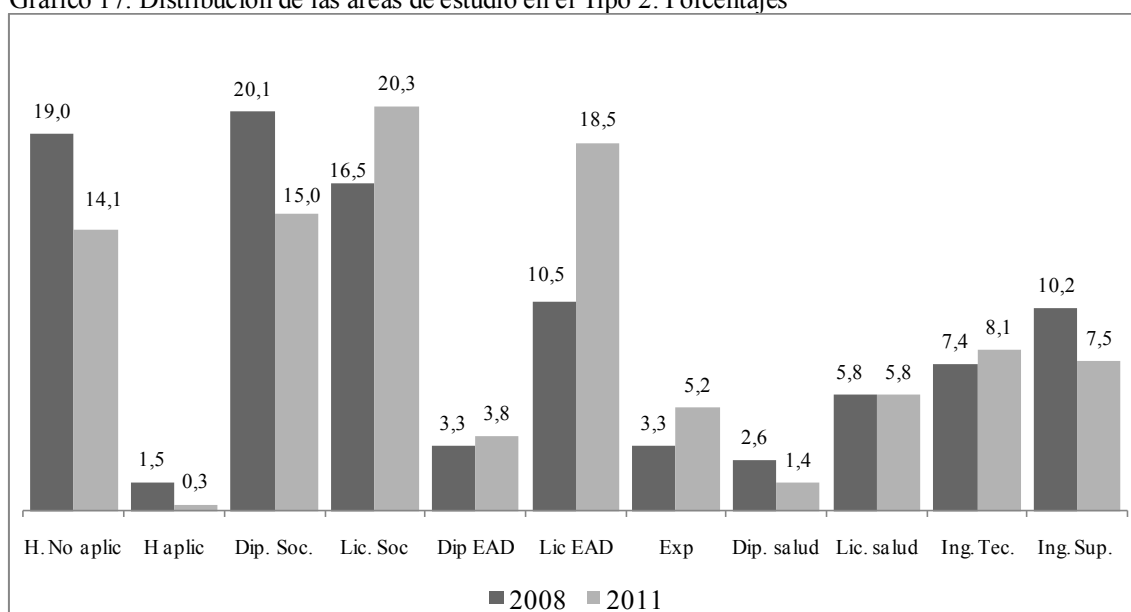
¹²⁵ Como se presentó en el apartado 3.1, la tipología propuesta por Casal se refiere a la juventud en su conjunto, no solamente jóvenes con un título universitario. Evidentemente no se pretenden aquí equiparar al grupo de jóvenes en “aproximación sucesiva” descrito por los autores, sobre todo por la falta de información sobre la trayectoria de los titulados. La categoría usada en esta tesis se debe entender exclusivamente desde un punto de vista relativo al resto de titulados analizados en la tesis.

indicador que puede permitir esta heterogeneidad en los ingresos es la antigüedad. En este grupo están claramente sobrerrepresentados los titulados con inserción de larga duración, que en las encuestas representan un porcentaje bajo (15,9% en 2008 y 20% en 2011), pero que este grupo llegan al 44,9% en 2008 y al 52,5% en 2011. Es decir, que es un grupo muy relacionado con la inserción de larga duración aunque por su baja frecuencia no alcanza a tener un peso más alto. Si se suma el porcentaje de titulados con inserción larga con los de inserción media, representan el 67% en 2008 y el 74% en 2011, es decir, se trata de un grupo en el que la gran mayoría de titulados habían estado trabajando en el mismo trabajo desde que salieron de la carrera o que se insertaron al mismo en un momento cercano a la graduación.

La antigüedad también está relacionada con la variable de adecuación, ya que las categorías de empleos en los cuales no fue requerido un título aparecen representadas de forma significativa en este tipo.

En el Gráfico 17 se puede ver distribución de las titulaciones, que están más dispersas con relación al Tipo 1. Aun así, la mayoría de titulados provienen de titulaciones en ciencias sociales, tanto diplomaturas como licenciaturas, además de licenciaturas en humanidades y en ciencias sociales EAD.

Gráfico 17: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 2. Porcentajes



Por otro lado, en la Tabla 56 se pueden observar las titulaciones que podrían considerarse características de este grupo. Se han puesto aquellas que están presentes en

el tipo en más del 25%. Como se puede observar, la licenciatura en criminología es la que se concentra en mayor porcentaje, ya que el 75% de los titulados en 2011 forman parte del mismo –en 2008 no hubo titulados encuestados de esta licenciatura–. Los porcentajes de las otras carreras son más bajos, es decir, que están presentes en el grupo pero se distribuyen también en el resto de tipos, como se verá en las descripciones posteriores.

Tabla 56: Titulaciones características del Tipo 2

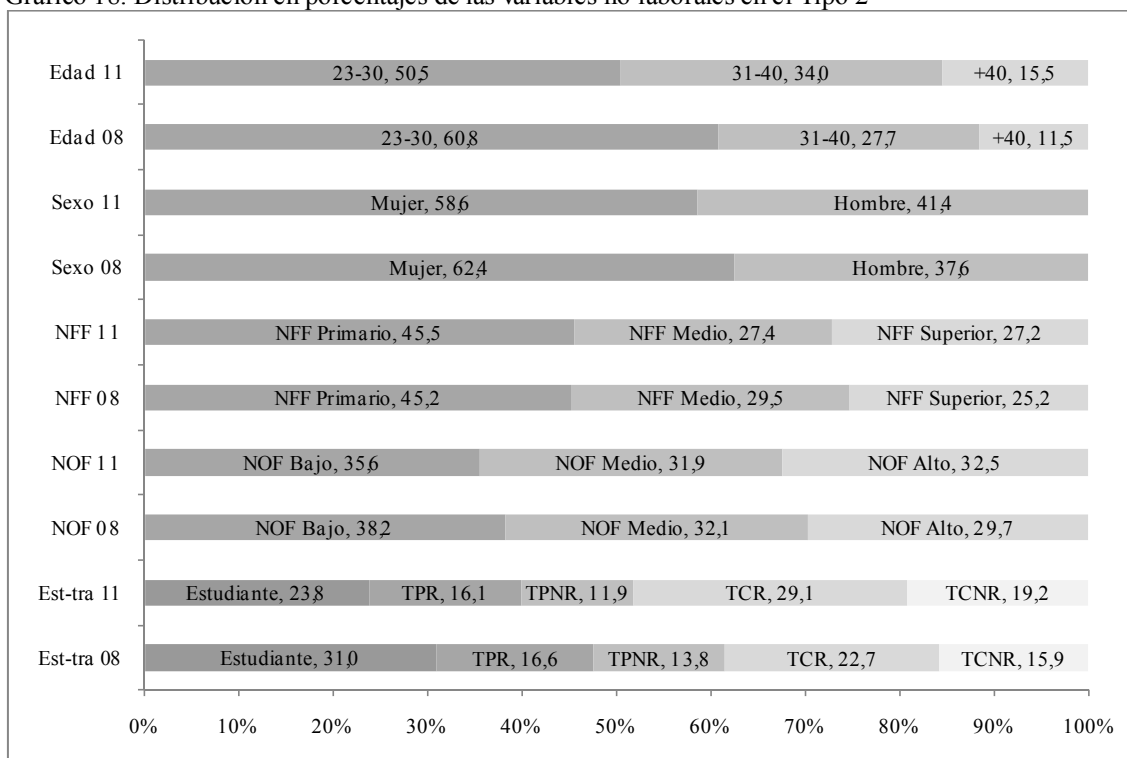
	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
L. Criminología	-	-	97	75,3
L. Antropología Social y Cultural	80	42,5	94	30,8
D. Gestión y Administración Pública	77	37,7	74	43,2
L. Documentación	58	34,5	45	8,9
D. Biblioteconomía y Documentación	61	34,4	51	9,8
L. Ciencias Políticas y de la Administración	122	29,5	101	26,7
L. Geografía	120	28,3	62	29,0
I. Forestal	62	27,4	34	32,3
L Ciencias del traba	102	26,5	108	35,2
L Sociología	85	16,5	88	26,1

Con respecto al resto de variables que caracterizan a los titulados en el Tipo 2, en el Gráfico 18 se constata que, en consonancia con la antigüedad en el empleo, la variable edad muestra una mayor representación de los titulados mayores de 30 años que lo encontrado en el Tipo 1. Las mujeres también son mayoría en este grupo, pero con un porcentaje que se acerca al del conjunto de titulados. El nivel formativo familiar también podría ser un reflejo de la edad de los titulados en este grupo, ya que los padres con nivel formativo primario representan un 45% en ambas encuestas, más alto que el porcentaje global. En el nivel ocupacional, también hay una mayor presencia de padres con nivel bajo, con una diferencia más marcada en la encuesta 2008 que en la encuesta 2011. Finalmente, la gran mayoría de titulados en este grupo tuvo algún tipo de actividad laboral durante la universidad: el 70% en 2008 y el 77% en 2011, sobre todo en trabajos a tiempo completo o a tiempo parcial relacionado con los estudios.

En síntesis, se trata de un tipo que, tomando en cuenta sus características laborales –sobre todo el tipo de contrato y la antigüedad en el trabajo– y sociodemográficas más representativas, podría denominarse como de “funcionarios consolidados”. Sin embargo, tomando en cuenta las condiciones actuales del trabajo en la administración

pública y la tendencia de recortes en el empleo público, esta consolidación podría ponerse con signos de interrogación, sobre todo para aquellos que tienen menos antigüedad en el trabajo.

Gráfico 18: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 2



Tipo 3: Inestabilidad laboral en la empresa privada

A partir del Tipo 3 comienza la descripción de los titulados en la empresa privada. En este grupo, el 90% de los encuestados en 2008 trabajaba en el ámbito privado, porcentaje que se eleva al 94% en 2011.

En primer lugar, analizando los ingresos se observa que, en las dos encuestas, en torno al 70% de los titulados tenía ingresos menores a 18 mil euros. Dentro de este porcentaje están consideradas las jornadas parciales con ingresos menores a 12 mil euros, que en 2008 correspondían al 15,3% y en 2011 aumentaron al 27,9%. Este cambio refleja el aumento en el porcentaje general de titulados dentro de esta categoría de ingresos, que en 2008 correspondía al 3,6% y en 2011 creció al 6,9%. Por el contrario, las jornadas parciales de más de 12 mil euros tienen porcentajes bajos en este tipo (3,6% en 2008; 6% en 2011) y además están infrarrepresentadas.

Con respecto al tipo de contrato, hay una diferencia importante entre las dos encuestas. En la encuesta 2008 el 67% tenía un contrato fijo mientras que esa proporción desciende hasta el 44% en la encuesta 2011. Esto significa que en 2008 están ligeramente sobrerrepresentados los contratos fijos y en 2011 los contratos temporales estaban presentes en mayor proporción que en global (46,5% de 32,3%). Es decir, que dentro de este grupo, se observa un aumento de la inestabilidad laboral en 2011 con respecto al grupo formado en 2008. Por otro lado, como se mencionó anteriormente, las categorías de contrato autónomo de cuenta ajena y “sin contrato” no formaron parte de las categorías activas en el ACM por su baja frecuencia. Sin embargo, una vez aplicado el análisis, es posible ver cómo se proyectaron estas categorías en la tipología. En este sentido, de los 50 titulados sin contrato en 2008, el 58% fueron ubicados en este grupo, mientras que en 2011 estaban presentes el 69,5% de 73. Tanto los “sin contrato” como los contratos autónomos están sobrerrepresentados en este tipo, evidentemente con porcentajes bajos porque no influyeron en el análisis y sobre todo por su baja frecuencia, pero resulta de interés observar que sus características laborales con respecto al respecto de variables son semejantes a las que describe el Tipo 3.

Otro indicador de las características de la ocupación en este tipo es la adecuación del empleo a los estudios. En este sentido, la categoría más característica de este grupo corresponde a la falta de requisito de título universitario y además la realización de funciones no universitarias. En 2008 los titulados con dicha categoría en el Tipo 3 corresponden al 51,4%, tomando en cuenta que en el conjunto de titulados esta condición laboral apenas alcanzaba el 10,4%. En 2011 este porcentaje desciende al 37%, sin embargo, en contraposición aumenta de manera significativa el porcentaje de titulados a los que se les solicitó el título y además realizaban funciones universitarias, del 28,9% en 2008 al 44,9%, aunque cabe señalar que en ambos casos la categoría está infrarrepresentada, tomando en cuenta que es la categoría mayoritaria de adecuación (en torno al 70%).

El tamaño de empresa también permite caracterizar claramente a grupo. En ambas encuestas la categoría más característica es la microempresa, el 47,8% en 2008 y el 42,6% en 2011. El resto de categorías de tamaño de empresa, aunque todas están infrarrepresentadas en las dos encuestas, se comportan con la tendencia esperada: el

porcentaje mayor entre ellas corresponde a empresas pequeñas, luego empresas medianas y en último lugar, las empresas grandes.

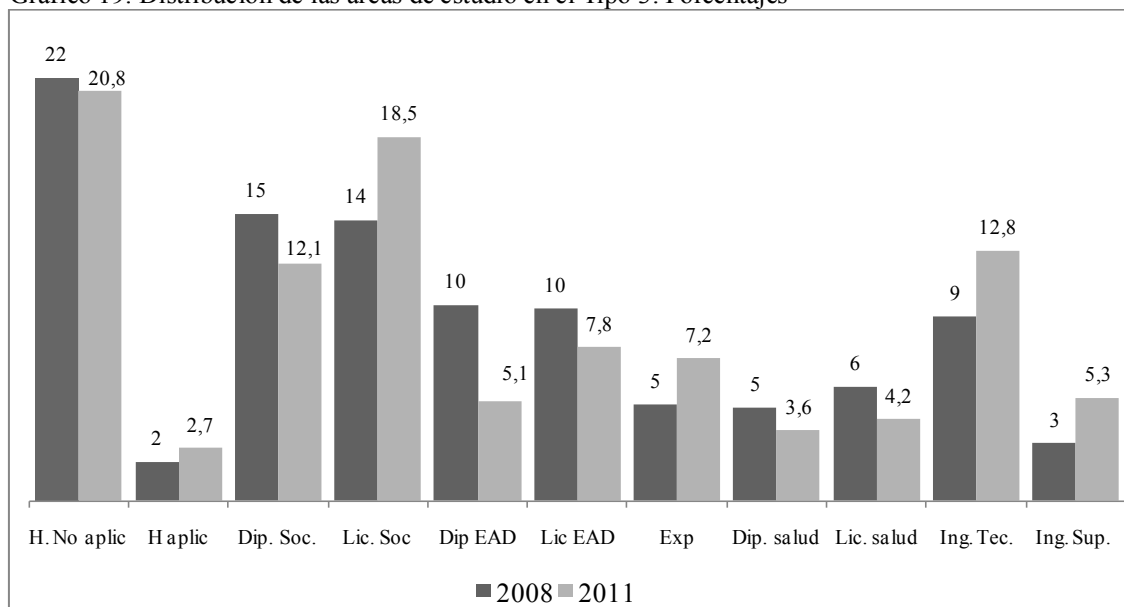
La inestabilidad laboral a que se hace referencia con respecto a este grupo es reforzada por la antigüedad en el empleo. En 2008 la mitad de titulados habían estado en su empleo actual menos de 2 años, es decir, una inserción de corta duración. La inserción de media y larga se dividen casi en partes iguales. Sin embargo, en 2011, la representación de los titulados con una inserción de corta duración se eleva hasta el 70%, mientras que la inserción de media duración alcanza el 18% y la de larga duración apenas el 11,9%.

Con respecto a la rama de actividad económica, la que tiene una mejor representación es la rama de comercio y transporte –31% en 2008 y 28,1% en 2011–, seguida por servicios empresariales –13,53% en 2008 y 12,2% en 2011– y sanidad y atención social –16,6% en 2008 y 20,3% en 2011–. El resto de ramas están infrarrepresentadas y se comportan de maneras distinta entre las encuestas. Por ejemplo, educación y cultura tiene un mayor peso en 2011 (16,7%) que en 2008 (8,7%), mientras que la rama de industria están más presente en 2008 (13,5%) que en 2011 (8,2%).

Finalmente, el lugar de trabajo está sobrerrepresentado en las provincias de Girona, Lleida y Tarragona así como el empleo fuera de Cataluña. En especial, se observa que hay un aumento en el porcentaje de esta última categoría, que crece del 7,8% en 2008 al 16% en 2011. Es decir, haber salido de Cataluña en 2011 se relaciona más con el Tipo 3 en 2011 que lo que ocurría en 2008.

Analizando la distribución de las áreas de estudio (Gráfico 19), es posible ver que las áreas más presentes son humanidades no aplicadas –claramente diferenciada de las humanidades aplicadas–, y las ciencias sociales –con un crecimiento importante en las licenciaturas de esta área en 2011–. El resto de áreas tienen una presencia menor al 10%, a excepción de las ingenierías técnicas que representan el 12,8% en 2011.

Gráfico 19: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 3. Porcentajes



En la Tabla 57 se puede observar una lista de titulaciones que tienen una representación en el grupo superior al 30%. De entrada, a diferencia de lo que ocurre en otros tipos, muy pocas licenciaturas tienen una presencia elevada. Destacan la diplomatura en turismo que tiene a más del 50% de sus titulados en ambas encuestas y la licenciatura en bellas artes, con el 41% de sus titulados en 2008 y el 64% en 2011.

Tabla 57: Titulaciones características del Tipo 3

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
L. Bellas Artes	83	41,0	83	63,9
D. Turismo	40	55,0	56	57,1
L. Humanidades	66	27,3	68	45,6
L. Farmacia	116	38,8	74	28,4
L. Publicidad y Relaciones Públicas	30	20,0	69	37,7
IT. Agrícola (Ind. agrarias y Alimentarias) ¹²⁶	49	18,4	63	36,5
D. Óptica y Optometría	80	35,0	52	23,1
L. Odontología	29	13,8	33	36,4
L. Comunicación Audiovisual	84	23,8	116	36,2
L. Traducción e Interpretación	65	10,8	72	33,3
L. Veterinaria	55	34,5	46	32,6
D. Logopedia	35	34,3	30	33,3
L. Historia del arte	105	33,3	99	46,5
L. Historia	197	32,5	141	41,8
D. Fisioterapia	34	32,4	35	45,7
L. Filosofía	83	28,9	56	39,3

¹²⁶ IT = Ingeniería técnica.

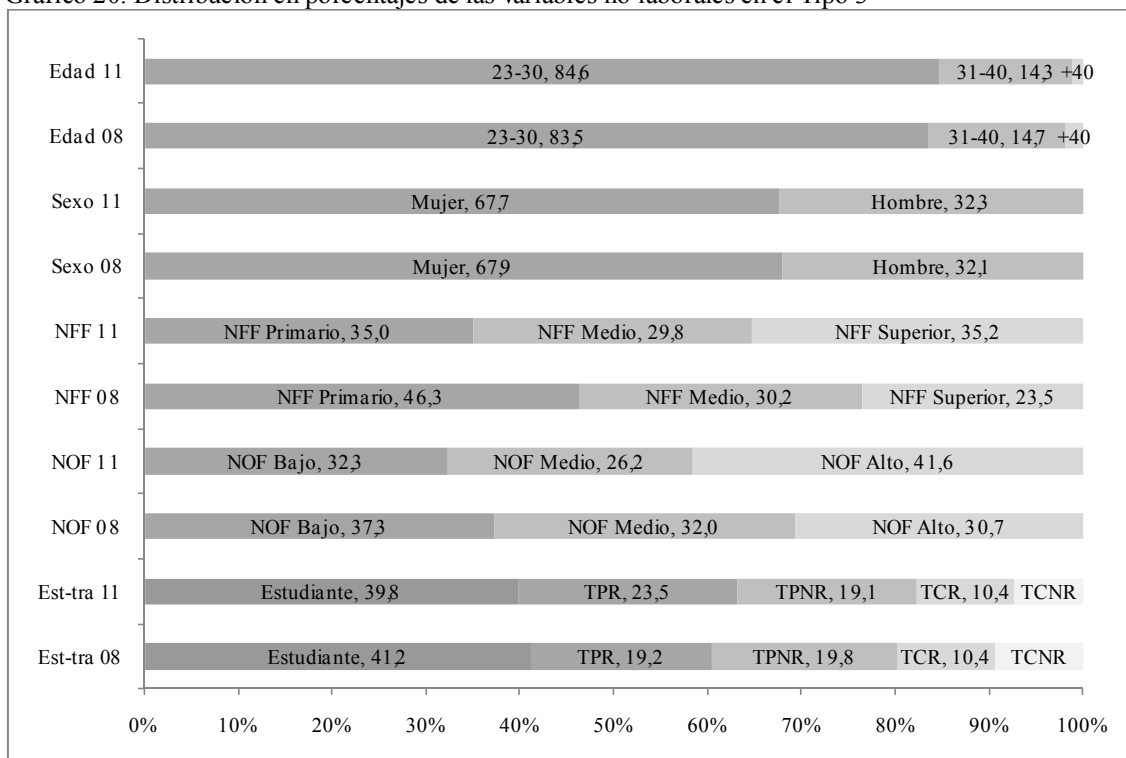
Con respecto a la composición sociodemográfica de este grupo (Gráfico 20), se observa que la gran mayoría corresponde al segmento de edad más bajo, dato que es coherente con la antigüedad en el empleo. Las mujeres están sobrerrepresentadas en ambas encuestas y con porcentajes prácticamente iguales (68%).

En cuanto al nivel ocupacional familiar se comporta de una manera muy similar a la distribución global de los niveles en cada encuesta, es decir, que hay poca influencia de esta variable en la definición del Tipo 3.

Con respecto al nivel formativo familiar, se encontró una diferencia significativa en los resultados de 2011 con respecto al 2008. En la primera encuesta están sobrerrepresentados los padres con nivel primario (46,3%) y subrepresentados los de nivel medio y superior. Es 2011 se invierte esta tendencia y son los padres con nivel superior los que están sobrerrepresentados (35,1%) aunque con un porcentaje similar a los de nivel primario (34,9%).

Finalmente, con respecto a la situación laboral durante los estudios, se observó que estaban mejor representados aquellos titulados que no tuvieron una actividad remunerada durante la carrera, es decir, estudiantes a tiempo completo o trabajadores esporádicos, así como los que tuvieron alguna actividad a tiempo parcial no relacionada. Es decir, que de alguna manera el haber tenido un vínculo más fuerte con el mercado de trabajo, ya sea haber trabajado a tiempo completo durante la carrera o a tiempo parcial pero relacionado con los estudios, es un factor que parece proteger a los titulados de ser clasificados en este grupo.

Gráfico 20: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 3



En síntesis, tal como se ha venido argumentando, este tipo representa una tendencia hacia la “inestabilidad laboral en el ámbito privado”. La caracterización del Tipo 3 ha permitido evaluar su posición laboral como la menos ventajosa. En algunos indicadores con respecto a los otros empleados en el ámbito privado y en algunos otros, como en los ingresos, con respecto a todos los titulados analizados.

Tipo 4: Inserción exitosa en la empresa privada

Prácticamente la totalidad de los titulados ubicados en este tipo trabajaban en alguna empresa del ámbito privado (98% en ambas encuestas). Se ha denominado a este grupo como “inserción exitosa en el ámbito privado”, sobre todo en comparación con el Tipo 3 y el Tipo 5, ambos también ubicados en el ámbito privado. A lo largo de la presentación de este tipo se mostrarán los indicadores que justifican la denominación del grupo como “inserción exitosa”.

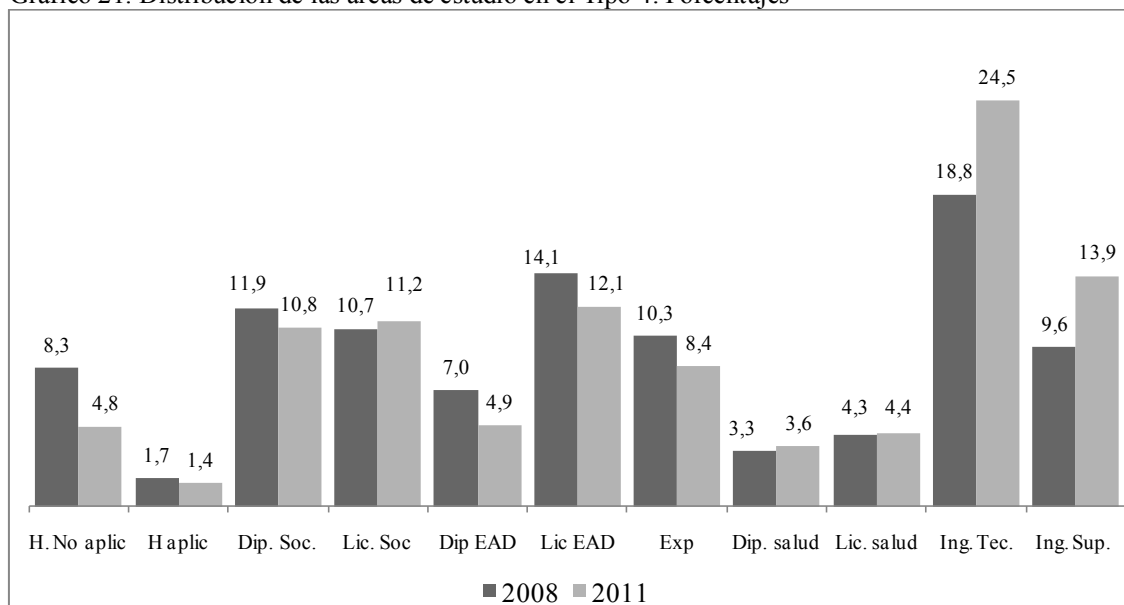
En primer lugar, aparece el tipo de contrato: elaramente mejor representados los contratos fijos, 77,6% en 2008 y 83,3% en 2011. En segundo lugar, los ingresos que mejor caracterizan a este grupo se mueven en un rango que va de 18 a 24 mil euros – 60% en 2008 y 66% en 2011 –. En tercer lugar, la antigüedad, ya que en este grupo

prácticamente la totalidad de los titulados habían trabajado en el mismo empleo entre uno y cuatro años. En la encuesta 2008, el 57,7% tenían una antigüedad corta –menos de dos años– mientras que en 2011 el 64,7% tenían una antigüedad media –entre tres y cuatro años–. Aquí puede verse un rasgo de diferenciación posiblemente ocasionado por la influencia de la crisis económica. Mientras que en 2008 con pocos años en el empleo era posible acceder a este tipo, en el 2011 hacían falta más años para llegar a este grupo caracterizado por ingresos mayores a la media de todos los titulados y por la estabilidad que da el contrato indefinido. Finalmente, la gran mayoría de los titulados que pertenecen a este grupo estaban en puestos de trabajos en los que se les había exigido mostrar el título universitario y además sus funciones eran de tipo universitario. De esta manera, comparando los resultados laborales de este tipo con respecto al Tipo 3, se puede observar que los indicadores laborales muestran mejores resultados, aun cuando en 2008 la mayoría habían tenido pocos años trabajando en el mismo sitio.

Las ramas de actividad económica que mejor describen este tipo son los servicios empresariales, la construcción, la industria y las TIC, aunque ninguna de ellas pasa del 20% de presencia en el grupo. Por otro lado, las empresas pequeñas y medianas son las que absorben a la mayoría de los titulados. Además, a diferencia de lo encontrado en 2011, en 2008 las microempresas también están bien representadas en este tipo, mientras que en 2011 la gran empresa acoge a cerca del 30% de titulados. Por último, están ligeramente sobrerrepresentados los titulados que trabajaban en empresas ubicadas en Barcelona.

Por lo que hace a las áreas de estudio que están más presentes en este tipo (Gráfico 21), se encontró una mayor presencia de las licenciaturas en economía, administración y derecho y de las ingenierías técnicas. Además, las ingenierías superiores aumentan su presencia en 2011, del 9,6 al 13,9%. El caso de las humanidades aplicadas, aunque tienen un porcentaje bajo debido a los pocos titulados ubicados en estas carreras, un tercio de sus titulados en ambas encuestas estaban presentes en el Tipo 4.

Gráfico 21: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 4. Porcentajes



En la Tabla 58 se muestra un listado de las carreras más representativas de este grupo, la gran mayoría pertenecientes a las áreas técnicas, tomando como referencia aquellas carreras que concentran a más del 40% de sus titulados.

Con respecto a la descripción del grupo en función de las variables sociodemográficas (Gráfico 22), como era de esperarse a partir de lo encontrado en la variable de antigüedad, la mayoría de los titulados se encuentran en el rango de edad de 23 a 30 años y el restante en el segundo rango, es decir, de 30 a 40 años. Por otro lado, aunque las mujeres son mayoría, están infrarrepresentadas, sobre todo con mayor magnitud en la encuesta 2011.

Con respecto al origen social, la tendencia en las dos encuestas es muy similar tanto en la variable de nivel formativo como en el nivel ocupacional. Aunque en general las variables se comportan de manera semejante a la distribución global, las categorías que están sobrerrepresentadas de manera significativa son el nivel formativo medio en ambas encuestas y el ocupacional alto únicamente en la encuesta 2011.

Finalmente, la situación laboral durante los estudios tampoco permite extraer resultados claros. Están ligeramente sobrerrepresentados los titulados que estudiaron a tiempo completo o que trabajaron a tiempo parcial relacionado, pero en general los porcentajes

de esta variable en general son muy similares al comportamiento de la variable entre el total de titulados asalariados.

Tabla 58: Titulaciones características del Tipo 4

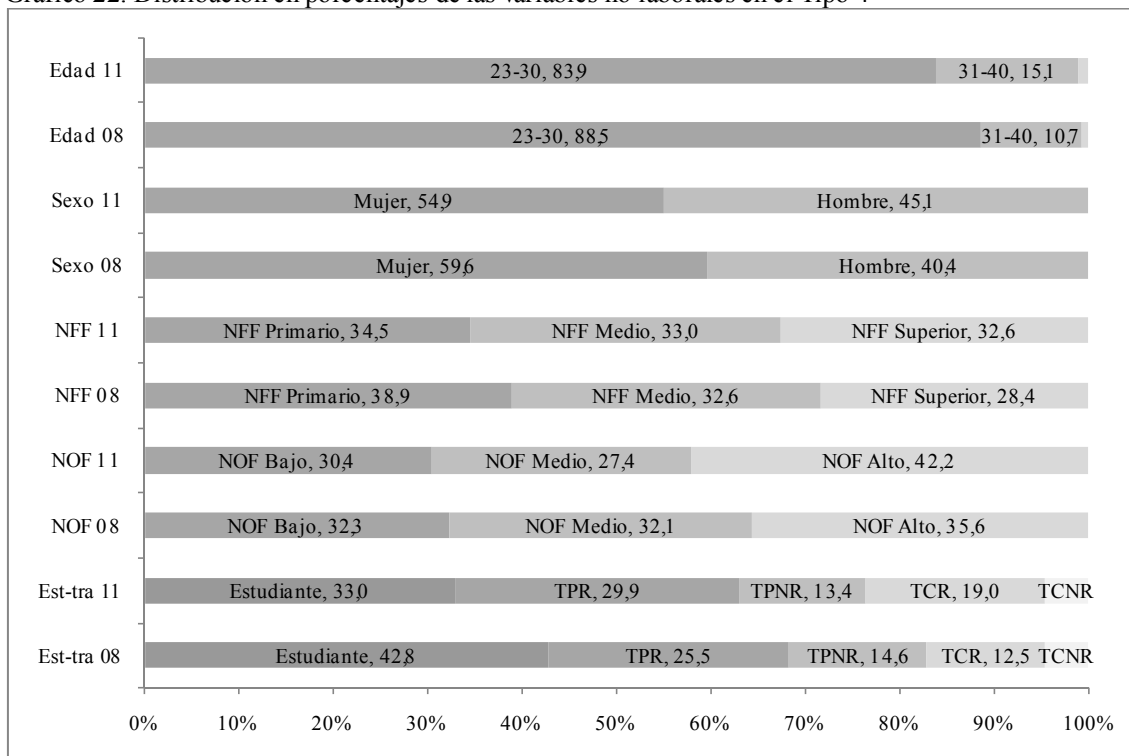
	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
IT. Telecomunicaciones (Telemática)	33	60,6	47	51,1
L. Publicidad y Relaciones Públicas	30	60,0	69	44,9
L. Geología	38	57,9	48	35,4
IT. Industrial (Electricidad)	63	39,7	90	57,8
L. Odontología	29	55,2	33	51,5
IT. Topografía	20	35,0	20	55,0
L. Enología	15	53,3	23	39,1
L. Ciencias Ambientales	91	51,6	98	36,7
I ¹²⁷ . Industrial	165	29,7	117	51,3
IT. Industrial (Textil)	12	50,0	7	71,4
IT. Telecomunicaciones (Sonido e Imagen)	6	50,0	27	66,7
IT. Agrícola (Explotaciones Agropecuarias)	28	50,0	98	36,7
I. Automática y Electrónica Industrial	18	16,7	39	48,7
IT. Obras Públicas	57	31,6	52	48,1
IT. Forestal (Explotaciones Forestales)	32	25,0	23	47,8
I. Telecomunicaciones	110	21,8	145	46,9
IT. Industrial (Química Industrial)	130	46,2	160	54,4
IT. Industrial (Electrónica Industrial)	137	46,0	162	46,9
IT. Agrícola (Industrias agrarias y Alimentarias)	49	44,9	63	42,9
Arquitectura Técnica	114	44,7	91	56,0
IT. Industrial (Mecánica)	124	44,4	205	56,1
IT. Telecomunicaciones (Sistemas de Telec.)	39	43,6	26	50,0
L. Periodismo	124	43,5	127	42,5
L. Ciencia y Tecnología de los Alimentos	69	43,5	76	55,3
IT. Telecomunicaciones (Sistemas Electrónicos)	73	42,5	69	46,4
D. Relaciones Laborales	275	34,6	248	41,9
L. Veterinaria	55	38,2	46	41,3
IT. Informática de Gestión	147	29,9	176	40,9
L. Economía	269	34,6	229	40,2
I. Caminos, Canales y Puertos	64	10,9	70	40,0
Arquitectura	62	41,9	47	40,4
L. Química	178	41,6	139	48,9
I. Química	125	40,8	109	52,3
L. Traducción e Interpretación	65	40,0	72	26,4
D. Óptica y Optometría	80	40,0	52	53,8

Sintetizando, se ha denominado a este grupo como “inserción exitosa en el ámbito privado”, sobretodo enfatizando el hecho de que, en relativamente poco tiempo, los titulados han alcanzado resultados laborales que tienen indicios importante de

¹²⁷ I = Ingeniería Superior.

crecimiento profesional. Evidentemente no era necesario analizar la evolución de las trayectorias laborales, para confirmar si efectivamente estos indicadores llevan a situaciones laborales de consolidación.

Gráfico 22: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 4



Tipo 5: Consolidación laboral en la empresa privada

Comparando los tres grupos ubicados en la empresa privada, el Tipo 5 describe las situaciones de mayor consolidación laboral en el ámbito de la empresa privada –en la que trabajaban el 94,6% de los encuestados en 2008 y el 97,3% en 2011–. En este tipo, prácticamente la totalidad de sus miembros tenían contrato fijo –95,6% en 2008 y 97,2% en 2011–, es decir, se trata de titulados que en conjunto habían alcanzado un estatus de estabilidad que no se puede comparar con ninguno de los otros grupos.

La antigüedad en el empleo permite reforzar la aseveración anterior, ya que en 2008, el 30% de este grupo tenía más de cuatro años en el mismo trabajo, situación que apenas llega al 16% en toda la muestra. Sumados a los de inserción media –entre dos y cuatro años– se obtiene un total de 66%, es decir, que para acceder a esta categoría en 2008 era más probable si se había estado más de dos años en el mismo empleo. En 2011, el efecto de la antigüedad se acentúa, ya que casi el 60% de este tipo habían trabajado más

de cuatro años en el mismo lugar, siendo que en el total de la muestra apenas llega al 20%.

Otra variable que permite identificar la consolidación laboral de este grupo son los ingresos, que corresponden exclusivamente a jornadas completas. En 2008, 45,5% de los titulados ganaban más de 30 mil euros anuales, 26% entre 24 y 30 mil euros y 20% entre 18 y 24 mil. En 2011, el comportamiento de los ingresos tiene una tendencia semejante: la mitad ganaban más de 30 mil, 24,% entre 24 y 30 mil y 15% de 18 a 24 mil. En suma, más del 70% en las dos encuestas tenían ingresos por encima de los 24 mil euros anuales.

Como se verá más adelante, este es un grupo en el que los hombres están sobrerrepresentados. Es por esto que vale la pena revisar las diferencias de ingresos en función del sexo en este grupo. Tomando como referencia únicamente las categorías más altas de ingreso, se observó que entre las mujeres en 2008 la estructura era la siguiente: 27% ganaban 18-24 mil, 30% de 24 a 30 mil y 32% más de 30 mil. En el caso de los hombres, los que ganaban de 18-24 mil solamente representan un 13%, los de 24 a 30 mil un 25% y los que ganaban más de 30 mil se elevan hasta el 56%. En 2011, aunque la situación de las mujeres podría parecer que mejora un poco con respecto a sus homólogas en 2008 –aumenta el porcentaje de mujeres que ganan más de 30 mil euros–, la polarización con respecto a los hombres es todavía mayor: 24% de las mujeres ganaban entre 18 y 24 mil, 29% entre 24 y 30 mil y 36% más de 30 mil euros. Sin embargo, entre los hombres, un 11% ganaba de 18 a 24 mil, 21% de 24 a 30 mil y 65% más de 30 mil.

