

EMILIO, VETERINARIO MEXICANO EN EL ESTADO DE TLAXCALA

Una movilidad social ascendente improbable

ETIENNE GÉRARD / DINORAH MILLER

Resumen:

Este texto aborda las lógicas sociales de la integración profesional y la movilidad de egresadas(os) de licenciatura en el caso de la medicina veterinaria. Se basa en la sociobiografía de un egresado de esta carrera y explora los determinantes de su trayectoria mediante dos herramientas concebidas para el análisis: la *línea de trayectoria socioprofesional* y el *árbol de la trayectoria*. El artículo revela los procesos de construcción de su trayectoria por parte del propio entrevistado. Además, muestra la necesidad de considerar el entrecruzamiento de los factores asociados al campo de la formación (como el valor de los títulos), al mercado laboral (como su estructuración y jerarquías internas) y al campo social (en particular la demanda social de los servicios veterinarios) para comprender esta trayectoria. Tal interrelación entre estos tres campos, más que sus propios factores y contextos, es la que estructura el proceso de la integración social y profesional y condiciona la movilidad social ascendente de las y los egresados.

Abstract:

This article examines the social logics of professional integration and the mobility of bachelor's degree graduates in veterinary medicine. It is based on the sociobiography of a graduate of this program and explores the determinants of his career trajectory using two analytical tools: the socio-professional career path line and the trajectory tree. The article reveals the processes by which the interviewee himself constructed his career path. Furthermore, it highlights the need to consider the interplay of factors associated with the field of education (such as the value of degrees), the labor market (such as its structure and internal hierarchies), and the social field (in particular, the social demand for veterinary services) to understand this trajectory. The interrelationship among these three fields, rather than their individual factors and contexts, ultimately shapes the process of social and professional integration and determines graduates' upward social mobility.

Palabras clave: integración social; integración profesional; movilidad social; egresados.

Keywords: social mobility; professional integration; social mobility; graduates.

Etienne Gérard: director de investigación del Institut de Recherche pour le Développement/Université Paris Cité, Centre Population et Développement. París, Francia. CE: etienne.gerard@ird.fr / <https://orcid.org/0000-0002-3359-4728>

Dinorah Miller: profesora-investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Departamento de Sociología. Ciudad de México, México. CE: dgmf@azc.uam.mx / <https://orcid.org/0000-0002-0561-6993>

Introducción

Este trabajo aborda el tema de la integración social y profesional, en otras palabras: la concordancia entre los modos de socialización aplicados por la escuela, la familia y las normas impuestas por el mercado laboral (Maclouf, 1991). Asimismo, trata el tema de la movilidad social –entendida como un cambio de posición, estatus o categoría en el espacio social (Sorokin, 1927)– o bien, como la relación entre la posición socioprofesional de las y los hijos¹ y la de los padres (Merllié, 1994).

El análisis se centra en el caso particular de los egresados de licenciatura de Medicina Veterinaria, en la zona metropolitana de Puebla-Tlaxcala (ZMPT), México.² Se basa en la sociobiografía de Emilio,³ un médico veterinario originario de una comunidad en la zona de Zacatelco, en el estado de Tlaxcala. Entre el conjunto de egresados entrevistados en el marco de este proyecto, se seleccionó a aquellos de sectores de clase media baja. Entre ellos, el análisis comparativo de sus trayectorias llevó a considerar el caso de Emilio como ejemplar tanto de dinámicas específicas de la medicina veterinaria como de tendencias comunes a este grupo social de egresados en términos de integración social y profesional y de movilidad social.

El propósito es reconstruir la trayectoria de Emilio mediante su sociobiografía (Eribon, 2025). Se trata de identificar, en su narrativa, *lo que conforma y produce su trayectoria*. La sociobiografía permite sacar a la luz las “determinaciones sociales” (Dubar y Nicourd, 2017) que pesan sobre su trayectoria y, con mayor precisión, “tres órdenes de determinantes estructurales”: “el de su posición social, el de los factores macrosociales [...] y el de la sucesión ‘socialmente instituida’ de las etapas de su trayectoria” (Charbonneau, 1998:396). Al reconstruir estos órdenes de determinantes sociales, trataremos de alcanzar “el equilibrio explicativo entre, por un lado, el estudio de las propiedades sociales encarnadas de los actores y, por otro, el de las propiedades sociales objetivadas de los contextos” (Lahire, 2012:21-22).

¿Qué nos enseña esta sociobiografía de estos campos, mecanismos y lógicas? Esta pregunta incorpora la hipótesis de que los procesos de integración laboral y de movilidad social no solo son el producto del origen social del individuo, de su trayectoria formativa o del contexto profesional y social donde se encuentra, sino del entrelazamiento de un conjunto de factores ligados a estos campos (Eribon, 2025). Esta hipótesis conduce, por tanto, a considerar este entrelazamiento, más que el peso relativo de

cada campo, pues no pueden analizarse de manera aislada –como si cada uno de ellos operara de forma independiente–, sino en relación unos con otros. Se trata, entonces, de considerar el conjunto de los campos –social, formativo y profesional– y sus interrelaciones como un entramado de condiciones de posibilidad de la integración laboral y movilidad social.

Perspectivas sobre las trayectorias

El uso de la sociobiografía se integra en el análisis de la “etapa intersticial” en la que se encuentra un egresado desde que concluye sus estudios universitarios hasta que se incorpora al mercado laboral. Esta etapa es en gran medida invisible: no tiene límites temporales claramente delineados, más allá de la salida de la universidad y la entrada en el mercado laboral; también escapa a los registros estadísticos.⁴ Además, las universidades casi nunca dan a conocer las características sociales de los estudiantes que egresan. Por tanto, la morfología social de la población de egresados permanece también “invisible”.

Esta etapa intersticial y los mecanismos de integración profesional de los egresados adquieren especial relevancia si se consideran las características del campo laboral de la medicina veterinaria. Como lo veremos, se caracteriza por un bajo nivel de regulación, la prevalencia de la informalidad de los empleos o la precariedad que afecta a un amplio sector de médicos veterinarios. Estos factores dificultan la comprensión de las diferencias entre egresados en su aproximación al mercado laboral, y de las oportunidades que se les abren en función de su capital académico, social y económico.

Por lo tanto, la cuestión central no reside en los dispositivos institucionales de inserción profesional, sino en el peso relativo de estos capitales –junto con las dinámicas de los campos formativo, social y laboral– en la producción de las trayectorias de integración de los egresados.

El estudio sociológico clásico analiza las trayectorias como “la secuencia de posiciones sociales ocupadas durante la vida, medidas mediante categorías estadísticas y condensadas en un patrón general (ascendente, descendente, estable, etc.)” (Dubar, 1998:73). Empezaremos por intentar trazar esta “trayectoria objetiva” de Emilio. Al mismo tiempo, prestaremos especial atención a su “trayectoria subjetiva”, tal y como se expresa “a través de categorías autóctonas que hacen referencia a ‘mundos sociales’” (Dubar, 1998: 73).

