

Dime a quién conoces y te diré si tendrás trabajo

La mitad de los jóvenes encuentra su primer empleo a través de familiares y amigos ● ¿Enchufismo o pura lógica social?

J. A. AUNIÓN

Casi la mitad de los jóvenes españoles, un 47,9%, encontraron su primer empleo gracias a un familiar o a un amigo, según un estudio de la Encuesta de Población Activa de 2009 del INE. La importancia de conocer a la persona indicada en el lugar adecuado a la hora de encontrar un trabajo está más que estudiada y asumida por la sociedad. O, al menos, así lo demuestran los padres que se esfuerzan en llevar a sus hijos a un colegio privado desde que son pequeños, convencidos de que las relaciones sociales que en ellos trenzan les colocarán en una posición aventajada en el futuro. "Como la mayor parte de los centros concertados religiosos fueron creados con la finalidad de educar a las clases privilegiadas de la sociedad, y siguen en el mismo empeño, atraen lógicamente al tipo de familias que pretende que sus hijos accedan a mejores posiciones mediante las relaciones sociales", escribían los expertos que redactaron en 2008 el manifiesto por la educación pública del Colectivo Lorenzo Luzuriaga.

Y más cuando la importancia de esas relaciones parece prolongarse durante toda la vida profesional: un informe de 2009 de Create (una empresa de recolocación y orientación profesional de Adecco) sostiene que el 80% de las ofertas de trabajo de las empresas en España no se publican en ningún sitio, sino que se cubren a través de "sus propias vías de reclutamiento, intermediarios (principalmente cazatalentos) o referencias de personas de confianza", decía el comunicado de la empresa sobre el estudio hecho con datos de los 3.415 candidatos recolocados por Create en 2008 y otras ofertas habidas en el departamento de prospección de la empresa.

Dependiendo de la trayectoria y las relaciones de cada uno, probablemente se tachará el asunto de indignante enchufismo o de pura lógica social. Muchos profesionales de los recursos humanos se decantan por lo segundo. Así lo hace también Nekane Rodríguez, directora general de Create, que asegura que el favoritismo sin más es una cosa del pasado. "Nadie se la juega. Tú no vas a recomendar a un amigo para trabajar contigo si no estás seguro de que es bueno". De lo que se trata, continúa, sobre todo en la progresión pro-

Métodos para encontrar empleo

PRIMER EMPLEO DE LOS JÓVENES

INE 2009

(En%)

A través de un centro educativo	6,81
A través del Servicio Público de empleo	4,02
A través de anuncios de prensa en internet	7,21
Enviando el currículum a una empresa	19,82
A través de familiares o amigos	47,92
Realizando prácticas previas en la misma empresa	2,92
Creando un negocio	1,96
Otro	5,83
No sabe	3,5
Total	100,0

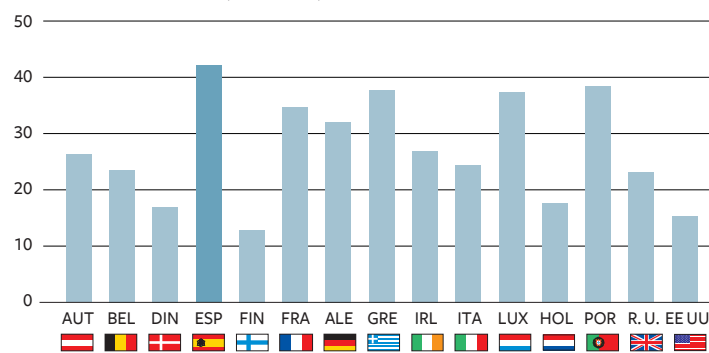
OBSERVATORIO DE INSERCIÓN DE LOS JÓVENES (IVIE)

(En%)

	Madrid - Barcelona				España urbana		España no urbana
	1999	2002	2005	2008	2005	2008	2008
INEM	1,8	4,29	0,00	0,96	1,61	2,20	6,60
Bolsa de trabajo	1,5	3,21	3,14	11,00	2,86	9,13	4,51
Agencia de contratación	6,7	5,71	7,06	6,70	5,16	6,37	4,07
Currículo a empresas	12,3	21,07	15,29	24,89	18,70	25,79	23,90
Establecerme por mi cuenta	0,7	2,14	2,35	1,92	1,04	1,62	1,50
Oposiciones	1,1	0,00	3,14	0,00	1,09	0,42	0,47
Amigos o familiares	56,5	48,93	45,10	36,83	50,31	37,50	43,87
Solicitándolo directamente	10,4	11,07	15,69	9,57	13,74	9,08	9,24
Otras	8,9	3,21	5,88	6,93	4,87	6,28	3,73
Empresas en que trabajé	-	0,36	2,35	1,20	0,62	1,61	2,11

COMPARACIÓN INTERNACIONAL

Porcentaje del total de trabajadores que encontró su actual empleo a través de contactos personales (1994-2001).