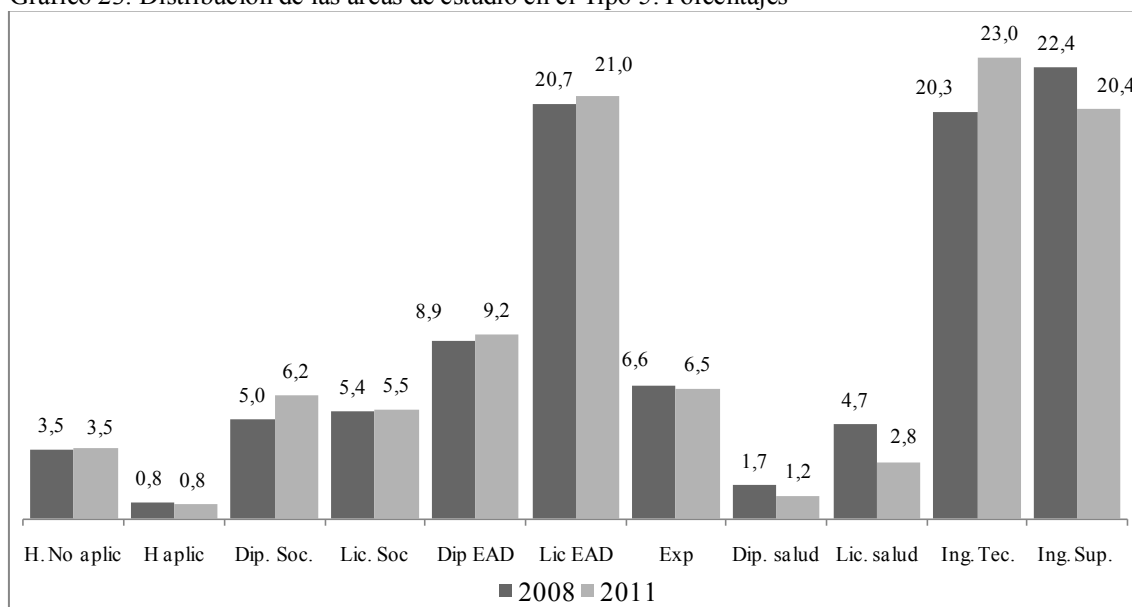
Con respecto a la adecuación, el porcentaje mayor corresponde a la categoría de requisito de título y funciones universitarias, aunque en ambas encuestas está sobrerrepresentada la categoría de no requisito de título y funciones universitarias, haciendo alusión a los titulados que estaban en su empleo desde antes de salir de la carrera y que por obvias razones no se les exigió el título.

Las características de las empresas donde trabajaban estos titulados están en consonancia con lo mencionado a lo largo de la descripción del Tipo 5. Se trata sobre todo de empresas de más de 250 empleados (65,5 % en 2008 y 61,9% en 2011),

ubicadas en su mayoría en Barcelona –tres de cada cuatro casos–. Las ramas mejor representadas en ambas encuestas corresponden a finanzas, industria, construcción, TIC. Adicionalmente aparece el área de comercio en la encuesta 2011.

Por lo que hace a las áreas de estudio con mayor presencia en el Tipo 5 (Gráfico 23), se encontró que entre las ingenierías técnicas, las ingenierías superiores y las diplomaturas y licenciaturas en EAD –sobre todo licenciaturas–, sumaban alrededor del 60% en ambas encuestas.

Gráfico 23: Distribución de las áreas de estudio en el Tipo 5. Porcentajes



En la Tabla 59 se muestra un listado de las carreras que concentran a más del 40% de sus titulados en este grupo, prácticamente todas pertenecientes al área técnica. Este rasgo está relacionado fuertemente con el sexo de los titulados pertenecientes al Tipo 5, en el que el 56% en ambas encuestas eran hombres.

Además de lo mencionado previamente con respecto al sexo, las otras características sociodemográficas de este grupo se pueden ver en el Gráfico 24. En cuanto a la edad, se encontró un cambio entre las encuestas. En 2008 el 76% tenían entre 23 y 30 años, que aunque estaban infrarrepresentados, correspondían a tres cuartas partes de los miembros del grupo. Además, los titulados de 31 a 40 años representaban el 21,4%. En 2011, la proporción de titulados de 23 a 30 años desciende al 65,7% y los de 31 a 40 aumentan al

30%. Es decir, que en la segunda encuesta disminuye la probabilidad de encontrar titulados con la edad más baja que en 2008.

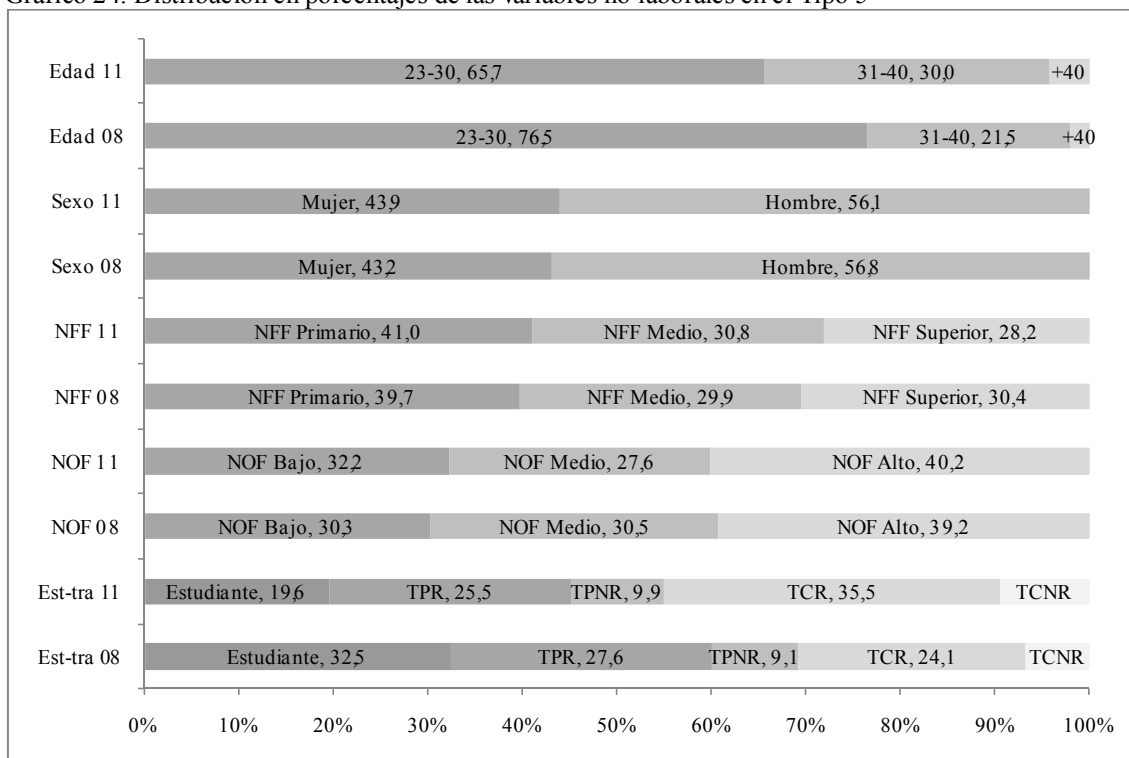
Tabla 59: Titulaciones características del Tipo 5

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
I. Organización Industrial	39	82,1	68	66,2
L. Ciencias Actuariales y Financieras	21	76,2	27	74,1
I. Caminos, Canales y Puertos	64	68,8	70	41,4
I. Automática y Electrónica Industrial	18	66,7	39	25,6
I. Telecomunicaciones	110	61,8	145	38,6
I. Industrial	165	58,8	117	38,5
I. Electrónica	53	56,6	44	40,9
IT. Topografía	20	55,0	20	25,0
D. Investigación y Técnicas de Mercado	31	51,6	63	52,4
L. Administración y Dirección de Empresas	475	51,2	357	45,7
I. Informática	200	50,5	226	34,1
L. Economía	269	46,5	229	38,9
IT. Industrial (Electricidad)	63	46,0	90	23,3
IT. Informática de Gestión	147	44,2	176	30,7
I. Química	125	44,0	109	30,3
Arquitectura Técnica	114	43,0	91	23,1
Obras Públicas	57	42,1	52	34,6
IT. Informática de Sistemas	144	41,7	181	31,5
IT. Industrial (Mecánica)	124	41,1	205	26,3
L. Matemáticas	67	20,9	62	40,3

Con respecto al origen social, en este grupo tampoco se observa una influencia importante, en general la distribución de las categorías se asemeja mucho a la distribución de toda la muestra. Aun así, en la encuesta 2008 se observa una sobrerrepresentación de los padres con nivel ocupacional alto (RC 5,7) y con nivel formativo superior (RC 3,4). En 2011, contrario a lo que podría esperarse, están sobrerrepresentados de manera significativa los padres con estudios primarios (RC 2,8) e infrarrepresentados los padres con estudios superiores (RC -3,2).

Finalmente, sobre la situación laboral durante los estudios, se encontró que haber trabajado a tiempo completo era más representativo de este tipo, sobre todo el tiempo completo relacionado con los estudios. Además, en este grupo solo el 32% (2008) y el 20% (2011) habían sido estudiantes a tiempo completo.

Gráfico 24: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el Tipo 5



Sintetizando, en el Tipo 5 se encuentran los titulados con mejores condiciones laborales entre los empleados de la empresa privada. Tomando en cuenta los ingresos, el tipo de contrato y la antigüedad se identificó a este grupo como de “consolidación laboral”. Aun así, se mostró que los resultados difieren claramente entre hombres y mujeres, al menos con respecto a los ingresos, tal como han mostrado otras investigaciones previas (Planas y Fachelli, 2010).

8.1.4 Trabajadores por cuenta propia y becarios

Tal como fue indicado previamente, el análisis de clasificación se aplicó únicamente a los titulados ocupados por cuenta ajena. En la terminología de la ACM, los individuos que definen las variables activas son considerados como “individuos activos”. Sin embargo, en las técnicas utilizadas, además de calcular la correspondencia entre las variables y categorías de los individuos activos, es posible proyectar en los planos factoriales la posición del resto de individuos presentes en la base de datos, que son denominados como “individuos ilustrativos”.

Estos individuos no contribuyen ni al cálculo de las distancias para el ACM ni a la determinación de los tipos en el análisis de clasificación, pero a partir de sus correspondientes valores de las variables activas es posible proyectarlos tanto en los planos factoriales como en la clasificación. Esto permite encontrar las similitudes o diferencias con respecto al resto de individuos activos y al mismo tiempo ofrece pistas que permiten reforzar la interpretación de los resultados obtenidos en la tipología.

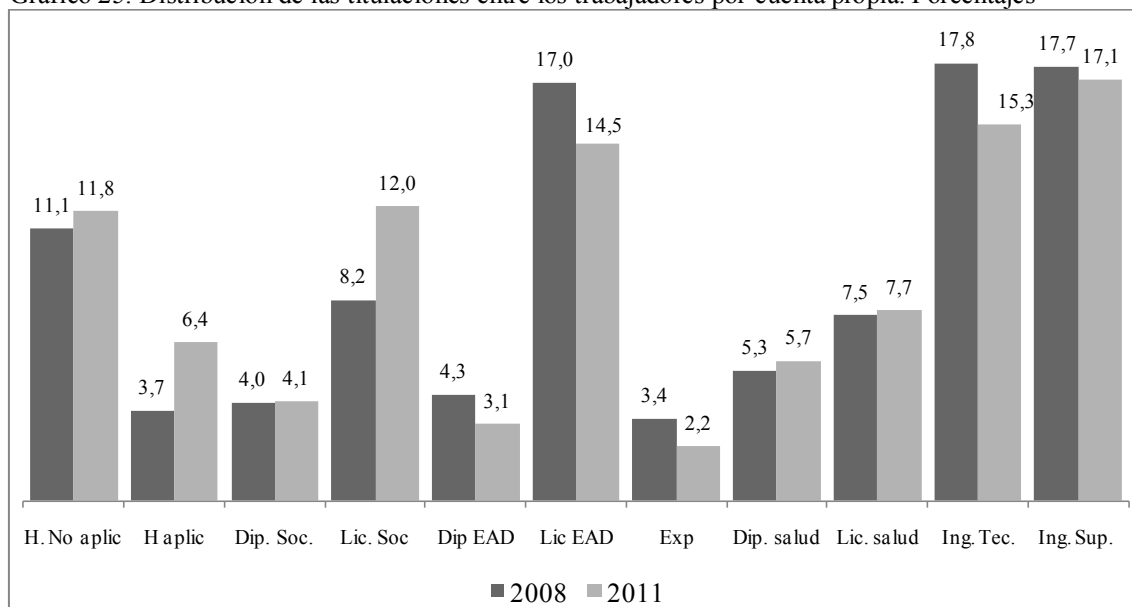
Con respecto las características laborales correspondientes a los trabajos por cuenta ajena y a los titulados con contrato de becario, a excepción de algunas variables mencionadas anteriormente, se contaba con la mayoría de variables activas utilizadas en el ACM con los titulados asalariados. En este sentido, este ejercicio permitió observar a cual de los cinco tipos obtenidos en el ACL se asemeja más el tipo de ocupación de los individuos ilustrativos. A continuación se muestra la proyección de los titulados que trabajaban por cuenta propia y con contrato de becario, tanto en los planos factoriales (ACM) como en la tipología (ACL). Previo a la proyección de estos titulados en la tipología, es importante conocer sus características sociodemográficas y las que definen el proceso universitario.

Trabajadores por cuenta propia

En primer lugar, con respecto a la distribución por titulaciones, se encontró que alrededor de la mitad de titulados que trabajaban por cuenta propia provenían del área técnica y de las licenciaturas en EAD (Gráfico 25). En torno a un 11% habían estudiado alguna licenciatura en humanidades no aplicadas y el resto de áreas tiene una representación menor al 10% –a excepción de las licenciaturas en ciencias sociales en 2011, que representan el 12%–.

Las características sociodemográficas de los trabajadores por cuenta propia se muestran en el Gráfico 26. En primer lugar, con respecto a la edad se encontró que la categoría de titulados más jóvenes estaba infrarrepresentada, mientras que las otras dos categorías tenían un porcentaje mayor que en el total de las muestras. Además la diferencia era más amplia en 2011, es decir, que en la segunda encuesta era más improbable trabajar por cuenta propia si el titulado era menor de 30 años de lo que sucedía en 2008.

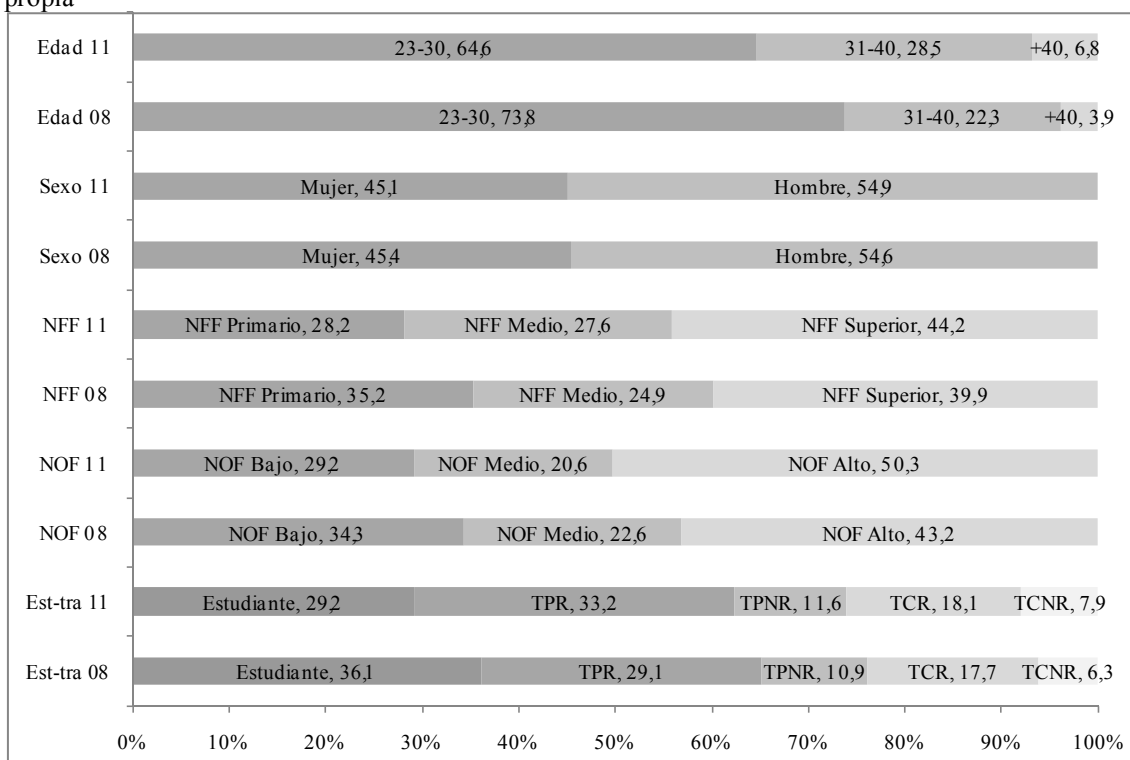
Gráfico 25: Distribución de las titulaciones entre los trabajadores por cuenta propia. Porcentajes



Por otro lado, la mayoría de titulados que trabajaban por cuenta propia eran hombres. Con respecto al origen social, se observa una composición distinta de la que existe en el conjunto de los titulados. Tomando como referencia el nivel formativo familiar, la mayoría de los titulados en ambas encuestas, provenían de familias con estudios superiores y en cuanto el nivel ocupacional familiar también se observó una sobrerrepresentación de los titulados con nivel alto. Es decir, que trabajar por cuenta propia, a nivel global, estaba más relacionado con provenir de un origen social elevado, a partir de los dos indicadores de origen social disponibles.

Finalmente, la situación laboral durante los estudios es un indicador que permite definir claramente al colectivo de trabajadores por cuenta propia. En este sentido, los titulados que estudiaron a tiempo completo están infrarrepresentados, al igual que aquellos que combinaron estudios y trabajo a tiempo parcial no relacionado. En cambio, los trabajaron en algo relacionado durante la carrera están mejor representados dentro de este grupo.

Gráfico 26: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el grupo trabajadores por cuenta propia



Becarios

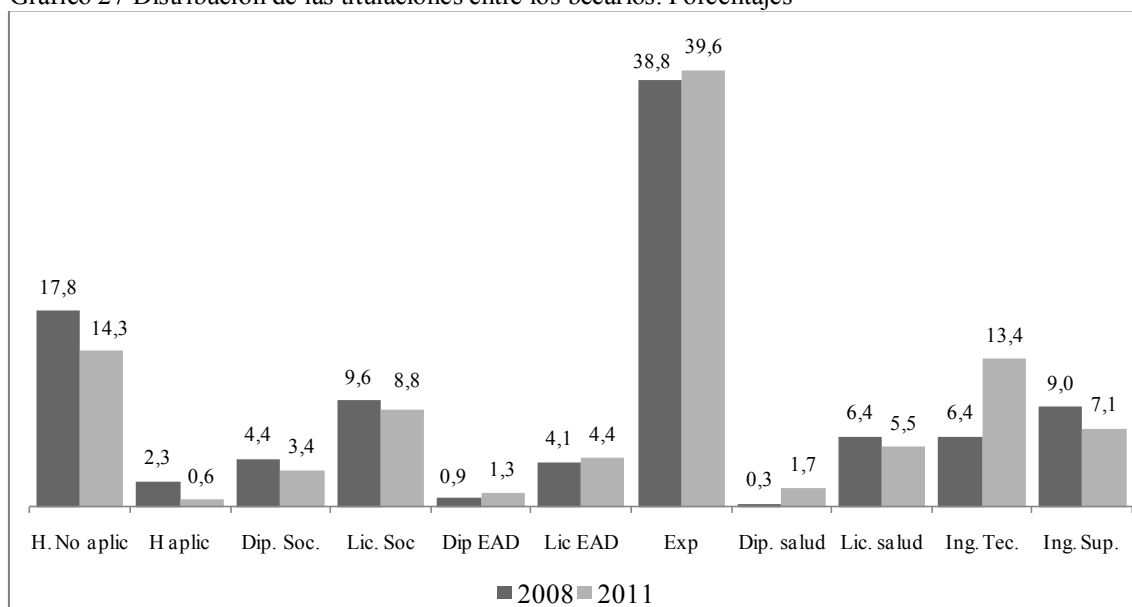
En el Gráfico 27 se muestra la distribución de las áreas dentro del grupo de becarios, en la que se observa una fuerte sobrerrepresentación de los titulados que provenían de área de ciencias experimentales. Paralelamente, refleja claramente en la composición de los orígenes sociales de los becarios, ya que en ambas encuestas, los becarios con padres provenientes de categorías ocupacionales altas así como con nivel formativo superior son los que destacan. Además, ya se había mostrado que gran parte de los becarios correspondían a estudiantes de doctorado, con lo cual se refuerza la idea de que se trata de titulados que, además de haber accedido a alguna beca, probablemente contaban con el apoyo de su familia para desarrollar su estrategia de inserción laboral.

Con respecto a los titulados que trabajaban con un contrato de becario, en el Gráfico 28 se puede observar que, además de lo dicho en el párrafo anterior, todas las variables sociodemográficas así como el trabajo durante los estudios tienen una distribución claramente distintiva a la del resto de titulados. Es decir, que se trata de un grupo, por demás con pocos efectivos, que tiene características particulares, con lo que se refuerza

la idoneidad de separarlos del resto de titulados ocupados en el análisis tipológico estadístico.

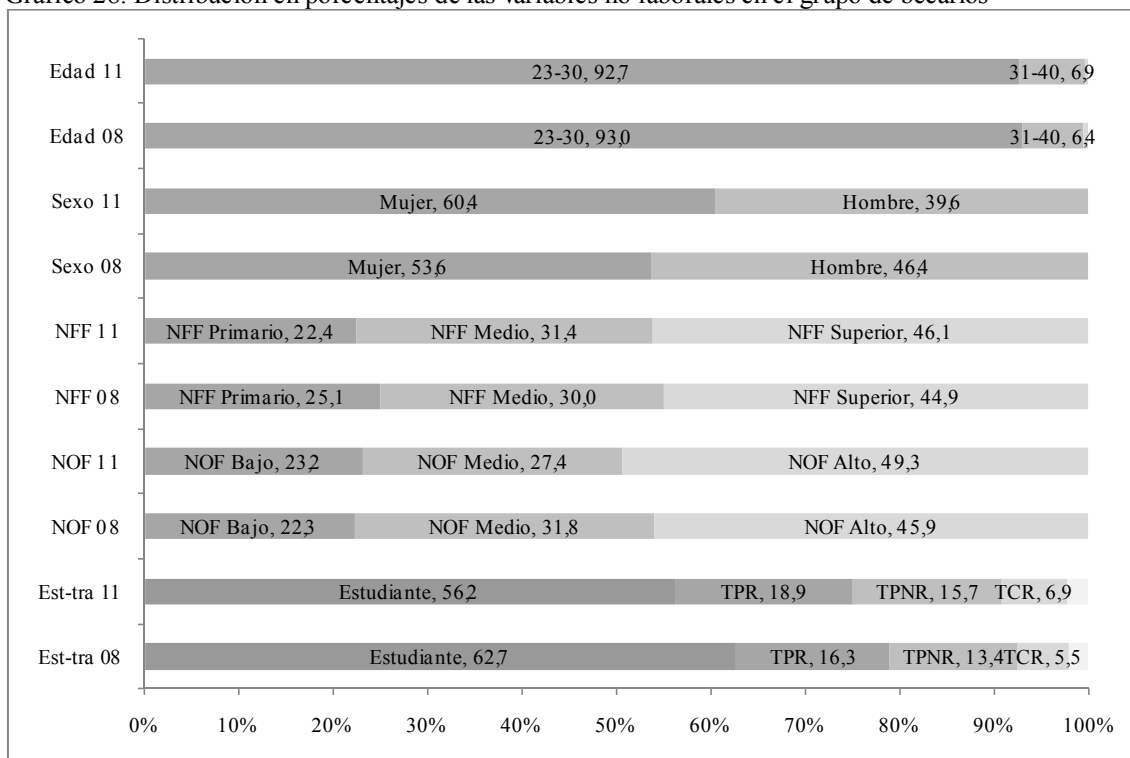
En cuanto a la edad, se encontró que prácticamente todos los titulados tenían menos de 30 años en el momento de la encuesta (93%). Con respecto al sexo, en la encuesta 2008 las mujeres estaban ligeramente infrarrepresentadas con respecto al conjunto de titulados, mientras que en la encuesta 2011 la distribución es prácticamente igual a la del resto de titulados (60% mujeres).

Gráfico 27 Distribución de las titulaciones entre los becarios. Porcentajes



Finalmente, con respecto a la situación laboral durante la carrera, los titulados que solo se dedicaron a estudiar durante la carrera están sobrerrepresentados y, en cambio, aquellos que trabajan a tiempo completo no llegan ni al 10% en ambas encuestas. Es decir, se trata de titulados que presentaban desde la carrera una tendencia más inclinada hacia trayectorias académicas que encaminadas a la inserción inmediata en el mercado de trabajo.

Gráfico 28: Distribución en porcentajes de las variables no laborales en el grupo de becarios

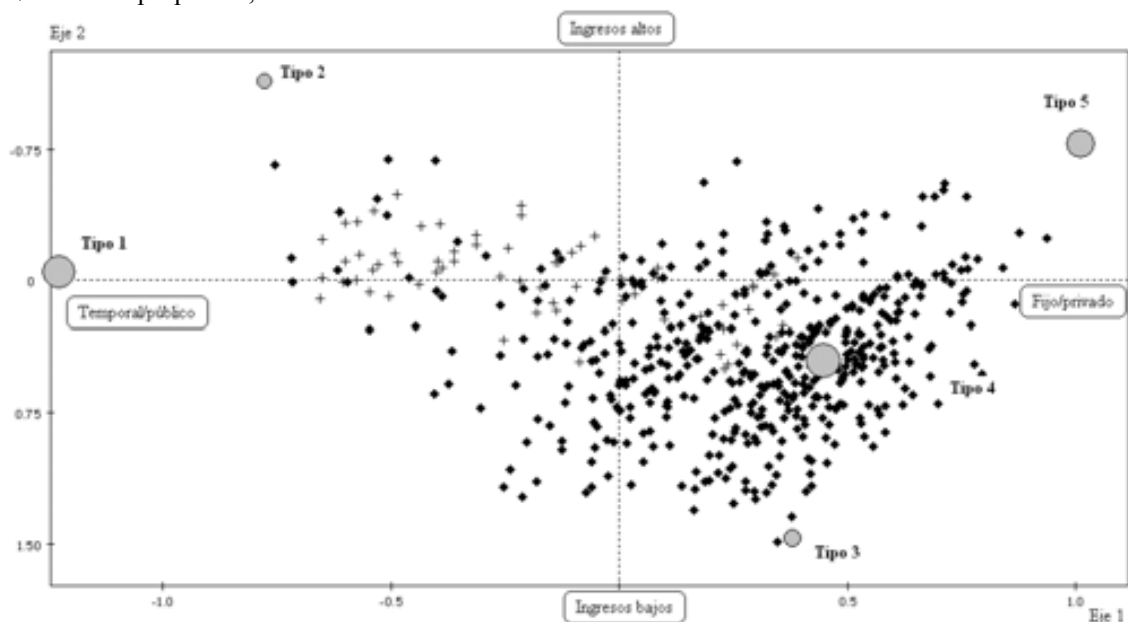


Proyección de los trabajadores por cuenta propia y becarios en la tipología de asalariados

Tomando en cuenta las variables laborales, en la Figura 14 (encuesta 2008) y en la Figura 15 (encuesta 2011) se muestra la proyección de los titulados por cuenta propia y de los becarios en el plano factorial 1-2 del ACM aplicado a los titulados asalariados. Gráficamente se puede observar que los titulados por cuenta propia están más cercanos al polo del trabajo en el ámbito privado, mientras que los becarios están ubicados más cercanos al polo público/temporal.

Figura 14: Proyección de los titulados por cuenta propia y becarios en 2008 en el plano 1-2.

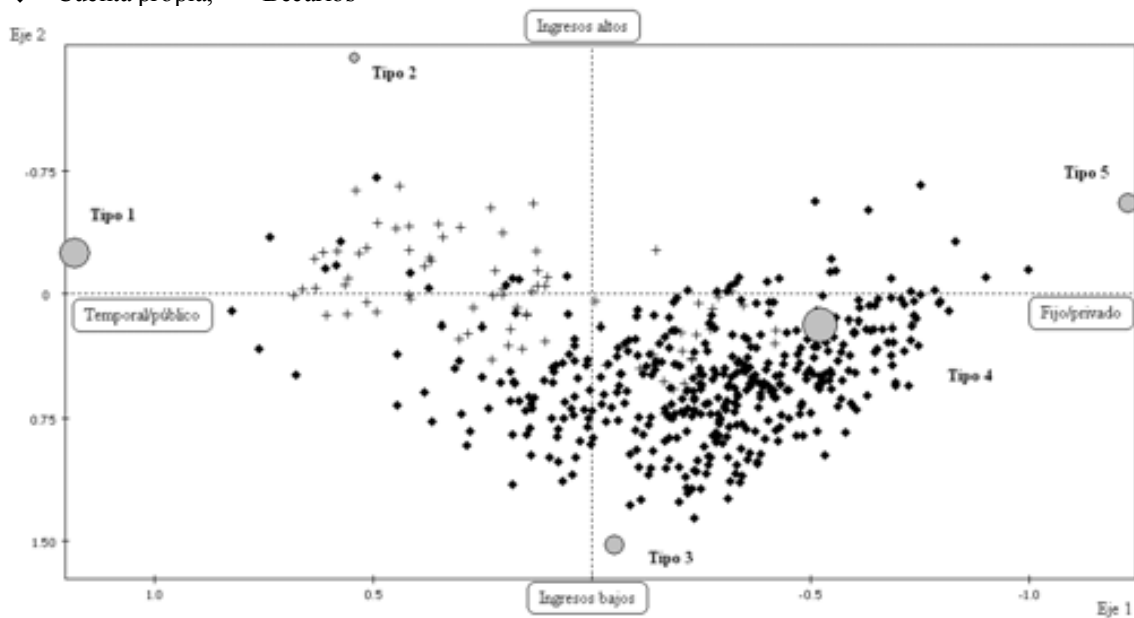
◆ = Cuenta propia N=, + = Becarios



Adicionalmente a la proyección en los ejes factoriales, en el análisis de clasificación fue posible asignar las características ocupacionales de cada individuo con el tipo más semejante, de los cinco obtenidos en el ACL. En este sentido, tanto gráficamente como en la distribución por tipos se encontró que los trabajadores por cuenta propia estaban más identificados con el Tipo 4 y en segundo lugar con el Tipo 3. Por su parte, las condiciones laborales de los becarios se asemejan sobre todo a las del Tipo 1.

Figura 15: Proyección de los titulados por cuenta propia y becarios en 2011 en el plano 1-2.

◆ = Cuenta propia, + = Becarios



Además de la distribución de los titulados por cuenta propia y de los becarios en función de la tipología de asalariados (Tabla 60 y Tabla 61) el lector puede consultar las frecuencias de las variables laborales activas correspondientes a estos dos grupos en el anexo 12.7.

Tabla 60: Proyección de los trabajadores por cuenta propia en la tipología de asalariados

Tipo	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1	18	2,9	14	2,6
2	6	1	4	0,7
3	231	37,1	296	54,5
4	284	45,6	167	30,8
5	84	13,5	62	11,4
<i>Total</i>	623	100	543	100

Tabla 61: Proyección de los becarios en la tipología de asalariados

Tipo	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1	248	72,3	360	75,5
2	31	9	24	5
3	7	2	14	2,9
4	56	16,3	77	16,1
5	1	0,3	2	0,4
<i>Total</i>	343	100	477	100

La proyección de los titulados que trabajaban por cuenta propia o con contratos de becario en la tipología de asalariados ha permitido entrever las similitudes entre sus condiciones laborales y las de los titulados asalariados. Sin embargo, a pesar de que se exploró la posibilidad de que el trabajo por cuenta propia y los contratos de becario fueran integrados dentro de la tipología de asalariados, en los sucesivos análisis se optó por mantener la separación entre los tres tipos de contrato, conformando así una tipología de titulados ocupados conformada por siete tipos: cinco de asalariados, cuenta propia y becarios.

8.2 Modelos logísticos elaborados a partir de la tipología

Después de haber revisado la situación ocupacional de los titulados –entiéndase entre los titulados que se encontraban trabajando en el momento de la entrevista– mediante el análisis tipológico, que permitió confirmar la existencia de una segmentación en el tipo de trabajo que desempeñan los titulados cuatro años después de terminar la carrera (hipótesis H.1.2), en este apartado se presentan los resultados de la aplicación de diversos análisis de regresión logística que intentan medir la influencia de las variables sociodemográficas y universitarias, elegidas en el modelo de análisis como posibles factores explicativos, en la probabilidad de tener determinada situación ocupacional cuatro años después de haber terminado la carrera. Estos análisis permitieron confrontar la hipótesis H.3.2, es decir, la influencia de los factores explicativos elegidos con respecto a la situación ocupacional.

La propuesta consiste en utilizar la variable tipológica creada en el análisis anterior como variable sintética que define la situación ocupacional de los titulados. Como se pudo observar en la composición de los tipos a partir de las variables laborales, algunas características presentan mayor grado de homogeneidad que otras, pero la clasificación elaborada da cuenta de diferentes situaciones ocupacionales en las que se pueden encontrar los titulados cuatro años después de terminar la carrera.

Con respecto a la variable dependiente, las siete posibles situaciones ocupacionales – cinco tipos para los asalariados, uno que identifica el trabajo por cuenta propia y otro que corresponde a los becarios– se recodificaron en siete variables dicotómicas, que indicaban si el titulado pertenecía o no a cada uno de los siete tipos.

Las variables independientes reflejan las características que se describieron en el capítulo 6 y se operacionalizaron para efectos de los análisis de regresión de la siguiente manera. La edad entró en los modelos como variable cuantitativa, es decir, la edad en años de cada titulado, omitiendo en este análisis la recodificación que se hizo en grupos de edad en apartados anteriores. Para la titulación se utilizó la variable “áreas por ciclo”, explicada en el apartado 6.4, con la división adicional del área de humanidades en aplicadas y no aplicadas. El resto de variables no sufrieron cambios con respecto a lo que se ha venido presentando hasta aquí.

La técnica de la regresión logística fue aplicada mediante el método “introducir”, que incorpora en el mismo paso todas las variables independientes del modelo. A excepción de la edad, de naturaleza cuantitativa, el resto de variables fueron introducidas en el modelo como variables categóricas, es decir, que los resultados deben interpretarse siempre con respecto a una categoría de referencia. Las categorías de referencia utilizadas en todos los modelos fueron las siguientes: mujer, nivel formativo familiar bajo, nivel ocupacional bajo, humanidades no aplicadas y estudio a tiempo completo.

En la Tabla 62 (encuesta 2008) y en la Tabla 63 (encuesta 2011) se muestran los resultados de la aplicación de los siete modelos logísticos. Para sintetizar los resultados, se muestran únicamente los coeficientes (B) y sus correspondientes errores estándar. Es importante tomar en cuenta que la varianza explicada (pseudo R^2 de Nagelkerke) en los siete modelos en general presentó valores bajos. En 2008 solo tres modelos explicaron en torno al 20% de la varianza, un modelo el 10% y el resto valores menores al 10%. En 2011, aumentó ligeramente la capacidad explicativa en todos los modelos, pero la tendencia se mantuvo muy similar a los resultados de la encuesta 2008.

Asumiendo la baja capacidad explicativa del conjunto de variables elegidas, se observa que, de acuerdo al valor de los coeficientes, la titulación es la variable que tiene más peso en la probabilidad de pertenecer a alguno de los siete tipos, aunque evidentemente el valor y sentido de los coeficientes tienen una estructura diferente en cada modelo, una estructura que refleja la composición de los tipos de acuerdo a las titulaciones.

En segundo lugar, la variable que más pesa en la probabilidad estimada de tener determinada situación ocupacional es el trabajo durante los estudios –a excepción del grupo de trabajadores por cuenta propia–. Es decir, que después de la titulación, la variable que predice con más claridad la situación ocupacional de los titulados es el hecho de haber trabajado o no durante la carrera. Las otras cuatro variables – edad, sexo, nivel formativo familiar y nivel ocupacional familiar– tienen una jerarquía diferente en cada grupo y en términos generales se comportan de manera similar en la comparación entre las dos encuestas.

Tabla 62: Coeficientes de los modelos de regresión logística que indican la probabilidad de pertenecer a cada uno de los tipos. Titulados ocupados. Encuesta 2008

	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5	Cta. Propia	Becario
Edad	-0,0266** (0,00685)	0,0974** (0,00648)	-0,0202* (0,00820)	-0,0812** (0,00820)	0,0122 (0,00677)	0,0456** (0,00928)	-0,211** (0,0317)
Hombre	-0,340** (0,0597)	-0,112 (0,0764)	-0,146* (0,0704)	-0,111* (0,0522)	0,369** (0,0560)	0,445** (0,0945)	0,422** (0,124)
NFF: medio	-0,0375 (0,0625)	0,137 (0,0837)	-0,140 (0,0747)	0,0610 (0,0567)	-0,0710 (0,0647)	0,0334 (0,115)	0,282 (0,159)
NFF: superior	0,00558 (0,0754)	0,117 (0,103)	-0,291** (0,0935)	-0,0645 (0,0685)	-0,135 (0,0764)	0,534** (0,127)	0,538** (0,173)
NOF: medio	0,0446 (0,0634)	-0,0876 (0,0834)	-0,0686 (0,0756)	0,0301 (0,0585)	0,118 (0,0666)	-0,464** (0,118)	0,180 (0,164)
NOF: superior	-0,0488 (0,0743)	-0,241* (0,100)	-0,0978 (0,0893)	0,0210 (0,0667)	0,265** (0,0748)	-0,182 (0,125)	0,104 (0,178)
Humanidades aplicadas	-0,693** (0,203)	-0,297 (0,284)	-0,398 (0,226)	0,390* (0,191)	0,743** (0,277)	1,192** (0,262)	-0,282 (0,392)
Dip. Sociales	0,821** (0,0802)	-0,0680 (0,114)	-0,901** (0,107)	-0,141 (0,0989)	0,0776 (0,154)	-1,158** (0,240)	-1,977** (0,299)
Lic. Sociales	-0,139 (0,0906)	0,0749 (0,119)	-0,366** (0,107)	0,369** (0,102)	0,563** (0,152)	-0,149 (0,194)	-0,589** (0,225)
Dip. EAD	-2,791** (0,262)	-0,835** (0,197)	0,0678 (0,125)	0,691** (0,118)	2,018** (0,149)	-0,0796 (0,239)	-2,414** (0,598)
Lic. EAD	-2,216** (0,149)	-0,411** (0,133)	-0,805** (0,119)	0,668** (0,0986)	2,180** (0,133)	0,486** (0,167)	-1,658** (0,305)
Dip. Salud	-0,333** (0,100)	-1,116** (0,191)	-1,255** (0,148)	0,621** (0,105)	1,205** (0,150)	-0,780** (0,258)	0,946** (0,169)
Lic. Salud	0,478** (0,116)	-0,657** (0,216)	-0,581** (0,156)	-0,111 (0,143)	0,467* (0,209)	0,635** (0,227)	-3,445** (-1,013)
C. Experimentales	-0,253* (0,113)	-0,200 (0,160)	-0,529** (0,144)	0,160 (0,129)	1,338** (0,161)	0,468* (0,202)	-0,172 (0,263)
Ing. Técnicas	-1,670** (0,127)	-0,824** (0,150)	-0,906** (0,125)	0,972** (0,0984)	1,879** (0,135)	0,309 (0,172)	-1,356** (0,265)
Ing. Superiores	-1,449** (0,128)	-0,333* (0,138)	-1,842** (0,185)	0,408** (0,108)	2,317** (0,136)	0,380* (0,172)	-0,552* (0,244)
Est-tra: TPR	-0,0915 (0,0667)	-0,158 (0,0990)	-0,193* (0,0840)	0,0302 (0,0589)	0,302** (0,0666)	0,250* (0,108)	-0,333* (0,161)
Est-tra: TPNR	-0,193** (0,0728)	0,0562 (0,107)	0,213 (0,0859)	0,0694 (0,0703)	0,0638 (0,0906)	-0,0319 (0,146)	-0,375* (0,174)
Est-tra: TCR	-0,416** (0,0876)	0,351** (0,0992)	-0,391** (0,108)	-0,205** (0,0750)	0,686** (0,0744)	0,0637 (0,129)	-0,770** (0,263)
Est-tra: TCNR	-0,630** (0,113)	0,563** (0,118)	0,198* (0,120)	-0,163 (0,111)	0,541** (0,113)	-0,155 (0,198)	-0,875* (0,399)
Constante	0,218 (0,214)	-4,773** (0,229)	-0,520* (0,256)	0,822** (0,247)	-3,530** (0,244)	-4,482** (0,329)	2,588** (0,881)
R ² de Nagelkerke	0,25	0,11	0,06	0,05	0,21	0,07	0,18
Hosmer y Lemeshow	0,22	0,96	0,77	0,71	0,06	0,04	0,18

Casos incluidos en los análisis = 10788

Errores estándar entre paréntesis ** p<0,01 * p<0,05

Categorías de referencia: mujer, nivel formativo familiar bajo, nivel ocupacional familiar bajo, área humanidades, estudiante a tiempo completo.