Fuentes y herramientas metodológicas

Encontramos a Emilio gracias a los datos de egresados proporcionados por autoridades administrativas de una facultad pública de medicina veterinaria. Lo entrevistamos en dos ocasiones, en junio de 2023 y febrero de 2024, durante un total de 3 horas y 10 minutos de conversación. La entrevista forma parte de un conjunto de 17 realizadas a egresados de esta licenciatura entre 2022 y 2025. Además de a propietarios de consultorios, empleados y dueños de clínicas y hospitales veterinarios, así como a actores de los sectores formativos y socioeconómicos vinculados con este campo profesional,⁵ todos ellos fueron localizados en la ZMPT. Elegimos presentar aquí la sociobiografía de Emilio, entre otros egresados entrevistados que se distinguen por su escaso capital cultural, social y económico de origen, con el propósito de contrastarlo con las condiciones de posibilidad de integración laboral y movilidad social en el campo profesional que nos ocupa.

En el sector de la medicina veterinaria, nuestras entrevistas permitieron identificar seis principales trayectorias profesionales vinculadas a la formación: trabajar en una clínica, un hospital o una farmacia veterinaria; emplearse en una explotación ganadera o en estructuras como mataderos; abrir un consultorio veterinario o realizar consultas a domicilio por cuenta propia; dirigir una clínica, un hospital o una farmacia y contratar personal; trabajar en la venta de productos animales; incorporarse a una institución pública como las dedicadas al desarrollo socioeconómico rural; o emigrar al extranjero (principalmente a Estados Unidos o Canadá) para emplearse en una explotación ganadera.⁶

La mayoría de los médicos veterinarios trabajan como empleados de un establecimiento y, en lo general, lo hacen en condiciones de marcada precariedad, en jornadas con horarios extendidos y bajos ingresos (en promedio 8,000 pesos mensuales en el sector formal, mientras que en el informal apenas alcanzan los 4,680 en la ZMPT (Secretaría de Economía, 2024).⁷

También elegimos a Emilio en función de su posición en este campo profesional. Su trayectoria resulta, en efecto, socialmente improbable⁸ (Bourdieu, 1974): después de haber cursado estudios superiores, tiene un consultorio y da consultas a domicilio; además, ejerce su profesión en un entorno rural y permanece al margen de los polos urbanos donde se concentran una fuerte oferta de servicios veterinarios. Por lo tanto, Emilio es representativo de un sector de este grupo profesional, cuyas condiciones sociales de partida consideramos en relación con el perfil social de otros

miembros de este campo profesional —como los propietarios de clínicas y hospitales que entrevistamos en la misma región—, entrecruzándolas con las características propias de este campo y con las condiciones sociales y laborales en las que desarrollan su actividad.

Para ilustrar y analizar la trayectoria de Emilio, utilizaremos dos herramientas: en primer lugar, la *línea de trayectoria socioprofesional* (figura 1, que se muestra más adelante) y, en segundo, el *árbol de trayectoria* (Gérard y Miller, 2025), que construimos a partir de la entrevista que se le realizó (ver, más adelante, figuras 2 a 5). La primera ilustrará la secuencia de etapas de su trayectoria, desde su salida de la universidad hasta nuestras entrevistas, con el propósito de mostrar la dinámica de su movilidad profesional.

Otorgamos al árbol de trayectoria una dimensión más analítica. Esta herramienta permite, por una parte, reconstruir la trayectoria subjetiva de Emilio, es decir, la forma en que él (re)construye e interpreta los acontecimientos que conforman su trayectoria; y, por otra, descifrar los factores determinantes de su integración y progresión profesional. En este sentido, el árbol de la trayectoria es, a la vez, el resultado de un método y una herramienta de trabajo: deriva de un proceso de codificación sistemática de la entrevista, y representa un conjunto de relaciones entre los factores de producción de la trayectoria reconstruida a partir de la entrevista.

Concebimos metodológicamente el árbol de las trayectorias con base en una entrevista, en la que cada frase o fragmento expresa un hecho o acontecimiento que constituye una etapa del recorrido. La primera operación metodológica consiste en codificar cada declaración, registrando tanto el hecho o etapa en cuestión como el factor que lo produjo. Cada frase o fragmento está codificado con un número que permite, simultáneamente, situarlo dentro del árbol y localizarlo en la entrevista. Estos factores se agrupan en cuatro conjuntos principales: entorno social, ámbito de formación, ámbito profesional y mercado laboral, cada uno con sus subconjuntos y factores específicos. De tal modo, la codificación realizada organiza la relación entre hechos y factores de su producción en una representación gráfica en forma de árbol.

En esta representación (como se verá más adelante en las figuras 2 a 5), el lado izquierdo muestra el factor específico identificado por Emilio, con los fragmentos correspondientes de la entrevista; en el centro se ubica el subconjunto de factores al que pertenece, y a la derecha se presenta el evento o etapa de la trayectoria. La flecha que conecta el subconjunto de

factores con el evento indica la relación causal o de influencia directa. Así, en esa figura Emilio señala la “no necesidad de título” como un factor del mercado laboral que influyó directamente en su integración como auxiliar veterinario, relación que se representa mediante la flecha que conecta dicho factor con el evento.

La estructura del árbol permite dos lecturas complementarias: en sentido horizontal, muestra los factores que influyen en un hecho o etapa determinada de la trayectoria; en el vertical, revela cómo un mismo subconjunto de factores incide en distintos hechos o etapas. En la trayectoria de Emilio, los empleadores aparecen, en la lectura horizontal, como factores constitutivos de la etapa de búsqueda de empleo, mientras que en la vertical se observa que también influyen hechos posteriores, como las condiciones laborales, la adquisición de experiencia y la asignación de responsabilidades profesionales.

Los cuatro árboles presentados revelan todo lo que fue favorable para Emilio (como se verá en las figuras 1 y 2) o, por el contrario, constituyó un obstáculo (figuras 3 y 4) para su situación profesional, ya fuera como empleado (figuras 1 y 3) o como veterinario al frente de su consultorio (figuras 2 y 4).

Comenzaremos presentando a Emilio y reconstruyendo su trayectoria profesional. Examinaremos sucesivamente los factores que él consideraba favorables para su integración y progresión profesionales, y los que, en su opinión, constituían obstáculos para ello. Así podremos analizar los papeles respectivos de los distintos ámbitos, y sus interrelaciones, en el proceso de progresión profesional y movilidad social.

Emilio: una visión “desde abajo” de la trayectoria profesional de un veterinario

A sus 30 años, Emilio se dedica especialmente a la atención de animales de compañía. Abrió un consultorio hace tres años. Originario de Ciudad de México, vive desde muy joven en un pequeño pueblo de 8,000 habitantes en el estado de Tlaxcala,⁹ al que se trasladó con su madre tras vivir con sus padres en Estados Unidos desde muy pequeño. Su padre, que emigró a Nueva York hace 28 años, como muchos otros comerciantes de su región de origen, trabaja allí como fontanero autónomo, sin visado. La madre de Emilio permaneció en México tras regresar de Estados Unidos para cuidar de su suegra, cuyos hijos estaban en aquel país. En la actualidad tiene un pequeño negocio de venta de raspados, elotes y chicharrones, antes trabajó

como costurera en esta región de fabricación textil. Separado de la madre de su hijo de 8 años, Emilio vive ahora solo con su propia madre, en una vivienda de su propiedad. Su hermana mayor, profesora de inglés, vive en México, y su hermano menor, nacido en Estados Unidos, permanece ahí con su padre.