Fuente: INE, IVIE, Panel de Hogares de la UE y Encuesta Nacional de la Juventud (EE UU).

EL PAÍS

fesional, es del *networking*, un concepto que se ha hecho muy famoso al abrigo de las nuevas tecnologías y que consiste en crear, engordar y cuidar una red de conocidos con propósitos profesionales que te pueden ayudar a escalar posiciones o a encontrar las mejores oportunidades de empleo. "Se trata de un enriquecimiento mutuo que también te ayuda a encontrar esas ofertas ocultas", explica Rodríguez y añade: "El *networking*, además, es fundamental para asegurarnos de que el proceso de selección es correcto".

José María Peiró, catedrático de la Universidad de Valencia y presidente electo de la Asociación Internacional de Psicología Apli-

cada (IAAP, en sus siglas en inglés) insiste en diferenciar dos tipos de capital social: el más inmediato, de corto alcance (esto es, familiares, amigos, primos), de otro de mayor alcance, de conocidos de conocidos, de ese *networking*. "El segundo lo que hace es avalar una serie de valores y cualidades del candidato", dice, y es positivo. El primero, si se trata de puro favoritismo de los más próximos tendría efectos negativos.

En cualquier caso, el mero hecho de llegar a un empleo a través de un contacto no implica que no se esté suficientemente preparado para él, ni siquiera que lo haya conseguido por recomendación o enchufe, dejando en la cuneta a alguien más preparado. La cues-

tion es que las cifras globales no ofrecen tanto nivel de detalle.

Pero el caso es que la importancia de los contactos, sean del tipo y condición que sean, parece que pesa más en España que en otros países, según el Panel de Hogares de la UE, encuesta hecha en distintas olas entre 1994 y 2001, que deja al país con el porcentaje más alto, por encima del 40%, de empleos conseguidos a través de contactos personales. Le siguen Grecia, Portugal y Luxemburgo, algo por debajo del 40%. Así lo ponía de manifiesto un trabajo del pasado abril del economista de la Universidad Bocconi de Milán Michele Pellizzari, que coloca en el lado opuesto a Finlandia, Holanda, Dinamarca y, aunque utilizando datos de una encuesta distinta, a EE UU; todos ellos por debajo del 20%.

Estos datos, en cualquier caso, hay que tomarlos con cierta precaución, porque los estudios internacionales son escasos y las fuentes dispersas, dando resultados distintos dependiendo de quién haga el trabajo, de qué se pregunte exactamente y de qué se entienda por contactos personales. De hecho, no es raro encontrar estudios que señalan, en bruto, que la mitad de los trabajos se suelen encontrar, en la mayoría de países, a través de esas amistades. Sin embargo, la cifra española que ha arrojado el INE "parece bastante alta, a juzgar por los estudios internacionales que conozco. Y, además, creo que es consecuente con lo que sabemos acerca de la capacidad de la economía española", señala en un correo electrónico el profesor de Economía de la Universidad de Tufts (EE UU) Yannis Ioannides.

De hecho, en 2001, un estudio sobre la colocación de los titulados universitarios en 12 países europeos (hecho por los economistas José García-Montalvo y José Ginés Mora) también colocaba a los españoles como los que conseguían su primer empleo en mayor porcentaje a través de familiares o amigos: un 27% frente a un 15% de media.

Muchos expertos hablan de la cultura mediterránea, mucho más colectivista que individualista. Esta división la hizo el investigador Geert Hofstede en una investigación realizada en los años setenta, cuenta Peiró. En aquel estudio clásico, que había buscado las diferencias culturales a través de una misma empresa



La importancia de las relaciones no se limita al primer empleo; se mantiene durante toda la carrera profesional. / SANTI BURGOS

—IBM, con sedes en buena parte del mundo—, se ponía como ejemplo de mayor colectivismo a los países mediterráneos y latinoamericanos (se tiende a pensar en términos de *nosotros* y a ser fiel al grupo que te protege), y a Estados Unidos como ejemplo de individualismo.

Pero no solo se puede hablar de factores culturales difusos. Cuando las vías informales para encontrar empleo se imponen, coinciden Ioannides y Peiró, es, además, porque algo falla en las formales. Hace unos días, se señalaban en estas mismas páginas las importantes carencias de las oficinas públicas de empleo en España, incapaces según expertos y sindicatos de ofrecer soluciones a la mayor parte de los desempleados. "Cuanto más desarrollada es una economía, más desarrolladas están las vías formales", añade el docente de la universidad norteamericana.