NFF = Nivel formativo familiar; NOF = Nivel ocupacional familiar

Est-tra = Estudios y trabajo durante la universidad; TPR = Tiempo parcial relacionado; TPNR = Tiempo parcial no relacionado; TCR = Tiempo completo relacionado; TCNR = Tiempo completo no relacionado

Tabla 63: Coeficientes de los modelos de regresión logística que indican la probabilidad de pertenecer a cada uno de los tipos. Titulados ocupados. Encuesta 2011

	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5	Cta. Propia	Becarios
Edad	-0,0120* (0,00590)	0,102** (0,00628)	-0,0711** (0,00878)	-0,0713** (0,00698)	0,0371** (0,00616)	0,0581** (0,00850)	-0,255** (0,0271)
Hombre	-0,209** (0,0598)	0,0800 (0,0810)	-0,207** (0,0663)	-0,0401 (0,0522)	0,253** (0,0638)	0,569** (0,103)	0,128 (0,111)
NFF: medio	-0,111 (0,0649)	-0,0711 (0,0930)	-0,0223 (0,0739)	0,0959 (0,0579)	-0,0957 (0,0721)	0,252* (0,127)	0,315* (0,142)
NFF: superior	0,0161 (0,0765)	0,0538 (0,113)	0,0826 (0,0864)	-0,0928 (0,0693)	-0,387** (0,0885)	0,552** (0,142)	0,471** (0,157)
NOF: medio	0,0330 (0,0671)	0,150 (0,0930)	-0,166* (0,0772)	-0,00227 (0,0611)	0,0972 (0,0759)	-0,311* (0,134)	0,0648 (0,145)
NOF: superior	-0,118 (0,0747)	-0,209 (0,111)	-0,135 (0,0836)	0,0810 (0,0664)	0,268** (0,0839)	-0,0278 (0,135)	-0,0135 (0,153)
Humanidades aplicadas	-0,517* (0,202)	-1,595** (0,606)	-0,535** (0,195)	0,564** (0,205)	0,732* (0,323)	1,656** (0,242)	-1,834** (0,599)
Dip. Sociales	1,211** (0,0857)	-0,151 (0,140)	-1,464** (0,107)	0,137 (0,113)	0,109 (0,172)	-1,370** (0,255)	-2,494** (0,295)
Lic. Sociales	-0,0626 (0,0932)	0,514** (0,136)	-0,530** (0,0975)	0,629** (0,113)	0,271 (0,176)	-0,134 (0,188)	-0,944** (0,205)
Dip. EAD	-3,069** (0,365)	-0,107 (0,212)	-0,620** (0,147)	1,026** (0,141)	2,236** (0,175)	-0,209 (0,287)	-1,692** (0,436)
Lic. EAD	-2,105** (0,158)	0,545** (0,139)	-1,262** (0,121)	1,044** (0,114)	2,064** (0,154)	0,208 (0,183)	-1,386** (0,258)
Dip. Salud	-0,513** (0,109)	-0,327 (0,187)	-1,222** (0,123)	0,796** (0,120)	1,195** (0,174)	-1,373** (0,323)	1,071** (0,155)
Lic. Salud	0,789** (0,119)	-1,029** (0,307)	-1,259** (0,162)	0,473** (0,148)	-0,0821 (0,270)	0,490* (0,238)	-1,842** (0,386)
C. Experimentales	0,188 (0,115)	0,278 (0,183)	-1,259** (0,154)	0,678** (0,139)	0,789** (0,209)	0,453* (0,215)	-0,299 (0,248)
Ing. Técnicas	-1,729** (0,128)	-0,690** (0,167)	-1,014** (0,109)	1,579** (0,109)	1,659** (0,155)	-0,218 (0,186)	-0,678** (0,193)
Ing. Superiores	-1,264** (0,127)	-0,393* (0,171)	-1,529** (0,140)	1,298** (0,116)	1,995** (0,158)	0,142 (0,184)	-0,633** (0,227)
Est-tra: TPR	-0,146* (0,0666)	-0,191 (0,113)	-0,239** (0,0746)	0,187** (0,0589)	0,451** (0,0821)	0,403** (0,117)	-0,466** (0,132)
Est-tra: TPNR	-0,255** (0,0767)	0,0564 (0,125)	0,0349 (0,0823)	0,120 (0,0733)	0,401** (0,105)	0,0292 (0,161)	-0,231 (0,144)
Est-tra: TCR	-0,254** (0,0783)	0,293** (0,107)	-0,682** (0,0998)	-0,000727 (0,0686)	1,003** (0,0829)	-0,143 (0,144)	-0,756** (0,196)
Est-tra: TCNR	-0,819** (0,119)	0,729** (0,127)	-0,0189 (0,123)	-0,0744 (0,110)	0,885** (0,120)	0,0147 (0,195)	-0,502 (0,324)
Constante	-0,241 (0,196)	-5,515** (0,248)	1,501** (0,270)	0,130 (0,226)	-4,591** (0,253)	-5,117** (0,329)	4,423** (0,754)
R ² de Nagelkerke	0,29	0,14	0,09	0,09	0,20	0,09	0,20
Hosmer y Lemeshow	0,06	0,06	0,59	0,12	0,31	0,48	0,65
Casos incluidos en los análisis = 10684							
Errores estándar entre paréntesis						** p<0,01 * p<0,05	

Tomando en cuenta el valor de la *pseudo R² de Nagelkerke*, se analizan a continuación con mayor detenimiento los resultados de los modelos que presentaron una mayor capacidad explicativa en ambas encuestas: Tipo 1, Tipo 5 y becarios.

Para la profundización de dichos resultados, además de analizar el peso de las variables al interior de cada modelo, había un interés por comparar los resultados entre las dos encuestas. Por ello, en la comparación, en vez de utilizar los coeficientes mostrados en las tablas anteriores, se llevó a cabo un acercamiento mediante el cálculo de los efectos marginales. Aunque se trata de un enfoque aplicado comúnmente en economía, recientemente algunos sociólogos han sugerido su utilización al mostrar las dificultades que conlleva la comparación directa de coeficientes de modelos de regresión logística – o de otros modelos no lineales –, ya sea entre diferentes modelos dentro de la misma muestra o entre modelos similares aplicados a muestras independientes (Karlson et al., 2012).

En este sentido, Mood (2009) argumenta que los coeficientes que provienen de una regresión logística están afectados por variables que no forman parte de los modelos, aun cuando estas variables no estén relacionadas con las variables independientes. Según esta autora, no se pueden interpretar directamente los coeficientes o los *odds ratio* como medidas de efecto, ya que estos indicadores también reflejan la “heterogeneidad no observada”. Además, Mood sugiere que no es posible comparar los coeficientes o los *odds ratio* de modelos similares entre grupos, muestras o puntos en el tiempo o bien entre modelos con variables independientes en la misma muestra. La solución que propone la autora –que ha sido llevada a la práctica en algunas investigaciones hechas en el mismo campo de estudio de esta tesis (Argentin y Triventi, 2010; Holm y Jæger, 2013; Triventi, 2011a, 2011b) – consiste en el cálculo de los efectos en las probabilidades.

Entre las medidas posibles para obtener estos efectos, está el “promedio de los efectos marginales” (*average marginal effects, AME's*)¹²⁸, que pueden ser interpretados como el promedio de las diferencias en la probabilidad de pertenecer o no a la categoría analizada –variable dependiente– entre las diferentes categorías de las variables independientes del modelo. Este indicador se cuantifica en puntos porcentuales y de esta manera es fácilmente comparable entre muestras o entre grupos de la misma muestra (Argentin, 2011). En otras palabras, el indicador expresa el cambio esperado en la

¹²⁸ También llamado “promedio de efectos parciales” (*average partial effects, APE's*). Para los fundamentos matemáticos de este acercamiento revisar Mood (2009). El cálculo del indicador se llevó a cabo mediante el programa estadístico STATA V.12 a través del comando *margins, dydx*.

probabilidad de pertenecer a la categoría analizada, con respecto a los diferentes valores de las variables independientes.

Resultados de los modelos logísticos del Tipo 1

Con respecto al Tipo 1, las variables que influyen significativamente en la probabilidad de que un titulado ocupado esté clasificado en este grupo son, en orden de importancia, la titulación, el trabajo durante los estudios y el sexo. En la Tabla 64 se muestran los resultados del cálculo del promedio de efectos marginales únicamente a dichas variables.

Tabla 64 Promedio de efectos marginales (PEM), en puntos porcentuales, del sexo, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de pertenecer al Tipo 1 en 2008 y en 2011

	2008		2011	
	PEM	Error estándar	PEM	Error estándar
Hombre	-5,03**	0,009	-3,09**	0,009
Humanidades aplicadas	-12,4**	0,031	-9,2***	0,033
Dip. Sociales	19,0**	0,018	28,3**	0,019
Lic. Sociales	-2,81***	0,018	-1,25**	0,019
Dip. EAD	-27,9**	0,015	-26,9**	0,016
Lic. EAD	-25,9**	0,015	-24,0**	0,016
Experimentales	-6,48**	0,019	-9,22**	0,019
Dip. Salud	10,7**	0,027	18,0**	0,028
Lic. Salud	-5,00**	0,022	3,96**	0,025
Ing. Técnicas	-22,8**	0,016	-22,0**	0,016
Ing. Superiores	-21,0**	0,016	-18,4**	0,017
Est-tra: TPR	-1,42***	0,010	-2,24**	0,010
Est-tra: TPNR	-2,94**	0,011	-3,86**	0,011
Est-tra: TCR	-6,09**	0,012	-3,83**	0,012
Est-tra: TCNR	-8,8**	0,014	-11,2**	0,015

** p<0.01, * p<0.05

Categorías de referencia: mujer, área humanidades no aplicada, estudiante a tiempo completo.

Est-tra = Estudios y trabajo durante la universidad; *TPR* = Tiempo parcial relacionado; *TPNR* = Tiempo parcial no relacionado; *TCR* = Tiempo completo relacionado; *TCNR* = Tiempo completo no relacionado

Los efectos marginales de la tabla se pueden interpretar de la siguiente manera: tomando como referencia el área de humanidades no aplicada y controlando por el resto de variables independientes del modelo, en 2008 la probabilidad de que un egresado de una diplomatura en ciencias sociales pertenezca al Tipo 1 es 19% mayor que si egresó de humanidades no aplicada. Este porcentaje se eleva al 28% en 2011, probablemente como reflejo de la alta tasa de paro (13%) que se encontró entre los titulados en humanidades en 2011. Por el contrario, un egresado de una diplomatura en EAD en

2008 tenía un 28% menos de probabilidad de estar en este grupo que uno de humanidades no aplicadas (27% en 2011).

Con respecto a la variable titulación, los resultados de los modelos del Tipo 1 reflejan su composición por titulaciones, con una presencia mayoritaria de titulados en diplomaturas y licenciaturas en ciencias sociales, humanidades no aplicadas, así como diplomaturas y licenciaturas en ciencias de la salud. La composición social de estas titulaciones, en las que las mujeres son mayoría, se refleja también, aunque tímidamente, en los modelos logísticos: los hombres tenían en 2008 un 5% menos de probabilidad de estar en el Tipo 1 que las mujeres, aunque este porcentaje se reduce al 3% en 2011.

Finalmente, la variable de trabajo durante la carrera está relacionada con la pertenencia al Tipo 1 de la siguiente manera. En las dos encuestas, las cuatro categorías laborales muestran una menor probabilidad de estar en el Tipo 1 que los estudiantes a tiempo completo. Es decir, se confirma lo encontrado en el análisis descriptivo, en el que se veía un mayor porcentaje de titulados que se habían dedicado exclusivamente a estudiar en la etapa universitaria (46% en 2008 y 38% en 2011). Aun así, aunque las diferencias en la probabilidad calculada no son altas entre encuestas, sí se observa que los efectos crecen en el 2011 con respecto al 2008 –a excepción del tiempo completo relacionado que disminuye alrededor de dos puntos porcentuales–. En ambas encuestas, el efecto más alto se presentó en el tiempo completo no relacionado, lo cual es coherente con la trayectoria laboral a que hace alusión el Tipo 1, es decir, titulados que comenzaron su carrera laboral en el ámbito público después haber obtenido el título universitario.

Resultados de los modelos logísticos del Tipo 5

El Tipo 5 representa al grupo de titulados que han logrado una mayor estabilización laboral dentro del ámbito privado. Se argumentó en la descripción de la tipología que se trata del grupo con los mejores resultados en cuanto a ingresos, duración en el empleo, tipo de contrato y adecuación con respecto a los estudios. En los modelos logísticos de las dos encuestas, las variables elegidas como independientes lograron explicar alrededor del 20% de la varianza, aunque las variables que mejor explican la probabilidad de pertenecer a este tipo no se comportan de la misma manera en ambas encuestas.

Utilizando el cálculo del promedio de los efectos marginales, en la Tabla 65 se muestra que la titulación estudiada era la variable con efectos más grandes, reflejando la composición de titulaciones del Tipo 5. En este sentido, a excepción de las diplomaturas en salud en 2011, el resto titulaciones presentaron efectos con signo positivo. Es decir, que todas las áreas tenían más probabilidades de estar en el Tipo 5 que las humanidades aplicadas. Evidentemente los efectos varían, siendo los más altos los correspondientes a las diplomaturas y licenciaturas en EAD y las ingenierías técnicas y superiores. Entre estas áreas, a excepción de las diplomaturas en EAD, el resto disminuye sus efectos en 2011.

Tabla 65: Promedio de efectos marginales (PEM), en puntos porcentuales, del sexo, nivel ocupacional familiar, nivel formativo familiar, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de pertenecer al Tipo 5 en 2008 y en 2011

	2008		2011	
	PEM	Error estándar	PEM	Error estándar
Hombre	5,38**	0,008	2,95**	0,007
NFF Medio	-1,02**	0,009	-1,17**	0,009
NFF Superior	-1,92**	0,011	-4,39**	0,010
NOF Medio	1,63**	0,009	1,07**	0,008
NOF Alto	3,78**	0,011	3,10**	0,010
Humanidades aplicadas	6,04**	0,028	5,01**	0,027
Dip. Sociales	0,47 **	0,009	0,57 *	0,009
Lic. Sociales	4,24**	0,011	1,52**	0,010
Dip. EAD	26,6**	0,020	27,3**	0,023
Lic. EAD	30,2**	0,015	23,9**	0,015
Experimentales	11,9**	0,015	9,93**	0,015
Dip. Salud	3,38*	0,017	-0,39*	0,013
Lic salud	13,9**	0,019	5,53**	0,016
Ing. técnicas	23,7**	0,015	16,6**	0,013
Ing. superiores	33,3**	0,017	22,5**	0,015
Est-tra: TPR	4,20**	0,009	4,61**	0,008
Est-tra: TPNR	0,840*	0,012	4,02**	0,011
Est-tra: TCR	10,4**	0,012	12,1**	0,010
Est-tra: TCNR	7,95**	0,018	10,3**	0,016

** p<0.01, * p<0.05

Categorías de referencia: mujer, nivel formativo familiar bajo, nivel ocupacional familiar bajo, área humanidades, estudiante a tiempo completo.

NFF = Nivel formativo familiar; NOF = Nivel ocupacional familiar

Est-tra = Estudios y trabajo durante la universidad; TPR = Tiempo parcial relacionado; TPNR = Tiempo parcial no relacionado; TCR = Tiempo completo relacionado; TCNR = Tiempo completo no relacionado

Por otro lado, las cuatro categorías de trabajo durante los estudios muestran efectos positivos, es decir, que en ambas encuestas, los que solo se dedicaron a estudiar durante la carrera tienen menos probabilidad de tener un trabajo como el que caracteriza al Tipo 5 que aquellos que realizaron una actividad laboral durante al menos durante los dos

últimos años de la carrera. Aun así, hay algunos matices que es necesario mencionar. El trabajo a tiempo parcial muestra un efecto bajo en ambas encuestas y adicionalmente un efecto prácticamente nulo en el tiempo parcial no relacionado en 2008. Los efectos más altos se presentan en el tiempo completo, sobre todo tiempo completo relacionado, aumentando ligeramente en 2011 con respecto a lo encontrado en 2008. Es decir, aunque el cambio sea ligero, este hecho podría estar evidenciando una tendencia a que en un periodo de crisis económica la experiencia en el trabajo sea uno de los factores que permita conservar una buena posición laboral, tomando en cuenta las condiciones laborales que caracterizan a los titulados que pertenecen al Tipo 5.

Con respecto a la influencia del sexo, aun cuando se mostró previamente que los hombres estaban sobrerrepresentados en este tipo, controlando por el resto de variables independientes, se observa que el efecto es bajo. En 2008 la probabilidad de ser hombre en este grupo era 5,3% mayor que la probabilidad de las mujeres, mientras que en 2011 ese porcentaje disminuyó al 3%.

Por lo que hace al efecto del origen social, los efectos estadísticamente significativos son bajos y más bien se tendría que hablar de que una vez que se controla por el resto de variables, su influencia es débil. El nivel formativo familiar únicamente es significativo en 2011 en la categoría de nivel superior, con un efecto de sentido negativo (-4,3%), es decir, que los hijos de padres con estudios superiores tenían menos probabilidad de estar en este tipo que los hijos de padres con estudios primarios. Por el contrario, el nivel ocupacional alto muestra una probabilidad mayor que el nivel ocupacional bajo, un efecto de alrededor del 3%.

Modelos logísticos de los titulados con contrato de becario

Tal como se presentó previamente (8.1.1, *tipo de contrato*), la gran mayoría de titulados con contrato de becario en las encuestas analizadas se identifican con estudiantes que continuaron sus estudios hasta el nivel de doctorado –alrededor del 60% en ambas encuestas¹²⁹–. Además, en la Tabla 81 (anexo 12.7) se puede ver que en las dos encuestas en torno a tres de cada cuatro titulados trabajaban dentro de la rama de

¹²⁹ Entre los becarios en 2008, apenas un 6% no continuaron estudios en ninguna modalidad después obtener la titulación, mientras que en 2011 prácticamente todos los titulados obtuvieron alguna formación adicional: 60% doctorado, 24% un master y 12% otra licenciatura.

educación/cultura y en torno al 80% de los becarios laboraban en una empresa de titularidad pública. Es decir, que al menos con los datos disponibles, no se refleja el impulso que se ha venido dando últimamente a la integración de los becarios doctorales en la empresa privada ni tampoco el fenómeno de los contratos de becario en empresas privadas.

Con respecto a los becarios que continuaron sus estudios hasta el doctorado, el periodo que transcurre entre el término de la carrera y la encuesta –alrededor de cuatro años– coincide con el periodo necesario para obtener un título de doctor, con lo cual no se pueden extraer conclusiones sobre el tipo de inserción posterior al término de la beca. De esta manera, para la mayoría de los becarios que aparecen en las encuestas, los modelos logísticos ayudarían a analizar la probabilidad de tener una continuación de los estudios –para la mayoría hasta el nivel de doctorado– más que analizar propiamente la inserción laboral.

Los modelos logísticos confirman la composición social del grupo de becarios que se mostró previamente (cfr. apartado 8.1.4). Con respecto a la titulación, la sobrerrepresentación de los titulados de ciencias experimentales se refleja en los efectos encontrados ya que en 2008 éstos tenían una probabilidad 7% mayor que los titulados de humanidades no aplicadas de tener un contrato de becario. Justamente los titulados en humanidades son la segunda área con mayor porcentaje de contratos de becario y eso se refleja en que el resto de áreas presentan efectos negativos, que además tienden a ser mayores en 2011 que en 2008.

Con respecto al origen social, únicamente el nivel formativo familiar arrojó resultados estadísticamente significativos, con una predisposición mayor de los titulados con orígenes altos a pertenecer al grupo de becarios, aunque con efectos muy bajos. Finalmente, nuevamente con efectos bajos, los titulados que trabajaron durante los dos últimos años de la carrera tenían menor probabilidad de estar en esta situación ocupacional que aquellos que solo se dedicaron a los estudios.

Tabla 66: Promedio de efectos marginales (PEM), en puntos porcentuales, del nivel formativo familiar, titulación y trabajo durante la carrera en la probabilidad de tener un contrato de becario en 2008 y en 2011

	2008		2011	
	PEM	Error estándar	PEM	Error estándar
NFF Medio	0,70*	-0,004	1,08**	-0,005
NFF Superior	1,50**	-0,005	1,73**	-0,006
Humanidades aplicadas	-1,22**	-0,016	-6,07**	-0,011
Dip. Sociales	-4,49**	-0,007	-6,70**	-0,009
Lic. Sociales	-2,24**	-0,008	-4,29**	-0,010
Dip. EAD	-4,77**	-0,007	-5,88**	-0,011
Lic. EAD	-4,20**	-0,007	-5,36**	-0,010
Experimentales	6,89**	-0,012	10,5**	-0,014
Dip. Salud	-5,09**	-0,007	-6,08**	-0,010
Lic salud	-0,78*	-0,012	-1,74**	-0,014
Ing. técnicas	-3,83**	-0,008	-3,41**	-0,010
Ing. superiores	-2,13**	-0,009	-3,24**	-0,011
Est-tra: TPR	-0,98*	-0,004	-1,81**	-0,005
Est-tra: TPNR	-1,08**	-0,005	-0,98*	-0,006
Est-tra: TCR	-1,90**	-0,005	-2,63**	-0,006
Est-tra: TCNR	-2,08**	-0,007	-1,92**	-0,010

N =

** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

Categorías de referencia: mujer, nivel formativo familiar bajo, nivel ocupacional familiar bajo, área humanidades, estudiante a tiempo completo.

NFF = Nivel formativo familiar; *NOF* = Nivel ocupacional familiar

Est-tra = Estudios y trabajo durante la universidad; *TPR* = Tiempo parcial relacionado; *TPNR* = Tiempo parcial no relacionado; *TCR* = Tiempo completo relacionado; *TCNR* = Tiempo completo no relacionado

Después de haber analizado con más detenimiento los modelos logísticos correspondientes al Tipo 1, al Tipo 5 y a los becarios, se confirma que la titulación estudiada es la variable que permite definir con mayor claridad la situación laboral en estos tres tipos de situaciones ocupacionales. El trabajo durante los estudios también contribuye a la explicación de la probabilidad, aunque consistentemente con efectos más bajos que lo observado con respecto a la titulación. El resto de variables presentaron efectos más bien bajos.

9. Verificación de hipótesis, conclusiones y discusión de resultados

Esta tesis partió de dos preguntas de investigación, a saber:

- 1. ¿Cuáles son los factores sociales que configuran los resultados de inserción laboral de los titulados de universidades públicas en Cataluña?*
- 2. ¿Cuáles son los efectos de la crisis económica en la inserción laboral de este colectivo?*

En la primera de ellas se planteó un cuestionamiento sobre los factores sociales que permiten diferenciar los resultados de inserción laboral de los titulados universitarios en Cataluña. En la segunda, dada la coyuntura de crisis económica actual, se indagaba sobre los efectos de la crisis en la inserción de los titulados.

Como se indicó en el apartado 5.3, para responder a las preguntas de investigación se utilizaron datos secundarios, extraídos de las Encuestas de Inserción Laboral elaboradas por AQU Catalunya. En este sentido, los resultados y conclusiones de la investigación deben circunscribirse al fenómeno en un lugar y periodo determinados: universidades públicas de Cataluña, entre el año 2004 –en que se titula la primera promoción encuestada en 2008 – y el año 2011 –en que se llevó a cabo la encuesta a la segunda promoción, egresada en el año 2007–.

Este capítulo está dividido en tres apartados. En primer lugar, en el apartado 9.1 se verifican las hipótesis derivadas de las preguntas de investigación, a partir de los resultados del análisis empírico. En el apartado 9.2 se proponen las principales conclusiones que se extraen de la confrontación de las hipótesis, mientras que en el apartado 9.3 se discuten los resultados así como las posibles perspectivas de continuación de la investigación en el futuro.

9.1 Confrontación de hipótesis

Para responder a las preguntas se elaboraron tres hipótesis de trabajo. En la primera hipótesis (H.1) se propuso que, al analizar los resultados de inserción laboral de los titulados en Cataluña, se encontraría una segmentación del mercado de trabajo

profesional. Es decir, que no era posible considerar el fenómeno en un conjunto sino que en el análisis empírico se encontrarían rasgos de segmentación en los resultados de inserción a partir dos dimensiones: la situación laboral (H.1.1) –en función de tres tipos de relación con respecto al mercado de trabajo: ocupación, paro o inactividad– y la situación ocupacional (H.1.2) –las características de las ocupaciones en el caso de los titulados que tenían un trabajo remunerado en el momento de la encuesta–.

Tomando como punto de partida esta dimensionalización del fenómeno, se formuló una segunda hipótesis (H.2) que hacía referencia al impacto de la crisis económica. Esta hipótesis se pudo confrontar gracias de las posibilidades que ofrecían las encuestas utilizadas, que aportaron datos relativos a los resultados de inserción laboral de dos promociones que se graduaron en momentos diferentes con respecto a la situación socioeconómica en Cataluña. Esta hipótesis se dividió a su vez también en dos sub hipótesis, una referida a la situación laboral (H.2.1) y otra a la situación ocupacional (H.2.2), pero en términos generales pronosticaba un empeoramiento en los resultados de inserción laboral en la segunda promoción con respecto a lo que se encontraría en la primera.

Finalmente, la tercera hipótesis (H.3) planteaba que los factores sociales que permitirían establecer las diferencias en la inserción laboral, analizando tanto la situación laboral (H.3.1) como la situación ocupacional (H.3.2), serían la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante los estudios. A continuación se presenta la verificación de cada una de las hipótesis, a partir de los resultados presentados en los capítulos precedentes de esta tesis.

H.1.1. Segmentación en función de la situación laboral¹³⁰

Como se presentó en el apartado 7.1.1., el porcentaje de titulados que tenían un trabajo en ambas encuestas –aunque descendió en la segunda– es muy alto, de manera que no se puede hablar de una segmentación en función de la situación laboral. Así, no se confirma la existencia de una segmentación del mercado de trabajo tomando en cuenta la situación laboral de los titulados. Aunque fue posible encontrar algunos matices

¹³⁰ Para efectos de esta tesis, se denominó “situación laboral” al tipo de relación que tenían los titulados con el mercado de trabajo en el momento de la entrevista: estar trabajando, encontrarse en paro –sin trabajo pero buscándolo–, o bien encontrarse inactivo –sin trabajo pero sin buscarlo–.

tomando en cuenta las características de los titulados –sobre todo en función de la titulación estudiada y de la combinación de estudios y trabajo durante la carrera–, los resultados no permiten sostener la existencia de segmentos en función de la situación laboral.

H.1.2. Segmentación en función de la situación ocupacional¹³¹

Se confirma la hipótesis de la existencia de una segmentación en el tipo de trabajos que tenían los titulados cuatro años después de haber terminado la carrera. La segmentación observada puede analizarse a partir de los ejes factoriales obtenidos en la aplicación del Análisis de Correspondencias Múltiple (apartado 8.1.2) y que posteriormente se utilizaron para crear una clasificación de los tipos de inserción laboral de los titulados asalariados –alrededor del 95% de los titulados ocupados– en cinco tipos (apartado 8.1.3).

Uno de los hallazgos principales en este análisis fue el alto nivel de comparabilidad entre los resultados de ambas encuestas. Esto era previsible tomando en cuenta el análisis por separado de las condiciones laborales (apartado 8.1.1), pero el análisis tipológico multivariable permitió confirmarlo.

Por un lado, existe una segmentación referida a la titularidad de la empresa, que separa los trabajos que se realizan en la empresa pública de los que se realizan en la empresa privada. Por otro lado, al interior de cada ámbito opera una dimensionalización distinta. En el ámbito público, la diferenciación entre segmentos se define principalmente por el tipo de rama y por la antigüedad. En el ámbito privado, se encontraron tres segmentos susceptibles de analizarse desde una perspectiva jerárquica con respecto a la calidad ocupacional. Los cinco tipos de inserción laboral entre los titulados asalariados fueron caracterizados utilizando la siguiente denominación:

- Tipo 1: Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público.
- Tipo 2: Consolidación laboral en el ámbito público.
- Tipo 3: Inestabilidad laboral en la empresa privada.

¹³¹ Se utilizó el término “situación ocupacional” para hacer referencia a las características de las ocupaciones que tenían los titulados que se encontraban trabajando en el momento de la encuesta.

- Tipo 4: Inserción exitosa en la empresa privada.
- Tipo 5: Consolidación laboral en la empresa privada.

El Tipo 1 corresponde a titulados que trabajaban en educación/cultura o en sanidad/atención social y tendían a tener una antigüedad en el empleo de corta a media, mientras que el Tipo 2 acogía sobre todo a titulados que trabajaban en el servicio público y con una tendencia hacia la antigüedad media o larga en el empleo. Adicionalmente, los titulados del Tipo 2 tenían ingresos mayores que los del Tipo 1.

Entre los tipos correspondientes al ámbito privado, las características ocupacionales permiten establecer una jerarquía en términos de calidad en el empleo. Los del Tipo 3 son quienes presentaban las peores condiciones laborales –en comparación con el Tipo 4 y el Tipo 5– prácticamente en todos los indicadores laborales. Entre estos dos últimos tipos la diferencia principal se pudo ver en la antigüedad, que se refleja también en los ingresos: el Tipo 4 con una antigüedad e ingresos menores que el Tipo 5.

Los titulados que trabajaban por cuenta propia y con contratos de becario, por su baja frecuencia y por sus características particulares, se consideraron un tipo de trabajo en sí mismo. Si bien no formaron parte de los cálculos estadísticos mediante los cuales se calculó la tipología de los asalariados, posteriormente fue posible proyectar su situación ocupacional y compararla con la del resto. En este sentido, la situación ocupacional de los becarios se asemejaba a las características del Tipo 1 mientras que los trabajadores por cuenta propia se identificaban de manera más o menos equilibrada entre el Tipo 3 y el Tipo 4, lo cual habla de la heterogeneidad que existe en las condiciones laborales de los trabajadores autónomos.

H.2.1. Impacto de la crisis económica en la situación laboral

Se confirma la hipótesis del impacto de la crisis económica en la situación laboral. Si bien la gran mayoría de titulados se encontraban ocupados en la encuesta efectuada en plena crisis económica (2011), se observó un aumento de cinco puntos porcentuales en la tasa de paro que refleja claramente el impacto de la crisis en este colectivo. Aun así, el aumento no se puede equiparar al constatado analizando la caída de la ocupación en

la población en general, que fue considerablemente mayor, con lo cual se refuerza la ventaja que tienen los titulados universitarios al enfrentarse al mercado de trabajo.

Con respecto a la situación laboral, el impacto de la crisis económica se manifestó en forma diferenciada. Comparando los resultados de la situación laboral entre encuestas, tal como se presentó en el capítulo 7, el incremento en la tasa de paro fue más notable en el rango de edad de 31-40 años, ligeramente mayor en los varones que en las mujeres, en algunas áreas de estudios –principalmente humanidades, aunque también destacó el aumento entre los titulados de ingenierías y de económicas, administración y derecho– y entre aquellos que trabajaron durante la carrera en algo no relacionado con los estudios. Entre los titulados que resistieron mejor el aumento del desempleo en el periodo analizado, están sobre todo los titulados en ciencias de la salud, seguidos de los titulados en ciencias sociales –excepto económicas, administración y derecho–, es decir, áreas relacionadas claramente con el empleo en el ámbito público. En este sentido, con datos de la EPA se confirmó que en el periodo entre encuestas (2008-2011) hubo un incremento en la ocupación en el ámbito público, aunque a partir de 2012 comenzó una tendencia a la baja. Con respecto al trabajo durante los estudios, la categoría que resistió mejor la caída de la ocupación corresponde al tiempo completo relacionado con los estudios. En 2011 esta categoría presentó el nivel de paro más bajo así como el menor incremento, mientras que el tiempo parcial relacionado, aunque se mantuvo por debajo del resto categorías, tuvo un incremento importante en la tasa de paro, exactamente el mismo que el observado en el tiempo parcial no relacionado. Es decir, que en 2008 se trataba de una estrategia permitía a más titulados consolidarse en un trabajo relacionado a su nivel de estudios de lo que se encontró en un periodo de crisis económica.

H.2.2. Impacto de la crisis económica en la situación ocupacional

Entre los titulados que tenían un trabajo en el momento de la encuesta no se confirma la hipótesis del impacto de la crisis económica en el empeoramiento de sus condiciones laborales. Se encontró una misma estructura en los tipos de ocupaciones a partir de diversos indicadores, tal como se mostró en el apartado 8.1.1. En la hipótesis H.2.1 ya se mostró que existía una segmentación del tipo de ocupaciones, incluso con algunos rasgos que sugieren una diferencia en la calidad de las mismas, pero en la comparación entre encuestas no se encontraron elementos que permitan confirmar la modificación de

la estructura ocupacional entre los titulados que se insertaron en el mercado de trabajo en un periodo marcado por la crisis económica.

Aun así, en algunas variables se encontraron ciertos indicadores específicos que se podrían interpretar como indicios del impacto de la crisis económica (apartado 8.1.1). Estos indicios, se vieron reflejados en algunas diferencias con respecto a la composición al interior de cada tipo de inserción laboral, como se sintetiza a continuación.

- *Tipo 1.* Disminuyó considerablemente la cantidad de titulados con antigüedad corta, es decir, que en los últimos años previos a la realización de la segunda encuesta se contrajo la incorporación de titulados a trabajos característicos de este tipo.
- *Tipo 2.* Disminuyeron los contratos temporales en 2011, lo cual podría indicar el cambio estrategias de contratación en la administración pública, que corresponde a la mayoría de titulados en este tipo.
- *Tipo 3.* Además de que es un tipo que aumentó su tamaño relativo –casi tres puntos porcentuales- se observó que, dentro de este tipo, el porcentaje de contratos fijos disminuyó casi veinte puntos porcentuales en la encuesta 2011. Por otro lado, dentro de este tipo, se incrementó el porcentaje de titulados a los que se les solicitó un título y que realizaban funciones universitarias.
- *Tipo 4.* En este tipo descendieron los titulados con inserción corta –menos de dos años–, igual que lo observado en el Tipo 1. Asimismo, disminuyó el porcentaje de empleados en empresas micro. En el resto de categorías se mostró la misma tendencia de resultados positivos en la inserción laboral.
- *Tipo 5.* En términos generales las condiciones laborales permanecieron iguales en este tipo, con cambios muy ligeros que no permiten observar ninguna tendencia en el sentido del impacto de la crisis. Lo único que destacó fue la disminución en el peso relativo en 2011, que descendió cinco puntos porcentuales.
- *Cuenta propia:* Uno de los cambios más significativos se observó en la disminución de titulados que trabajaban en la construcción. Por otro lado, se encontró una tendencia a la baja en los ingresos, sobre todo con una disminución de los titulados ubicados en todos los rangos mayores a dieciocho mil euros.

- *Becarios*: En las dos encuestas la gran mayoría de los becarios trabajaban en empresas de titularidad pública y en la rama de educación y cultura. Solo se observó un ligero aumento de alrededor de tres puntos porcentuales en los titulados que tenían un contrato de becario en la empresa privada –pasaron del 15,7% al 18,5%–. El resto de indicadores mostraron resultados semejantes en ambas encuestas.

En términos generales, estos cambios se caracterizan por tener una magnitud más bien moderada. Para poder confirmarlos se tendrían que llevar a cabo análisis posteriores, que pusieran en juego otras variables del mercado de trabajo e, idealmente, una medición continua del desempeño de los titulados en los años más recientes, en los que ha continuado o incluso se ha recrudecido el impacto de la crisis en la economía en Cataluña.

H.3.1. Factores explicativos de la situación laboral

No se confirmó la hipótesis de que la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante la carrera, en su conjunto, influirían en la determinación de la situación laboral de los titulados universitarios. Esto se contrastó mediante la aplicación de regresiones logísticas que arrojaron valores de varianza explicada de los modelos muy bajos –nunca mayores al 4%–. Es decir, que entre los titulados ocupados, los parados y los inactivos había un alto grado de heterogeneidad con respecto a las variables elegidas como factores explicativos en su conjunto, de lo cual se podrían deducir efectos de composición al interior de las situaciones laborales que compensarían la influencia de las variables. Aun así, asumiendo la baja capacidad explicativa, las variables que mostraron mayor influencia fueron la titulación y en segundo lugar la combinación de estudios y trabajo durante la carrera, un resultado que se mantuvo igual tanto en un periodo de crecimiento económico como en el periodo de crisis.

H.3.2. Factores explicativos de la situación ocupacional

La hipótesis de la influencia de la edad, el sexo, el origen social, la titulación y el trabajo durante los estudios en la diferenciación de la situación ocupacional solo se pudo confirmar de manera parcial, en algunos tipos de inserción laboral específicos – Tipo 1, Tipo 5 y becarios– y con una capacidad explicativa más bien moderada –en torno al 20% de varianza explicada–, de acuerdo a los modelos logísticos empleados.