Emilio estudió en una facultad de veterinaria pública,¹⁰ evidencia de un alto nivel de movilidad educativa en comparación con sus padres:¹¹ su madre no estudió más allá de la educación primaria, y su padre no cursó más allá del nivel preparatorio.

Como ahora es egresado universitario, médico veterinario, y con una fuente de recursos económicos, Emilio también parece tener un ascenso social con respecto a sus padres: consiguió un volumen superior de capital cultural y su integración en el campo laboral le abrió, al menos potencialmente, un espacio de oportunidades sociales y económicas, de tal modo que logró conseguir una posición social más ventajosa que ellos. Sin embargo, ocho años después de sus estudios, sigue en una situación precaria que no muestra signos de mejora. Permanece en la periferia del mercado de la medicina veterinaria y en los escalones inferiores de su campo profesional; no ha logrado alcanzar autonomía financiera y su trayectoria se asemeja a la de quienes no logran desarrollar su consultorio y lo cierran rápidamente.

A Emilio le resulta difícil generar ingresos suficientes con su actividad profesional y, para complementarlos, dedica parte de su tiempo a la cría de cerdos, tal como lo hizo su madre durante mucho tiempo, al igual que muchos de sus vecinos dedicados a la crianza de traspatio. Tampoco busca adquirir nuevos conocimientos científicos para mejorar su práctica profesional. Reproduce, entonces, el habitus heredado de su medio social y no logra aprovechar las oportunidades profesionales disponibles para quienes cuentan con mayores capitales cultural, social o económico. Por lo tanto, un ascenso social, con respecto a la posición que ocupa al momento de la entrevista, parece incierto en los próximos años.

Como la gran mayoría de los jóvenes formados en su campo, Emilio optó por abrir un consultorio, tras elegir la opción de veterinario de pequeñas especies, sin mostrar un interés real por las demás posibilidades que ofrecía su formación. Tomó este camino después de sus prácticas profesionales en una clínica, en el octavo de semestre de su carrera, y de haber trabajado como auxiliar veterinario en varias clínicas en Puebla. Al no contar con diploma ni cédula, su ejercicio profesional se desarrolla en la informalidad

y depende en gran medida de condiciones favorables, como la demanda local de salud veterinaria, la escasa competencia entre médicos y el apoyo de sus amigos y familiares.

Si bien recibe apoyo técnico ocasional de su compadre o de otros colegas veterinarios (ver, en la página siguiente la figura 1), trabaja principalmente solo, alejado de las asociaciones profesionales. Cuando volvimos a verlo en 2024, un año después de nuestro primer encuentro, su situación había cambiado muy poco. Su clientela había aumentado gracias a la compra de una moto y las consultas a domicilio, pero sus ingresos seguían siendo bajos y su situación frágil.

¿Cómo ha progresado Emilio profesionalmente? ¿Cuáles han sido los factores y las condiciones que han contribuido a configurar su trayectoria y su posición? Empecemos por examinar su trayectoria profesional, antes de embarcarnos en este análisis basado en la estructura de árbol de su trayectoria profesional.

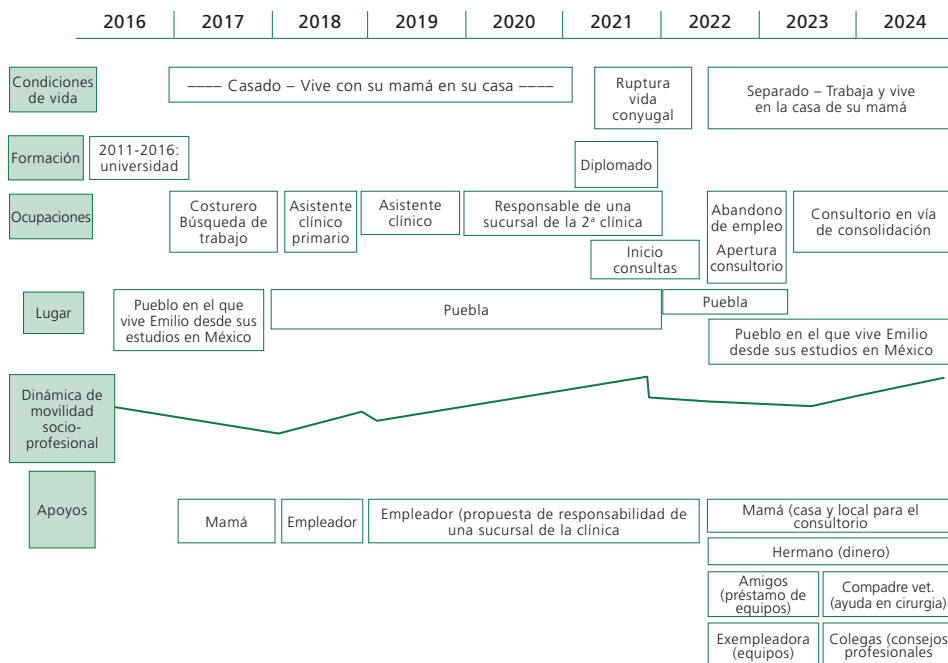
Una trayectoria profesional inconstante e incierta

La carrera de Emilio está marcada por la movilidad, geográfica, académica y profesional. Vive en México tras pasar unos años en Estados Unidos. Inició su educación en escuelas públicas y cursó el nivel medio superior en electricidad y mantenimiento industrial. Tras el bachillerato, no estaba decidido a cursar estudios superiores y dudó entre biología, criminología y veterinaria. Al final, optó por esta última, por defecto. Tras trabajar como auxiliar veterinario en Puebla, regresó a su casa familiar en la región de Tlaxcala.

Como se observa en la figura 1, su trayectoria profesional está marcada por sucesivos cambios de posición, rupturas y diversas iniciativas profesionales. Tras cinco años de estudios buscó trabajo en Puebla enviando solicitudes, revisando ofertas en redes sociales, entrevistándose con los responsables de las clínicas veterinarias, pero no encontró una opción que le satisficiera profesionalmente y le permitiera ganarse la vida dignamente: “La dificultad de encontrar trabajo era que no me daban la oportunidad otros médicos”, afirma. “Los que llegaba a encontrar no eran tanto lo que yo quería, sino que era más como vender medicamentos y alimentos”. Dejó de buscar empleo y trabajó como costurero junto a su madre en su ciudad natal.

FIGURA 1

Línea de la trayectoria socioprofesional de Emilio desde su egreso hasta su posición profesional actual



Fuente: elaboración propia.

Entre 2018 y 2021 volvió a ejercer como médico veterinario, inicialmente durante cuatro meses en una clínica de Puebla. Al concluir este periodo, se produjo la primera ruptura en su carrera: renunció como auxiliar veterinario porque le ofrecieron un empleo en Canadá. Sin embargo, la oferta no se concretó: “nos decían que sí, podíamos irnos sin cédula, pero era fraude. [...] Supuestamente ya estábamos a días para lo de Canadá, pero después nos dieron vueltas, vueltas y vueltas, y nada”. Comprometido con la idea de emigrar a Canadá, dejó su trabajo. Poco después se vinculó con otra médica veterinaria, conocida de su anterior empleador, la cual tenía una clínica en Puebla con su marido. Trabajó allí un año como ayudante de veterinario, y después dos años como responsable de un consultorio, sucursal de la clínica.