“Nadie recomienda a un amigo si no sirve”, dice una experta

Cuando se recurre a conocidos es porque fallan los cauces formales

Esta afirmación concuerda perfectamente las cifras del Observatorio de Inserción Laboral de los jóvenes del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Según estos datos, las cifras de colocación a través de familiares y amigos fueron mucho más altas en España, pero se han ido reduciendo hasta llegar en 2008 al 37,5% en la España urbana, y al 43,87% en la no urbana. El repunte de 2009 que muestran los datos del INE se puede deber a la crisis económica.

Una crisis que no solo ha elevado ese mercado oculto de oferta de empleo desde el 60% al 80%, según Nekane Rodríguez,

sino que da más valor a esos avales de conocidos y amigos en un contexto en el que la demanda de empleo desborda por completo a la oferta, explica Peiró. Este catedrático insiste también en diferenciar entre el acceso al primer empleo (donde probablemente funciona más ese capital social cercano, familiar) de la progresión profesional que, aunque también pueda ir de la mano de conocidos, probablemente tiene más que ver con las habilidades de cada uno, con esos avales a ciertas actitudes y aptitudes positivas.

Sin embargo, si la mitad de la población parte con una cierta ventaja en ese primer empleo, ¿no representa eso una especie de injusticia social? ¿No puede ser un factor muy importante que explique por qué la movilidad social en España está estancada desde los años sesenta? Esa importancia de las redes sociales a la hora de encontrar empleo es un factor a tener en cuenta a la hora de analizar, por ejemplo, por qué “el diferencial de salarios entre la población blanca y la de color es del orden del 25%-40% en EE UU, mientras que el diferencial de sala-

rios entre hombres y mujeres es del orden del 10%-35% en los países de la OCDE. Estos diferenciales de salarios son parcialmente explicados por las diferencias en algunos factores clásicos como, por ejemplo, la calidad de la educación pero, no obstante, aún queda un residuo significativo por explicar”, escribía en un trabajo de 2006 el economista Antoni Calvó-Armengol.

En otro estudio, recién publicado, la socióloga de la Universidad de South Bend (Indiana, EE UU) Gail M. McGuire asegura, tras analizar una encuesta a 5.600 parejas de compañeros de una de las compañías de servicios financieros más grandes de Estados Unidos, que los hombres sacan mayor provecho que las mujeres de sus contactos personales para lograr ascensos. El estudio señala esos contactos como las verdaderas fuentes de desigualdad que contribuyen a que haya pocas mujeres en los puestos directivos.

Por supuesto, no todo el mundo lo ve de la misma manera. “No creo que todos ellos [los que llegan a un empleo a través de contactos] disfruten de una ventaja injusta”, dice el profesor Io-

Los contactos son fuente de desigualdad, según una investigadora

En algunos países, los que encuentran trabajo por esta vía cobran menos

annides y añade: “No puedo hablar de ventaja injusta. Yo diría que corresponde a las instituciones públicas y privadas proporcionar formas distintas de acceder al empleo. El fracaso de las empresas para promover otras formas de reclutamiento fortalece la ventaja social y familiar. Todo tiene que ver con la información en la que confías, si es en la de los conocidos o en la que te da el mercado. Ambas son importantes, pero la modernización implica darle mayor importancia a la segunda”.

Además, otra cuestión es si es los empleos conseguidos a través de contactos personales son

mejores o peores que los alcanzados por otras vías. Pellizzari asegura en su trabajo *¿De verdad los amigos y familiares ayudan a conseguir un buen empleo?* que la vía de los contactos implica ganar menos dinero de media en países como Finlandia, Grecia, Portugal o Reino Unido, aunque implica sin embargo un salario mayor en Austria, Bélgica y Holanda. La explicación de Pellizzari es que en estos últimos las vías formales de búsqueda de empleo son mucho más fuertes. En España, sin embargo, no encontró diferencias significativas de sueldo entre los encontraron su empleo por vías formales e informales.

En definitiva, mientras se resuelve el debate de si es justo o injusto, mientras pasa la crisis y se ve si el desarrollo de la economía engorda las vías formales para encontrar empleo, lo que está claro es que quien tiene un amigo (en el lugar y el momento indicado), tiene un tesoro.

+ EL PAÍS.COM

► **Participe**

¿Ha encontrado su primer trabajo a través de conocidos?