En los tipos de inserción laboral mencionados se encontró que la variable que predecía mejor la pertenencia a era la titulación estudiada, seguida por la combinación de estudios y trabajo. El resto de variables presentaron resultados mixtos, pero de manera general con efectos bajos que no permiten establecer conclusiones sobre su influencia en la definición de las probabilidades estimadas.

9.2 Conclusiones

Llegados a este punto, toca hacer un balance de los resultados encontrados en la investigación a manera de conclusión. Asumiendo que el fenómeno estudiado tiene un alto grado de complejidad, a lo largo de la tesis se intentó tener una visión desde diferentes perspectivas, con lo cual no se puede hablar de un resultado único, sino de diferentes hallazgos en función de cada uno de los aspectos analizados. Por ello, con la finalidad de ordenar las conclusiones de acuerdo a esta lógica, se dividen de acuerdo a las dimensiones plasmadas en las hipótesis, a saber: sobre la situación laboral y ocupacional de los titulados, sobre el impacto de la crisis y sobre los factores explicativos de la inserción laboral que fueron abordados en la tesis.

9.2.1 Sobre los resultados de inserción laboral

Aunque la Universidad no tiene como única función la formación de profesionales para el mercado de trabajo, no se puede ignorar que se trata de una de sus funciones principales y que gran parte de los estudiantes que acuden a sus aulas lo hacen con la finalidad de obtener una serie de competencias, certificadas por un título, que les permita insertarse en el mercado de trabajo. En este sentido, los datos disponibles en las encuestas analizadas, que miden la inserción laboral en un periodo de cuatro años después de la obtención del título, permiten confirmar que para la mayoría de titulados haber estudiado una carrera universitaria les ha abierto la posibilidad de acceder a un trabajo propio de su nivel de estudios. Si se hablara en términos de la teoría del capital humano, se podría decir que para esa mayoría su “inversión” en educación ha comenzado a dar los “rendimientos” esperados.

Por otro lado, asumiendo lo dicho en el apartado anterior, los resultados ocupacionales de los titulados permitieron identificar un tipo de segmentación del mercado laboral profesional, con algunos rasgos que aluden a la teoría de la segmentación del mercado de trabajo. En el análisis de datos se pudo identificar una clara segmentación de los titulados en función de la titularidad de la empresa –pública o privada– en estrecha relación con la rama de actividad económica.

En este sentido, en el ámbito privado apareció con más claridad una segmentación que alude a diferentes condiciones de calidad ocupacional. Al respecto, los empleos con mejor calidad estaban identificados con titulados que habían permanecido más tiempo en su mismo empleo, mientras que los de menor calidad se relacionaban con los titulados más jóvenes y con menor tiempo en su empleo, haciendo eco al concepto de “puertos de entrada” que se trató en el marco teórico. Así, también para el colectivo de titulados universitarios, sobre todo con estudios en ciertas áreas, la inserción en el mercado laboral pasaría por ciertos tipos de empleos con baja calidad. De manera que, aunque sea un resultado que se pudiera considerar como transitorio o provisional dentro de la trayectoria laboral de los titulados, se identificó un grupo de titulados que trabajaban en el ámbito privado con condiciones laborales más cercanas al segmento primario inferior, que al segmento primario superior, donde se suelen ubicar tradicionalmente a los trabajadores profesionales desde de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo (cfr. apartado 2.3).

Por su parte, en el ámbito público, la diferenciación principal estaba determinada por la rama de actividad, en dos grupos que se relacionaban claramente con el tipo de titulación estudiada. El grupo numeroso de titulados que trabajaban en el ámbito de la educación o la cultura, cuyo principal empleador potencial es el Estado, mostró en general resultados homogéneos en sus condiciones laborales. El segundo grupo –más bien minoritario– de empleados en el servicio público mostró resultados que aluden a la diversidad de trabajos que se pueden desempeñar en la administración pública, con una alta representatividad de los titulados “maduros” en este tipo de inserción laboral.

En el análisis de la literatura sobre educación y trabajo se mencionaron varias perspectivas que explicarían por qué existen diferencias entre los resultados a que llegan las personas que tienen diferentes niveles de estudio y también entre las que poseen el

mismo nivel. En este sentido, al tener igualdad en el nivel de estudios alcanzado entre la población analizada, fue posible establecer una relación entre la especialidad a que alude el título y el tipo de trabajo. Aunque no se trata de una relación rígida o determinista, sí se observó que el mercado laboral de los titulados se puede caracterizar en función del título que se posee.

Así, adicionalmente a lo ya dicho con respecto al ámbito público, los titulados del área técnica o de ciencias sociales EAD –económicas, administración y derecho– conformaban prácticamente la totalidad de los dos segmentos con los mejores resultados en el ámbito privado –Tipo 4 y Tipo 5–. En el segmento con peores resultados –Tipo 3–, salvo la mayor presencia de titulados de humanidades no aplicadas, no se observó una determinación tan fuerte por titulaciones, pero sí una clara infrarrepresentación de los titulados que provenían de las áreas mencionadas al inicio de este párrafo. Los indicios encontrados indicarían que efectivamente hay ciertos puestos para ciertas titulaciones, pero no solo relacionados con el contenido del trabajo –como cabría esperar– sino sobre todo con condiciones laborales distintas. Esta situación evidentemente no es nueva, como se mostró en la revisión de la literatura, pero resulta interesante confirmar que se trata de un fenómeno que continúa vigente y que desde luego responde más a la configuración general del mercado de trabajo que a dinámicas propias del mercado laboral de los universitarios.

9.2.2 Sobre el impacto de la crisis económica

Con respecto al impacto de la crisis económica, sin olvidar que el periodo analizado corresponde a su etapa inicial –hasta el año 2011–, más que resultados unívocos, se encontraron diversos aspectos en los que había indicios de un deterioro en las condiciones laborales, mientras que en otros indicadores no hubo cambios en los resultados laborales de una encuesta a otra. El impacto más visible corresponde a la caída en el nivel de ocupación y al aumento en el nivel de desempleo en la segunda encuesta con respecto a lo encontrado en la primera. Este impacto se manifestó de manera distinta según la edad, el sexo, la titulación y la combinación de estudios y trabajo. Con respecto al sexo, aunque ligeramente, se reflejó el mismo fenómeno que ha caracterizado a la presente crisis económica: que afecta más a los varones que a las mujeres. Sobre la titulación, se recrudeció la polarización entre las oportunidades

laborales de los titulados en humanidades con respecto al resto de áreas. Por lo que hace al trabajo durante los estudios, la categoría más asociada al desempleo era el trabajo parcial no relacionado con la carrera estudiada. No obstante que las encuestas no permiten conocer más detalles sobre las condiciones laborales durante los estudios, el trabajo a tiempo parcial no relacionado se podría asociar con empleos de baja calidad, que eventualmente cubrirían ciertos gastos pero que no necesariamente están encaminados al desarrollo de una carrera laboral propia del nivel universitario. Ese tipo de empleos serían los más penalizados con respecto al desempleo.

Por otro lado, contrario a lo que se esperaba en las hipótesis, no se encontró un cambio importante en las características laborales de los titulados ocupados. En términos globales, la misma segmentación de ocupaciones encontrada en la promoción de titulados en el curso 2003-2004 se encontró entre los titulados en el curso 2006-2007, con la diferencia de que en la primera promoción los titulados ocupados tenían un peso relativo mayor que en la segunda.

Este hallazgo podría hacer entenderse en función de lo que indican Sarassa, Porcel y Navarro-Varas (2013), recuperando el trabajo de Mills y Blossfeld, sobre el impacto de las crisis económicas.

El impacto de la crisis en la estructura de desigualdades no está todavía claro. La respuesta no puede ser unívoca, en tanto que ni las crisis económicas tienen efectos uniformes en todos los países, ni las pautas de desigualdad de la nueva sociedad post-industrial aparecida en la segunda mitad del siglo XX se han comportado de manera homogénea. Además, valorar el impacto que tienen los ciclos económicos en la desigualdad y separar sus efectos de los efectos estructurales que subyacen en la transformación de la sociedad es una tarea ardua que no ha sido todavía resuelta adecuadamente (Sarasa, Porcel, y Navarro-Varas, 2013, p. 3).

Tal como puede observarse en análisis más globales sobre el impacto de la crisis en la estructura de desigualdad de las sociedades contemporáneas, es posible que lo encontrado en la tesis aluda a efectos estructurales en la segmentación del mercado de

trabajo de los universitarios, que permanecen aun cuando la coyuntura económica se modifica a causa de la crisis económica.

9.2.3 Sobre los factores explicativos de la inserción laboral

De acuerdo con el modelo de análisis construido para esta investigación, una parte importante de nuestro interés estaba centrado en el análisis de los factores sociales que podrían estar influyendo en la diferenciación de los resultados en la inserción laboral de los titulados universitarios. En este sentido, se puso a prueba el impacto de cinco factores: la edad, el sexo, el origen social, la titulación estudiada y el trabajo durante los estudios.

En términos generales, se observó que en su conjunto los cinco factores tenían una baja capacidad explicativa, sobre todo en la determinación de la situación laboral de los titulados –ocupación, paro o inactividad– cuatro años después de la graduación. Al respecto, ya se apuntó previamente al posible efecto del desequilibrio en el tamaño de los conjuntos de titulados ocupados frente a los parados o inactivos. En todos los modelos logísticos, siempre había una categoría de la variable dependiente que concentraba a la gran mayoría de titulados, con una gran heterogeneidad al interior de ellos con respecto a las variables independientes. Aun así, entre las variables elegidas, la titulación y el trabajo durante los estudios fueron las dos variables que permitieron establecer algunos matices respecto a la situación laboral. Al respecto, el área de humanidades fue la que presentó mayor propensión a tener una situación de desempleo –frente a las ciencias de la salud–, mientras que los titulados que trabajaron durante la carrera a tiempo parcial en algo no relacionado con los estudios mostraron una mayor probabilidad de encontrarse en paro –en contraposición a los que trabajaban a tiempo completo en algo relacionado–.

Con respecto a los tipos de inserción laboral de los titulados ocupados, se observó que los resultados eran mixtos. En algunos tipos de inserción los factores mostraron mayor capacidad explicativa que en otros. En todos los modelos logísticos, independientemente de la magnitud de la varianza explicada, nuevamente la variable que presentó coeficientes más altos era la titulación estudiada, seguida de la variable estudios y trabajo durante la carrera.

Con respecto a la titulación estudiada, se encontró que los modelos logísticos en los cuales se había una mayor capacidad explicativa coincidían con aquellos que se podían definir más claramente en función del tipo de titulación estudiada. Como ejemplo de este posible “efecto titulación”, los dos tipos de trabajo asalariado donde fue posible explicar la mayor cantidad de varianza, el Tipo 1 –*aproximación sucesiva en el ámbito público*– y el Tipo 5 –*consolidación en el ámbito privado*– se observó una relación fuerte entre la probabilidad de pertenecer a este grupo y la titulación estudiada. En el primer tipo, había una clara sobrerrepresentación de las diplomaturas en ciencias sociales –sobre todo carreras de magisterio–, en las cuales las mujeres están más presentes que los varones. Este aspecto se refleja al analizar la composición del Tipo 1 según el sexo, en el que alrededor del 75% eran mujeres. En el Tipo 5, las titulaciones sobrerrepresentadas corresponden al área técnica o al área de sociales EAD, en las que hay una mayor presencia de los varones –sobre todo en el área técnica– y quienes tenían un mayor nivel de ingresos con respecto a las mujeres del mismo grupo.

Después de la titulación, la variable que mostró mejor capacidad explicativa de los tipos de inserción laboral fue el trabajo durante los estudios. En 2008, alrededor del 60% había tenido algún tipo de actividad laboral durante los dos últimos años de la universidad, un porcentaje que se eleva al 67% entre los encuestados en 2011. Es decir, la mayoría de los universitarios había tenido un tipo de acercamiento al mercado laboral antes de licenciarse, aunque con resultados diferentes en función al tipo de trabajo. Así, por ejemplo, era más probable estar el tipo de inserción laboral en el ámbito privado con los resultados más exitosos –Tipo 5–, si se había trabajado a tiempo completo en algo relacionado con los estudios que aquellos que habían tenido una dedicación exclusiva a los estudios. En el Tipo 1 en cambio, había una probabilidad mayor entre los estudiantes a tiempo completo y las probabilidades de tener esta inserción se alejaban conforme la relación laboral se hacía más estable –menor probabilidad entre los trabajadores a tiempo completo que entre los trabajadores a tiempo parcial–.

Por otro lado, dentro del análisis de los factores sociales analizados, se encontró que el efecto del origen social era más bien bajo en el análisis de los resultados laborales de los titulados ocupados, en un sentido opuesto a lo planteado por algunos enfoques de tipo reproductivista que se mencionaron en la revisión de la literatura. En la tesis no se

analizó el fenómeno del acceso a la universidad, pero sí hizo referencia a la diferencia en la composición de las muestras por origen social con respecto a la composición de generación de los padres, en concreto con respecto al nivel formativo familiar. En este sentido, aunque los hijos de padres con estudios primarios tienen una presencia relativa en las muestras que supera a los otros niveles, tomando en cuenta la composición del nivel educativo de la población están infrarrepresentados. Sin embargo, al momento de insertarse en el mercado laboral, el hecho de provenir de un origen social bajo, no parece tener mucha influencia en la determinación de los resultados de inserción laboral, al menos en un periodo de cuatro años posteriores a la graduación de acuerdo a los resultados encontrados.

9.3 Discusión de los resultados y perspectivas de futuro en la investigación

Los resultados encontrados en la investigación permiten confirmar la presencia de diferencias en los resultados de inserción laboral de los titulados universitarios. Haciendo eco de las críticas hechas a la perspectiva del capital humano y sin perder la perspectiva de que los sujetos analizados corresponden a un segmento específico de población que alcanzó el nivel superior educativo, esos rendimientos no se presentan de manera igual para el conjunto de titulados. Dejando de lado a aquellos que por alguna razón estaban fuera del mercado de trabajo, en el análisis de los datos se encontró un grupo de titulados –si bien minoritario– que no había logrado colocarse en un trabajo desde la graduación, otro grupo de titulados que en el momento de la encuesta no tenían trabajo –lo habían perdido– y que buscaban activamente encontrarlo. Por otro lado, entre los titulados ocupados se observó una diversidad de resultados que se analizaron desde diferentes dimensiones a lo largo de la investigación. Dentro de esta diversidad, y haciendo una reducción de la misma, si bien una buena parte de los titulados mostraron resultados que se pueden catalogar como positivos en términos de sus indicadores laborales, también se identificaron situaciones que iban en sentido opuesto, que aludirían a escenarios de precariedad relativa con respecto al colectivo de titulados universitarios. Estas situaciones se plasmaron sobre todo en los titulados que fueron clasificados en el *Tipo 3 –inestabilidad laboral en la empresa privada–*, dentro de la tipología construida para analizar los diferentes tipos de trabajos.

En este sentido, tanto para aquellos titulados que mostraron resultados con tendencia positiva como para las situaciones contrarias, es importante no extraer conclusiones

definitivas los resultados laborales reportados en esta investigación. Aunque de acuerdo a la literatura se encontró que la primera inserción podría favorecer el resultado futuro en la trayectoria laboral de los individuos, hay tantas variables que entran en juego en la determinación de los resultados laborales de las personas, que sería arriesgado tanto pronosticar un éxito asegurado a los titulados que después de cuatro años mostraron resultados positivos como condenar al fracaso a los titulados que mostraron las peores condiciones laborales. Para un análisis más profundo de la evolución de la inserción laboral, serían necesarios estudios complementarios, por ejemplo de corte longitudinal, que permitieran observar la estabilidad o el dinamismo en la trayectoria de los titulados. También podrían servir estudios que tomaran en cuenta a toda la población con estudios universitarios, no únicamente recién graduados.

Por otro lado, la elaboración de la tipología de titulados ocupados, mediante técnicas multivariadas de tipo factorial, permitió establecer un eje importante de diferenciación en los resultados de inserción laboral: la titularidad de la empresa. Es decir, que el mercado de trabajo de los titulados universitarios, al menos en el periodo analizado, mostró tendencias claras para ubicar a los titulados en determinados tipos de empresa, sobre todo de acuerdo a la titulación estudiada. Es importante rescatar este hallazgo en función de la coyuntura socioeconómica que se ha presentado en Cataluña en los años posteriores a la realización de la encuesta 2011. En concreto, lo referido a los recortes en el gasto público, que han impactado en la reducción de plazas de empleo público, entre otros aspectos que trascienden el objeto de estudio de esta tesis –como la subida de las tasas universitarias o la reducción en las becas–. Si bien en el periodo analizado no se alcanza a percibir la caída del empleo público, con otros datos se mostró la tendencia hacia la reducción de la ocupación en este sector, dejando en situación inestabilidad a un colectivo importante de titulados que hasta años recientes había encontrado un nicho de mercado laboral identificado claramente con el ámbito público.

Con respecto a evaluación del impacto de la crisis económica, es importante tomar en cuenta que la segunda promoción investigada, titulada en el curso 2006-2007, terminó sus estudios cuando la crisis económica no se había manifestado plenamente. Se suele situar el inicio de la crisis con la caída de las bolsa estadounidense hacia el segundo semestre de 2008, con lo cual es posible que buena parte de los titulados en la segunda promoción hayan logrado incorporarse a un mercado de trabajo que estaba en la última

fase de la expansión económica de la década pasada. Es decir, que es probable que el impacto de la crisis económica no se muestre entre los titulados universitarios en 2007 en la misma magnitud de lo que cabría esperar con titulados en cursos posteriores. Esto podría confirmarse, con respecto a los titulados catalanes, con la próxima encuesta que está programada para el primer trimestre de 2014, con titulados en el curso 2009-2010. Particularmente, se podrán observar los efectos en las titulaciones que hasta años recientes han accedido mayoritariamente a empleos en el sector público, como los relacionados con la sanidad y la educación.

Por otro lado, aunque se ha afirmado que en términos generales no se produjo el empeoramiento esperado de las condiciones laborales en el conjunto de la población ocupada, tal como se presentó en los resultados del análisis empírico se encontraron algunos posibles indicios de efectos de la crisis, mismos que tendrían que ser confirmados con estudios posteriores.

Con respecto a los factores explicativos de la inserción laboral, las dos variables que mostraron mayor impacto fueron la titulación estudiada y el trabajo durante los estudios. La variable titulación fue analizada a partir de una segmentación de los carreras por áreas de estudio y por duración de la carrera (ciclos). En este sentido, en el capítulo 6 se mostró que en algunos conjuntos de titulaciones había cierta tendencia a relacionarse, con magnitudes diversas, con determinados grupos sociales en función de la edad, el sexo o el origen social, mientras que en otras titulaciones se encontró una composición más heterogénea. En estas últimas carreras los resultados apuntarían a que independientemente de las características adscriptivas con las que se presentan ante el mercado laboral los titulados obtienen resultados similares. En cambio, en las titulaciones que tendían a relacionarse más con determinados grupos sociales, el hecho de que la titulación sea la variable que más pesa para explicar los resultados laborales, podría entenderse, en mayor o menor medida dependiendo de la titulación, desde su relación con ciertos grupos sociales que tienden a estudiar dichas carreras. Es decir, se podría plantear la hipótesis de que la influencia de las variables sociodemográficas opera, en ciertas carreras, a través de la composición social de las titulaciones

En este sentido, y con respecto al origen social, en la revisión de la literatura se mencionó la figura empleada por Carabaña (2004) quien proponía que la Universidad

era como un autobús que llevaría a los mismos destinos profesionales a todas las personas que logran subirse al mismo, aunque la representación de las clases sociales dentro de la universidad no fuera un reflejo de la composición social de la población. Con nuestra investigación, podría aventurarse una actualización de la metáfora, pensando que más que un solo autobús, la Universidad podría estar haciendo alusión a una “estación de autobuses”, en la que existen diversos vehículos que llevan a diferentes destinos profesionales. Algunos autobuses son más homogéneos que otros, en función de las características de origen. Para determinar por qué los estudiantes deciden subirse a un autobús y posteriormente por qué unos estudiantes se suben a ciertos autobuses en vez de subirse a otros, habría que referirse a diferentes factores, tanto sociales como individuales, mostrados en la revisión de la literatura, pero una vez dentro del autobús, las características de origen no impactarían en la probabilidad de llegar a un destino específico, al menos de acuerdo a las evidencias mostradas en nuestro análisis empírico.

Con un resultado similar se encontraron Planas y Fachelli (2010) cuando se pusieron en juego el origen social con el rendimiento académico de los titulados y tomando como indicadores de inserción laboral por lo un lado los ingresos y por otro un índice de calidad ocupacional. En esta investigación, utilizando un indicador de características ocupacionales que integraba más aspectos tampoco se observó claramente el impacto del origen social, ni siquiera en una promoción que fue encuestada en plena crisis económica.

Para poder explorar la existencia de un posible “efecto titulación” en los resultados laborales de ciertas de carreras, se podrían emplear otras técnicas estadísticas, tales como los modelos log-lineal o ecuaciones estructurales, que permitan desagregar los efectos de manera jerárquica. Además, sería interesante lograr un nivel de desagregación por titulaciones que permitiera observar las diferencias existentes entre titulaciones que pertenecen a la misma área y que probablemente se neutralizan en análisis agregados por áreas o sub áreas de estudio. En este sentido, considerando que la reforma de Bolonia homologó a todas las titulaciones en grados de cuatro años –con alguna excepción como medicina o arquitectura–, resulta de interés explorar formas alternativas de clasificación de las titulaciones que trasciendan a las cinco áreas clásicas del sistema universitario, sobre todo pensando en la diferenciación por origen social de las titulaciones. Propuestas como la de Becher (2001) podrían contribuir a la

identificación de diferencias que a simple vista no son tan notables con respecto a titulaciones que pertenecen a una misma área.

Por otro lado, el destino a que llegan los titulados en un periodo de cuatro años, no puede considerarse como un destino final en su trayectoria laboral, con lo cual se insiste en la importancia de ampliar el estudio de la inserción laboral a periodos más largos de tiempo, tal como la misma AQU Catalunya ha comenzado a hacer en algunos estudios recientes (Prades et al., 2012).

Después de la titulación, la variable que mostró mayor capacidad explicativa de los tipos de inserción laboral fue el trabajo durante los estudios. En la revisión de la literatura se dio cuenta del enfoque de competencias en el análisis de la relación entre educación y trabajo. Se habló de la importancia de la adquisición de competencias fuera del ámbito educativo formal, tal como puede ser la formación en el trabajo u otros ámbitos de la vida de las personas. En este sentido, aunque el cuestionario de las encuestas incorporaba algunas preguntas en claves de competencias, éstas estaban más relacionadas con la evaluación por parte de los titulados de la formación universitaria para la adquisición de ciertas competencias y en su utilización en el trabajo. En nuestros análisis no se incorporaron estos datos porque se centraban en la valoración del titulado, no en la evaluación de posesión de las competencias, cuestión que es por demás compleja ya que el mismo enfoque competencial indica que su evaluación debe realizarse en la puesta en práctica de las misma. De ahí que la relación directa que se establece entre formación y empleo no sea totalmente legítima si no se tiene en cuenta esta fuente adicional de competencias que, como se ha visto, podría explicar la mejor inserción laboral de los que trabajaron en algo relacionado con sus estudios durante la carrera. En este sentido, es interesante confrontar lo planteado a partir de la reforma de Bolonia, que entre otras cosas introdujo un aumento del número de horas lectivas, y horarios discontinuos, con la tendencia encontrada en esta tesis sobre el aumento creciente de estudiantes que combinan estudios y trabajo durante el periodo universitario.

En los párrafos anteriores ya se han apuntado algunos aspectos que podrían ser tomados en cuenta en posteriores investigaciones sobre el objeto de estudio de la tesis. Adicionalmente, una de las conclusiones a que se llegó, fue la importancia de considerar

otro tipo de datos, en concreto de tipo cualitativo, en posteriores investigaciones que pudieran desvelar con mayor nitidez las estrategias de inserción laboral seguidas por los titulados.

Por otro lado, es necesario reconocer el gran valor que se encontró en las encuestas de AQU Catalunya tanto por la gran cantidad de titulados que incorpora como por su periodicidad, con lo cual es posible tener una radiografía continua de la inserción de los titulados en Cataluña. En este sentido, es importante que el esfuerzo realizado durante los últimos años sea preservado y continuado, aun en el contexto de crisis económica y de recortes en el gasto público que se ha observado en los años recientes.

En otro orden de ideas, uno de los aspectos que han preocupado a ciertos sectores de la sociedad en los últimos años es la subida en las tasas universitarias y los recortes en las becas. Independientemente del debate ideológico que pueda estar en el fondo, el hecho de que en un contexto de crisis económica se reduzcan los apoyos para que las familias menos favorecidas deciden enviar a sus hijos a la universidad puedan hacerlo, estaría mermando, en el mediano y en el largo plazo, los esfuerzos de democratización que, si bien inacabados, se han producido en los últimos años y algunos de los cuales se han visto reflejados con los hallazgos de nuestra investigación. En el momento de concluir esta tesis todavía no es posible tener datos definitivos sobre el impacto de los recortes en el acceso a la universidad y desde luego de su posterior impacto en la inserción de los titulados, pero si se conjuntan el efecto de la crisis económica –su persistencia, los recortes en la educación pública, la reducción en las becas, etc. – a los cambios previos establecidos por la reforma de Bolonia, es previsible que en los próximos años se puedan encontrar resultados muy distintos a los descritos en esta tesis.

Por otro lado, resulta de interés enfatizar en la importancia de contar con datos de carácter longitudinal que permitan establecer un seguimiento continuo de los resultados de inserción de los titulados universitarios. La medición de las condiciones laborales en un momento determinado ayuda sin lugar a dudas a tener una visión sobre la realidad, pero es preciso tomar en cuenta el carácter dinámico de la sociedad y los individuos que la componen. En este sentido, asumiendo la complejidad de llevar a cabo investigaciones de tipo panel, las encuestas se podrían beneficiar de una mirada

retrospectiva acerca de la situación laboral de los titulados en diferentes momentos del proceso de inserción –antes, durante o después de la graduación.

Aunado a lo anterior, sería interesante poder contrastar los resultados en la inserción laboral con otras dimensiones vitales de la persona, como la emancipación, los estilos de vida y ocio, el trabajo no remunerado, etc., que complementarían la comprensión de un fenómeno tan complejo como es la incorporación de los universitarios en el mercado de trabajo. Aunque ya existen trabajos que analizan estos fenómenos con el conjunto de la juventud, el colectivo de titulados universitarios está tendiendo cada vez más a su diversificación. En este sentido, si bien hasta hace unos años, el acento estaba puesto en mayor medida en el impacto social de la expansión de la universidad, en la época actual, una vez que dicha expansión ha tendido hacia su estabilización, sin dejar de lado las posibles amenazas mencionadas anteriormente, el acento se debe colocar justo en la diferenciación de los estudiantes universitarios y en sus impactos en la inserción laboral de los mismos. A ello ha intentado contribuir esta tesis.

10. Verifying hypotheses, conclusions and discussion of the results (Mención Doctorado Europeo)

This thesis has been built on two investigation questions. In the first one, “*What are the social factors that determine the success achieved in the integration in the labour market of graduates from state universities in Catalonia?*” we tried to shed light on the social factors which allow us to understand the different results of insertion in the labour market of the university graduates in Catalonia. The second question, “*What effects has the economic crisis had on the integration in the labour market of this group of people?*”, aimed to bring insight on the effects of the current economic crisis on their insertion.

As we indicated in section 5.3 to answer the investigation questions we used secondary data extracted from the Interviews on Insertion in the labour market prepared by AQU Catalunya. To work positively on this, the results and investigation conclusions must refer to a defined place and time: state universities in Catalonia from the year 2004 – when the first group of graduates was interviewed, graduating in 2008– and 2011. This second group had entered university in the year 2007.

This chapter is divided into three sections. Firstly in section 9.1 we have contrasted the hypotheses derived from investigation questions working from the empirical analysis. In section 9.2 we set out the principal conclusions drawn from the playing off of the hypotheses, while in section 9.3 we have discussed the results and the possible fruitful ways this investigation could be continued in the future.

10.1 Verifying hypotheses

To answer the questions we prepared three work hypotheses. In the first hypothesis (H.1) we proposed that, when analyzing the results of the insertion in the labour market of the graduates in Catalonia, we would find a segmentation of the professional labour market. This means it was not possible to consider the phenomenon as a whole but rather the empirical analysis would show the nuances in the results of the insertion working from two dimensions: the labour market situation (H.1.1) –there being three status types: occupied, unemployed or not seeking work– and the occupational situation

(H.1.2) –the characteristics of the graduates’ jobs (those graduates who had paid work when interviewed).

This dimensionalization of the phenomenon is taken as the starting point for the formulating of the second hypothesis (H.2). It deals with the impact of the economic crisis. These hypotheses can be confronted thanks to the possibilities arising from the interviews used. They gave data relative to the insertion in the labour market of two groups of students in two different graduation years in which Catalonia was experiencing different socio-economic moments. In turn, the second hypothesis was divided into two sub-hypotheses, one referring to the work situation of the graduates (H.2.1) and the second to their occupational situation (H.2.2). However, in general terms it foresaw that the results of insertion in the labour market in the second promotion would be worse than that of the first.

Finally, the third hypothesis (H.3) deals with the social factors which allow us to establish the differences in the graduates’ insertion in the labour market, analyzing both the labour situation (H.3.1) and their occupational situation (H.3.2). These factors are the age, gender, the social origin, degree studied and their work during their period studying in the university. We then verify the hypotheses, as revealed in the results presented in the foregoing chapters of this thesis.

H.1.1. Segmentation in function of the graduate’s labour situation¹³²

As presented in section 7.1.1., the percentage of graduates who had work in the two sets of interviews –although it fell in the second set of interviews –is very high and therefore we cannot speak of a segmentation in terms of the labour situation. Therefore it is confirmed that the graduates are not segmented in terms of their labour situation. However, it is possible to find some nuances taking into account the graduates’ characteristics –above all which degree they had studied and the combination of work and studies during the time of the university degree–. The results do not enable us to sustain that there exist segments in terms of their labour situation.

¹³² For the purposes of this thesis, “labour situation” means type of relation the graduates have with the labour market at the time of the interview: working, unemployed, not working but looking for it, or not working and not wanting to.

H.1.2. Segmentation in function of the occupational situation¹³³

The hypothesis that there does exist a segmentation in type of work the graduates had four years after finishing their degree is confirmed. The segmentation observed can be analyzed from the factorial axes obtained in the application of the Multiple Correspondence Analysis of the section 8.1.2. We used it to create a classification into five types the insertion in the labour market of the salaried graduates –about 95% of the occupied graduates– (section 8.1.3).

One of the principal findings of this analysis was that the results from the two interviews are highly comparable. This was foreseeable taking into account the separate analysis of the labour conditions (section 8.1.1). The multivariable topological analysis confirmed this.

Another question is that there is a segmentation arising out of whether the company is public or private. And a still further question is that within each field there is a distinct dimensionalization. In the public sector the differentiation between segments is defined principally by the economic branch type and by how long the graduates had been working there. In the private sector there are three segments which offer a fruitful analysis from a hierarchical perspective of the occupational quality. The five types of insertion in the labour market among salaried graduates can be defined in the following groups:

- Type 1: Insertion “rising up to achieving a quality job” in the public sector.
- Type 2: Labour consolidation in the public sector.
- Type 3: Unstable work contract in the private sector.
- Type 4: Being successfully integrated in a private company.
- Type 5: Labour consolidation in a private company.

Type 1 corresponds to graduates who work in education/culture, in health care or social attention and who have not been working there for more than a short or medium length period. Type 2 brings together the graduates in the public service and who tend to have

¹³³ The term “occupational situation” refers to the characteristics of the occupations of the graduates who were working at the time of the interview.

been there for a medium or long time period. Additionally, the graduates of Type 2 tend to have higher incomes than those of Type 1.

It is possible to establish a hierarchy in terms of the work quality in different job types corresponding to the private sector and the occupational characteristics. The graduates of Type 3 must put up with worse labour conditions –in comparison with Type 4 and Type 5 graduates–, as this is shown in practically all the indicators of work quality. Between these last two types, the principal difference can be seen in their time in the company and their incomes. Graduates in Type 4 have been working for a shorter period and have lower incomes than Type 5.

The graduates who work as self-employed or on rookie or internship contracts, as they are not too numerous and due to their special characteristics, are considered as a work type in their own right. Although they did not form part of the statistical calculations for the salaried workers group, it was after possible to project their occupational situation and compare it with the others. In this respect, the occupational situation of the rookies is similar to that of Type 1 characteristics, while self-employed workers can be roughly identified between Type 3 and Type 4, which speaks of the heterogeneity that exists in the work conditions of self-employed workers.

H.2.1. Impact of the economic crisis on the labour situation

The analysis confirmed the hypothesis of the impact of the economic crisis on the labour situation. Although the great majority of graduates were occupied at the time of the interviews made when the recession was hitting hard (2011), it is possible to observe an increase in five percent in the unemployment rate, a clear sign that the slump did, and still is, clearly hurting this collective. Even so, the increase cannot be compared to how hard the downturn has had an effect on unemployment among the general population, where the unemployment has been considerably higher, reflecting the advantage university graduates have in the labour market.

With respect to their labour situation, the impact of the economic crisis made itself felt in different ways. Comparing the results of the labour situation between the groups of interviews, as presented in chapter 7, the increase in the unemployment rate is more

notable in the 31-40 age group range, slightly higher among males than women and in some areas of academic study, principally humanities though there was also an important increase among engineering, administration, law and economic graduates, and those who worked during their university years but not in anything related to their studies. Among those graduates who were least affected by the increase in unemployment in the period analysed, we find prominently graduates in health sciences, followed by graduates in social sciences –except economics, administration and law–, that is to say areas clearly related to work in the public sector. On this issue, the data of the EPA (Spanish NSO on employment of the people) confirms that between the interview dates (2008-2011) there was an increase in the number of people working in the public sector, although from 2012 a tendency for this number to fall began. With respect to work during their studies, the category that best held up was those in related full time work. In 2011 this category presented the lowest unemployment and the lowest increase, while those in part-time related work suffered an increase in unemployment, though it was less than in other categories but exactly the same as in those in part time work not related. That is to say, in 2008 it was a strategy which enabled more graduates to consolidate themselves in work related to their level of studies as compared to a period of economic crisis.

H.2.2. Impact of the crisis economic on the occupational situation

Among the graduates who had work at the time of the interview we cannot confirm the hypothesis of the impact of the economic crisis to make worse their labour conditions. We found the same structure from different indicators in types of occupations, as was shown in section 8.1.1. In the hypothesis H.2.1 it had already been shown that there was a segmentation in the type of occupations, even those with some characteristics that suggest a difference in the quality of the same. However, in the comparison between the interview blocks there were not elements that make it possible to confirm that the structural occupation of graduates who been incorporated into the labour market in a period marked by a crisis had been modified.

Even so, in some variables there were certain specific indicators that can be interpreted as representative of the impact of the economic crisis (section 8.1.1). These indications are reflected in certain differences with respect to the composition of each group type and their insertion in the labour market, as is synthesised in the following.

- *Type 1.* Considerable reduction in the number of graduates who had been in the job for a short period, that is, in the years before the second interview was carried out, less graduates were incorporated into jobs with these characteristics.
- *Type 2.* Reduction in the temporary contracts in 2011. This could indicate that the public administration changed its hiring policy, and this corresponds to the majority of graduates in this type.
- *Type 3.* In addition to this being a type that increased its relative size – almost three percent – it can be observed that within this type the percentage of fixed contracts fell by almost twenty percent in the interview in 2011. Another question is that in this type, there was an increase in the percentage of job seekers who were required to have a degree and that they had carried out university studies.
- *Type 4.* In this type the number of graduates who had been in the job for a short time, less than two years, fell, as was observed with the short-term insertion – less than two years– as observed in Type 1. In addition, the number of employees in micro companies fell. In the rest of the categories the same tendency of positive results in the insertion in the labour market was shown.
- *Type 5.* In general terms the labour conditions remained the same in this type, with light changes that do not show any clear tendency with regards to the impact of the crisis. The only thing that stood out was the reduction in the relative weight of this group in 2011, which fell five percent.
- *Self-employed:* one of the most significant changes observed is that there was a reduction in the number of graduates who worked in construction. Another question is that there was a downwards tendency in the incomes –wages fell– above all in the number of graduates earning in all the ranges above eighteen thousand euros.
- *On work trainee contracts:* In the sets of interviews the great majority of students on training contracts worked in state sector companies and in the branch of education and culture. It can only be observed that there was a slight increase, of around three percent, in the graduates who had a trainee contract in private companies –they went up from 15,7% to 18,5%–. The rest of the indicators showed similar results in both sets of interviews.

In general terms, these changes are characterised by being only moderate. If we are to confirm them we will have to carry out further analysis, bringing into play other labour market variables, ideally the work performed by the graduates over recent years, during which the economic crisis in Catalonia has become even cruder.

H.3.1. Factors explaining the labour market situation

The hypothesis that age, gender, social origin, degree studied and work during the university degree, all as a whole, influenced on the labour situation of the university graduates was not confirmed. This was checked by the application of logistical regressions, which gave very low values of explained variance of the models –never greater than 4%–. This means that among the working graduates, unemployed and those not seeking work there was a high degree of heterogeneity with respect to the variables chosen as explaining factors taken as a whole. From this one could deduce there exist “effects of composition” due to the heterogeneity of the graduates within the general set of labour situations and these cancel each other out. Even so, assuming the low explicative capacity, the variables that showed greater influence on the work situation were what the degree was in, and secondly the combination of work and studies during the time at university. This result remained the same in a period of economic growth, as in a period of crisis.

H.3.2. Factors explicative of the occupational situation

The hypotheses of the influence of the age, the gender, the social origin, the subject studied and the work during the studies in the differentiation of the occupational situation could only be confirmed partially. In some types of labour market insertion specifically –Type 1, Type 5 and trainee workers– and with a moderate explicative capacity –around a 20% of variance explained–, according to the logistical models employed.

In types of labour market insertion mentioned it was found that the variable which best predicted the situation was the degree studied, followed by the combination of work and studies. The rest of the variables gave mixed results, but in general their effect was low and did not enable us to establish conclusions on the influence they played on the probabilities estimated.

10.2 Conclusions

Having set out the foregoing, it is now time to make a balance of the results found in the investigation, and reach a conclusion. Assuming the phenomenon studied is highly complex, throughout the thesis we tried to have a vision from different perspectives. Therefore it is not possible to speak of one sole result, but rather different results for each aspect analyzed. Therefore, with the object of drawing up and ordering our conclusions reached, we have looked at each perspective of the hypotheses on its own basis: on the labour and work situation of the graduates, on the impact of the crisis and on the explicative factors for the insertion in the labour market.