Casado con una compañera de su universidad y padre desde que terminó sus estudios, vivía con ella, y más tarde con su hijo, en casa de su propia madre. Pero se separaron en 2021. Este acontecimiento marcó la segunda ruptura en su vida personal y profesional. Emilio dejó su trabajo en Puebla, al verse sin recursos: “fue como empezar de cero de nuevo”. No quería repetir la elección de su padre: “siento que al final de cuentas, sí, necesita uno del papá [...] yo tengo un niño y no quiero dejarlo como tal”, dijo. Regresó a casa de su madre para mantenerse cerca de su hijo, al que ahora ve todos los fines de semana, haciendo primero el trayecto de una hora en transporte público, y luego en moto. Desde entonces, atiende consultas veterinarias en el consultorio que habilitó en la vivienda familiar, así como en los domicilios de los clientes.

Emilio en el mercado laboral: falta de disposiciones y trayectoria inestable

La trayectoria profesional de Emilio ha estado marcada por una sucesión de acontecimientos de diversa índole: familiares, personales y profesionales. Al finalizar sus estudios, no tenía una visión clara de su campo profesional; pensaba que encontraría trabajo rápidamente y se sentía “un poco más relajado”. Pero le costó poner en práctica los conocimientos adquiridos: “a la hora de ya empezar a lo práctico, sí me costaba un poco [...] yo sí, era muy inseguro. Tenía muchísima inseguridad”. Cuando terminó sus estudios, desconocía en gran medida las condiciones de integración y promoción profesional. Intentó trabajar en el lugar donde había realizado sus prácticas profesionales, pero no fue aceptado por el empleador “porque notaron mi inseguridad. También esa fue una limitante para que yo encontrara directamente allá trabajos”, dice.

Al no contar con redes profesionales al finalizar su formación, en varias ocasiones se encontró con ofertas poco atractivas en cuanto al sueldo o a los puestos ofertados –como la de esteticista de mascotas cuando quería dedicarse a la atención y cirugía veterinaria– o fraudulentas. Ni siquiera estuvo al tanto de las peticiones de atención veterinaria de los clientes locales: “Antes ni mis vecinos sabían, y yo jamás pegué una lona, volantes ni nada de propaganda para informarles que yo era veterinario [...]. De hecho, creé una página, pero jamás le di seguimiento, fue la única vez, que me hice publicidad”. Su falta de experiencia es un hándicap a la hora de ejercer su profesión. Cuando se convirtió en responsable de una pequeña

sucursal de una clínica veterinaria por invitación de su dueño, se sintió impotente: “Era el nerviosismo de ya estar solo, de hablar con el dueño y cargar directamente con la responsabilidad”.

Cuando hablamos con él, su actividad profesional estaba sometida a la presión de las obligaciones cotidianas vinculadas a su función profesional, a sus deberes paternos y, más aún, a la inseguridad económica que le mantiene dependiente de la ayuda materna. Esta presión deja poco margen para estrategias de desarrollo profesional, como la ampliación de su consulta mediante la contratación de asistentes veterinarios o la asociación con colegas, tal como lo logran hacer otros dueños de consultorios, clínicas u hospitales veterinarios. Cuando le preguntamos cómo haría para contratar a alguien, respondió riendo: “Es una buena pregunta, porque no sabría cómo hacerlo”. Durante un tiempo asistió a clases en la universidad pública de Puebla, pero desde entonces ha abandonado este tipo de formación continua. Dice estar convencido de la necesidad de una formación periódica, y de poder aprovecharla en su ejercicio profesional, pero sus diversas responsabilidades no le dejan el tiempo para ello. No adquiere entonces ningún capital profesional adicional a lo que acumuló durante sus estudios. Así se mantiene en los circuitos secundarios, o dominados, de su campo profesional.

Las sucesivas mudanzas de Emilio no le han predispuesto a la estabilidad. Ni su falta de capital cultural le predispuso a seguir su carrera universitaria. Tampoco heredó ningún capital económico, hasta el punto de que no completó sus estudios en la universidad pública que quería, en Puebla, por el costo que implicaba el desplazamiento desde su casa. Para cuando terminó sus estudios y posteriormente montó su consultorio veterinario, tampoco le sobraba el dinero y tuvo que recurrir al apoyo familiar.

Al salir de la universidad, Emilio carece de las competencias y el capital necesarios para adaptarse a un mercado laboral del que sabía poco (ver, más adelante, figura 5). Para construir su posición, tiene que combinar los parámetros inherentes al mercado laboral, su entorno social y sus antecedentes familiares. Estos dos procesos concomitantes exigen la movilización y combinación de distintos tipos de capital: el adquirido en la universidad, el capital social a través de su red de colegas y el económico. Pero esta operación es especialmente compleja para él. Construye su relación con el trabajo y su campo profesional por ensayo y error. Procede por ajustes sucesivos, a veces fracasando y tomando nuevas iniciativas, esforzándose

por no perder lo que es más importante para él –su pequeña unidad familiar–, aunque ello implique subordinar a ella su empresa profesional.

¿Un entorno familiar y social, y un mercado laboral propicios al desarrollo profesional?