10.2.1 About the results on insertion in the labour market

Although the unique function of the University is not to educate professionals for the labour market, we cannot forget that it is one of its principal functions and that a majority of students do attend in order to learn skills, endorsed by a qualification which will enable them to take their place in the labour market. In this respect, the data from the interviews analyzed, which measure the insertion in the labour market over a period of four years after obtaining the degree, allow us to confirm that for the majority of graduates having a university degree has opened the possibility of obtaining work in accordance with their studies and level. If we spoke in terms of the theory of human capital, we could say that for the majority the investment in education has started to produce the return expected.

Another question is that, accepting all said before, the occupational results of the graduates allow us to identify a type of professional labour market segmentation, with some aspects which tie in with the theory of the labour market segmentation. In the data analysis we could identify that there is a clear segmentation of the graduates in function of who owns the company or entity, the state or it is private, and a close relationship with the branch of economic activity.

With regards to this, in the private sector we can see with greater clarity the different qualities in the occupational conditions. The employees enjoying better quality are those who have been in one company for longer, not moving around or having to move

around. While those having to put up with lower quality are the graduates who have been less time in a work, giving a real sense in economics to the concept “entry-gates”, dealt with in the theoretical framework. Therefore, for the group of university graduates, above all in certain areas, becoming established in the labour market means going through a series of low-quality jobs and though the results may be temporary on the career path of the graduates in the private sector, there will be graduates who have work conditions nearer to the lower first segment, than to the upper first segment, in which professional workers are traditionally located by the theory of labour market segmentation (cfr. section 2.3).

As for the public sector, the principal difference arose out of the activity branch, clearly divided into two groups and the degree studied. The large group of graduates who were working in education or culture, where the state is the principal potential employer, gave homogeneous results in their labour conditions. The second, and minority group, of public service employees gave a set of results revealing the diversity of jobs exercised in the public administration, with a high representation of mature graduates in this type of labour market insertion.

In the analysis of the literature on education and work, the authors have drawn attention to various perspectives explaining that there are differences between the results achieved by people with different education levels, but also between those of a similar level. With regards to this, it was possible to establish that the population analyzed may have the same education level but there is a relationship between what they have studied and type of work. Although it is not a rigid or determining relationship, we did observe that the labour market of graduates can be characterized in function of the degree achieved.

Therefore, in addition to what was said before with respect to the public sector, the graduates of technical studies or social sciences, economics, law and administration make up practically all the two segments with the best results in the private sector, Type 4 and Type 5. In the segment with the worst results –Type 3– we could not observe that this was influenced so clearly by the degree subject, but there is an evident under-representation of the graduates coming from the studies mentioned. These indications found do effectively say that certain positions are linked to certain degree subjects, but

not only related to the work contents, as would be expected, but above all the different labour conditions. This situation obviously is not new, as was shown by a revision of the literature, but it does provide insight as it confirms that it is a still valid phenomenon and, of course, responds to the set up in the market of work (labour) in general rather than the specific dynamics of the professional labour market.

10.2.2 On the impact of the economic crisis

With respect to the impact of the economic crisis, being mindful that the period analyzed is from the initial period –up to 2011–, rather than unequivocal results, we found different aspects related to there being indications labour market had deteriorated, while in other indicators there had been no changes in the conditions from one set of interviews to the next. The most visible impact was the fall in the level of occupation and an increase in the level of unemployment among graduates in the second set of interviews, with respect to what we found in the first. This impact is manifest in a different way in function on the gender, age, university subject and combination of work and studies. With respect to the sex, although the same phenomenon reflected, but only at a low level, something that has characterized the current economic crisis: it hits men harder than women. About the subject studied, the polarization of work opportunities is made cruder between graduates in humanities and the general set of all areas. As for work during the period of studies, the category most heavily suffering unemployment was part time work not associated with the subject studied. Even though the interviews do not enable us to know the details of the labour conditions during the studies, the part-time work not related to the subject could be associated with low-quality jobs, that may cover expenses but do not necessarily lead to the development of a working career worthy of the university degree level achieved. These types of jobs are more heavily penalized in terms of unemployment.

Another question is that in contrast to what was expected in the hypotheses, a significant change in the labour characteristics of occupied graduates was not found. In global terms, the same segmentation of occupations found in the set of graduates in the year 2003-2004 was found among the graduates in the year 2006-2007, with the difference being that in the first set the working graduates were more heavily represented than in the second.

This finding could be understood in function on the indications of Sarassa, Porcel and Navarro-Varas (2013), who recovered and built on the work of Mills and Blossfeld on the impact of economic crisis.

The impact of the economic crisis on the structure of inequalities is still not clear. The answer cannot be unequivocal for economic crisis do not have the same effect in all countries, nor have the inequalities appearing in post-industrial industrial society in the second half of the twentieth century behaved in the same way. In addition, evaluating the impact of the economic cycles on inequality and separating its effects from the structural effects underlying the transformation of society is an arduous challenge, not yet adequately resolved (Sarasa, Porcel, and Navarro-Varas, 2013, p. 3).

As we can observe with a global analysis of the impact of the crisis on the structure of inequality in contemporary societies, it is possible that the findings in the thesis refer to structural effects in the labour market segmentation of the university graduates, which remain even when the economic situation is modified by an economic crisis.

10.2.3 About factors explaining insertion in the labour market

In accordance with the analysis model constructed for this investigation, an important part of our interest was centered on an analysis of the social factors that could be influencing the differentiation of the results in the graduates' insertion in the labour market. With regards to this, we set in motion a test of the impact of five factors: the age, the gender, the social origin, the subject studied and the work during the studies.

In general terms, we can observe that as a whole the five factors have little explanatory capacity, above all on deciding the graduates' labour situation –occupation, unemployment or not seeking– four years after their graduation. On this matter, it is important to say that in all the logistic models, there was a category of dependent variables that concentrated on the great majority of graduates, and there was a great deal of heterogeneity inside each one in terms of the independent variables. Even so, among the chosen variables, the subject studied together with the work during the studies were the two variables that enabled us to establish some nuances with respect to the labour

situation. On this question, it was the area of humanities where there was a greater tendency for the graduates to suffer unemployment –and at the other end of the spectrum health science graduates–, while the graduates who worked during their university degree part time in something unrelated to their subject had a greater probability of finding themselves jobless, compared to those who worked full-time in something related.

With respect to types of insertion in the labour market of the working graduates, it was possible to observe that the results are mixed. In some types of insertion some factors showed greater explicative capacity than others. In all logistical models, independently of the size of the variance explained, the variable which had the highest coefficients was the subject studied, again followed by the variable work and studies during the university degree.

With respect to the subject studied, we found that the logistical models with a higher explicative capacity coincide with those which can be most clearly defined function of type of subject studied. As an example of this possible “subject studied effect”, the two types of salaried work with which it was possible to explain the greatest quantity of variance, Type 1 –*insertion “rising up to achieving a quality job” in the public sector*– and Type 5 –*labour consolidation in a private company*– it was observed there is a strong relationship between the probability of belonging to this group and the subject studied. In the first type, graduates in social sciences are markedly over-represented, above all university degrees in teaching, in which women are more present than men. This aspect is reflected in the analysis of composition of Type 1 by gender, in which about 75% were women. In type 5, the over-represented subjects studied are technical or in the administration, law and economic degrees. Here men are more present, above all in the technical area, and they have higher incomes than the women.

After the subject studied, the variable which showed the greatest explicative capacity of the types of insertion in the labour market was the work during the studies. In 2008 around 60% had had some type of labour activity in the final two years of university, a percentage increased to 67% among the interviewed in 2011. That is to say, the majority of the university graduates had had some type of contact with the labour market before graduating, although with different results in function of the type of work: part-time or

full-time, in something related to the degree studied, or not. Therefore, for example, it was more probable to be successfully integrated in the labour market in private sector – Type 5–, if the graduates had worked full time in something related with the studies, more than those who had dedicated their time exclusively to the studies. In Type 1, in contrast, there was a greater probability among full time students and the probabilities of achieving this insertion grows less as the work relationship becomes more stable – less probability among the full time workers than among part time workers–.

Another question, as part of the analysis of the social factors, we found that the effect of social origin was rather low in the analysis of the labour results of the working graduates, and in an opposite sense to the approach of some reproductionist writers mentioned when revising the literature. In the thesis we did not analyze the phenomenon of access to university, but reference is made to the differences in the composition of the samples –graduates interviewed and their social origin with respect to the composition of their parents’’, specifically with respect to their family education level–. With regards to this, although the children of parents with primary studies have a relative weight in the samples higher than that of other education levels, if we take into account the composition of the education level of all the population, they are under-represented. However, at the time of joining the labour market, the fact of coming from a lower class does not seem to have much influence on the deciding of the results of insertion in the labour market, at least in a period of four years after graduation, as stated by the results revealed.

10.3 Discussion of the results and perspective for further investigation

The results revealed by the investigation enable us to confirm the presence of differences in the results of labour market insertion of university graduates. In economic terms and from the perspective of human capital, and without losing sight of the fact that the graduates analyzed correspond to a specific segment of the population, with a higher education level, these achievements (being able to place themselves in the world of work) are not the same for the whole set of graduates. Leaving aside those who for some reason were out of the labour market, in the data analysis it is found there is a group of graduates –though minority– that had not been able to take a place in the world of work since their graduation, another group of graduates who at the time of the interview were out of work –they had been fired / laid off– and were actively seeking it.

Another question is that among working graduates there is a diversity of results analyzed from different dimensions throughout the investigation. Within this diversity, and reducing its complexity, though a good part of the graduates do display positive results in terms of these labour indicators, situations which go in the opposite sense were also identified, and they are of graduates who are in an insecure labour position with respect to the whole group of university graduates. These situations are above all real among the graduates classified in Type 3 –*unstable work contract in the private sector*–, as one of the different types constructed to analyze the different types of jobs.

With regards to this, both for those graduates who had results with a positive tendency and those with a negative one, it is important not to jump to definitive conclusions about their result in the labour market. Although, literature on the matter did indicate that the first insertion could work in favour of the future positive result in the labour career of individuals, there are so many variables coming into play in the deciding of the results in the labour market of the people, it would be risky to predict assured success for those graduates who after four years did have a “good position” than to condemn to failure those graduates with the worst labour conditions. To carry out a deeper analysis of how the graduates evolve in their insertion in the labour market, complementary studies would be necessary, for example with a longitudinal cut, allowing the stability of graduates to be studied over time, and how dynamic they were, to what extent they had to move about. Also studies that took into account all the population with university studies, not just the recent graduates, could shed light and insight on the matter.

Moreover, the construction of the typology of working graduates through factorial techniques, allowed us to draw an important different axis in the results of insertion in the labour market: who owned the company, state or private. That is to say, the labour market of the university graduates, at least in the period analyzed, showed a clear tendency to locate graduates in certain company types, above all in function the field of education. It is important to highlight this finding in the context of the social-economic predicament experienced by Catalonia in the two years since the interviews of 2011 by AQU Catalunya. Specifically, there have been far-reaching cuts (indeed slashes) in public spending, which has had a hefty impact on the number of workers in the public sector. However, this and other matters go beyond the scope of this thesis, for example the increase in university tuition fees, or the reduction in grants. Although in the period

analyzed the fall in public sector employment had not made itself fully felt, other data showed the tendency of the reduction in this sector, pushing into labour insecurity an important group of graduates who until recently had found a niche in the public sector, before associated with job security.

With respect to an evaluation of the impact of the economic crisis, it is important to take into account the second group of graduates investigated, who graduated in 2006-2007. They finished their studies when the economic crisis had not yet reached its peak. The beginning of the crisis is normally dated as when the fall in the New York Stock Exchange occurred in the second half of 2008, and therefore it is possible good part of the second graduation had joined the job market before, when the economy was still in the last phase of its expansion on the last the decade. That is to say, the impact of the economic crisis did not hit the university graduates in 2007 to the same extent it did later graduations. This may be confirmed with respect to the Catalan graduates of the next set of interviews programmed for the first quarter of 2014, with graduates from the year 2009-2010. Specifically we will be able to observe the effect of the subjects studied, above all those related to health care and education and which in the majority have found work in the public sector.

Another question, although it has been affirmed that in general terms there was not a worsening of the labour conditions in the whole of the working population, in the analysis of the empiric results there were some indications of the effects of the crisis, that has to be confirmed by later studies.

With respect to explicative factors of the insertion in the labour market, the two variables with the greatest impact were the degree studied and the work during the studies. The first variable was analyzed with a segmentation of the university degrees by field of study and by the length of the university degree (years). With regards to this, in chapter 6 we showed that some groups of degrees had a certain tendency to wide spreads, with certain social groups in function of the age, the gender or the social origin, while other degrees had a more heterogeneous composition. With these university degrees the results point to, independently of their characteristics, when they join the labour market it is possible for the graduates to achieve similar results. In contrast, in the degrees which tend to be related to certain social groups, the fact that the subject

studied is the heaviest variable to explain the labour market results could be related to certain social groups tending to study these university degrees. That is to say, the hypothesis is that the influence of the social-demographic variables is felt in certain university degrees through the social composition of those studying these certain degrees.

In the revision of the literature the image created by Carabaña (2004) has been mentioned. He proposed that University was like a bus which took all passengers to the same professional destiny, provided that they managed to get aboard, although the representation of the social classes in the university is not a reflection of the social composition of the population as a whole. With our investigation, we could bring the metaphor up to date, thinking that rather than just one bus, the university is a bus station where there are different vehicles leading to different professional destinations. Some buses are more homogeneous than others, in function of the characteristics of the origin. To find out why the students decide to board a bus, and then why they decide to get aboard certain buses instead of others has to be referred to different factors, both social and individual. This is approached in the literature, but once aboard, the characteristics of origin do not affect the probability of arriving at a certain destiny, or specifically, at least, this should be inferred from the analysis developed in the thesis.

Planas and Fachelli (2010) came up with similar findings when they played off the graduates' social origins with their academic achievement and took as indicators of insertion in the labour market, firstly income and secondly the quality of their job. With our investigation, we used a mark for each job characteristic and neither did we clearly observe that there was an impact from the social origin, not even with the graduation group in the severest moment of the economic crisis.

To be able to explore the existence of a possible "degree effect" in the labour market results of certain university degrees, we could use other statistics, such as log-linear models or structural equations. These enable the dis-aggregation of the effects hierarchically. In addition, it is possible to be able to achieve a level of disaggregation of subjects studied permitting us to observe the difference existing between subjects studied and which belong to the same area. With regards to this, considering the Bologna reform which homologated all the subjects studied in four years –with a few

exceptions such as medicine and architecture–, it would be positive to explore alternative forms of classification of the subjects studied going beyond the five classic university areas, above all thinking in the difference by social origin of the subjects studied. Proposals like those of Becher (2001) could contribute to the identification of differences which at first sight are not so noteworthy with respect to subjects studied belonging to the same field.

Another question: the destiny to which graduates arrive in a period of four years cannot be considered as their final destination, “end of journey” in work terms. Therefore, it is necessary to persist in the importance of widening the study of insertion in the labour market to longer time periods, as the AQU Catalunya has started to do in some recent studies (Prades et al., 2012).

After subject studied, the variable showing the greatest explicative capacity of types of insertion in the labour market was work during the study period. In the revision of the literature the authors have accounted for the competencies focus in the analysis of the relationship between education and work. They spoke of the acquisition of skills and knowledge outside of the classic education format. This could mean at work training or other fields of a person’s life. With regards to this, although the questionnaire for the interviews incorporated some questions about skills, they were more related with the graduates’ evaluation of their university training to acquire certain competences and in how they used them in the work. Going on from this, the direct relationship established between education and work is not totally legitimate if we do not take onto account this additional source of skills that, as we have seen, can explain the better insertion of those who work in something related to what they study. With regards to this, it is worthwhile to play off this approach with the Bologna reform which among other things introduced an increase in course and lecture time and interrupted timetables, with the tendency found in this thesis on the growing increase in the number of students who combine work and studies during the university period.

In the foregoing paragraphs we have already pointed out some aspects that could be taken into account for further investigations on the object of what the thesis should look into. Additionally, one of the conclusions arrived at was the importance of considering other types of data, specifically of qualitative nature, in further investigations. This

could offer a sharper picture of the strategies for labour market insertion followed by the graduates.

Another question to be looked at: it is necessary to recognise the great value of the insight provided by the AQU Catalunya interviews, both in terms of the high number of graduates who answered and its regularity. This makes it possible to have a continuous x-ray of the insertion of the graduates in the Catalan economy. With regards to this it is important that the effort made over recent years does not slacken, even in the context of the current economic hard times and public spending cuts, inflicted over these years.

Turning to other ideas, one of the aspects which has most troubled certain sectors in society over recent years is the increase in university fees and the cuts in the grants. Independently of this ideological debate which could be the background to this –which in practice reduces the aid to the less favoured families who want to send their children to university and find it more difficult to do so– curtailing the efforts for democratization in the medium and long run, though this process has not run its full course. Some of these trends have been reflected in our study and its findings. At the time of concluding this thesis it is still not possible to have the definitive data on the impact of the cuts in access to the university and of course its subsequent impact on the labour market insertion of graduates, but if the effect of the economic crisis is added in, its persistence, cuts in education spending, reduced grants, the changes foreseen in the Bologna reform, it is foreseeable that over the coming few years the results may be illuminatingly different to those of this thesis.

Another question is that it is worthwhile to emphasise the importance of having longitudinal data which enables a continuous follow up on the results of labour market insertion of university graduates. Measuring the labour conditions at a defined moment no doubt helps to have a snapshot of the reality, but it is necessary to take into account the dynamic nature of society and the individuals who make it up. With regards to this, assuming that it is complex to carry out panel type investigations, the interviews could be made more effective with a retrospective look into the labour situation of the graduates in different moments of the insertion process, during or after their graduation.

Adding all this to the foregoing, it would be beneficial to contrast the results in the insertion in the labour market with other dimensions of the person's life, such as their emancipation, moving away from their parents' home, their life style and leisure, their unpaid work, etc. This would enrich our comprehension of a phenomenon so complex like the incorporation of the graduates in the labour market. Although there do exist studies into the analysis of these phenomenon for all young people, the group of university graduates is tending evermore to greater diversification. With regards to this, although up to just a few years ago the emphasis was on the social impact of the expansion of the university, currently this expansion has reached a plain and without forgetting the threats mentioned, the accent is now on the differences among the students and the impact on the labour market insertion of the same. This thesis has strived to contribute to this understanding.

11. Bibliografía

- ACSUG. (2011). Estudio de la Inserción Laboral de los Titulados en el Sistema Universitario de Galicia 2007-2008. Santiago de Compostela: Axencia para a Calidade do Sistema Universitario de Galicia.
- Allen, J., y Van der Velden, R. (2007). Transitions from higher education to work. En U. Teichler (Ed.), *Careers of University Graduates. Views and Experiences in Comparative Perspectives*. Dordrecht: Springer.
- Allison, P. D. (1999). Comparing Logit and Probit Coefficients Across Groups. *Sociological Methods y Research*, 28(2), 186–208.
- Althusser, L. (1985). El aparato ideológico del estado escolar como aparato dominante. En A. Gras (Ed.), *Sociología de la educación. Textos fundamentales*. Madrid: Narcea.
- ANECA. (2007). *El profesional flexible en la sociedad del conocimiento*. Madrid.
- ANECA. (2009). *Los procesos de inserción laboral de los titulados universitarios en España. Factores de facilitación y de obstaculización*. Madrid: Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación.
- Apodaka, P., Grao, J., y Martínez, J. (1986). Variables curriculares que influyen en la demanda de Enseñanza Superior. En M. Latiesa (Ed.), *Demanda de Educacion Superior y rendimiento académico en la Universidad*. Madrid: CIDE.
- Apodaka, P., Grao, J., Martínez, J., y Romo, I. (1991). Acceso a la enseñanza superior: análisis secuencial a través de los registros administrativos. En M. Latiesa, M. Muñoz, R. González, y B. Aurora (Eds.), *La investigación educativa sobre la Universidad*. Madrid: CIDE.
- AQU Catalunya. (2008). *Tercer estudio de inserción laboral de los graduados de las universidades catalanas. Primera valoración de los resultados*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- AQU Catalunya. (2010). *Estudi d'inserció laboral dels graduats d'Humanitats de les universitats públiques catalanes. Seguiment al cap de sis anys*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- AQU Catalunya. (2011). *Universitat i treball a Catalunya 2011*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.

- AQU Catalunya. (2012). *Treballar després de la universitat 2011. La qualitat de l'ocupació de la població graduada*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Argentin, G. (2011). Studying after the degree: new pathways shaped by old inequalities. Evidence from Italy, 1995-2007. Recuperado de <http://www.almalaurea.it/universita/pubblicazioni/wp>
- Argentin, G., y Triventi, M. (2010). Social inequality in higher education and labour market in a period of institutional reforms: Italy, 1992–2007. *Higher Education*, 61(3), 309–323.
- Ariño, A., Hernández, M., Llopis, R., Navarro, P., y Tejerina, B. (2008). *El oficio de estudiar en la universidad: compromisos flexibles*. (A. Ariño, Ed.). Valencia: PUV.
- Ariño, A., y Llopis, R. (2011). *¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España (Eurostudent IV)*. (A. Ariño y R. Llopis, Eds.). Ministerio de Educacion. Secretaría General de Universidades.
- Arum, R., Gamoran, A., y Shavit, Y. (2007). More Inclusion Than Diversion: Expansion, Differentiation, and Market Structure in Higher Education. En Y. Shavit, R. Arum, y A. Gamoran (Eds.), *Stratification in Higher Education. A comparative Study*. Stanford: Stanford University Press.
- Bará, J., Rodríguez, S., Prades, A., Cazalla, C., Bernáldez, L., y Sánchez, S. (2010). *Gènere i inserció laboral del col·lectiu universitari*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Barañano, M., Finkel, L., y Rodríguez, E. (2011). Procedencia sociofamiliar. En A. Ariño y R. Llopis (Eds.), *¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España (Eurostudent IV)*. Madrid: Ministerio de Educacion. Secretaría General de Universidades.
- Baudelot, C., Benoliel, R., Cukrowicz, H., y Establet, R. (1981). *Los estudiantes, el empleo y la crisis*. Madrid: Akal.
- Baudelot, C., y Establet, R. (1987). *La escuela capitalista en Francia*. (Siglo XXI, Ed.). Madrid.
- Becher, T. (1994). The significance of disciplinary differences. *Studies in Higher Education*, 19(2), 151–161.
- Becher, T. (2001). *Tribus y territorios académicos*. Barcelona: Gedisa.
- Becker, G. (1964). *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: Columbia University Press.

- Bédoué, C., y Giret, J.-F. (2004). Le travail en cours d'études a-t-il une valeur professionnelle? *Economie et statistique*, 378(1), 55–83.
- Bédoué, C., y Planas, J. (2002). *Expansion educativa y mercado de trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto Nacional de las Cualificaciones.
- Benzécri, J. P. (1979). Sur le calcul des taux d'inertie dans l'analyse d'un questionnaire, addendum et erratum à. *Les Cahiers de l'Analyse des Données*, IV(3).
- Blau, P. M., y Duncan, O. D. (1967). *The american occupational structure*. New York: Wiley.
- Boliver, V. (2010). Expansion, differentiation, and the persistence of social class inequalities in British Higher Education. *Higher Education*, 61(3), 229–242.
- Bonal, X. (1998). *Sociología de la educación. Una aproximación crítica a las corrientes contemporáneas*. Barcelona: Paidós.
- Boudon, R. (1983). *La Desigualdad de oportunidades: la movilidad social en las sociedades industriales*. Barcelona: Laia.
- Bourdieu, P., y Passeron, J.-C. (1977). *La reproducción. Elementos para una teoría de la enseñanza*. Barcelona: Laia.
- Bowles, S., y Gintis, H. (1983). El problema de la teoría del capital humano; una crítica marxista. En L. Toharia (Ed.), *Gintis, Herbert*. Madrid: Alianza Editorial.
- Breen, R. (2010). Educational Expansion and Social Mobility in the 20 th Century. *Social Forces*, 89(2), 365–388.
- Breen, R., y Goldthorpe, J. H. (1997). Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory. *Rationality And Society*, 9(3), 275–305.
- Breen, R., Luijckx, R., Müller, W., y Pollak, R. (2009). Nonpersistent inequality in educational attainment: evidence from eight European countries. *The American Journal of Sociology*, 114(5), 1475–521.
- Brennan, J., Kogan, M., y Teichler, U. (1996). Higher education and work. A conceptual framewok. En J. Brennan, M. Kogan, y U. Teichler (Eds.), *Higher education and work*. London: Jessica Kingsley Publishers.
- Brennan, J., y Shah, T. (2003). *Access to What? Converting Educational Opportunity into Employment Opportunity. Final report*. London.
- Buela-Casal, G., Bermúdez, M. P., Sierra, J. C., Quevedo-Blasco, R., Castro, Á., y Guillén-Riquelme, A. (2012). Ranking de 2011 en producción y productividad en

- investigación de las universidades públicas españolas. *Psicothema*, 24(4), 505–515.
- Callender, C., y Feldman, R. (2009). Part-time undergraduates in higher education : a literature review. London.
- Calmand, J., y Epiphane, D. (2012). L’insertion professionnelle après des études supérieures : des diplômés plus égaux que d’autres.... *Formation emploi*, 117.
- Carabaña, J. (1980). Las paradojas de la meritocracia. *Revista de Occidente*, (1), 101–120.
- Carabaña, J. (1987). ¿Desplazan en el mercado de trabajo español los que no tienen más estudios a los que tienen menos? *Revista de Educación*, 283, 101.
- Carabaña, J. (1993). *Sistemas de enseñanza y clases sociales*. (M. A. Garcia de León, G. De la Fuente, y F. Ortega, Eds.) *Sociología de la educación*. Barcelona: Barcanova.
- Carabaña, J. (1996). ¿Se devaluaron los títulos? *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 75, 173–213.
- Carabaña, J. (2004). Educación y movilidad social. En V. Navarro (Ed.), *El Estado del Bienestar en España*. Madrid: Taurus.
- Carabaña, J. (2011). *Cada vez más clase media. Sobre la evolución del origen social de los universitarios*. Barcelona: Documento presentado en el Seminario interno ITUNEQMO. GRET, Universitat Autònoma de Barcelona. Manuscrito no publicado.
- Carabaña, J. (2013). Crecimiento del bachillerato e igualdad desde los años ochenta. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 6(1).
- Carnoy, M., y Levin, H. (1985). *Schooling and work in the democratic state*. Stanford: Stanford University Press.
- Casal, J. (1996). Modos emergentes de transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI: aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 75, 295–316.
- Casal, J., García, M., Merino, R., y Quesada, M. (2006a). Aportaciones teóricas y metodológicas a la sociología de la juventud desde la perspectiva de la transición. *Papers*, (79), 21–48.
- Casal, J., García, M., Merino, R., y Quesada, M. (2006b). Changes in forms of transition in contexts of informational capitalism. *Papers*, 79, 195–223.
- Casal, J., Masjuan, J., y Planas, J. (1991). *La inserción social y profesional de los jóvenes*. Madrid: CIDE.

- Casal, J., Merino, R., y García, M. (2011). Pasado y futuro del estudio sobre la transición de los jóvenes. *Papers*, 96(4), 1139–1162.
- Castaño, C., Iglesias, C., Elena, M., y Sánchez-Herrero, M. (1999). *Diferencia o discriminación. La situación de las mujeres españolas en el mercado de trabajo y el impacto de las tecnologías de la información*. Madrid: CES.
- Cebrián, I., y Toharia, L. (2008). La entrada en el mercado de trabajo. Un análisis basado en la MCVL. *Revista de Economía Aplicada*, XVI(1), 137–172.
- Chiche, J., y Le Roux, B. (2010). Développements récents en analyse des correspondances multiples. *Revue MODULAD*, (42), 110–117.
- Collins, R. (1989). *La sociedad credencialista*. Madrid: Akal.
- Comunidad de Madrid. (2011). *Inserción laboral de los egresados universitarios, titulados en 2005 y 2006 en las universidades públicas de la Comunidad de Madrid*. Comunidad de Madrid. Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración.
- Consejo de Universidades. (1985). *El mercado de trabajo de los titulados universitarios en España*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- Consejo de Universidades. (1989). *El Stock de titulados universitarios y su relación con el mercado de trabajo 1976-1986*. Madrid: Consejo de Universidades. Secretaria General.
- Cornejo, J. M. (1988). *Técnicas de investigación social. El análisis de correspondencias*. Barcelona: PPU.
- Corominas, E., Villar, E., Saurina, C., y Fàbregas, M. (2007). El mercat laboral qualificat i la qualitat de l'ocupació. En A. Serra (Ed.), *Educació superior y treball a Catalunya: anàlisi dels factors d'inserció laboral*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Davia, M. (2000). La inserción laboral de los jóvenes españoles: ¿un proceso segmentado? In *VII Jornadas de Economía Crítica*. Albacete.
- Davia, M. (2004). *La inserción laboral de los jóvenes en la Unión Europea*. Madrid: Consejo Economico y Social.
- Davies, P., Osborne, M., y Williams, J. (2002). *For me or not for me? -That is the question. A study of mature student's decision making in Higher Education*. London.
- De la Fuente, G., y García de León, M. A. (1993). Sociología del alumnado. En M. A. García de León, G. De la Fuente, y F. Ortega (Eds.), *Sociología de la Educación*. Barcelona: Barcanova.

- De Vries, W., y Navarro, Y. (2011). ¿Profesionistas del futuro o futuros taxistas? Los egresados universitarios y el mercado laboral en México. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 2(4).
- Domínguez, M., y López-Roldán, P. (1996). La construcción de tipologies: procés i tècniques d'anàlisi de dades. *Papers*, (48), 31–39.
- Escofier, B., y Pagès, J. (1988). *Analyses factorielles simple et multiples. Objectifs, méthodes et interprétation*. Paris: Dunod.
- Evers, F., Livernois, J., y Mancuso, M. (2006). Where are the boys? Gender imbalance in higher education. *Higher Education Management and Policy*, 18(2), 1–13.
- Fachelli, S. (2009). *Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición. El caso argentino*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Fachelli, S. (2011). *Exploraciones sobre indicadores de equidad*. Barcelona: Documento presentado en el Seminario interno ITUNEQMO. GRET, Universitat Autònoma de Barcelona. Manuscrito no publicado.
- Fachelli, S. (2013). ¿La crisis aumenta las diferencias entre estratos sociales? La medición del cambio social en Argentina? *Empiria. Revista de metodología de ciencias sociales*, (25), 13–36.
- Fachelli, S., López, N., López-Roldán, P., y Sourrouille, F. (2012). *Desigualdad y diversidad en América Latina: hacia un análisis tipológico comparado*. Buenos Aires: SITEAL, Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación (UNESCO-OEI).
- Fachelli, S., y Planas, J. (2013). Graduados universitarios catalanes: efectos de la crisis en su inserción laboral y cambios intergeneracionales. En *XI Congreso Español de Sociología*.
- Fang, X., Lee, S., Huang, W., y Lee, T. (2004). A comparative analysis of student job placement in management information systems: an exploratory study. *The Review of Business Information Systems*, 8(3), 39–50.
- Fernández-Enguita, M. (1999a). La transformación de la universidad española. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 34, 31–37.
- Fernández-Enguita, M. (Ed.). (1999b). *Sociología de la educación*. Madrid: Ariel.
- Fernández-Palomares, F. (Ed.). (2003). *Sociología de la educación*. Madrid: Pearson.
- Figuera, P. (1996). *La inserción del universitario en el mercado de trabajo*. Barcelona: EUB.
- Freeman, R. (1976). *The Overeducated America*. Nueva York: Academic Press.

- Fundación Universidad Empresa. (1986). *Enseñanza universitaria y mercado de trabajo: el primer empleador de los titulados universitarios*. (F. Universidad-Empresa, Ed.). Madrid: Fundación Universidad-Empresa.
- Gambetta, D. (1996). *Were they pushed or did they jump? Individual decision mechanisms in education*. Boulder: Westview Press.
- García-Aracil, A. (2008). College Major and the Gender Earnings Gap: A Multi-country Examination of Postgraduate Labour Market Outcomes. *Research in Higher Education*, 49(8), 733–757.
- García-Aracil, A., y Navarro, I. (2005). Gender Differential in Earnings for Young European Higher Education Graduates : The Role of Competencies. En *European Research Network on Transitions in Youth - Thirteenth Annual Workshop*. Valencia.
- García-Aracil, A. (2007). Gender Earnings Gap among Young European Higher Education Graduates. *Higher Education*, 53(4), 431–455.
- García-Blanco, J. M., y Gutiérrez, R. (1995). Inserción laboral de los jóvenes, entrada en el mercado de trabajo y movilidad inicial. *Revista Asturiana de Economía*, (2).
- García-Blanco, J. M., y Gutiérrez, R. (1996). Inserción laboral y desigualdad en el mercado de trabajo: cuestiones teóricas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 75, 269–293.
- García de Cortázar, M. L. (1987). *Educación Superior y Empleo en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- García de León, M. A. (1993). Masculino/femenino en el sistema de enseñanza español. En *Sociología de la Educación*. Barcelona: Barcanova.
- García-Espejo, M. I. (1998). *Recursos formativos e inserción laboral de jóvenes*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- García-Montalvo, J. (2005). La inserció laboral dels universitaris : la qüestió de la sobrequalificació i el desajust formatiu. *Nota d'economia*, 81, 99–119.
- García-Serrano, C., y Malo, M. (1996). Desajuste educativo y movilidad laboral en España. *Revista de Economía Aplicada*, IV, 105–131.
- Gault, J., Redington, J., y Schlager, T. (2000). Undergraduate business internships and career success: Are they related ? *Journal of Marketing Education*, 22(1), 45–53.
- Gerber, T. P., y Cheung, S. Y. (2008). Horizontal Stratification in Postsecondary Education: Forms, Explanations, and Implications. *Annual Review of Sociology*, 34(1), 299–318.

- Gil, F. (1994). *Teoría sociológica de la educación*. Salamanca: Amarú Ediciones.
- Goldthorpe, J. H. (1996). Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment. *The British journal of sociology*, 47(3), 481–505.
- Goldthorpe, J. H. (2010). *De la sociología. Números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*. Madrid: Centro de Investigación Sociológicas, Boletín Oficial del Estado.
- Granovetter, M. (1995). *Getting a job: a study of contacts and careers*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Greenacre, M. (2008). *La práctica del análisis de correspondencias*. Madrid: Fundación BBVA.
- Hansen, M. N. (2001). Education and Economic Rewards, 17(3), 209–231.
- Holm, A., y Jæger, M. M. (2013). Dentist, Driver, or Dropout? Family Background and Secondary Education Choices in Denmark. En M. Jackson (Ed.), *Determined to succeed? Performance versus Choice in Educational Attainment*. Stanford: Stanford University Press.
- Hotz, J., Colin, L., Tienda, M., y Ahituv, A. (2002). Are there returns to the wages of young men from working while in school? *The Review of Economics and Statistics*, 84(2), 221–236.
- Hout, M. (1988). More Universalism, Less Structural Mobility: The American Occupational Structure in the 1980s'. *American Journal of Sociology*, 93(6), 1358–1400.
- Ibáñez, M. (1999). *Género y familia en la inserción laboral*. Oviedo: Universidad de Oviedo.
- INJUVE. (2011). *Juventud en Cifras*. Madrid: Instituto de la Juventud.
- Jackson, M. (2013). Introduction: How Is Inequality of Educational Opportunity Generated? The Case for Primary and Secondary Effects. En M. Jackson (Ed.), *Determined to succeed? Performance versus Choice in Educational Attainment*. Stanford: Stanford University Press.
- Jerez, R. (1997). La universidad en la encrucijada: universidad dual o universidad democrática y de masas. *Revista de Educacion*, 314, 137–156.
- Johnson, W. (1978). A theory of job shopping. *Quarterly Journal of Economics*, 92(2), 261–278.

- Jovanovic, B. (1979). Job Matching and the Theory of Turnover. *Journal of Political Economy*, 87(5), 972–990.
- Jovell, A. (1995). *Análisis de regresión logística*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Kalmijn, M., y Van der Lippe, T. (1997). Type of Schooling and Sex Differences in Earnings in the Netherlands. *European Sociological Review*, 1–15.
- Karlson, K. B., Holm, A., y Breen, R. (2012). Comparing Regression Coefficients Between Same-sample Nested Models Using Logit and Probit: A New Method. *Sociological Methodology*, 42(1), 286–313.
- Klein, M. (2010). *Mechanisms for the Effect of Field of Study on the Transition from Higher Education to Work* Markus Klein. *Abeitspapiere - Working Papers*. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Köhler, H.-D., y Martin, A. (2009). *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Madrid: Delta Publicaciones.
- Lamo de Espinosa, E. (1988). Universidad y mercado de trabajo. En J. Grao (Ed.), *Planificación de la educación y mercado de trabajo*. Narcea.
- Langa, D. (2003). *Los estudiantes y sus razones prácticas: heterogeneidad de estrategias de estudiantes universitarios según clase social*. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Latiesa, M. (1989). Demanda de educación superior: evaluaciones y condicionamientos de los estudiantes en la elección de carrera. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (46), 101–139.
- Le Roux, B., y Rouanet, H. (2010). *Multiple correspondence analysis*. Thousand Oaks, California: Sage.
- Lebart, L., Morineau, A., y Piron, M. (2004). *Statistique exploratoire multidimensionnelle*. Paris: Dunod.
- Lerena, C. (1986). *Escuela, ideología y clases sociales en España. Edición revisada y ampliada*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Light, A. (1998). Estimating returns to schooling: when does the career begin? *Economics of Education Review*, 17(1), 31–45.
- López-Roldán, P. (1994). *La construcción de tipologías en sociología: propuesta metodológica de construcción, análisis y validación. Aplicación al estudio de la segmentación del mercado de trabajo en la Regió Metropolitana de Barcelona*. Universitat Autònoma de Barcelona.