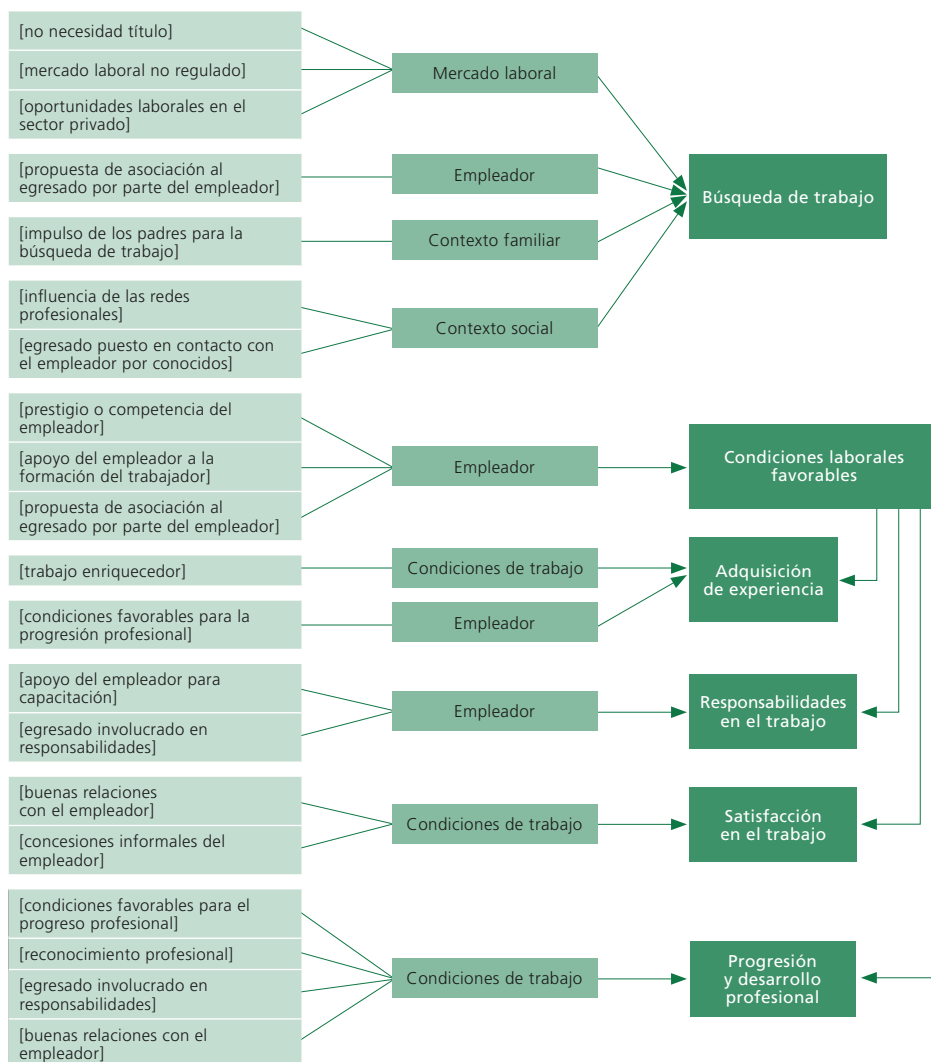
La primera parte de la estructura de árbol de la trayectoria socioprofesional de Emilio (ver figuras 2 y 3) muestra que, a pesar de esta falta de disposiciones para entrar en su campo profesional, algunos factores favorecieron su actividad. El apoyo de sus padres, en primer lugar, y de su hermano, en segundo, fue decisivo. Instaló su consultorio en la casa familiar sin pagar alquiler, posteriormente, su hermano le prestó 20,000 pesos para comprar una moto, que le permitió ampliar el alcance de sus consultas: “Si no me hubieran apoyado de esa manera, yo siento que se hubiera quebrado”. La influencia del entorno familiar y su apoyo simbólico también son decisivos. Cuando Emilio está fuera en las consultas, su madre registra a los clientes que acuden a su casa. Sobre todo, ella le inculca la relación con el trabajo. “Ella es de ‘el trabajo es trabajo’”. “Su idea de ella era de ser muy independiente de mi papá, ella tenía que trabajar”. Y tras trabajar a su lado durante un año como costurero, le animó a aprovechar sus estudios para seguir una carrera profesional en su campo: “Ella me dijo: ‘si sigues aquí vas a seguir de costurero y no sirve de nada que hayas gastado tanto en pasajes, tiempo y todo en la escuela. Ve a buscar otra cosa’”. Fue esta relación con el trabajo la que permitió a Emilio emprender una trayectoria profesional que diera valor al capital durante su formación en la universidad.

Tras un año trabajando con su madre, Emilio conoció a varios empleadores; algunos resultaron fraudulentos, otros más prometedores, como el de auxiliar y responsable de un consultorio, sucursal de una clínica veterinaria, donde se desempeñó en Puebla. La estructura de árbol que se presenta en la figura 2 muestra que Emilio se benefició de oportunidades de empleo y condiciones relativamente favorables de acceso a los puestos de trabajo. La falta de regulación de su campo profesional y la informalidad en cuanto a normas de contratación de empleados, condiciones de trabajo e incluso creación de autoempleo,¹² le han favorecido. A pesar de no tener ni título ni cédula, ha conseguido que sus cualificaciones sean reconocidas por empleadores que buscan mano de obra y no se preocupan mucho por la conformidad de los títulos universitarios. Emilio, como muchos otros egresados de la misma carrera, señala el gran número de propietarios de consultorios que crearon

su empresa sin cédula. Peor aún, una parte de ellos se ha lanzado a este tipo de emprendimientos sin ni siquiera haber seguido la formación necesaria.

FIGURA 2

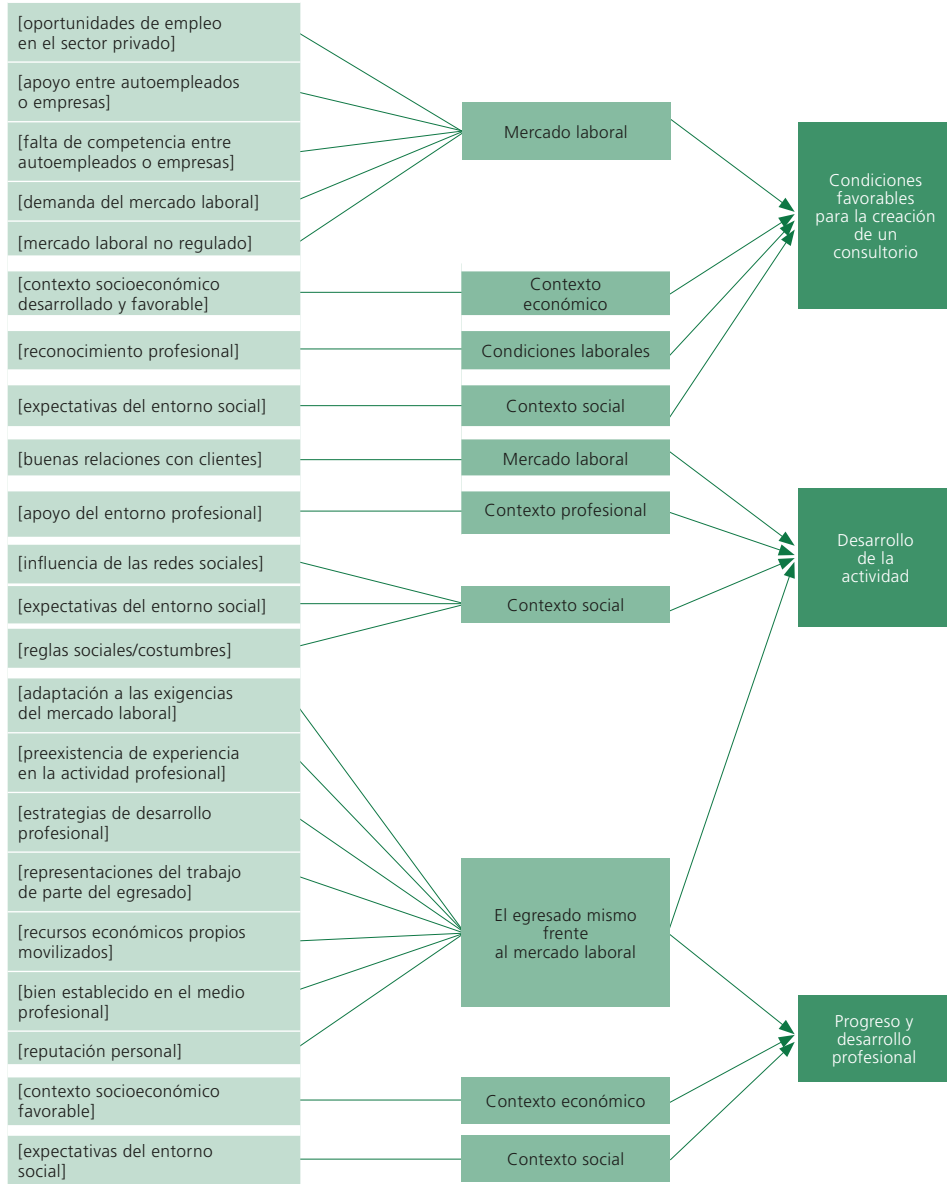
Árbol 1: factores y condiciones favorables de inserción y progresión profesional en la trayectoria de Emilio. Empleo



Fuente: elaboración propia.

FIGURA 3

Árbol 2: factores y condiciones favorables de inserción y progresión profesional en la trayectoria de Emilio. Autoempleo



Fuente: elaboración propia.

Reconocido como un profesional competente o identificado como una mano de obra útil por los propietarios de clínicas, a Emilio se le ofrecieron varios puestos, incluida la responsabilidad de sucursales de clínicas veterinarias, y la oportunidad de colaborar con médicos bien establecidos en su campo. Esto le ha proporcionado experiencia profesional, que aprovecha en su consultorio, y ha contribuido a ganar reputación (figura 3). Sin embargo, como lo veremos más adelante, ello no implica que Emilio haya trabajado siempre en buenas condiciones.

Varios propietarios de clínicas le brindaron oportunidades para mejorar sus competencias y adquirir nuevos conocimientos prácticos, como el manejo de radiografías o la participación en procedimientos quirúrgicos. En particular, destaca el caso de una médica con la que trabajó durante tres años, quien le otorgó un diplomado como reconocimiento a su experiencia, pero esta formación no contaba con acreditación oficial (ver figuras 1 y 3).

Emilio también destaca la colaboración que mantiene con su compadre y otros colegas, veterinarios sin título como él, quienes le facilitan el acceso a los equipos necesarios para realizar intervenciones quirúrgicas. A cambio, Emilio ofrece servicios recíprocos o comparte los beneficios generados por las operaciones realizadas.

Si bien carece de regulación suficiente, el mercado de la medicina veterinaria parece ofrecer oportunidades reales. Los consultorios como el de Emilio se multiplican sin cesar. Afirma no verse afectado por la competencia en su localidad, situada a distancia considerable de la ciudad más grande de la región, que alberga un gran número de consultorios y clínicas. Se beneficia de la demanda de los clientes locales (ver figura 3). “Entre una y otra recomendación, empecé a tener trabajo más o menos cuatro o cinco meses antes de que me viniera para acá a poner mi veterinaria. [...] he atendido prácticamente a familias completas que me buscan”, dice. Las redes familiares y sociales ayudan a ampliar su clientela. Las condiciones informales en las que ejerce amplifican esta dinámica: sus clientes no exigen credenciales profesionales como sus antiguos empleadores: “más que nada, aquí está la confianza”. La reputación es más importante que el título y, en este mercado laboral no regulado, la capacidad de movilizar los recursos sociales disponibles, en particular las relaciones profesionales y los clientes potenciales, es decisiva.

Los fragmentos del discurso de Emilio en los que se mencionan factores favorables a su trayectoria profesional sugieren que posee un cierto grado

de control sobre los parámetros asociados a la informalidad del mercado laboral, y que hay ciertas ventajas que le permiten moverse en él: reconocimiento profesional por parte de empleadores y clientes, red profesional cercana, compensación de su bajo nivel de capital adquirido mediante la movilización de los recursos disponibles y el aprovechamiento de su experiencia en clínicas veterinarias, reputación profesional y adaptación a las reglas informales del ámbito profesional, en este caso las relaciones con los clientes (ver figura 3).

El apoyo familiar y socioprofesional de Emilio le ayudó a movilizar sus energías, compensando en parte su falta de disposiciones para ocupar una posición segura en su entorno profesional y su falta de capital cultural económico y social, y resultó esencial para su estabilidad profesional. Así, ocupa un nicho profesional en su localidad natal, dejado vacante por médicos que buscan posiciones más ventajosas en ciudades como Zacatelco, Tlaxcala y Puebla, y apoyado por la población local en busca de servicios veterinarios de bajo costo. El apoyo familiar y la decisión de vivir cerca de su hijo se sumaron a estas condiciones favorables, dando a Emilio la oportunidad de aprovecharlas. En consecuencia, su trayectoria profesional se desarrolla en la encrucijada del apoyo familiar y socioprofesional y de un contexto socioeconómico en parte favorable a su actividad (ver figura 3). Sin esta interacción entre los distintos ámbitos, su progreso profesional habría sido sumamente limitado.

La arborescencia de su trayectoria demuestra que los componentes de estos mundos diferentes no están separados, sino que se combinan e interactúan. Esta combinación e interacción de factores es lo que configura la trayectoria de Emilio y proporciona las claves de su posible interpretación.

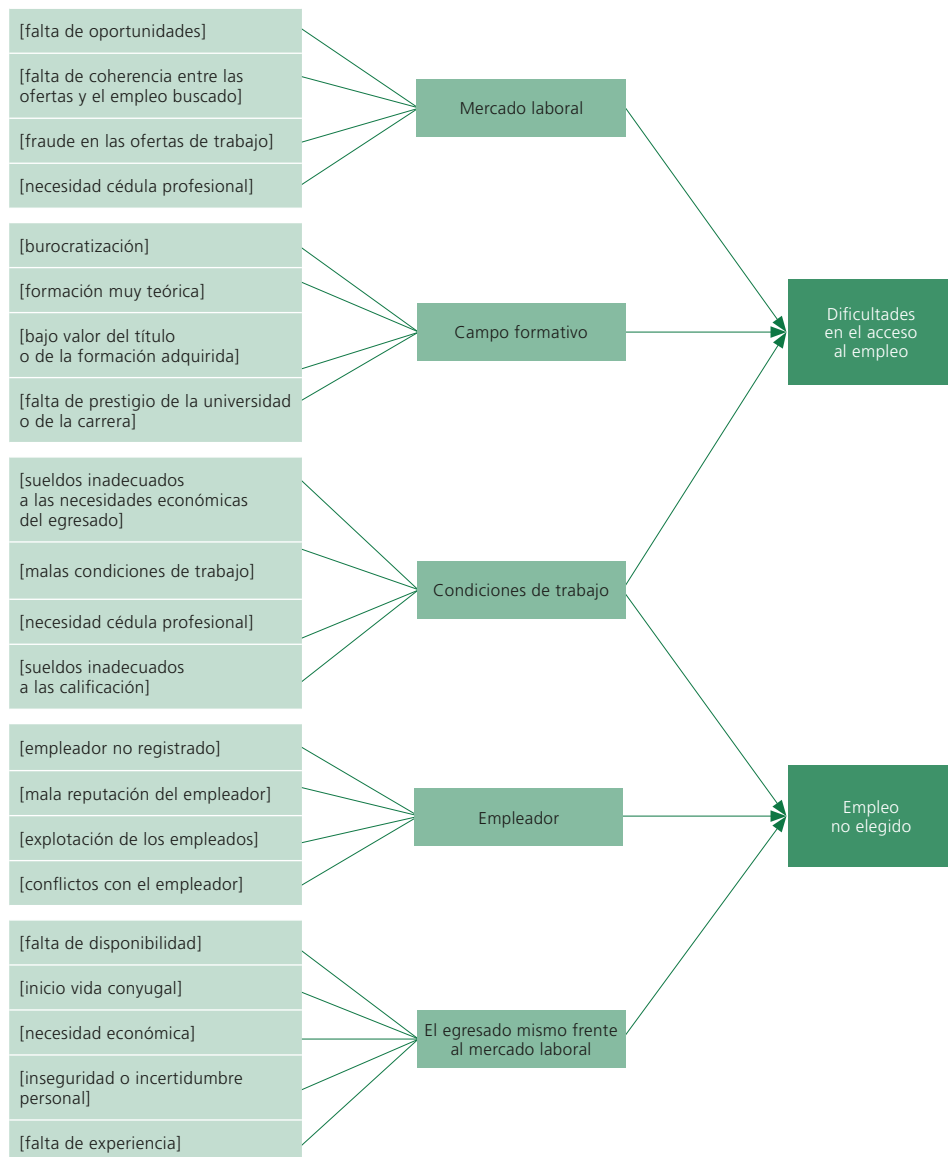
Razones del fracaso: regulación social informal