- López-Roldán, P. (1996). La construcción de tipologías: metodología de análisis. *Papers*, 48, 9–29.
- López-Roldán, P. (2013). L'anàlisi de regressió logística. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/138451297/Regressio-Logistica-1>
- López-Roldán, P., y Lozares, C. (1999). *Anàlisi bivariàble de dades estadístiques*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona.
- López-Roldán, P., y Lozares, C. (2000). *Anàlisi multivariàble de dades estadístiques*. Bellaterra: Departament de Sociologia. Materials No. 93. Servei de Publicacions.
- López-Roldán, P., Miguélez, F., Lope, A., y Coller, X. (1998). La segmentación laboral: hacia una tipología del ámbito productivo. *Papers*, (55), 45–77.
- Lozares, C. (1990). La tipología en sociología, más allá de la simple taxonomía: conceptualización y cálculo. *Papers*, 34, 139–163.
- Lucas, S. (2001). Effectively maintained inequality: Education transitions, track mobility, and social background effects. *American Journal of Sociology*, 106(6), 1642–1690.
- Mare, R. (1981). Change and Stability in Educational Stratification. *American Sociological Review*, 46(1), 72–87.
- Marradi, A. (1990). Classification, typology and taxonomy. *Quality and Quantity*, (24), 129–157.
- Martínez-García, J. S. (2004). Distintas aproximaciones a la elección racional. *Revista Internacional de Sociología*, (37), 139–173.
- Martínez-García, J. S. (2007). Clase social, género y desigualdad de oportunidades educativas. *Revista de Educacion*, (342), 287–306.
- Martínez-Martín, M., y Pons, E. (2011). Acceso a la educación superior. En A. Ariño y R. Llopis (Eds.), *¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España (Eurostudent IV)*. Madrid: Ministerio de Educacion. Secretaría General de Universidades.
- Masjuan, J., Troiano, H., Vivas, J., y Zaldívar, M. (1996). *La inserció professional del nous titulats universitaris*. Bellaterra: ICE - UAB.
- Mastekaasa, A., y Smeby, J.-C. (2006). Educational choice and persistence in male- and female-dominated fields. *Higher Education*, 55(2), 189–202.
- McGuinness, S. (2006). Overeducation in the labour market. *Journal of Economic Surveys*, 20(3).
- Medina, E. (1983). Educación, Universidad y Mercado de Trabajo. *REIS*, (24), 7.

- Merino, R., y García, M. (2007). *Itineraris de formació i inserció laboral dels joves a Catalunya*. Barcelona: Fundació Jaume Bofill.
- Ministerio de Educación. (2010). *Datos y Cifras del Sistema Universitario Español*. Madrid: Ministerio de Educación. Secretaría de Universidades.
- Ministerio de Educación y Ciencia. (2005). *Información sociológica*. Recuperado de <http://www.mecd.gob.es/dms-static/bef23775-b220-49aa-bc75-5fc9456727d8/m-1y2-inf-0405-pdf.pdf>
- Miravet, D. (2012). *El papel de la universidad y el mercado de trabajo en la adquisición, utilización y retorno de las competencias*. Universitat Roviera i Virgili.
- Miret, P., Salvadó, A., Serracant, P., y Soler, R. (2008). *Enquesta a la joventut de Catalunya 2007*. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Secretaria de Joventut.
- Mood, C. (2009). Logistic Regression: Why We Cannot Do What We Think We Can Do, and What We Can Do About It. *European Sociological Review*, 26(1), 67–82.
- Mora, J. (1997). Equity in Spanish higher education. *Higher Education*, 33, 233–249.
- Mora, J., García-Montalvo, J., y García-Aracil, A. (2000). Higher Education and Graduate Employment in Spain. *European Journal of Education*, 35(229-237).
- Moreno, A. (2012). La empleabilidad de los/las jóvenes en España: el desajuste entre educación y empleo. *Revista jóvenes y más*, (2), 1–9.
- Moreno, A., López, A., y Segado, S. (2012). *La transición de los jóvenes a la vida adulta*. Barcelona: Obra Social “la Caixa.”
- Naville, P. (1956). *Essai sur la qualification du travail*. Paris: Librairie Marcel Rivière.
- Opheim, V. (2007). Equal opportunities? The effect social background on transition from education to work among graduates in Norway. *Journal of Education and Work*, 20(3), 255–282.
- Paradela, L. (1983). *El empleo de los titulados superiores*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Pavlin, S. (2010). Higher Education and Employability Issues. Recuperado de www.decowe.org
- Pérez, F., y Serrano, L. (2012). *Universidad, universitarios y productividad en España*. (F. Pérez García y L. Serrano, Eds.). Madrid: Fundación BBVA.
- Pino, J. L. (2003). Estudio de la inserción laboral de los titulados en las universidades de Andalucía. En *Métodos de análisis de la inserción laboral de los universitarios*.

- Madrid: Ministerio de Educacion, Cultura y Deporte, Consejo de Coodinación Universitaria. Universidad de León.
- Piore, M. (1983). Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo. En L. Toharia (Ed.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Alianza Editorial.
- Planas, J. (2003). Educación y mercado de trabajo en la globalización. En F. Fernández-Palomares (Ed.), *Sociología de la educación*. Madrid: Pearson.
- Planas, J. (2011). La relación entre educación y empleo en Europa. *Papers*, 1047–1074.
- Planas, J., y Fachelli, S. (2010). *Les universitats catalanes, factor d'equitat i de mobilitat professional*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Planas, J., García, M., y Merino, R. (2010). Educación y empleo. En R. Feito (Ed.), *Sociología de la educación secundaria*. Barcelona: Grao.
- Prades, A., Rodríguez, S., Bernáldez, L., Cazalla, C., y Benito, E. (2012). *Gènere i inserció laboral. Dones i homes deu anys després de graduar-se, iguals o diferents?* Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Quintela, G. (2007). *Trayectorias académicas y origen social. Una aproximación sociológica a las decisiones educativas de los estudiantes universitarios*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Raffe, D. (2011). Itinerarios que relacionan educación con trabajo. Revisión de conceptos , investigación y debates políticos. *Papers*, 96(4), 1163–1185.
- Raftery, A. E., y Hout, M. (1993). Maximally Maintained Inequality: Expansion, Reform and Opportunity in Irish Education, 1921-75. *Sociology of Education*, 66(1), 41–62.
- Rahona, Marta. (2009). Equality of opportunities in Spanish higher education. *Higher Education*, 58(3), 285–306.
- Rahona, Martha. (2008). *La educacion universitaria en España y la inserción laboral de los graduados en la década de los noventa. Un enfoque comparado* (pp. 1–244). Madrid: Instituto de la Juventud.
- Reay, D., Davies, J., David, M., y Ball, S. J. (2001). Choices of Degree or Degrees of Choice? Class, “Race” and the Higher Education Choice Process. *Sociology*, 35(04), 855–874.
- Recio, A. (1993). La segmentación del mercado de trabajo en España. En F. Miguélez y C. Prieto (Eds.), *Las relaciones laborales en España*. Madrid: Siglo XXI.

- Recio, A. (2007). La situación laboral de los jóvenes. *Arquitectura, Ciudad y Entorno*, (5), 411–426.
- Reimer, D., y Jacob, M. (2011). Differentiation in higher education and its consequences for social inequality: introduction to a special issue. *Higher Education*, 61(3), 223–227.
- Reimer, D., Noelke, C., y Kucel, A. (2008). Labor Market Effects of Field of Study in Comparative Perspective: An Analysis of 22 European Countries. *International Journal of Comparative Sociology*, 49(4-5), 233–256.
- Rodríguez, S., Prades, A., Arboix, E., Figuera, P., Giné, M., Grifoll, J., ... Vivas, J. (2003). *EDUCACIÓ SUPERIOR I TREBALL A CATALUNYA Estudi de la inserció laboral dels graduats de les universitats públiques catalanes*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Roksa, J. (2005). Double Disadvantage or Blessing in Disguise? Understanding the Relationship Between College Major and Employment Sector, 78(3), 207–232.
- Roux, B. Le, Rouanet, H., y Analysis, D. (2004). Brigitte Le Roux y Henry Rouanet, Geometric Data Analysis: From Correspondence Analysis to Structured Data Analysis, Kluwer, Dordrecht, 2004. 1, 2–5.
- Rumberger, R. W., y Thomas, L. (1993). The Economic Returns to College Major, Quality and Performance : A Multilevel Analysis of Recent Graduates, 12(I).
- Sáenz, A. (2001). *En torno al trabajo universitario. Reflexiones y datos*. Madrid: Ministerio de Educacion, Cultura y Deporte, Consejo de Universidades.
- Sakamoto, A., Kim, C., y Woo, H. (2012). An Empirical Test of Alternative Theories of Educational Inequality. *Education Research International*, 2012, 1–11.
- Sala, G. (2004). *Reconocimiento de competencias laborales. El caso del sector bancario en el Estado Español*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Sala, G. (2011). Approaches to skills mismatch in the labour market: a literature review. *Papers*, 96(4), 1025–1045.
- Sala, G., y Planas, J. (2009). Retos teóricos e implicaciones metodológicas del enfoque de competencia laboral. *Sociología del Trabajo*, (66).
- Salas, M. (2005). La demanda de Educación Superior: un análisis microeconómico con datos de corte transversal, 337, 327–349.
- Sarasa, S., Porcel, S., y Navarro-Varas, L. (2013). El impacto social de la crisis en Cataluña. ¿Cambios en la estructura de clases? In *XI Congreso Español de Sociología*.

- Schultz, T. (1972). Inversión en capital humano. En M. Blaug (Ed.), *Economía de la educación*. Madrid: Tecnos.
- Schuurman, M., Pangborn, R., y Mcclintic, R. (2005). The influence of workplace experience during college on early post graduation careers of undergraduate engineering students. En *WEPAN/NAMEPA Joint Conference* (pp. 1–9).
- Serra, A. (Ed.). (2007). *Educació superior i treball a Catalunya: anàlisi dels factors d'inserció laboral*. Barcelona: Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya.
- Serracant, P. (2012). Changing youth? Continuities and ruptures in transitions into adulthood among Catalan young people. *Journal of Youth Studies*, 15(2), 161–176.
- Severiens, S., y Ten Dam, G. (2012). Leaving College: A Gender Comparison in Male and Female-Dominated Programs. *Research in Higher Education*, 53(4), 453–470.
- Shavit, Y., Arum, R., y Gamoran, A. (2007). *Stratification in Higher Education. A comparative Study*. (Y. Shavit, R. Arum, y A. Gamoran, Eds.). Stanford: Stanford University Press.
- Shavit, Y., y Blossfeld, H.-P. (1993). *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. (Y. Shavit y H.-P. Blossfeld, Eds.). Boulder: Westview Press.
- Sicherman, N., y Galor, O. (1990). A Theory of Career Mobility. *Journal of Political Economy*, 98(1), 169–192.
- Soler, I. (2011). Características sociodemográficas. En A. Ariño y R. Llopis (Eds.), *¿Universidad sin clases? Condiciones de vida de los estudiantes universitarios en España (Eurostudent IV)*. Madrid: Ministerio de Educacion. Secretaría General de Universidades.
- Spilerman, S. (1977). Careers, Labor Market Structure, and Socioeconomic Achievement. *American Journal of Sociology*, 83(3), 551–593.
- Støren, L. A., y Arnesen, C. Å. (2007). Women's and men's choice of higher education—what explains the persistent sex segregation in Norway? *Studies in Higher Education*, 32(2), 253–275.
- Subirats, M. (1981). *El empleo de los licenciados*. Barcelona: Fontanella.
- Tarsh, J. (1988). El mercado de trabajo de los titulados en el Reino Unido. En *Experiencias de acercamiento entre la educación superior y el empleo*. Madrid: Fundación Universidad y Empresa.

- Teichler, U. (2000). Graduate Employment and Work in Selected European Countries. *European Journal of Education*, 35(2), 141–156.
- Teichler, U. (2003). Aspectos metodológicos de las encuestas a graduados universitarios. En *Métodos de análisis de la inserción laboral de los universitarios*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, Consejo de Coordinación Universitaria. Universidad de León.
- Teichler, U. (2007a). Graduate employment and work: various issues in a comparative perspective. En U. Teichler (Ed.), *Careers of University Graduates. Views and Experiences in Comparative Perspectives*. Dordrecht: Springer.
- Teichler, U. (Ed.). (2007b). *Careers of University Graduates. Views and Experiences in Comparative Perspectives. Careers of University Graduates. Views and Experiences in Comparative Perspectives*. Dordrecht: Springer.
- Thomas, S. L., y Zhang, L. (2005). Post-Baccalaureate Wage Growth within Four Years of Graduation: The Effects of College Quality and College Major. *Research in Higher Education*, 46(4), 437–459.
- Thurow, L. (1983a). Un modelo de competencia por los puestos de trabajo. En M. Piore (Ed.), *Paro e inflación*. Madrid: Alianza Editorial.
- Thurow, L. (1983b). Educación e igualdad económica. *Educación y Sociedad*, 2.
- Torns, T. (1998). Las jóvenes y los nuevos yacimientos de empleo: ¿un futuro venturoso? *Revista de Estudios de Juventud*, (41).
- Torns, T., y Recio, C. (2012). Las desigualdades de género en el mercado de trabajo: entre la continuidad y la transformación. *Revista de Economía Crítica*, (14), 178–202.
- Triventi, M. (2011a). Stratification in Higher Education and Its Relationship with Social Inequality: A Comparative Study of 11 European Countries. *European Sociological Review*, (November), 1–14.
- Triventi, M. (2011b). The role of higher education stratification in the reproduction of social inequality in the labour market. A comparative study of recent European graduates. *MPRA Paper*, (35996). Recuperado de <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/35996/>
- Triventi, M. (2011c). The gender wage gap among recent european graduates. *AlmaLaurea Working Papers*, (32). Recuperado de <http://www.alma laurea.it/universita/publicazioni/wp>

- Troiano, H., y Elias, M. (2012). La composición social de las titulaciones universitarias. En *6 Conferencia Jóvenes y Sociedades en Europa y en el Mediterráneo*. Barcelona.
- Van de Werfhorst, H. (2002). Fields of Study, Acquired Skills and the Wage Benefit from a Matching Job. *Acta Sociologica*, 45, 287–303.
- Van de Werfhorst, H. (2008). Educational Fields of Study and European Labor Markets: Introduction to a Special Issue. *International Journal of Comparative Sociology*, 49(4-5), 227–231.
- Van de Werfhorst, H., y Andersen, R. (2005). Social Background, Credential Inflation and Educational Strategies. *Acta Sociologica*, 48(4), 321–340.
- Van de Werfhorst, H., y Luijkx, R. (2010). Educational Field of Study and Social Mobility: Disaggregating Social Origin and Education. *Sociology*, 44(4), 695–715.
- Weeden, K., y Grusky, D. (2005). The Case for a New Class Map. *American Journal of Sociology*, 111, 141–212.
- Willis, P. (1988). *Aprendiendo a trabajar*. Madrid: Akal.

12. Anexos

12.1 Cuestionario empleado en las encuestas¹³⁴

1. ¿Trabajas actualmente?

- (1) Sí
- (2) Ahora no Hacer referencia al último trabajo. No contestar el apartado SATISFACCIÓN
- (3) Nunca Pasar a la pregunta 71

2. ¿Qué tipo de trabajo tienes o has tenido?.....

SÓLO PARA Bellas Artes, Periodismo, Comunicación Audiovisual, Psicología, Enfermería, Farmacia, Medicina, Veterinaria y Arquitectura, Derecho, Informática, Química y Matemáticas hay categorías prefijadas. ¿Puedes clasificar tu trabajo en uno de los siguientes ámbitos?

En el caso de que la titulación sea Medicina, ¿has hecho o estás haciendo el MIR?

- (1) Sí, lo he hecho
- (2) Lo estoy haciendo
- (3) No

En los casos (1) o (2), ¿en qué especialidad?.....

3. ¿Trabajaste durante los dos últimos años de la carrera?

- (1) No, era estudiante a tiempo completo o con algún trabajo intermitente
- (2) Sí, estudio y trabajo a tiempo parcial relacionado con los estudios
- (3) Sí, estudio y trabajo a tiempo parcial no relacionado con los estudios
- (4) Sí, estudio y trabajo a tiempo completo relacionado con los estudios
- (5) Sí, estudio y trabajo a tiempo completo no relacionado con los estudios

4. ¿Tu primer trabajo es el trabajo actual? (1) Sí (2) No

5. ¿Cuánto tiempo te costó encontrar el primer trabajo?

- (1) Trabajaba antes de acabar la carrera (2) Menos de 1 mes (3) Entre 1 y 3 meses
- (4) Entre 4 y 6 meses (5) Entre 7 meses y 1 año (6) Más de 1 año

6. ¿Cómo encontraste el primer trabajo?

- (1) Contactos (personales, familiares...)
- (2) Anuncios de prensa
- (3) Oposición/concurso público
- (4) “Servei Català de Col·locació” / INEM
- (5) Bolsas de trabajo institucionales*
- (6) Creación de empresa o despacho propio
- (7) Prácticas de estudios (
- (8) Servicios de la universidad
- (9) ETT
- (10) Empresas de selección
- (11) Internet
- (12) Otros

*Solo en la encuestas 2011

En relación con tu TRABAJO ACTUAL (el principal) o con tu ÚLTIMO TRABAJO:

7. ¿En qué año empezaste a trabajar?..... (dos dígitos)

8. ¿Qué hacía falta para ese trabajo?

- (1) Tu titulación específica Pasar a la pregunta 9.1
- (2) Sólo ser titulado Pasar a la pregunta 9.2
- (3) No hacía falta titulación universitaria Pasar a la pregunta 9.2

9.1. El trabajo que realizas o realizabas, ¿es propio de tu formación? (1) Sí (2) No

9.2. Para el trabajo que realizas o realizabas, ¿crees que te hace falta ser titulado universitario?

- (1) Sí (2) No

10. ¿A qué rama de actividad económica pertenece la empresa donde trabajas o trabajabas?

¹³⁴ Las cuestionarios están disponibles en la página web de AQU Catalunya (www.aqu.cat/insercio).

11. ¿Qué funciones realizas o realizabas en ella?

- | | | |
|---|---|------------------|
| (1) Dirección/gestión | (2) Comercial o logística | (3) Docencia |
| (4) I+D | (5) Asistencia médica y social | (6) Diseño, arte |
| (7) Funciones técnicas | (8) Otras funciones cualificadas (administrativas...) | |
| (9) Funciones no cualificadas (auxiliares...) | | |

12. ¿Qué tipo de contrato tienes o tenías?

- (1) Fijo
(2) Autónomo

12.1. En caso "Autónomo", trabajas por:

- | | |
|-------------------|--|
| (1) Cuenta propia | No contestar el apartado FACTORES DE CONTRATACIÓN (preg. 24 a 31) |
| (2) Cuenta ajena | |
| (3) Temporal | |
| (4) Becario | En caso "Becario", no contestar SATISFACCIÓN CON EL TRABAJO ACTUAL (preg. 19 a 22), ni FACTORES DE CONTRATACIÓN (preg. 24 a 31), ni NÚMERO TRABAJADORES EMPRESA (preg. 17) |
| (5) Sin contrato | En caso "Sin contrato", no contestar FACTORES DE CONTRATACIÓN (preg. 24 a 31) |

13. ¿Tienes una jornada laboral a tiempo completo? (excepto "Becario" de la pregunta 12)

- (1) Sí (2) No (tiempo parcial...)

14. ¿Qué duración tiene o tenía el contrato? (sólo "Temporal" de la pregunta 12)

- (1) Menos de 6 meses (2) Entre 6 meses y 1 año (3) Más de 1 año

15. La empresa es de ámbito: (1) Público (2) Privado

16. ¿Cuánto ganas o ganabas anualmente (bruto)?

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| (1) Menos de 9.000 € | (2) Entre 9.000 y 12.000 € | (3) Entre 12.000 y 15.000 € |
| (4) Entre 15.000 y 18.000 € | (5) Entre 18.000 y 24.000 € | (6) Entre 24.000 y 30.000 € |
| (7) Entre 30.000 y 40.000 € | (8) Más de 40.000 € | |

17. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa? (excepto "Becario" de la pregunta 12)

- | | | |
|---------------------|---------------------|--------------------|
| (1) Menos de 10 | (2) Entre 10 y 50 | (3) Entre 51 y 100 |
| (4) Entre 101 y 250 | (5) Entre 251 y 500 | (6) Más de 500 |

18. ¿Dónde trabajas o trabajabas (provincia o país)?

- | | | | |
|------------------------------------|---------------|---------------------|------------|
| (1) Barcelona | (2) Tarragona | (3) Girona | (4) Lleida |
| (5) Resto de comunidades autónomas | (6) Europa | (7) Resto del mundo | |

VALORACIÓN DE LA SATISFACCIÓN EN RELACIÓN CON TU TRABAJO ACTUAL

Puntúa del 1 (nada) al 7 (mucho) la satisfacción: (excepto becarios y los que no trabajan actualmente: "Ahora no" de la pregunta 1 y "Becario" y "Sin contrato" de la pregunta 12)

19. Con el contenido del trabajo

20. Con las perspectivas de mejora y promoción

21. Con el nivel de retribución

22. Con la utilidad de los conocimientos de la formación universitaria para el trabajo

23. Con el trabajo en general ("Becario" de la pregunta 12 sí responder a la pregunta 23)

VALORACIÓN DE LOS FACTORES DE CONTRATACIÓN

Puntúa del 1 (nada importante o no influyente) al 7 (muy importante o muy influyente) las razones o los factores que hicieron que te contrataran:

(excepto becarios, sin contrato y autónomos por cuenta propia: "Becario" y "Sin contrato" de la pregunta 12 y "Autónomo cuenta propia" de la pregunta 12.1)

24. Los conocimientos
25. Los conocimientos prácticos
26. La formación en idiomas / Saber idiomas
27. La formación en el uso de la informática y de las nuevas tecnologías
28. La manera de ser: personalidad, habilidades sociales, comunicación
29. La capacidad de gestión y planificación
30. La capacidad de trabajar en grupo
31. En definitiva, el papel de la formación global recibida en la universidad en tu contratación

VALORACIÓN DE LA FORMACIÓN RECIBIDA Y SU ADECUACIÓN AL PUESTO DE TRABAJO

¿Qué opinas de la formación que recibiste en la universidad? Puntúa del 1 (muy bajo) al 7 (muy bueno) el nivel de formación recibido en la universidad / su utilidad para el trabajo:

- | | |
|-----------------------------|--|
| 32./33. Formación teórica | 34./35. Formación práctica |
| 36./37. Expresión oral | 38./39. Comunicación escrita |
| 40./41. Trabajo en equipo | 42./43. Liderazgo |
| 44./45. Gestión | 46./47. Resolución de problemas |
| 48./49. Toma de decisiones | 50./51. Creatividad |
| 52./53. Pensamiento crítico | 54./55. Competencias instrumentales: informática |
| 56./57. Idiomas | 58./59. Documentación |

60. Si tuvieras que empezar de nuevo, ¿escogerías la misma carrera? (1) Sí (2) No

61. Si tuvieras que empezar de nuevo, ¿escogerías la misma universidad? (1) Sí (2) No

FORMACIÓN CONTINUA

62. Desde que has terminado los estudios, ¿has seguido o sigues estudiando?

- | | | |
|-------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| (1) No | Pasará a la pregunta 64 | |
| (2) Sí, cursos especializados | (3) Sí, una licenciatura | (4) Sí, un posgrado o un máster |
| (5) Sí, un doctorado | (6) Otros | |

63. ¿Lo cursas o lo has cursado en la misma universidad? (1) Sí (2) No

MOVILIDAD

64. ¿Has tenido alguna experiencia de movilidad?

- | | |
|----------------------|---|
| (1) No | (2) Sí, durante los estudios |
| (3) Sí, laboralmente | (4) Sí, por los estudios y por el trabajo |

RENDIMIENTO ACADÉMICO Y ESTATUS SOCIOECONÓMICO

65. ¿Cuál es la nota de tu expediente académico?

- | | | | |
|--------------|-------------|-------------------|---------------|
| (1) Aprobado | (2) Notable | (3) Sobresaliente | (4) Matrícula |
|--------------|-------------|-------------------|---------------|

66. ¿Cuál es el nivel de estudios más elevado de tus padres?

- | | |
|--|--|
| (1) Ambos tienen estudios primarios / sin estudios | (2) Uno de los dos tiene estudios medios |
| (3) Ambos tienen estudios medios | (4) Uno de los dos tiene estudios superiores |
| (5) Ambos tienen estudios superiores | |

67. Con respecto al empleo actual o pasado de tu padre: Trabajaba por

- | | | |
|-------------------|--|---------------|
| (1) Cuenta propia | 68.1. ¿Es un trabajo que requiera nivel universitario? | (1) Sí (2) No |
| (2) Cuenta ajena | ¿Qué nivel? | |
| | (1) Dirección/gestión | |
| | (2) Técnico superior | |
| | (3) Cualificado | |
| | (4) No cualificado | |

69. Con respecto al empleo actual o pasado de tu madre: Trabajaba por

- | | | |
|-------------------|--|---------------|
| (1) Cuenta propia | 68.1. ¿Es un trabajo que requiera nivel universitario? | (1) Sí (2) No |
| (2) Cuenta ajena | ¿Qué nivel? | |

- (1) Dirección/gestión
- (2) Técnico superior
- (3) Cualificado
- (4) No cualificado

EN CASO DE PARO

(sólo “Ahora no” y “Nunca” de la pregunta 1)

71. ¿Actualmente estás buscando trabajo? (1) Sí Pasar a la pregunta 74 (2) No

72. En caso de que NO, ¿por qué motivos?

(1) Seguir estudiando / oposiciones

(2) Maternidad/familia

73.1 En caso de “Maternidad/familia”, ¿tienes expectativas de buscar trabajo una vez terminada la misma?

(1) Sí

Fin de la encuesta

(2) No

Fin de la encuesta

(3) Otros

(A partir de la pregunta 74 responde sólo quién está buscando trabajo: “Sí” de la pregunta 71)

74. ¿Cuánto tiempo hace que buscas trabajo?

(1) Menos de 6 meses

(2) Entre 6 meses y 1 año

(3) Entre 1 y 2 años

(4) Más de 2 años

75. ¿Qué medios usas para buscar trabajo? (puedes señalar más de una opción)

(1) Contactos personales o familiares

(2) Iniciativa personal (entregando currículos, solicitando entrevistas...)

(3) Anuncios de prensa

(4) Oposición/concurso público

(5) “Servei Català de Col·locació”

(6) Creación de empresa o despacho propio

(7) Servicios de la universidad (bolsa de trabajo...)

(8) Convenios de cooperación educativa

(9) Colegio o asociación profesional

(10) Internet

(11) Otros

(12) No busco trabajo

Puntúa del 1 (nada importante) al 7 (muy importante) cada uno de los siguientes elementos en cuanto a tus dificultades para encontrar trabajo:

76. Carencias en la formación universitaria recibida

77. Actividades personales que impiden trabajar (seguir estudiando, familia, otras...)

78. Falta de práctica profesional

79. Exigencia de tener un trabajo que me guste

80. Falta de conocimientos sobre el mercado laboral

81. Exigencia de tener un trabajo con un adecuado nivel retributivo

82. Falta de conocimientos de idiomas

83. Falta de conocimientos en informática

84. Falta de habilidades o conocimientos complementarios

85. Desde que te graduaste, ¿cuántos trabajos has rechazado por considerarlos poco adecuados?

12.2 Listado de titulaciones incluidas en las encuestas

Tabla 67: Listado de titulaciones y frecuencia. Total de titulados encuestados en 2008 y 2011

	2008	2011
Humanidades		
L. Antropología Social y Cultural	94	121
L. Geografía	144	81
L. Historia	263	225
L. Historia del Arte	138	140
L. Historia y Ciencias de la Música	20	23
L. Estudios Asia Oriental	-	8
L. Filosofía	111	92
L. Humanidades	88	101
L. Lingüística	15	21
L. Teoría de la Literatura y Literatura Comparada	27	39
L. Filología Catalana	116	59
L. Filología Hispánica	141	107
L. Filología Alemana	19	12
L. Filología Inglesa	129	141
L. Filología Francesa	22	14
L. Filología Gallega	-	1
L. Filología Italiana	11	2
L. Filología Portuguesa	6	-
L. Traducción e Interpretación	81	105
L. Traducción e Interpretación (alemán)	12	15
L. Traducción e Interpretación (inglés)	62	64
L. Traducción e Interpretación (francés)	27	22
L. Filología Árabe	6	9
L. Filología Clásica	14	13
L. Filología Eslava	6	3
L. Filología Hebrea	1	2
L. Filología Románica	7	13
L. Bellas Artes	115	119
Ciencias Sociales EAD		
L. Administración y Dirección de Empresas	515	403
L. Economía	297	273
L. Ciencias Actuariales y Financieras	22	29
D. Investigación y Técnicas de Mercado	34	69
D. Ciencias Empresariales	643	519
D. Turismo	45	75
L. Derecho	506	406
L. Criminología	-	104
Ciencias Sociales		
D. Relaciones Laborales	311	296
D. Trabajo Social	128	156
L. Ciencias del Trabajo	106	115
D. Gestión y Administración Pública	82	85
L. Ciencias Políticas y de la Administración	156	139
L. Sociología	104	117
L. Comunicación Audiovisual	106	148
L. Periodismo	143	165
L. Publicidad y Relaciones Públicas	38	89
D. Biblioteconomía y Documentación	69	60
L. Documentación	61	47
L. Psicología	274	308
L. Pedagogía	171	169
L. Psicopedagogía	150	120
Maestro (Educación Especial)	141	156
D. Maestro (Educación Física)	192	213
D. Maestro (Educación Infantil)	279	283

D. Maestro (Educación Musical)	141	133
D. Maestro (Lengua Extranjera)	98	147
D. Maestro (Educación Primaria)	224	225
D. Educación Social	214	210
L. Ciencias de la Actividad Física y del Deporte	-	146
Ciencias Experimentales		
L. Química	228	210
L. Enología	20	27
L. Biología	285	247
L. Bioquímica	64	92
L. Ciencias Ambientales	109	134
L. Geología	55	69
L. Biotecnología	33	48
L. Física	83	95
L. Matemáticas	81	74
D. Estadística	46	43
L. Ciencias y Técnicas Estadísticas	11	9
Ciencias de la Salud		
D. Fisioterapia	43	42
D. Enfermería	273	279
D. Logopedia	43	34
D. Nutrición Humana y Dietética	-	47
D. Óptica y Optometría	85	61
D. Podología	42	32
L. Medicina	280	277
L. Odontología	52	58
L. Farmacia	137	95
L. Ciencia y Tecnología de los Alimentos	81	96
L. Veterinaria	76	68
Técnica		
Arquitectura	132	113
Arquitectura Técnica	169	146
IT. Minas (Explotación de Minas)	19	14
IT. Obras Públicas	66	66
IT. Topografía	23	27
I. Geológica	15	14
I. Caminos, Canales y Puertos	71	79
I. Minas	-	2
D. Máquinas Navales	2	7
IT. Navegación Marítima	13	17
IT. Naval en Propulsión y Servicios del Buque	17	14
L. Máquinas Navales	4	3
L. Náutica y Transporte Marítimo	7	4
IT. Industrial (Electricidad)	66	120
IT. Industrial (Electrónica Industrial)	151	195
IT. Industrial (Mecánica)	146	250
IT. Industrial (Química Industrial)	141	184
IT. Industrial (Textil)	13	8
I. Industrial	186	156
I. Química	137	126
I. Organización Industrial	40	79
I. Materiales	16	24
I. Automática y Electrónica Industrial	21	42
IT. Telecomunicaciones (Sistemas de Telecomunicación)	43	35
IT. Telecomunicaciones (Sistemas Electrónicos)	81	88
IT. Telecomunicaciones (Sonido e Imagen)	7	37
IT. Telecomunicaciones (Telemática)	37	52
IT. Informática de Gestión	163	211
IT. Informática de Sistemas	162	219
I. Telecomunicaciones	125	164
I. Informática	231	257

I. Electrónica	55	49
IT. Agrícola (Explotaciones Agropecuarias)	35	31
IT. Agrícola (Hortofruticultura y Jardinería)	23	28
IT. Agrícola (Industrias agrarias y Alimentarias)	62	81
IT. Agrícola (Mecanización y Construcciones Rurales)	15	9
IT. Forestal (Explotaciones Forestales)	43	30
IT. Forestal (Industrias Forestales)	10	1
I. Agronómica	103	69
I. Forestal	69	44
IT. Aeronáutica	-	30

L = Licenciatura; D = Diplomatura; I = Ingeniería Superior; IT

12.3 Análisis de la inexperiencia laboral

En la Tabla 68 se puede observar el tiempo que tenían buscando trabajo los desempleados sin experiencia laboral.

Tabla 68: Parados sin experiencia laboral previa. Tiempo buscando trabajo

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 6 meses	14	43,8	24	39,3
Entre 6 meses y un año	11	34,4	13	21,3
Entre 1 y 2 años	3	9,4	14	23
Más de 2 años	4	12,5	10	16,4
<i>Total</i>	<i>32</i>	<i>100</i>	<i>61</i>	<i>100</i>

Debido a los pocos efectivos presentes en este colectivos, no es posible –seguramente tampoco conveniente– la aplicación de técnicas estadísticas para analizar su situación. A nivel puramente descriptivo, se puede observar que la mayoría de los titulados que buscaban su primer trabajo tenían menos de 6 meses de haber decidido incorporarse al mercado de trabajo. Además en la encuesta 2011, se detecta un grupo de 24 titulados que habían buscado su primer trabajo durante más de un año, un crecimiento en términos relativos de cerca de 20 puntos porcentuales. Se trata de un fenómeno que, de acuerdo al crecimiento del desempleo posterior a la realización de las encuestas podría incrementarse en posteriores estudios.

Con respecto a los inactivos que manifestaron nunca haber trabajado, la encuesta proporciona datos sobre los motivos que los han llevado a no buscar trabajo, como puede verse en la Tabla 69.

Tabla 69: Inactivos sin experiencia. Motivos para no buscar trabajo

	2008		2011	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Continuar estudios	93	83	60	69
Maternidad-Hogar	7	6,3	6	6,9
Otros	12	10,7	21	24,1
<i>Total</i>	<i>112</i>	<i>100</i>	<i>87</i>	<i>100</i>

Claramente se observa que el motivo prioritario de no buscar trabajo después de haber terminado la carrera es la continuación de los estudios. En el motivo “otros”, difícil de interpretar, hay un aumento del porcentaje en 2011, mientras que la decisión de no

haber trabajado nunca por motivos de maternidad/hogar es prácticamente anecdótica en ambas encuestas.

Integrando los dos indicadores, se observa que más de la mitad de los parados sin experiencia laboral previa –en 2008 cerca del 80%– habían estado buscando trabajo durante menos de 1 año, es decir, que la mayoría estuvieron inactivos durante al menos dos años después de la titulación. Los titulados sin experiencia previa no respondieron a la pregunta sobre continuación de estudios, pero tomando en cuenta las razones para no buscar trabajo expresadas por el colectivo de inactivos, es plausible pensar que se mantuvieron inactivos en el periodo posterior a la titulación por la misma razón.

12.4 Análisis de la situación laboral mediante regresiones logísticas

En este anexo se presentan los resultados del análisis de la situación laboral de los titulados mediante la aplicación de la técnica de regresión logística. La finalidad de este análisis era encontrar las variables que tenían más peso en la determinación de la situación laboral. Para ello, en total se elaboraron 6 modelos de regresión: uno para cada situación laboral (ocupación, paro o inactividad) para cada encuesta.

El primer resultado que arrojaron los modelos logísticos fue la baja capacidad explicativa del conjunto de variables elegidas para determinar la situación laboral de los titulados. En ninguno de los seis modelos se superó el 4% de capacidad explicativa en función al valor de la *pseudo R2 de Nagelkerke*. Es decir, que dentro de las tres situaciones laborales posibles, se encontró una heterogeneidad importante de titulados. Aun así, al interior de cada modelo se pudieron encontrar algunos elementos que permiten conocer las características que apuntarían, aunque tímidamente, hacia una mayor o menor probabilidad de tener determinada situación laboral cuatro años después de haber obtenido el título. A continuación se ofrecen los resultados del análisis de los seis modelos logísticos¹³⁵.

Situación laboral: ocupado

En la tabla Tabla 70 (2008) y en la Tabla 71 (2011) se presentan los resultados de los modelos logísticos que analizan la probabilidad de estar ocupado en el momento de la encuesta. Para interpretar los resultados es importante tomar en cuenta la gran cantidad de individuos, con un alto grado de heterogeneidad, que se encontraban ocupados en ambas encuestas en contraposición con los que estaban parados o inactivos¹³⁶. A nivel general se observa que el hecho de estar ocupado está relacionado principalmente con la titulación y en segundo lugar con el hecho de haber trabajado o no durante los estudios. El origen social solamente se manifiesta con respecto al nivel formativo familiar de los padres y además la única categoría con un resultado estadísticamente significativo es el nivel superior de estudios relacionado con una probabilidad menor de encontrarse

¹³⁵ La operacionalización de las variables independientes corresponde a la misma que se utilizó en los modelos logísticos que analizan el tipo de trabajo de los titulaos ocupados, puede revisarse en el apartado 8.2.

¹³⁶ En 2008 había 11.007 titulados ocupados frente a 764 no ocupados; en 2011, 10.826 ocupados frente a 1393 no ocupados.

ocupado que en las familias con padres que estudiaron hasta la primaria, aunque cabe decir que con coeficientes bajos. Finalmente, ni la edad ni el sexo presentaron un impacto significativo en predecir el hecho de estar ocupado tanto en 2008 como 2011.

Tabla 70: Análisis de la probabilidad de estar ocupado en 2008. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	0,018	0,012	<i>ns</i>	1,018
Sexo(1) (ref mujeres)	0,012	0,095	<i>ns</i>	1,012
NFF (ref primario)			*	
NFF(1) medio	-0,075	0,109	<i>ns</i>	0,928
NFF(2) superior	-0,356	0,124	**	0,7
NOF (ref bajo)			**	
NOF (1) medio	-0,193	0,108	<i>ns</i>	0,824
NOF (2) alto	0,127	0,129	<i>ns</i>	1,135
Área-ciclo (ref humanidades)			**	
Área-ciclo(1) h. aplicadas	0,661	0,34	<i>ns</i>	1,938
Área-ciclo(2) dip. Sociales	0,942	0,155	**	2,565
Área-ciclo(3) lic. Sociales	0,345	0,146	**	1,412
Área-ciclo(4) dip. EAD	0,523	0,207	**	1,687
Área-ciclo(5) lic EAD	0,579	0,157	**	1,785
Área-ciclo(6) experimentales	0,592	0,166	**	1,808
Área-ciclo(7) dip. Salud	0,837	0,25	**	2,309
Área-ciclo(8) lic salud	1,338	0,265	**	3,811
Área-ciclo(9) ing. técnicas	0,553	0,161	**	1,739
Área-ciclo(10) ing. superiores	1,008	0,202	**	2,741
Trabajo univ. (ref estudiantes)			**	
Trab-Uni(1) TP relacionado	0,917	0,138	**	2,503
Trab-Uni(2) TP no relacionado	0,061	0,116	<i>ns</i>	1,062
Trab-Uni(3) TC relacionado	0,554	0,15	**	1,741
Trab-Uni(4) TC no relacionado	0,102	0,17	<i>ns</i>	1,108
Constante	1,717	0,366	**	5,566
Pseudo R ² de Nagelkerke	,043			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =6,323	Gf=8	Sig =0,611	
Casos incluidos en el análisis = 11393				
** p<0,01 *p<0,05, <i>ns</i> = no significativo				

Profundizando un poco en la variable relacionada con la titulación estudiada, se observó en ambas encuestas que todas las subáreas tenían una probabilidad mayor de estar ocupados que la categoría de referencia: humanidades no aplicadas. En ambas encuestas, la polarización mayor, a partir del valor de los coeficientes, se dio en las licenciaturas en salud, mientras que en el resto de titulaciones el valor de los coeficientes presentó una estructura diferente entre las encuestas. Finalmente, haber trabajado en algo relacionado –tanto a tiempo completo como a tiempo parcial– tenía un impacto significativo en la probabilidad encontrarse ocupado, con referencia los que solo estudiaron durante la carrera. Por el contrario, la probabilidad de estar ocupado si el titulado combinó estudios con trabajo en algo no relacionado –a tiempo completo o a tiempo parcial–, aunque es mayor que la de los estudiantes, no resultó ser estadísticamente significativa.