del mercado laboral en beneficio de los propietarios del capital

Para hacer frente a los altibajos de su vida personal, familiar y profesional, Emilio se benefició de diversas formas de apoyo y de una configuración particular del mercado de trabajo veterinario. Sin embargo, la segunda parte de su árbol de trayectoria (figuras 4 y 5) revela una serie de factores que constituyen obstáculos para el desarrollo de su trayectoria profesional: el funcionamiento y la dinámica del mercado laboral, cierto desajuste entre su formación universitaria y las exigencias de su campo profesional, así como la influencia de su entorno social desempeñan un papel decisivo.

FIGURA 4

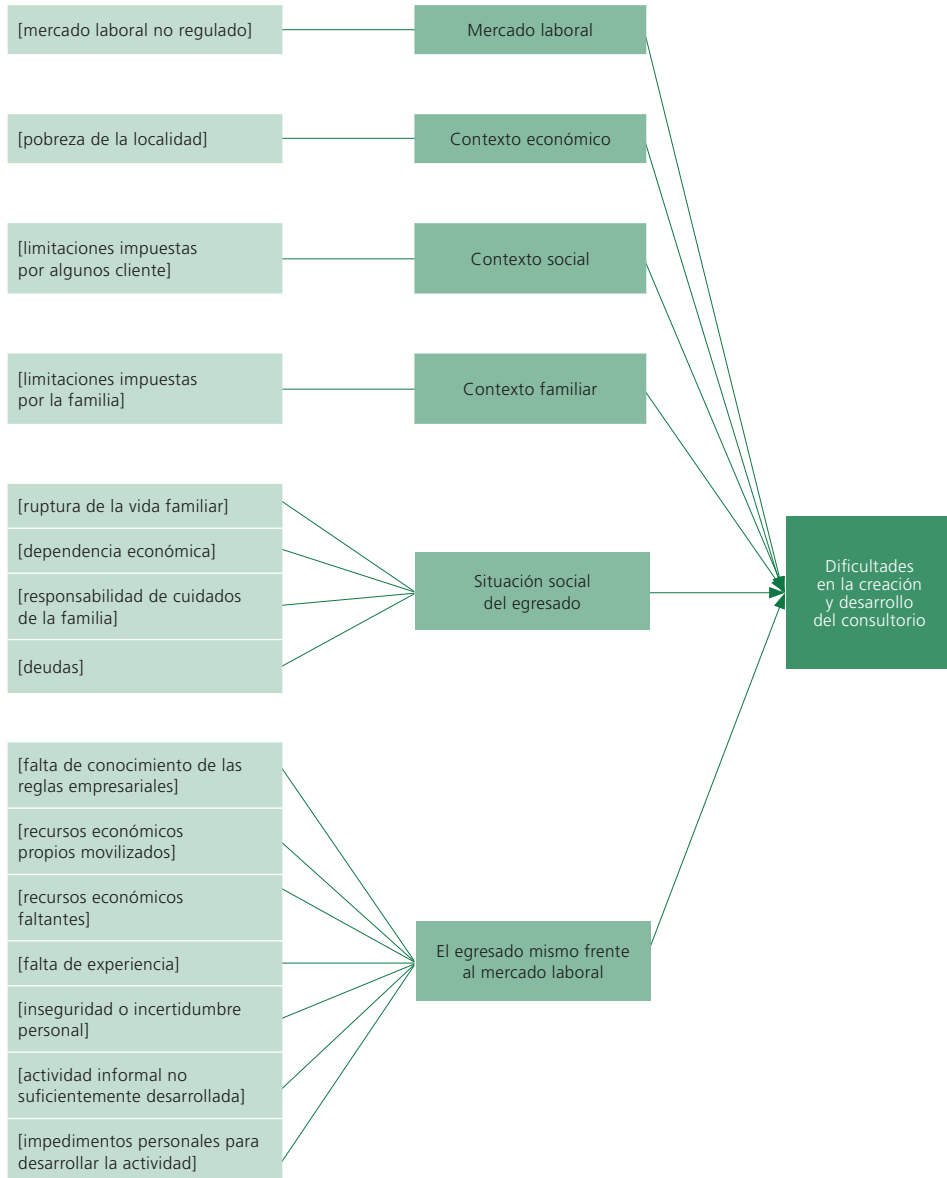
Árbol 3: factores y condiciones desfavorables de progreso profesional en la trayectoria de Emilio. Empleo



Fuente: elaboración propia.

FIGURA 5

Árbol 4: factores y condiciones desfavorables para la integración profesional y el progreso en la trayectoria profesional de Emilio. Autoempleo



Fuente: elaboración propia.

La informalidad del mercado laboral veterinario permite a Emilio ocupar un puesto en él. Pero va acompañada de un alto grado de volatilidad e inestabilidad: muchos consultorios abren y cierran constantemente, y nuevos veterinarios, mejor formados que Emilio, según él, engrosan el campo profesional. Como veremos más adelante, la relación entre la clientela local y la profesión lo obliga a adaptarse constantemente, a incrementar y movilizar sus capitales y a hacer un uso más amplio de sus conocimientos profesionales.

Este proceso pone de manifiesto la fragilidad de su situación y muestra que la continuidad de su ejercicio profesional depende de su capacidad para adaptarse a reglas informales del sector y de combinar los recursos disponibles en diferentes espacios y ámbitos –familiar, social, profesional–. Así, el mercado veterinario y el ámbito profesional parecen contener principios contradictorios: por un lado, el *laissez faire* que facilita la instalación informal de médicos como Emilio; y por otro, la exigencia de poseer un conjunto de capitales para progresar profesionalmente. En la arborescencia de la carrera de Emilio, los factores que están en el origen del lento desarrollo de su actividad profesional reflejan esta tensión, en correspondencia inversa con los factores que favorecieron su actividad.

Invisibilidad e informalidad de las normas profesionales: obstáculos para el desarrollo de la carrera profesional

Hemos observado que, al principio de su experiencia profesional, a Emilio le costó adaptarse. Hablando de su primer trabajo como auxiliar en una clínica, dice: “en las consultas todavía yo temblaba un poquito por el nerviosismo”. Y, cuando abrió su consultorio, no tenía ni idea de cómo gestionar la demanda de los clientes, lidiar con su desiderata u organizar su trabajo: “ha habido días en que he tenido mucha ansiedad por cuestiones de acumulación de trabajo”.