Tabla 71: Análisis de la probabilidad de estar ocupado en 2011. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	0,009	0,008	<i>ns</i>	1,009
Sexo(1) (ref mujeres)	-0,041	0,069	<i>ns</i>	0,96
NFF (ref primario)			**	
NFF(1) medio	0,009	0,08	<i>ns</i>	1,009
NFF(2) superior	-0,231	0,092	**	0,794
NOF (ref bajo)			<i>ns</i>	
NOF (1) medio	0,068	0,082	<i>ns</i>	1,07
NOF (2) alto	0,153	0,091	<i>ns</i>	1,165
Área-ciclo (ref humanidades no aplicadas)			**	
Área-ciclo(1) lic. Humanidades aplicadas	0,168	0,214	<i>ns</i>	1,183
Área-ciclo(2) dip. Sociales	0,899	0,118	**	2,456
Área-ciclo(3) lic. Sociales	0,471	0,113	**	1,602
Área-ciclo(4) dip. EAD	0,114	0,154	<i>ns</i>	1,121
Área-ciclo(5) lic. EAD	0,771	0,132	**	2,161
Área-ciclo(6) Experimentales	0,431	0,125	**	1,539
Área-ciclo(7) dip. Salud	0,927	0,196	**	2,527
Área-ciclo(8) lic. Salud	1,092	0,188	**	2,98
Área-ciclo(9) ing. Técnicas	0,36	0,113	**	1,433
Área-ciclo(10) ing. Superiores	0,693	0,134	**	2
Trabajo univ. (ref estudiantes)			**	
Trab-Uni(1) TP relacionado	0,244	0,081	**	1,276
Trab-Uni(2) TP no relacionado	-0,021	0,089	<i>ns</i>	0,979
Trab-Uni(3) TC relacionado	0,499	0,101	**	1,647
Trab-Uni(4) TC no relacionado	0,226	0,134	<i>ns</i>	1,254
Constante	1,256	0,249	**	3,512
Pseudo R ² de Nagelkerke	,030			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =5,806	GF=8	Sig =0,669	
Casos incluidos en el análisis = 1 1888				
** p<0,01 *p<0,05, <i>ns</i> = no significativo				

Situación laboral: paro

Los modelos logísticos elaborados para analizar la situación de paro, mostrados en Tabla 72 (2008) y en la Tabla 73 (2011), matizan ligeramente lo encontrado en la situación laboral anterior. La capacidad explicativa de los modelos, si bien en ambos casos es muy baja, en 2011 –con una mayor cantidad de titulados en esta situación que en 2008¹³⁷– el valor de la pseudo R² de Nagelkerke es todavía más bajo.

Como era de esperarse a partir del análisis de los titulados ocupados, todas las subáreas en ambas encuestas mostraron una menor probabilidad de estar en paro que las humanidades no aplicadas, y además prácticamente todas con un coeficiente estadísticamente significativo.

¹³⁷ En términos absolutos se pasó de 362 titulados en paro en 2008 a 957 en 2011.

Por lo que hace al trabajo durante los estudios, en ambas encuestas se encontró un resultado significativo en la categoría de tiempo parcial relacionado, que presentó una menor probabilidad de estar en paro que los estudiantes a tiempo completo. Adicionalmente, en 2011, el tiempo completo relacionado también presentó un coeficiente negativo, es decir, que el haber trabajado a tiempo completo en algo relacionado con los estudios se puede interpretar como un factor de protección frente al desempleo, siempre en relación con aquellos que solo estudiaron durante los dos últimos años de la carrera.

Tabla 72: Análisis de la probabilidad de estar en paro en 2008. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	-0,035	0,017	*	0,966
Sexo(1) (ref mujeres)	0,077	0,128	<i>ns</i>	1,08
NFF (ref primario)			<i>ns</i>	
NFF(1) medio	0,129	0,143	<i>ns</i>	1,137
NFF(2) superior	0,126	0,171	<i>ns</i>	1,134
NOF (ref bajo)			<i>ns</i>	
NOF (1) medio	0,202	0,145	<i>ns</i>	1,224
NOF (2) alto	-0,052	0,173	<i>ns</i>	0,95
Área-ciclo (ref humanidades no aplicadas)			**	
Área-ciclo(1) lic. Humanidades aplicadas	-0,425	0,405	<i>ns</i>	0,654
Área-ciclo(2) dip. Sociales	-1,038	0,205	**	0,354
Área-ciclo(3) lic. Sociales	-0,387	0,189	*	0,679
Área-ciclo(4) dip. EAD	-0,727	0,283	**	0,484
Área-ciclo(5) lic. EAD	-0,754	0,213	**	0,47
Área-ciclo(6) Experimentales	-0,881	0,236	**	0,415
Área-ciclo(7) dip. Salud	-1,372	0,402	**	0,254
Área-ciclo(8) lic. Salud	-1,338	0,358	**	0,262
Área-ciclo(9) ing. Técnicas	-0,71	0,214	**	0,492
Área-ciclo(10) ing. Superiores	-1,244	0,287	**	0,288
Trabajo univ. (ref estudiantes)			**	
Trab-Uni(1) TP relacionado	-0,838	0,192	**	0,432
Trab-Uni(2) TP no relacionado	0,091	0,154	<i>ns</i>	1,095
Trab-Uni(3) TC relacionado	-0,273	0,196	<i>ns</i>	0,761
Trab-Uni(4) TC no relacionado	0,17	0,218	<i>ns</i>	1,186
Constante	-1,89	0,51	**	0,151
Pseudo R ² de Nagelkerke	,040			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =6,249	GF=8	Sig =0,619	
Casos incluidos en el análisis = 1 1393				
** p<0,01 *p<0,05, <i>ns</i> = no significativo				

En sintonía con lo encontrado en el análisis descriptivo, la edad está relacionada con la situación de paro únicamente en 2008: a medida que aumenta la edad, disminuye ligeramente la probabilidad de encontrarse en paro. Finalmente, el origen social prácticamente no tienen ningún tipo de impacto en la probabilidad de encontrarse desempleado. El único resultado estadísticamente significativo -aunque casi en el límite con un nivel de confianza de 95%, $p=0,045$ – se presentó en la encuesta 2011 entre los

titulados con padres en el nivel de estudios superiores, que tenían una probabilidad mayor de estar en paro que los titulados que provenían de familias con nivel primario.

Tabla 73: Análisis de la probabilidad de estar en paro en 2011. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	-0,001	0,009	<i>Ns</i>	0,999
Sexo(1) (ref mujeres)	0,129	0,079	<i>ns</i>	1,138
NFF (ref primario)			*	
NFF(1) medio	-0,038	0,093	<i>ns</i>	0,963
NFF(2) superior	0,214	0,107	*	1,239
NOF (ref bajo)			<i>ns</i>	
NOF (1) medio	-0,014	0,095	<i>ns</i>	0,986
NOF (2) alto	-0,135	0,106	<i>ns</i>	0,874
Área-ciclo (ref humanidades no aplicadas)			**	
Área-ciclo(1) lic. Humanidades aplicadas	-0,081	0,244	<i>ns</i>	0,923
Área-ciclo(2) dip. Sociales	-0,854	0,137	**	0,426
Área-ciclo(3) lic. Sociales	-0,413	0,131	**	0,662
Área-ciclo(4) dip. EAD	0,024	0,172	<i>ns</i>	1,025
Área-ciclo(5) lic. EAD	-0,664	0,151	**	0,515
Área-ciclo(6) Experimentales	-0,392	0,144	**	0,676
Área-ciclo(7) dip. Salud	-1,154	0,258	**	0,315
Área-ciclo(8) lic. Salud	-1,259	0,241	**	0,284
Área-ciclo(9) ing. Técnicas	-0,299	0,129	*	0,742
Área-ciclo(10) ing. Superiores	-0,671	0,155	**	0,511
Trabajo univ. (ref estudiantes)			**	
Trab-Uni(1) TP relacionado	-0,198	0,094	*	0,82
Trab-Uni(2) TP no relacionado	0,074	0,103	<i>ns</i>	1,077
Trab-Uni(3) TC relacionado	-0,527	0,119	**	0,591
Trab-Uni(4) TC no relacionado	-0,164	0,152	<i>ns</i>	0,849
Constante	-1,954	0,282	**	0,142
Pseudo R ² de Nagelkerke	0,029			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =4,073	Gl=8	Sig =0,850	
Casos incluidos en el análisis = 11888				
** p<0,01 *p<0,05, ns = no significativo				

Situación laboral: inactividad

El análisis de la probabilidad de que los titulados se encuentren fuera del mercado de trabajo muestra resultados semejantes al análisis del paro. En la Tabla 74 (2008) y en la Tabla 75 (2011) se observa por un lado que la edad no tiene ningún efecto significativo cuando se controla por el resto de variables. Con respecto al origen social, se puede observar que solamente en 2008 los hijos de padres con estudios superiores tenían una probabilidad ligeramente mayor de estar fuera del mercado de trabajo con respecto a la categoría de referencia. El estatus ocupacional de los padres no tienen ningún efecto significativo en ambas encuestas.

En cuanto al efecto de la titulación, todas las categorías presentaron un coeficiente negativo, es decir, que controlando por el resto de variables, tenían una probabilidad

menor de estar inactivos que los titulados de humanidades aplicadas, aunque cabe señalar que no todas las áreas mostraron un resultado estadísticamente significativo. Finalmente en la variable estudios y trabajo los coeficientes significativos aparecieron en las dos categorías de trabajado relacionado con los estudios, con una menor probabilidad de estar fuera del mercado de trabajo que la de los estudiantes a tiempo completo.

Tabla 74: Análisis de la probabilidad de estar inactivo en 2008. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	,002	,016	<i>ns</i>	1,002
Sexo(1) (ref mujeres)	-,110	,136	<i>ns</i>	,895
NFF (ref primario)			**	
NFF(1) medio	-,003	,162	<i>ns</i>	,997
NFF(2) superior	,569	,175	**	1,766
NOF (ref bajo)			<i>ns</i>	
NOF (1) medio	,164	,157	<i>ns</i>	1,178
NOF (2) alto	-,204	,186	<i>ns</i>	,816
Área-ciclo (ref humanidades no aplicadas)			*	
Área-ciclo(1) lic. Humanidades aplicadas	-,991	,601	<i>ns</i>	,371
Área-ciclo(2) dip. Sociales	-,749	,232	**	,473
Área-ciclo(3) lic. Sociales	-,253	,218	<i>ns</i>	,777
Área-ciclo(4) dip. EAD	-,237	,294	<i>ns</i>	,789
Área-ciclo(5) lic. EAD	-,322	,224	<i>ns</i>	,725
Área-ciclo(6) Experimentales	-,241	,228	<i>ns</i>	,786
Área-ciclo(7) dip. Salud	-,297	,319	<i>ns</i>	,743
Área-ciclo(8) lic. Salud	-,1,232	,385	**	,292
Área-ciclo(9) ing. Técnicas	-,313	,234	<i>ns</i>	,731
Área-ciclo(10) ing. Superiores	-,678	,274	*	,508
Trabajo univ. (ref estudiantes)			**	
Trab-Uni(1) TP relacionado	-,953	,194	**	,386
Trab-Uni(2) TP no relacionado	-,227	,170	<i>ns</i>	,797
Trab-Uni(3) TC relacionado	-,853	,230	**	,426
Trab-Uni(4) TC no relacionado	-,428	,263	<i>ns</i>	,652
Constante	-,3,152	,511	**	,043
Pseudo R ² de Nagelkerke	,036			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =2,707	GF=8	Sig =0,951	
Casos incluidos en el análisis = 11393				
** p<0,01 *p<0,05, <i>ns</i> = no significativo				

Tabla 75: Análisis de la probabilidad de estar inactivo en 2011. Resultados de la regresión logística

	B	E.T.	Sig.	Exp(B)
Edad	-,030	,015	<i>ns</i>	,970
Sexo(1) (ref mujeres)	-,180	,128	<i>ns</i>	,835
NFF (ref primario)			<i>ns</i>	
NFF(1) superior	,232	,168	<i>ns</i>	1,261
NFF(2) medio	,061	,145	<i>ns</i>	1,063
NOF (ref bajo)			<i>ns</i>	
NOF (1) alto	-,174	,162	<i>ns</i>	,840
NOF (2) medio	-,193	,151	<i>ns</i>	,824
Área-ciclo (ref humanidades no aplicadas)			**	
Área-ciclo(1) lic. Humanidades aplicadas	-,343	,387	<i>ns</i>	,710
Área-ciclo(2) dip. Sociales	-,905	,212	**	,404
Área-ciclo(3) lic. Sociales	-,443	,204	*	,642
Área-ciclo(4) dip. EAD	-,454	,299	<i>ns</i>	,635
Área-ciclo(5) lic. EAD	-,924	,257	**	,397
Área-ciclo(6) Experimentales	-,435	,219	*	,647
Área-ciclo(7) dip. Salud	-,471	,292	<i>ns</i>	,625
Área-ciclo(8) lic. Salud	-,656	,289	*	,519
Área-ciclo(9) ing. Técnicas	-,438	,206	*	,645
Área-ciclo(10) ing. Superiores	-,647	,226	**	,524
Trabajo univ. (ref estudiantes)			<i>ns</i>	
Trab-Uni(1) TP relacionado	-,308	,147	**	,735
Trab-Uni(2) TP no relacionado	-,115	,161	<i>ns</i>	,891
Trab-Uni(3) TC relacionado	-,358	,178	**	,699
Trab-Uni(4) TC no relacionado	-,363	,261	<i>ns</i>	,696
Constante	-1,872	,484	**	,154
Pseudo R ² de Nagelkerke	,018			
Prueba de Hosmer y Lemeshow	Chi ² =7,202	GF=8	Sig =0,515	
Casos incluidos en el análisis = 1 1888				
** p<0,01 *p<0,05, <i>ns</i> = no significativo				

12.5 Variables activas por tipología

Tabla 76: Distribución de las variables activas en cada tipo. Titulados asalariados en 2008

Variable	Categoría	% categoría en tipo	% categoría en muestra	% tipo en categoría	Valor-Test	Frecuencia
Tipo 1: Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público						
Titularidad empresa	Pública	86,21	36,14	61,84	62,42	3629
Rama	Educación	70,19	24,87	73,17	59,88	2497
Tipo de contrato	Temporal	69,73	31,21	57,91	48,17	3134
Adecuación	Req tit-FU	92,32	74,00	32,34	26,93	7430
Ingresos-jornada	Parcial >12	12,72	5,65	58,38	16,82	567
Tamaño empresa	Pequeña	42,49	29,59	37,23	16,40	2971
Rama	Sanidad	21,01	14,71	37,03	10,20	1477
Antigüedad	Ins. corta	53,90	47,52	29,41	7,55	4771
Ingresos-jornada	Parcial <12	7,49	4,70	41,31	7,41	472
Antigüedad	Ins. media	42,49	36,53	30,15	7,27	3668
Lugar	Girona	12,95	9,72	34,53	6,25	976
Ingresos-jornada	Perdidos	7,11	5,32	34,64	4,55	534
Ingresos-jornada	Completa 18-24	30,35	27,26	28,86	4,06	2737
Lugar	Lleida	8,41	6,78	32,16	3,73	681
Ingresos-jornada	Completa 12-15	10,03	8,32	31,26	3,57	835
Lugar	Tarragona	12,45	10,62	30,39	3,44	1066
Lugar	Fuera Cataluña	7,15	6,54	28,31	1,39	657
Tamaño empresa	Mediana	21,17	20,86	26,30	0,42	2095
Ingresos-jornada	Completa 15-18	10,60	10,66	25,79	-0,06	1070
Ingresos-jornada	Completa <12	3,80	3,95	24,94	-0,39	397
Tamaño empresa	Grande	31,62	35,32	23,21	-4,59	3546
Adecuación	Req tit-FNU	6,15	9,20	17,32	-6,47	924
Ingresos-jornada	Completa 24-30	15,21	19,52	20,20	-6,54	1960
Tipo de contrato	Autónomo	0,58	2,17	6,88	-7,23	218
Lugar	Barcelona	59,05	66,29	23,09	-8,97	6656
Rama	Serv. público	4,80	9,12	13,65	-9,40	916
Rama	TIC	0,96	6,22	4,00	-15,01	625
Rama	Construcción	0,31	5,64	1,41	-16,71	566
Adecuación	No req tit-FU	0,58	6,36	2,35	-16,80	639
Tamaño empresa	Micro	4,00	13,81	7,50	-18,67	1387
Rama	Comercio	0,19	6,45	0,77	-18,74	648
Rama	Serv. Empr.	0,85	9,55	2,29	-20,93	959
Rama	Finanzas	0,27	8,25	0,85	-21,23	828
Adecuación	No req tit-FNU	0,96	10,44	2,39	-21,83	1048
Antigüedad	Ins. larga	3,53	15,90	5,76	-22,53	1597
Ingresos-jornada	Completa >30	2,69	14,63	4,77	-22,82	1469
Rama	Industria	1,15	14,96	2,00	-27,26	1502
Tipo de contrato	Fijo	29,50	66,12	11,57	-45,15	6639
Titularidad empresa	Privada	13,60	63,76	5,53	-62,54	6402

N = 2603 - % = 25,92

Tipo 2: Consolidación laboral en el ámbito público						
Rama	Serv. público	69,19	9,12	82,86	56,50	916
Titularidad empresa	Pública	96,72	36,14	29,24	45,74	3629
Antigüedad	Ins. larga	44,94	15,90	30,87	24,53	1597
Tamaño empresa	Grande	63,17	35,32	19,54	19,90	3546
Adecuación	No req tit-FNU	22,42	10,44	23,47	12,35	1048
Adecuación	No req tit-FU	15,04	6,36	25,82	10,94	639
Tipo de contrato	Temporal	38,20	31,21	13,37	5,18	3134
Ingresos-jornada	Parcial >12	8,02	5,65	15,52	3,39	567

Lugar	Lleida	9,30	6,78	14,98	3,31	681
Lugar	Tarragona	12,67	10,62	13,04	2,25	1066
<i>Ingresos-jornada</i>	<i>Perdidos</i>	6,47	5,32	13,30	1,70	534
Ingresos-jornada	Completa >30	16,13	14,63	12,05	1,44	1469
Ingresos-jornada	Completa 24-30	21,06	19,52	11,79	1,32	1960
Ingresos-jornada	Completa 15-18	10,76	10,66	11,03	0,07	1070
Lugar	Barcelona	65,54	66,29	10,80	-0,52	6656
Ingresos-jornada	Completa 18-24	26,44	27,26	10,60	-0,61	2737
Rama	Sanidad	13,95	14,71	10,36	-0,71	1477
Ingresos-jornada	Completa 12-15	6,84	8,32	8,98	-1,85	835
Lugar	Fuera Cataluña	5,01	6,54	8,37	-2,16	657
Ingresos-jornada	Completa <12	2,64	3,95	7,30	-2,38	397
Adecuación	Req tit-FNU	7,02	9,20	8,33	-2,67	924
Lugar	Girona	7,47	9,72	8,40	-2,68	976
Tipo de contrato	Fijo	60,53	66,12	10,00	-4,07	6639
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Autónomo</i>	0,64	2,17	3,21	-4,08	218
Tamaño empresa	Mediana	16,13	20,86	8,45	-4,15	2095
Ingresos-jornada	Parcial <12	1,64	4,70	3,81	-5,63	472
Rama	TIC	1,09	6,22	1,92	-8,81	625
Rama	Comercio	1,19	6,45	2,01	-8,86	648
Tamaño empresa	Micro	5,29	13,81	4,18	-9,56	1387
Rama	Educación	13,13	24,87	5,77	-10,08	2497
Antigüedad	Ins. corta	32,73	47,52	7,52	-10,48	4771
Rama	Construcción	0,18	5,64	0,35	-10,61	566
Antigüedad	Ins. media	22,33	36,53	6,68	-10,66	3668
Tamaño empresa	Pequeña	14,04	29,59	5,18	-12,69	2971
Rama	Finanzas	0,36	8,25	0,48	-12,73	828
Adecuación	Req tit-FU	55,52	74,00	8,20	-14,06	7430
Rama	Serv. Empr.	0,09	9,55	0,10	-14,73	959
Rama	Industria	0,82	14,96	0,60	-17,30	1502
Titularidad empresa	Privada	3,28	63,76	0,56	-45,67	6402

$N = 1.097 - \% = 10,93$

Tipo 3: Inestabilidad laboral en la empresa privada

Adecuación	No req tit-FNU	51,42	10,44	63,84	42,35	1048
Tamaño empresa	Micro	47,81	13,81	44,85	32,76	1387
Rama	Comercio	31,05	6,45	62,35	31,03	648
Titularidad empresa	Privada	89,24	63,76	18,14	22,19	6402
Ingresos-jornada	Completa <12	17,37	3,95	56,93	21,35	397
Ingresos-jornada	Completa 12-15	21,68	8,32	33,77	16,35	835
Ingresos-jornada	Parcial <12	15,30	4,70	42,16	16,22	472
Adecuación	No req tit-FU	13,53	6,36	27,54	10,16	639
Lugar	Girona	16,37	9,72	21,82	8,07	976
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Autónomo</i>	5,46	2,17	32,57	7,52	218
Antigüedad	Ins. larga	23,21	15,90	18,91	7,36	1597
Ingresos-jornada	Completa 15-18	16,76	10,66	20,37	7,17	1070
Rama	Serv. Empr.	13,53	9,55	18,35	4,96	959
Antigüedad	Ins. corta	50,73	47,52	13,83	2,46	4771
Rama	Sanidad	16,60	14,71	14,62	2,00	1477
Lugar	Fuera Cataluña	7,76	6,54	15,37	1,82	657
Lugar	Lleida	7,84	6,78	14,98	1,55	681
Tipo de contrato	Fijo	67,72	66,12	13,27	1,28	6639
Rama	TIC	6,61	6,22	13,76	0,57	625
Tamaño empresa	Pequeña	29,05	29,59	12,72	-0,42	2971
Lugar	Tarragona	9,84	10,62	12,01	-0,93	1066
Rama	Industria	13,53	14,96	11,72	-1,52	1502
<i>Ingresos-jornada</i>	<i>Perdidos</i>	4,07	5,32	9,93	-2,13	534
Rama	Construcción	3,92	5,64	9,01	-2,93	566
Ingresos-jornada	Parcial >12	3,61	5,65	8,29	-3,52	567

Adecuación	Req tit-FNU	6,07	9,20	8,55	-4,33	924
Tipo de contrato	Temporal	24,60	31,21	10,21	-5,59	3134
Rama	Finanzas	4,15	8,25	6,52	-6,17	828
Lugar	Barcelona	58,03	66,29	11,34	-6,63	6656
Antigüedad	Ins. media	26,06	36,53	9,24	-8,56	3668
Tamaño empresa	Mediana	11,99	20,86	7,45	-8,88	2095
Rama	Serv. público	1,84	9,12	2,62	-11,40	916
Ingresos-jornada	Completa 18-24	13,76	27,26	6,54	-12,40	2737
Ingresos-jornada	Completa >30	2,38	14,63	2,11	-15,75	1469
Rama	Educación	8,69	24,87	4,53	-15,84	2497
Ingresos-jornada	Completa 24-30	5,07	19,52	3,37	-15,91	1960
Tamaño empresa	Grande	10,84	35,32	3,98	-21,44	3546
Titularidad empresa	Pública	10,53	36,14	3,78	-22,35	3629
Adecuación	Req tit-FU	28,98	74,00	5,07	-36,95	7430

$N = 1.301 - \% = 12,96$

Tipo 4: Inserción exitosa en la empresa privada

Titularidad empresa	Privada	98,10	63,76	41,94	50,07	6402
Rama	Serv. Empr.	24,26	9,55	69,24	28,66	959
Adecuación	Req tit-FU	85,35	74,00	31,44	16,50	7430
Tipo de contrato	Fijo	77,64	66,12	32,01	15,26	6639
Ingresos-jornada	Completa 18-24	37,92	27,26	37,92	14,39	2737
Antigüedad	Ins. corta	57,73	47,52	33,12	12,53	4771
Tamaño empresa	Pequeña	38,84	29,59	35,78	12,22	2971
Tamaño empresa	Mediana	28,75	20,86	37,57	11,61	2095
Tamaño empresa	Micro	18,41	13,81	36,34	7,95	1387
Rama	Construcción	8,70	5,64	42,05	7,77	566
Rama	Industria	19,55	14,96	35,62	7,69	1502
Adecuación	Req tit-FNU	12,75	9,20	37,77	7,28	924
Ingresos-jornada	Completa 15-18	14,36	10,66	36,73	7,14	1070
Ingresos-jornada	Completa 24-30	23,71	19,52	33,11	6,37	1960
Tipo de contrato	Autónomo	3,54	2,17	44,50	5,45	218
Rama	TIC	8,37	6,22	36,64	5,25	625
Antigüedad	Ins. media	39,86	36,53	29,74	4,21	3668
Lugar	Barcelona	68,80	66,29	28,29	3,24	6656
Lugar	Fuera Cataluña	6,58	6,54	27,40	0,04	657
Ingresos-jornada	Perdidos	4,93	5,32	25,28	-1,00	534
Lugar	Lleida	6,25	6,78	25,11	-1,26	681
Rama	Finanzas	7,53	8,25	24,88	-1,57	828
Lugar	Tarragona	9,79	10,62	25,14	-1,61	1066
Ingresos-jornada	Completa 12-15	7,27	8,32	23,83	-2,30	835
Rama	Sanidad	13,34	14,71	24,71	-2,36	1477
Lugar	Girona	8,51	9,72	23,87	-2,49	976
Rama	Comercio	4,86	6,45	20,52	-4,04	648
Ingresos-jornada	Parcial <12	2,19	4,70	12,71	-7,75	472
Ingresos-jornada	Parcial >12	2,89	5,65	13,93	-7,76	567
Ingresos-jornada	Completa <12	1,53	3,95	10,58	-8,25	397
Tipo de contrato	Temporal	18,56	31,21	16,21	-17,27	3134
Rama	Educación	13,08	24,87	14,34	-17,49	2497
Ingresos-jornada	Completa >30	5,19	14,63	9,67	-17,81	1469
Adecuación	No req tit-FU	0,44	6,36	1,88	-17,94	639
Adecuación	No req tit-FNU	1,46	10,44	3,82	-20,89	1048
Rama	Serv. público	0,00	9,12	0,00	-24,67	916
Antigüedad	Ins. larga	2,34	15,90	4,01	-26,12	1597
Tamaño empresa	Grande	13,92	35,32	10,74	-28,90	3546
Titularidad empresa	Pública	1,86	36,14	1,41	-50,04	3629

$N = 2.737 - \% = 27,26$

Tipo 5: Consolidación laboral en la empresa privada

Ingresos-jornada	Completa >30	45,55	14,63	71,41	43,79	1469
Tipo de contrato	Fijo	95,57	66,12	33,15	38,21	6639
Titularidad empresa	Privada	94,05	63,76	33,83	38,09	6402
Tamaño empresa	Grande	65,48	35,32	42,53	33,88	3546
Rama	Finanzas	24,19	8,25	67,27	28,62	828
Rama	Industria	32,65	14,96	50,07	25,26	1502
Antigüedad	Ins. larga	28,05	15,90	40,45	17,21	1597
Rama	Construcción	11,59	5,64	47,17	13,02	566
Lugar	Barcelona	76,51	66,29	26,47	12,06	6656
Rama	TIC	11,85	6,22	43,68	11,85	625
Adecuación	No req tit-FU	11,77	6,36	42,41	11,29	639
Ingresos-jornada	Completa 24-30	26,83	19,52	31,53	9,79	1960
Adecuación	Req tit-FNU	11,25	9,20	28,03	3,75	924
Antigüedad	Ins. media	38,52	36,53	24,18	2,22	3668
Adecuación	Req tit-FU	74,03	74,00	22,95	0,02	7430
Lugar	Fuera Cataluña	5,86	6,54	20,55	-1,47	657
Lugar	Tarragona	8,99	10,62	19,42	-2,89	1066
Tamaño empresa	Mediana	18,41	20,86	20,24	-3,30	2095
<i>Ingresos-jornada</i>	<i>Perdidos</i>	<i>3,91</i>	<i>5,32</i>	<i>16,85</i>	<i>-3,49</i>	<i>534</i>
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Autónomo</i>	<i>1,22</i>	<i>2,17</i>	<i>12,84</i>	<i>-3,71</i>	<i>218</i>
Rama	Comercio	4,04	6,45	14,35	-5,58	648
Lugar	Lleida	3,78	6,78	12,78	-6,88	681
Lugar	Girona	4,82	9,72	11,37	-9,64	976
Rama	Sanidad	8,51	14,71	13,27	-10,03	1477
Ingresos-jornada	Completa 18-24	19,11	27,26	16,08	-10,25	2737
Rama	Serv. Empr.	4,17	9,55	10,01	-10,80	959
Ingresos-jornada	Parcial >12	0,96	5,65	3,88	-12,93	567
Ingresos-jornada	Completa <12	0,04	3,95	0,25	-13,96	397
Adecuación	No req tit-FNU	2,95	10,44	6,49	-14,97	1048
Antigüedad	Ins. corta	33,39	47,52	16,12	-15,57	4771
Ingresos-jornada	Completa 15-18	2,82	10,66	6,07	-15,60	1070
Ingresos-jornada	Parcial <12	0,00	4,70	0,00	-15,67	472
Tamaño empresa	Micro	4,30	13,81	7,14	-16,68	1387
Ingresos-jornada	Completa 12-15	0,78	8,32	2,16	-17,89	835
Rama	Serv. público	0,35	9,12	0,87	-20,63	916
Tamaño empresa	Pequeña	11,72	29,59	9,09	-22,80	2971
Rama	Educación	2,39	24,87	2,20	-33,04	2497
Tipo de contrato	Temporal	3,13	31,21	2,30	-37,88	3134
Titularidad empresa	Pública	5,91	36,14	3,75	-38,06	3629

N = 2.303 - Porcentaje = 22,94

*Notas: Los porcentajes de las categorías en la muestra están calculados a partir del total de individuos activos (asalariados). Se excluyeron las categorías con un porcentaje menor al 2%. En cursiva, las categorías ilustrativas que no formaron parte de los cálculos en el A CM. La línea punteada marca la división en tres categorías sobrerrepresentadas en cada tipo y las infrarrepresentadas, a partir del valor *-test*.

Tabla 77: Distribución de las variables activas en cada tipo. Titulados asalariados en 2011

Variable	Categoría	% categoría en tipo	% categoría en muestra	% tipo en categoría	Valor-Test	Frecuencia
Tipo 1: Inserción de aproximación sucesiva en el ámbito público						
Titularidad empresa	Pública	87,20	35,20	68,08	67,25	3452
Rama	Educación	72,95	27,75	72,25	60,16	2721
Tipo de contrato	Temporal	64,04	32,32	54,47	40,55	3169
Adecuación	Req tit-FU	93,73	73,21	35,19	31,03	7179
Antigüedad	Ins. media	58,40	45,35	35,39	15,95	4447
Ingresos_jorn	Parcial >12	12,76	6,48	54,17	14,65	635
Rama	Sanidad	23,27	16,06	39,81	11,58	1575
Tamaño empresa	Pequeña	33,62	25,36	36,43	11,34	2487
<i>Ingresos_jorn</i>	<i>Perdidos</i>	<i>9,17</i>	<i>6,16</i>	<i>40,89</i>	<i>7,30</i>	<i>604</i>
Tamaño empresa	Grande	46,86	40,96	31,44	7,27	4017
Ingresos_jorn	Completa 18-24	31,73	26,68	32,68	6,86	2616
Lugar	Lleida	7,83	5,83	36,89	5,01	572
Lugar	Girona	11,09	9,07	33,63	4,19	889
Lugar	Tarragona	12,88	10,74	32,95	4,11	1053
Ingresos_jorn	Completa 15-18	7,90	7,63	28,48	0,59	748
Antigüedad	Ins. corta	34,73	34,58	27,60	0,17	3391
Ingresos_jorn	Parcial <12	6,98	6,89	27,81	0,16	676
Ingresos_jorn	Completa 12-15	6,12	6,09	27,64	0,05	597
Ingresos_jorn	Completa <12	2,89	3,33	23,85	-1,44	327
Lugar	Fuera Cataluña	7,27	8,12	24,62	-1,86	796
Ingresos_jorn	Completa 24-30	16,73	20,23	22,73	-5,36	1984
Lugar	Barcelona	60,93	66,21	25,29	-6,75	6493
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Autónomo</i>	<i>0,52</i>	<i>2,19</i>	<i>6,51</i>	<i>-7,80</i>	<i>215</i>
Tamaño empresa	Mediana	13,84	19,03	19,99	-8,23	1866
Adecuación	Req tit-FNU	4,23	9,12	12,75	-11,04	894
Rama	Construcción	0,19	4,15	1,23	-14,82	407
Rama	Serv. público	1,63	7,46	6,01	-15,31	732
Adecuación	No req tit-FU	0,96	6,63	4,00	-16,12	650
Rama	TIC	0,93	7,55	3,38	-17,89	740
Ingresos_jorn	Completa >30	5,71	16,51	9,51	-19,26	1619
Rama	Finanzas	0,15	6,36	0,64	-19,26	624
Tamaño empresa	Micro	2,75	12,80	5,90	-20,68	1255
Rama	Comercio	0,11	7,20	0,42	-20,87	706
Antigüedad	Ins. larga	6,72	19,97	9,24	-21,91	1958
Adecuación	No req tit-FNU	1,08	11,04	2,68	-22,86	1083
Rama	Serv. Empr.	0,48	10,18	1,30	-23,71	998
Rama	Industria	0,30	13,26	0,62	-28,62	1300
Tipo de contrato	Fijo	34,92	64,61	14,85	-37,37	6336
Titularidad empresa	Privada	12,76	64,75	5,42	-67,23	6349

N = 2.695 - % = 27,5

Tipo 2: Consolidación laboral en el ámbito público						
Rama	Serv. público	72,87	7,46	92,49	58,70	732
Titularidad empresa	Pública	98,49	35,20	26,51	44,15	3452
Antigüedad	Ins. larga	52,53	19,97	24,92	23,44	1958
Tamaño empresa	Grande	74,60	40,96	17,25	21,84	4017
Adecuación	No req tit-FNU	29,28	11,04	25,12	16,20	1083
Adecuación	No req tit-FU	16,25	6,63	23,23	10,77	650
Ingresos_jorn	Completa >30	23,68	16,51	13,59	5,88	1619
Ingresos_jorn	Completa 24-30	24,33	20,23	11,39	3,16	1984
Lugar	Girona	11,09	9,07	11,59	2,15	889
<i>Ingresos_jorn</i>	<i>Perdidos</i>	<i>7,64</i>	<i>6,16</i>	<i>11,76</i>	<i>1,86</i>	<i>604</i>
Tipo de contrato	Fijo	66,31	64,61	9,72	1,10	6336
Lugar	Barcelona	67,06	66,21	9,59	0,53	6493
Lugar	Lleida	6,03	5,83	9,79	0,21	572
Ingresos_jorn	Completa 15-18	7,64	7,63	9,49	0,03	748

Tipo de contrato	Temporal	32,19	32,32	9,44	-0,05	3169
Lugar	Tarragona	10,12	10,74	8,93	-0,58	1053
Ingresos_jorn	Completa 12-15	5,06	6,09	7,87	-1,32	597
Ingresos_jorn	Completa <12	2,48	3,33	7,03	-1,47	327
Rama	Sanidad	13,78	16,06	8,13	-1,97	1575
Ingresos_jorn	Completa 18-24	23,25	26,68	8,26	-2,47	2616
Adecuación	Req tit-FNU	6,67	9,12	6,94	-2,75	894
Lugar	Fuera Cataluña	5,60	8,12	6,53	-3,02	796
Tipo de contrato	Autónomo	0,54	2,19	2,33	-4,05	215
Ingresos_jorn	Parcial <12	3,12	6,89	4,29	-5,16	676
Ingresos_jorn	Parcial >12	2,80	6,48	4,09	-5,20	635
Tamaño empresa	Mediana	12,59	19,03	6,27	-5,44	1866
Antigüedad	Ins. corta	25,51	34,58	6,99	-6,21	3391
Rama	Construcción	0,00	4,15	0,00	-8,76	407
Rama	Comercio	1,18	7,20	1,56	-8,86	706
Tamaño empresa	Micro	3,66	12,80	2,71	-9,94	1255
Rama	Finanzas	0,00	6,36	0,00	-11,05	624
Rama	TIC	0,32	7,55	0,41	-11,12	740
Rama	Educación	11,63	27,75	3,97	-12,41	2721
Rama	Serv. Empr.	0,11	10,18	0,10	-13,91	998
Tamaño empresa	Pequeña	7,10	25,36	2,65	-14,99	2487
Antigüedad	Ins. media	21,85	45,35	4,56	-15,60	4447
Rama	Industria	0,11	13,26	0,08	-16,16	1300
Adecuación	Req tit-FU	47,79	73,21	6,18	-17,32	7179
Titularidad empresa	Privada	1,51	64,75	0,22	-44,11	6349

N = 929 - % = 9,5

Tipo 3: Inestabilidad laboral en la empresa privada

Tamaño empresa	Micro	42,63	12,80	52,99	33,51	1255
Antigüedad	Ins. corta	70,06	34,58	32,23	31,33	3391
Adecuación	No req tit-FNU	37,05	11,04	53,37	30,92	1083
Ingresos_jorn	Parcial <12	27,95	6,89	64,50	29,98	676
Titularidad empresa	Privada	94,17	64,75	23,14	29,67	6349
Rama	Comercio	28,14	7,20	62,18	29,35	706
Ingresos_jorn	Completa 12-15	18,21	6,09	47,57	18,84	597
Ingresos_jorn	Completa <12	12,44	3,33	59,33	18,22	327
Tipo de contrato	Temporal	46,54	32,32	22,91	12,77	3169
Lugar	Fuera Cataluña	16,03	8,12	31,41	11,39	796
Tipo de contrato	Autónomo	5,77	2,19	41,86	9,12	215
Ingresos_jorn	Completa 15-18	13,08	7,63	27,27	8,21	748
Rama	Sanidad	20,26	16,06	20,06	4,77	1575
Rama	TIC	10,13	7,55	21,35	4,02	740
Rama	Serv. Empr.	12,24	10,18	19,14	2,84	998
Adecuación	Req tit-FNU	10,90	9,12	19,02	2,57	894
Lugar	Lleida	6,86	5,83	18,71	1,80	572
Adecuación	No req tit-FU	7,37	6,63	17,69	1,23	650
Lugar	Girona	9,62	9,07	16,87	0,78	889
Lugar	Tarragona	11,09	10,74	16,43	0,45	1053
Tamaño empresa	Pequeña	25,00	25,36	15,68	-0,32	2487
Ingresos_jorn	Parcial >12	5,96	6,48	14,65	-0,84	635
Tamaño empresa	Mediana	16,03	19,03	13,40	-3,31	1866
Ingresos_jorn	Perdidos	3,97	6,16	10,26	-4,05	604
Rama	Construcción	1,99	4,15	7,62	-4,99	407
Rama	Industria	8,21	13,26	9,85	-6,71	1300
Lugar	Barcelona	56,35	66,21	13,54	-8,82	6493
Rama	Finanzas	1,79	6,36	4,49	-9,13	624
Antigüedad	Ins. larga	11,09	19,97	8,84	-10,08	1958
Rama	Educación	16,86	27,75	9,67	-10,88	2721

Rama	Serv. público	0,32	7,46	0,68	-14,72	732
Ingresos_jorn	Completa 18-24	12,18	26,68	7,26	-15,04	2616
Tipo de contrato	Fijo	44,36	64,61	10,92	-17,84	6336
Ingresos_jorn	Completa >30	2,56	16,51	2,47	-18,92	1619
Ingresos_jorn	Completa 24-30	3,65	20,23	2,87	-20,46	1984
Antigüedad	Ins. media	18,72	45,35	6,57	-23,93	4447
Tamaño empresa	Grande	13,97	40,96	5,43	-25,06	4017
Adecuación	Req tit-FU	44,68	73,21	9,71	-26,27	7179
Titularidad empresa	Pública	5,71	35,20	2,58	-29,79	3452

N = 1.560 - % = 15,91

Tipo 4: Inserción exitosa en la empresa privada

Titularidad empresa	Privada	98,15	64,75	45,08	51,34	6349
Tipo de contrato	Fijo	83,26	64,61	38,32	26,11	6336
Antigüedad	Ins. media	64,71	45,35	42,43	25,10	4447
Rama	Serv. Empr.	22,12	10,18	64,63	24,14	998
Adecuación	Req tit-FU	87,93	73,21	35,72	22,52	7179
Rama	Industria	22,94	13,26	51,46	17,66	1300
Tamaño empresa	Mediana	28,57	19,03	44,64	15,21	1866
Ingresos_jorn	Completa 18-24	37,28	26,68	41,55	15,14	2616
Ingresos_jorn	Completa 24-30	29,01	20,23	42,64	13,72	1984
Rama	Construcción	8,54	4,15	61,18	13,38	407
Rama	TIC	12,86	7,55	50,68	12,39	740
Tamaño empresa	Pequeña	31,82	25,36	37,31	9,42	2487
Lugar	Barcelona	71,33	66,21	32,03	7,00	6493
Tipo de contrato	Autónomo	3,05	2,19	41,40	3,61	215
Adecuación	Req tit-FNU	10,53	9,12	34,34	3,09	894
Ingresos_jorn	Completa 15-18	7,13	7,63	27,81	-1,16	748
Lugar	Tarragona	9,91	10,74	27,45	-1,69	1053
Ingresos_jorn	Perdidos	5,38	6,16	25,99	-2,05	604
Rama	Finanzas	5,45	6,36	25,48	-2,39	624
Lugar	Leida	4,84	5,83	24,65	-2,73	572
Tamaño empresa	Micro	11,32	12,80	26,29	-2,85	1255
Lugar	Girona	7,54	9,07	24,75	-3,42	889
Lugar	Fuera Cataluña	6,34	8,12	23,24	-4,23	796
Ingresos_jorn	Parcial >12	4,84	6,48	22,20	-4,36	635
Rama	Sanidad	13,44	16,06	24,89	-4,63	1575
Antigüedad	Ins. corta	30,49	34,58	26,22	-5,55	3391
Ingresos_jorn	Completa >30	12,00	16,51	21,62	-7,99	1619
Ingresos_jorn	Completa 12-15	2,74	6,09	13,40	-9,61	597
Ingresos_jorn	Completa <12	0,82	3,33	7,34	-10,06	327
Rama	Comercio	2,64	7,20	10,91	-12,33	706
Adecuación	No req tit-FU	0,96	6,63	4,31	-16,96	650
Ingresos_jorn	Parcial <12	0,79	6,89	3,40	-18,15	676
Tamaño empresa	Grande	27,06	40,96	19,64	-18,49	4017
Rama	Serv. público	0,00	7,46	0,00	-23,09	732
Rama	Educación	11,93	27,75	12,79	-23,98	2721
Adecuación	No req tit-FNU	0,58	11,04	1,57	-25,79	1083
Antigüedad	Ins. larga	4,73	19,97	7,05	-27,12	1958
Tipo de contrato	Temporal	13,44	32,32	12,37	-27,32	3169
Titularidad empresa	Pública	1,78	35,20	1,51	-51,44	3452

N = 2.916 - % = 29,74

Tipo 5: Consolidación laboral en la empresa privada

Antigüedad	Ins. larga	57,33	19,97	49,95	38,71	1958
Ingresos_jorn	Completa >30	50,12	16,51	52,81	36,86	1619
Tipo de contrato	Fijo	97,25	64,61	26,18	35,72	6336
Titularidad empresa	Privada	97,30	64,75	26,15	35,71	6349

Rama	Finanzas	25,38	6,36	69,39	30,02	624
Adecuación	No req tit-FU	19,34	6,63	50,77	20,28	650
Rama	Industria	28,96	13,26	38,00	19,24	1300
Tamaño empresa	Grande	61,78	40,96	26,24	19,06	4017
Lugar	Barcelona	74,38	66,21	19,54	7,97	6493
Adecuación	Req tit-FNU	14,13	9,12	26,96	7,46	894
Rama	Construcción	7,15	4,15	29,98	6,32	407
Rama	Comercio	10,32	7,20	24,93	5,20	706
Rama	TIC	10,49	7,55	24,19	4,83	740
Ingresos_jorn	Completa 24-30	23,68	20,23	20,36	3,81	1984
Adecuación	No req tit-FNU	10,96	11,04	17,27	-0,07	1083
Tamaño empresa	Mediana	17,17	19,03	15,70	-2,13	1866
Rama	Serv. Empr.	8,68	10,18	14,83	-2,25	998
Lugar	Fuera Cataluña	6,62	8,12	14,20	-2,49	796
Lugar	Tarragona	8,79	10,74	14,25	-2,87	1053
Lugar	Girona	6,86	9,07	13,16	-3,55	889
Tipo de contrato	Autónomo	1,00	2,19	7,91	-3,94	215
Ingresos_jorn	Perdidos	3,93	6,16	11,09	-4,37	604
Lugar	Lleida	3,34	5,83	9,97	-5,08	572
Tamaño empresa	Micro	8,91	12,80	12,11	-5,45	1255
Ingresos_jorn	Completa 15-18	3,05	7,63	6,95	-8,59	748
Ingresos_jorn	Completa <12	0,47	3,33	2,45	-8,60	327
Ingresos_jorn	Parcial >12	1,82	6,48	4,88	-9,73	635
Ingresos_jorn	Completa 12-15	1,23	6,09	3,52	-10,72	597
Ingresos_jorn	Completa 18-24	15,71	26,68	10,24	-11,74	2616
Rama	Sanidad	6,57	16,06	7,11	-12,78	1575
Antigüedad	Ins. media	28,78	45,35	11,04	-15,35	4447
Rama	Serv. público	0,35	7,46	0,82	-15,37	732
Tamaño empresa	Pequeña	11,55	25,36	7,92	-15,38	2487
Ingresos_jorn	Parcial <12	0,00	6,89	0,00	-16,17	676
Adecuación	Req tit-FU	55,57	73,21	13,21	-17,38	7179
Antigüedad	Ins. corta	13,83	34,58	6,96	-21,05	3391
Rama	Educación	2,11	27,75	1,32	-30,64	2721
Tipo de contrato	Temporal	1,52	32,32	0,82	-35,33	3169
Titularidad empresa	Pública	2,70	35,20	1,33	-35,67	3452

N = 1.706 - % = 17,40

12.6 Distribución de las titulaciones en las tipología de trabajo asalariado

Tabla 78: Distribución de las titulaciones por tipos. Titulados asalariados. Frecuencia de cada titulación entre paréntesis. Encuesta 2008

	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5
Humanidades					
L. Antropología Social y Cultural (80)	25,0	42,5	6,3	16,3	10,0
L. Geografía (120)	16,7	28,3	22,5	24,2	8,3
L. Historia (197)	20,8	24,4	32,5	18,8	3,6
L. Historia del Arte (105)	21,9	21,9	33,3	18,1	4,8
L. Historia y Ciencias de la Música (19)	68,4	15,8	5,3	5,3	5,3
L. Filosofía (83)	27,7	18,1	28,9	12,0	13,3
L. Humanidades (66)	18,2	13,6	27,3	30,3	10,6
L. Lingüística (13)	61,5	7,7	15,4	7,7	7,7
L. Literatura y Literatura Comparada (23)	43,5	21,7	8,7	13,0	13,0
L. Filología Catalana (101)	67,3	6,9	10,9	13,9	1,0
L. Filología Hispánica (118)	46,6	6,8	19,5	22,0	5,1
L. Filología Alemana (17)	35,3	0	23,5	17,6	23,5
L. Filología Inglesa (111)	45,0	4,5	16,2	26,1	8,1
L. Filología Francesa (18)	33,3	22,2	16,7	22,2	5,6
L. Filología Italiana (11)	36,4	18,2	27,3	9,1	9,1
L. Filología Portuguesa (5)	0	40,0	20,0	20,0	20,0
L. Traducción e Interpretación (65)	23,1	13,8	10,8	40,0	12,3
L. Traducción e Interpretación (alemán) (9)	22,2	0	22,2	22,2	33,3
L. Traducción e Interpretación (inglés) (45)	24,4	8,9	24,4	28,9	13,3
L. Traducción e Interpretación (francés) (22)	27,3	13,6	27,3	22,7	9,1
L. Filología Árabe (4)	25,0	25,0	25,0	25,0	0
L. Filología Clásica (10)	80,0	10,0	0	10,0	0
L. Filología Eslava (4)	50,0	0	50,0	0	0
L. Filología Hebrea (1)	100,0	0	0	0	0
L. Filología Románica (5)	20,0	40,0	40,0	0	0
L. Bellas Artes (83)	31,3	4,8	41,0	18,1	4,8
Ciencias Sociales EAD					
L. Administración y Dirección de Empresas (475)	3,6	4,0	10,5	30,7	51,2
L. Economía (269)	4,5	5,9	8,6	34,6	46,5
L. Ciencias Actuariales y Financieras (21)	9,5	9,5	4,8	0	76,2
D. Investigación y Técnicas de Mercado (31)	0	6,5	9,7	32,3	51,6
D. Ciencias Empresariales (578)	2,8	6,2	22,5	33,0	35,5
D. Turismo (40)	7,5	10,0	55,0	17,5	10,0
L. Derecho (366)	7,4	20,8	13,7	37,4	20,8
D. Relaciones Laborales (275)	6,5	12,0	21,8	34,5	25,1
D. Trabajo Social (119)	33,6	21,8	17,6	23,5	3,4
L. Ciencias del Trabajo (102)	9,8	26,5	11,8	21,6	30,4
D. Gestión y Administración Pública (77)	6,5	37,7	15,6	22,1	18,2
L. Ciencias Políticas y de la Administración (122)	17,2	29,5	16,4	23,8	13,1
L. Sociología (85)	23,5	16,5	17,6	35,3	7,1
L. Comunicación Audiovisual (84)	26,2	9,5	23,8	26,2	14,3
L. Periodismo (124)	11,3	13,7	16,9	43,5	14,5
L. Publicidad y Relaciones Públicas (30)	10,0		20,0	60,0	10,0
D. Biblioteconomía y Documentación (61)	29,5	34,4	8,2	18,0	9,8
L. Documentación (58)	24,1	34,5	10,3	19,0	12,1
L. Psicología (225)	30,7	8,9	24,4	29,8	6,2
L. Pedagogía (156)	42,9	14,1	15,4	20,5	7,1
L. Psicopedagogía (142)	73,2	12,0	4,9	5,6	4,2
Maestro (Educación Especial) (136)	76,5	5,1	3,7	12,5	2,2
D. Maestro (Educación Física) (184)	74,5	12,5	3,8	8,7	0,5
D. Maestro (Educación Infantil) (264)	72,7	5,3	3,4	17,4	1,1
D. Maestro (Educación Musical) (132)	77,3	3,8	4,5	12,9	1,5
D. Maestro (Lengua Extranjera) (97)	79,4	5,2	5,2	9,3	1,0
D. Maestro (Educación Primaria) (216)	79,2	5,1	2,8	11,6	1,4
D. Educación Social (197)	40,6	21,3	16,2	19,3	2,5
Ciencias Experimentales					
L. Química (178)	15,7	2,8	9,6	41,6	30,3
L. Enología (15)			26,7	53,3	20,0
L. Biología (199)	37,2	4,5	14,1	31,7	12,6

L. Bioquímica (43)	37,2	14,0	2,3	30,2	16,3
L. Ciencias Ambientales (91)	27,5	7,7	6,6	51,6	6,6
L. Geología (38)	18,4	0	2,6	57,9	21,1
L. Biotecnología (20)	35,0	5,0	10,0	20,0	30,0
L. Física (62)	43,5	1,6	4,8	27,4	22,6
L. Matemáticas (67)	47,8	6,0	0	25,4	20,9
D. Estadística (40)	22,5	5,0	5,0	37,5	30,0
L. Ciencias y Técnicas Estadísticas (11)	54,5	9,1	0	9,1	27,3
Ciencias de la Salud					
D. Fisioterapia (34)	41,2	2,9	32,4	20,6	2,9
D. Enfermería (261)	68,6	8,0	1,5	12,6	9,2
D. Logopedia (35)	37,1	8,6	34,3	20,0	0
D. Óptica y Optometría (80)	5,0	2,5	35,0	40,0	17,5
D. Podología (21)	4,8	4,8	33,3	57,1	0
L. Medicina (266)	47,7	19,9	0,4	6,0	25,9
L. Odontología (29)	17,2	6,9	13,8	55,2	6,9
L. Farmacia (116)	17,2	0,9	38,8	29,3	13,8
L. Ciencia y Tecnología de los Alimentos (69)	15,9	4,3	10,1	43,5	26,1
L. Veterinaria (55)	10,9	9,1	34,5	38,2	7,3
Técnica					
Arquitectura (62)	4,8	12,9	8,1	41,9	32,3
Arquitectura Técnica (114)	4,4	5,3	2,6	44,7	43,0
IT. Minas (Explotación de Minas) (15)	0	13,3	6,7	20,0	60,0
IT. Obras Públicas (57)	8,8	14,0	3,5	31,6	42,1
IT. Topografía (20)	10,0	0	0	35,0	55,0
I. Geológica (12)	0	16,7	0	8,3	75,0
I. Caminos, Canales y Puertos (64)	4,7	15,6	0	10,9	68,8
D. Máquinas Navales (1)	0	0	100,0	0	0
IT. Navegación Marítima (12)	16,7	0	41,7	33,3	8,3
IT. Naval en Propulsión y Servicios del Buque (12)	8,3	0	8,3	25,0	58,3
L. Máquinas Navales (4)	0	0	0	25,0	75,0
L. Náutica y Transporte Marítimo (7)	14,3	42,9	0	14,3	28,6
IT. Industrial (Electricidad) (63)	0	3,2	11,1	39,7	46,0
IT. Industrial (Electrónica Industrial) (137)	6,6	2,9	10,9	46,0	33,6
IT. Industrial (Mecánica) (124)	6,5	3,2	4,8	44,4	41,1
IT. Industrial (Química Industrial) (130)	5,4	4,6	10,0	46,2	33,8
IT. Industrial (Textil) (12)	8,3	8,3	8,3	50,0	25,0
I. Industrial (165)	4,2	4,8	2,4	29,7	58,8
I. Química (125)	9,6	4,0	1,6	40,8	44,0
I. Organización Industrial (39)	0	12,8	0	5,1	82,1
I. Materiales (15)	0	13,3	0	40,0	46,7
I. Automática y Electrónica Industrial (18)	11,1	0	5,6	16,7	66,7
IT. Telecomunicaciones (Sist. de Telec.) (39)	12,8	0	7,7	43,6	35,9
IT. Telecomunicaciones (Sist. Electrónicos) (73)	6,8	6,8	11,0	42,5	32,9
IT. Telecomunicaciones (Sonido e Imagen) (6)	16,7	0	0	50,0	33,3
IT. Telecomunicaciones (Telemática) (33)	9,1	0	0	60,6	30,3
IT. Informática de Gestión (147)	6,1	6,8	12,9	29,9	44,2
IT. Informática de Sistemas (144)	9,7	6,3	8,3	34,0	41,7
I. Telecomunicaciones (110)	10,9	3,6	1,8	21,8	61,8
I. Informática (200)	12,0	12,5	7,0	18,0	50,5
I. Electrónica (53)	7,5	11,3	3,8	20,8	56,6
IT. Agrícola (Explotaciones Agropecuarias) (28)	10,7	17,9	10,7	50,0	10,7
IT. Agrícola (Hortofruticultura y Jardinería) (14)	21,4	7,1	7,1	50,0	14,3
IT. Agrícola (Ind. agrarias y Alimentarias) (49)	12,2	14,3	18,4	44,9	10,2
IT. Agrícola (Mecanización y C. Rurales) (14)	14,3	14,3	21,4	28,6	21,4
IT. Forestal (Explotaciones Forestales) (32)	18,8	25,0	28,1	25,0	3,1
IT. Forestal (Industrias Forestales) (7)	14,3	14,3	0	14,3	57,1
I. Agronómica (91)	17,6	18,7	5,5	27,5	30,8
I. Forestal (62)	21,0	27,4	4,8	32,3	14,5

Tabla 79: Distribución de las titulaciones por tipos. Titulados asalariados. Frecuencia de cada titulación entre paréntesis. Encuesta 2011

	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5
Humanidades					
L. Antropología Social y Cultural (94)	36,2	30,9	14,9	7,4	10,6
L. Geografía (62)	19,4	29,0	27,4	22,6	1,6
L. Historia (141)	24,1	17,0	41,8	9,2	7,8
L. Historia del Arte (99)	21,2	13,1	46,5	14,1	5,1
L. Historia y Ciencias de la Música (18)	44,4	22,2	16,7	11,1	5,6
L. Estudios Asia Oriental (6)	16,7	16,7	66,7	0	0
L. Filosofía (56)	23,2	14,3	39,3	16,1	7,1
L. Humanidades (68)	23,5	8,8	45,6	17,6	4,4
L. Lingüística (16)	43,8	12,5	12,5	12,5	18,8
L. Literatura y Literatura Comparada (24)	54,2	16,7	12,5	16,7	0
L. Filología Catalana (46)	69,6	6,5	13,0	8,7	2,2
L. Filología Hispánica (74)	37,8	6,8	29,7	23,0	2,7
L. Filología Alemana (10)	30,0	20,0	10,0	20,0	20,0
L. Filología Inglesa (119)	43,7	5,0	26,1	21,0	4,2
L. Filología Francesa (12)	33,3	16,7	33,3	16,7	0
L. Filología Italiana (2)	0	0	50,0	0	50,0
L. Traducción e Interpretación (72)	29,2	2,8	33,3	26,4	8,3
L. Traducción e Interpretación (alemán) (10)	10,0	10,0	40,0	30,0	10,0
L. Traducción e Interpretación (inglés) (43)	30,2	0	25,6	34,9	9,3
L. Traducción e Interpretación (francés) (11)	18,2	0	27,3	36,4	18,2
L. Filología Árabe (6)	33,3	16,7	33,3	0	16,7
L. Filología Clásica (9)	77,8	0	11,1	11,1	0
L. Filología Eslava (3)	33,3	0	33,3	33,3	0
L. Filología Hebrea (1)	100,0	0	0	0	0
L. Filología Románica (10)	40,0	0	20,0	20,0	20,0
L. Bellas Artes (83)	10,8	3,6	63,9	12,0	9,6
Ciencias Sociales EAD					
L. Administración y Dirección de Empresas (357)	2,5	5,6	9,0	37,3	45,7
L. Economía (229)	5,7	6,6	8,7	40,2	38,9
L. Ciencias Actuariales y Financieras (27)	0	7,4	3,7	14,8	74,1
D. Investigación y Técnicas de Mercado (63)	9,5	1,6	9,5	27,0	52,4
D. Ciencias Empresariales (421)	1,9	8,3	18,8	33,7	37,3
D. Turismo (285)	7,1	8,9	57,1	12,5	14,3
L. Derecho (97)	5,3	21,4	20,7	35,4	17,2
L. Criminología (248)	10,3	75,3	4,1	5,2	5,2
Ciencias Sociales					
D. Relaciones Laborales (138)	5,2	10,9	21,0	41,9	21,0
D. Trabajo Social (108)	38,4	15,2	16,7	27,5	2,2
L. Ciencias del Trabajo (74)	14,8	35,2	11,1	21,3	17,6
D. Gestión y Administración Pública (101)	8,1	43,2	24,3	5,4	18,9
L. Ciencias Políticas y de la Administración (88)	22,8	26,7	18,8	20,8	10,9
L. Sociología (116)	26,1	26,1	20,5	20,5	6,8
L. Comunicación Audiovisual (127)	20,7	6,0	36,2	28,4	8,6
L. Periodismo (69)	16,5	7,1	25,2	42,5	8,7
L. Publicidad y Relaciones Públicas (51)	8,7	1,4	37,7	44,9	7,2
D. Biblioteconomía y Documentación (45)	47,1	9,8	11,8	27,5	3,9
L. Documentación (237)	60,0	8,9	6,7	13,3	11,1
L. Psicología (154)	24,1	11,0	30,0	30,4	4,6
L. Pedagogía (109)	45,5	12,3	19,5	18,8	3,9
L. Psicopedagogía (147)	58,7	15,6	8,3	15,6	1,8
Maestro (Educación Especial) (201)	83,7	2,7	2,7	10,2	0,7
D. Maestro (Educación Física) (270)	83,6	2,5	4,0	9,5	0,5
D. Maestro (Educación Infantil) (122)	83,3	3,0	3,0	9,3	1,5
D. Maestro (Educación Musical) (140)	84,4	4,1	4,9	6,6	0
D. Maestro (Lengua Extranjera) (215)	90,0	0,7	0,7	7,9	0,7
D. Maestro (Educación Primaria) (182)	83,7	2,8	1,4	9,8	2,3
D. Educación Social (56)	39,6	11,0	14,8	26,9	7,7
L. Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (126)	41,3	14,3	21,4	17,5	5,6

Ciencias Experimentales					
L. Química (139)	11,5	4,3	14,4	48,9	20,9
L. Enología (23)	13,0	4,3	34,8	39,1	8,7
L. Biología (158)	36,7	4,4	22,2	31,0	5,7
L. Bioquímica (50)	36,0	2,0	10,0	36,0	16,0
L. Ciencias Ambientales (98)	20,4	18,4	18,4	36,7	6,1
L. Geología (48)	16,7	8,3	20,8	35,4	18,8
L. Biotecnología (20)	35,0	0	10,0	35,0	20,0
L. Física (59)	40,7	3,4	11,9	28,8	15,3
L. Matemáticas (62)	33,9	0	6,5	19,4	40,3
D. Estadística (37)	18,9	21,6	10,8	35,1	13,5
L. Ciencias y Técnicas Estadísticas (9)	33,3	11,1	0	0	55,6
Ciencias de la Salud					
D. Fisioterapia (35)	22,9	2,9	45,7	25,7	2,9
D. Enfermería (263)	72,6	3,4	2,3	19,4	2,3
D. Logopedia (30)	40,0	0	33,3	23,3	3,3
D. Nutrición Humana y Dietética (28)	21,4	3,6	42,9	25,0	7,1
D. Óptica y Optometría (52)	1,9	1,9	23,1	53,8	19,2
D. Podología (11)	63,6	9,1	0	27,3	0
L. Medicina (260)	60,8	18,8	1,2	10,0	9,2
L. Odontología (33)	9,1	3,0	36,4	51,5	0
L. Farmacia (74)	18,9	1,4	28,4	33,8	17,6
L. Ciencia y Tecnología de los Alimentos (76)	11,8	2,6	18,4	55,3	11,8
L. Veterinaria (46)	19,6	2,2	32,6	41,3	4,3
Técnica					
Arquitectura (47)	6,4	12,8	25,5	40,4	14,9
Arquitectura Técnica (91)	3,3	7,7	9,9	56,0	23,1
IT. Minas (Explotación de Minas) (10)	0	10,0	20,0	50,0	20,0
IT. Obras Públicas (52)	1,9	7,7	7,7	48,1	34,6
IT. Topografía (20)	5,0	5,0	10,0	55,0	25,0
I. Geológica (13)	7,7	0	15,4	38,5	38,5
I. Caminos, Canales y Puertos (70)	7,1	8,6	2,9	40,0	41,4
I. Minas (2)	0	50,0	0	0	50,0
D. Máquinas Navales (6)	16,7	16,7	0	50,0	16,7
IT. Navegación Marítima (9)	11,1	0	33,3	0	55,6
IT. Naval en Propulsión y Serv. del Buque (11)	9,1	0	18,2	27,3	45,5
L. Máquinas Navales (3)	0	0	0	0	100,0
L. Náutica y Transporte Marítimo (4)	0	0	100,0	0	0
IT. Industrial (Electricidad) (90)	5,6	4,4	8,9	57,8	23,3
IT. Industrial (Electrónica Industrial) (162)	4,3	3,1	8,0	46,9	37,7
IT. Industrial (Mecánica) (205)	4,9	3,4	9,3	56,1	26,3
IT. Industrial (Química Industrial) (160)	6,9	4,4	10,6	54,4	23,8
IT. Industrial (Textil) (7)	0	0	0	71,4	28,6
I. Industrial (117)	5,1	1,7	3,4	51,3	38,5
I. Química (109)	10,1	1,8	5,5	52,3	30,3
I. Organización Industrial (68)	1,5	5,9	2,9	23,5	66,2
I. Materiales (22)	22,7	9,1	0	31,8	36,4
I. Automática y Electrónica Industrial (39)	10,3	10,3	5,1	48,7	25,6
IT. Telecomunicaciones (Sis. de Telec.) (26)	7,7	0	19,2	50,0	23,1
IT. Telecomunicaciones (Sistemas Electrónicos) (69)	7,2	2,9	14,5	46,4	29,0
IT. Telecomunicaciones (Sonido e Imagen) (27)	3,7	0	18,5	66,7	11,1
IT. Telecomunicaciones (Telemática) (47)	10,6	4,3	19,1	51,1	14,9
IT. Informática de Gestión (176)	8,5	8,5	11,4	40,9	30,7
IT. Informática de Sistemas (181)	12,7	3,3	14,4	38,1	31,5
I. Telecomunicaciones (145)	8,3	2,8	3,4	46,9	38,6
I. Informática (226)	11,5	8,8	8,0	37,6	34,1
I. Electrónica (44)	25,0	4,5	6,8	22,7	40,9
IT. Agrícola (Explotaciones Agropecuarias) (21)	19,0	14,3	19,0	38,1	9,5
IT. Agrícola (Hortofruticultura y Jardinería) (18)	5,6	16,7	44,4	22,2	11,1
IT. Agrícola (Ind. agrarias y Alimentarias) (63)	4,8	4,8	36,5	42,9	11,1
IT. Agrícola (Mecanización y C. Rurales) (7)	14,3	0	42,9	28,6	14,3
IT. Forestal (Explotaciones Forestales) (23)	8,7	17,4	26,1	47,8	0

IT. Forestal (Industrias Forestales) (1)	0	0	100,0	0	0
I. Agronómica (54)	29,6	9,3	14,8	35,2	11,1
I. Forestal (34)	23,5	32,4	14,7	26,5	2,9
IT. Aeronáutica (18)	0	5,6	50,0	22,2	22,2

12.7 Características laborales de los trabajadores por cuenta propia y de los becarios

Tabla 80: Características ocupacionales del titulados que trabajaban por cuenta propia

Variables	Categorías	2008		2011	
		Frec.	%	Frec.	%
Antigüedad del empleo actual	Corta	241	38,7	201	37,3
	Media	265	42,5	204	37,8
	Larga	117	18,8	134	24,9
	<i>Perdidos</i>			4	
Adecuación	Requisito de título - Funciones universitarias	445	71,4	393	72,4
	Requisito de título - Funciones no universitarias	12	1,9	15	2,8
	Sin requisito de título - funciones universitarias	84	13,5	62	11,4
	Sin requisito de título - funciones no universitarias	82	13,2	73	13,4
Rama de actividad económica	Industria, agricultura y pesca	58	9,3	36	6,6
	Construcción	144	23,2	79	14,5
	Comercio, transportes y hostelería	44	7,1	55	10,1
	TIC	46	7,4	56	10,3
	Finanzas	20	3,2	9	1,7
	Servicios empresariales	146	23,5	164	30,2
	Servicio público	12	1,9	4	0,7
	Educación y cultura	50	8	55	10,1
	Sanidad y atención social	102	16,4	85	15,7
<i>Perdidos</i>	1				
Titularidad de la empresa	Empresa pública	30	4,8	13	2,4
	Empresa privada	593	95,2	530	97,6
Ingresos por duración de la jornada	Tiempo parcial, < 12 mil € anuales	29	5,4	54	11,5
	Tiempo parcial, > 12 mil € anuales	46	8,5	60	12,8
	Tiempo completo, < 12 mil € anuales	51	9,4	53	11,3
	Tiempo completo, 12-15 mil € anuales	62	11,5	42	9
	Tiempo completo, 15-18 mil € anuales	52	9,6	51	10,9
	Tiempo completo, 18-24 mil € anuales	112	20,7	83	17,7
	Tiempo completo, 24-40 mil € anuales	90	16,7	57	12,2
	Tiempo completo, > de 30 mil € anuales	98	18,1	68	14,5
<i>Perdidos</i>	83		75		
Tamaño de empresa	Micro	508	82,1	455	85,7
	Pequeña	70	11,3	48	9
	Mediana	23	3,7	12	2,3
	Grande	18	2,9	16	3
	<i>Perdidos</i>	4		12	
Lugar de trabajo	Barcelona	379	60,8	319	58,7
	Tarragona	57	9,1	46	8,5
	Girona	81	13	66	12,2
	Lleida	32	5,1	31	5,7
	Fuera de Cataluña	74	11,9	81	14,9

Tabla 81: Características ocupacionales del titulados con contrato de becario

Variables	Categorías	2008		2011	
		Frec.	%	Frec.	%
Antigüedad del empleo actual	Corta	152	44,3	254	53,2
	Media	180	52,5	209	43,8
	Larga	11	3,2	14	2,9
Adecuación	Requisito de título - Funciones universitarias	315	91,8	438	91,8
	Requisito de título - Funciones no universitarias	14	4,1	25	5,2
	Sin requisito de título - funciones universitarias	9	2,6	6	1,3
	Sin requisito de título - funciones no universitarias	5	1,5	8	1,7
Rama de actividad económica	Industria, agricultura y pesca	17	5	27	5,7
	Construcción	8	2,3	5	1
	Comercio, transportes y hostelería	2	0,6	5	1
	TIC	4	1,2	10	2,1
	Finanzas	2	0,6	3	0,6
	Servicios empresariales	10	2,9	13	2,7
	Servicio público	14	4,1	21	4,4
	Educación y cultura	250	73,1	362	75,9
	Sanidad y atención social	35	10,2	31	6,5
	<i>Perdidos</i>	<i>1</i>			
Titularidad empresa	Empresa pública	289	84,3	388	81,5
	Empresa privada	54	15,7	88	18,5
Ingresos	< 9mil €	39	11,7	58	12,4
	9-12 mil €	73	21,9	101	21,7
	12-15 mil €	146	43,8	208	44,6
	15-18 mil €	42	12,6	59	12,7
	18-24 mil €	19	5,7	31	6,7
	24-30 mil €	13	3,9	6	1,3
	30-40 mil €	1	0,3	3	0,6
Lugar de trabajo	Barcelona	245	71,4	337	70,6
	Tarragona	19	5,5	47	9,9
	Girona	28	8,2	27	5,7
	Lleida	8	2,3	18	3,8
	Fuera de Cataluña	43	12,5	48	10,1

*Nota: En el caso de los becarios no se preguntó por el tipo de jornada ni por el tamaño de empresa.

12.8 Caracterización del trabajo anterior de los titulados parados e inactivos con experiencia laboral

Tabla 82: Características de la ocupación anterior entre los parados con experiencia laboral previa

Variables	Categorías	2008		2011	
		Frec.	%	Frec.	%
Antigüedad del empleo actual	Corta	196	59,8	444	49,7
	Media	109	33,2	349	39,1
	Larga	23	7,0	100	11,2
	<i>Perdidos</i>	2		3	
Adecuación	Requisito de título - Funciones universitarias	197	59,7	544	60,7
	Requisito de título - Funciones no universitarias	32	9,7	114	12,7
	Sin requisito de título - funciones universitarias	11	3,3	43	4,8
	Sin requisito de título - funciones no	90	27,3	195	21,8
Rama de actividad económica	Industria, agricultura y pesca	46	14,0	113	12,6
	Construcción	13	4,0	81	9,0
	Comercio, transportes y hostelería	38	11,6	93	10,4
	TIC	22	6,7	66	7,4
	Finanzas	23	7,0	45	5,0
	Servicios empresariales	51	15,5	131	14,6
	Servicio público	21	6,4	73	8,1
	Educación y cultura	70	21,3	184	20,5
Tipo de contrato	Sanidad y atención social	45	13,7	110	12,3
	Fijo	106	32,1	252	28,2
	Temporal	180	54,5	542	60,6
	Autónomo	18	5,5	38	4,3
	Becario	14	4,2	52	5,8
	Sin contrato	12	3,6	10	1,1
	<i>Perdidos</i>			2	
	Titularidad de la empresa	Empresa pública	75	22,7	235
Empresa privada		255	77,3	660	73,7
<i>Perdidos</i>				1	
Ingresos por duración de la jornada	Tiempo parcial, < 12 mil € anuales	43	14,6	107	13,7
	Tiempo parcial, > 12 mil € anuales	20	6,8	45	5,7
	Tiempo completo, < 12 mil € anuales	49	16,7	90	11,5
	Tiempo completo, 12-15 mil € anuales	40	13,6	103	13,2
	Tiempo completo, 15-18 mil € anuales	55	18,7	82	10,5
	Tiempo completo, 18-24 mil € anuales	62	21,1	219	28,0
	Tiempo completo, 24-40 mil € anuales	14	4,8	94	12,0
	Tiempo completo, > de 30 mil € anuales	11	3,7	43	5,5
Tamaño de empresa	<i>Perdidos</i>	36		783	
	Micro	81	26,6	163	20,0
	Pequeña	103	33,8	256	31,3
	Mediana	45	14,8	162	19,8
	Grande	76	24,9	236	28,9
Lugar de trabajo	<i>Perdidos</i>	25		79	
	Barcelona	221	67,0	574	64,2
	Tarragona	24	7,3	81	9,1
	Girona	23	7,0	75	8,4
	Lleida	19	5,8	40	4,5
	Fuera de Cataluña	43	13,0	124	13,9

Tabla 83: Características de la ocupación anterior entre los inactivos con experiencia laboral previa

Variables	Categorías	2008		2011	
		Frec.	%	Frec.	%
Antigüedad del empleo actual	Corta	146	50,5	140	40,1
	Media	107	37,0	165	47,3
	Larga	36	12,5	44	12,6
Adecuación	Requisito de título - Funciones universitarias	155	53,4	207	59,3
	Requisito de título - Funciones no universitarias	35	12,1	35	10,0
	Sin requisito de título - funciones universitarias	14	4,8	22	6,3
	Sin requisito de título - funciones no universitarias	86	29,7	85	24,4
Rama de actividad económica	Industria, agricultura y pesca	35	12,1	37	10,6
	Construcción	11	3,8	18	5,2
	Comercio, transportes y hostelería	41	14,1	41	11,7
	TIC	18	6,2	25	7,2
	Finanzas	22	7,6	15	4,3
	Servicios empresariales	40	13,8	39	11,2
	Servicio público	18	6,2	17	4,9
	Educación y cultura	69	23,8	104	29,8
	Sanidad y atención social	36	12,4	53	15,2
Tipo de contrato	Fijo	85	29,3	97	27,8
	Temporal	172	59,3	196	56,2
	Autónomo	4	1,4	20	5,7
	Becario	24	8,3	25	7,2
	Sin contrato	5	1,7	11	3,2
Titularidad de la empresa	Empresa pública	89	30,8	109	31,2
	Empresa privada	200	69,2	240	68,8
	Perdidos	1			
Ingresos por duración de la jornada	Tiempo parcial, < 12 mil € anuales	34	13,6	60	20,1
	Tiempo parcial, > 12 mil € anuales	15	6,0	26	8,7
	Tiempo completo, < 12 mil € anuales	49	19,6	38	12,8
	Tiempo completo, 12-15 mil € anuales	47	18,8	33	11,1
	Tiempo completo, 15-18 mil € anuales	29	11,6	27	9,1
	Tiempo completo, 18-24 mil € anuales	40	16,0	66	22,1
	Tiempo completo, 24-40 mil € anuales	24	9,6	36	12,1
	Tiempo completo, > de 30 mil € anuales	12	4,8	12	4,0
<i>Perdidos</i>	40		51		
Tamaño de empresa	Micro	53	20,2	69	22,1
	Pequeña	85	32,4	96	30,8
	Mediana	54	20,6	48	15,4
	Grande	70	26,7	99	31,7
	<i>Perdidos</i>	28		37	
Lugar de trabajo	Barcelona	177	61,0	231	66,2
	Tarragona	22	7,6	23	6,6
	Girona	29	10,0	28	8,0
	Lleida	20	6,9	22	6,3
	Fuera de Cataluña	42	14,5	45	12,9