Emilio menciona muy poco la universidad y su formación al considerar todos los factores de su integración y progreso profesional, salvo en términos principalmente negativos (ver figura 4). No devalúa su formación, incluso comparándola favorablemente en ocasiones con la de egresados de prestigiosas universidades públicas, pero sí destaca que es demasiado teórica en relación con las exigencias de la profesión y que los egresados no están preparados para enfrentarse al mercado laboral (ver figura 4). Si bien reconoce que sus prácticas profesionales le permitieron adquirir

nuevos conocimientos, considera que no lo prepararon para ubicar los buenos circuitos de integración en este campo profesional. Así, buscó oportunidades por ensayo y error, y debió realizar numerosos pasos para encontrar un trabajo acorde con su formación. También habla del menor valor de su título universitario y de la posición menos consolidada de su universidad y con menor reconocimiento que las públicas de Puebla o Ciudad de México.

Según Emilio, la relación entre la universidad y el mundo profesional carece de claridad, como lo demuestran en primer lugar las dificultades para obtener el título, indispensable para acceder a empleos de calidad en clínicas u hospitales veterinarios que dominan el campo profesional. Siete años después de graduarse en la universidad, aún no lo tiene. “Pasamos el examen y todo eso, pero nos faltaba presentar un tema”, dice, antes de añadir: “De hecho, ya lo teníamos y todo, pero por el periodo pasado nos dijeron que ya estaban en las últimas fechas, que ya no iba a dar tiempo y que tenía que regresar”.

Los procedimientos para la expedición del título, que varían de una universidad a otra, revelan la burocracia administrativa de las instituciones universitarias, la confusión de los solicitantes ante las múltiples exigencias. También evidencian la desigualdad entre egresados, mientras algunos obtienen el título rápidamente, otros años tardan años en conseguirlo y terminan por renunciar a participar en este mercado de bienes simbólicos de acceso condicionado.

Los procesos de otorgamiento de títulos y cédulas proporcionan un prisma para la relación entre las instituciones académicas y el mercado laboral, y una rejilla para leer las jerarquías inherentes a las primeras y a los campos profesionales: cuanto más formalizados y estandarizados son estos procesos, más fuerte es la posición de las instituciones que otorgan estos títulos, y más estrecha su relación con los sectores profesionales. La participación de propietarios de clínicas y hospitales veterinarios en universidades de prestigio, así como los convenios entre universidades y clínicas y hospitales son la mejor muestra de ello.

Por el contrario, cuando la expedición de títulos es menos regulada y más opaca, y cuando los convenios o vínculos directos con actores del ámbito profesional son escasos, los egresados no acceden a los mismos circuitos en el mercado laboral y quedan predispuestos a ocupar una posición dominada, sin garantías de promoción profesional. Los consultorios ubicados en las

afueras de las ciudades o en zonas semiurbanas ilustran bien esta dinámica, al igual que los puestos de trabajo situados en los escalones inferiores del campo profesional veterinario.

Varias experiencias de Emilio dan fe de ello. Cuando buscaba trabajo, primero conoció a un médico “trunco”, luego a otro al que sus amigos desaconsejaron por sus dudosos métodos de trabajo, pero “la verdad él es el único que me está dando la oportunidad”. Acabó no aceptando el trabajo por las precarias condiciones laborales:

[...] él también me iba a pagar muy poco, me iba a dar 100 pesos al día. [...] Igual era un horario de 10 a 8, y todavía me dijo “es que si viene algún cliente que se pase fuera del horario, tienes que ir a verlo”. Sabía que tenía mucha responsabilidad; tenía que aprenderlo todo. Yo siento que era muy poquito el dinero, 100 pesos al día, y ya con la responsabilidad que tenía.

De un tercer posible empleador, dice: “Era para aprender y ayudarle [...] era casi prácticamente solo ir a aprender, ni para ganar o para los pasajes sobraba”. La alta demanda de empleo entre los egresados de la rama veterinaria y su falta de experiencia profesional al salir de la universidad hace que aquellos que no disponen de capital económico ni social queden relegados a trabajar de forma precaria, en condiciones informales en términos de jornada, salario y protección social, y sujetas a las decisiones de los propietarios de clínicas u hospitales veterinarios.

La trayectoria de Emilio es emblemática de estas condiciones de empleo aleatorias y degradadas, así como de la segmentación y fuerte jerarquización del campo profesional (ver figura 4). Refleja “el conjunto de relaciones objetivas que vinculan al agente considerado [...] con todos los demás agentes comprometidos en el mismo campo y confrontados al mismo espacio de posibilidades” (Bourdieu, 1986:72). En este mercado, el libre juego de la competencia define la posición que cada veterinario ocupa en el campo profesional de acuerdo con su capital (económico, social y cultural). Algunos acceden a recursos y oportunidades a través de las estructuras relacionales en las que participan. Establecen de manera informal las reglas del juego (procedimientos de contratación, condiciones de ejercicio de la profesión, definición del precio de las consultas, etc.), sin que se enuncien ni sean visibles para nadie que no esté ya integrado en este sector de la medicina veterinaria o que no posee las redes necesarias para conocerlas.

Recién egresados de la universidad, los veterinarios están especialmente expuestos a esta regulación social informal y a la invisibilidad en cuanto que aún no han sido socializados, directa o indirectamente por compañeros o padres, a las reglas y normas no formalizadas y controladas oficialmente del sector profesional al que pretenden incorporarse.

Para jóvenes como Emilio, que carecen de capital propio, las primeras etapas de la carrera profesional son una prueba de su capacidad para adaptarse a la informalidad del mercado laboral y ocupar una posición en él (ver figura 5). Su decisión de no aceptar varios empleos ilustra también las condiciones selectivas de acceso a puestos valorados en su campo profesional: al no haber establecido redes laborales durante su formación, la estructura y el funcionamiento de este mercado le resultan en gran medida invisibles, así como sus normas de acceso, sus jerarquías internas y las respectivas condiciones de trabajo de los componentes públicos o privados.

Nuestras investigaciones en algunas de las principales clínicas y hospitales veterinarios de Puebla, incluidos sus directores fundadores, han puesto de manifiesto que los candidatos son seleccionados en función de su formación y titulación, la universidad de procedencia y de su experiencia profesional, o tras realizar prácticas de larga duración en la clínica u hospital al que aspiran ingresar, inicialmente como ayudantes sin remuneración, contrato ni protección social y, solo más tarde, mediante un puesto formal y asalariado. Las universidades de mayor prestigio constituyen, por supuesto, la principal fuente de estos candidatos. Al no tener ni título ni cédula y ser un egresado de una universidad sin una posición consolidada en el campo formativo, Emilio está limitado en cierto modo a ser contratado en una clínica u hospital de baja categoría sin garantía de un salario decente, ni condiciones de trabajo formales, y sin protección social. Incapaz de mantenerse en tales condiciones, acabó abriendo un consultorio de manera informal. Sin el capital indispensable para acceder a segmentos más valorados de su campo profesional, se ve necesariamente devuelto a una posición cercana a su origen social.

Una movilidad social improbable.

Las condiciones sociales de la promoción profesional

La distribución de los establecimientos veterinarios en los estados de Puebla y Tlaxcala que ofrece el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (INEGI, 2025) muestra una ocupación jerárquica del espacio

urbano y semiurbano. Los establecimientos de renombre compiten por los centros urbanos centrales, donde se localiza la clientela de mayor poder adquisitivo, mientras que los consultorios pequeños, por su parte, se ubican principalmente en la periferia de las ciudades o en zonas semiurbanas. Emilio vive y trabaja en una de estas zonas, donde predomina la industria textil de la confección. Abundan los establecimientos informales y los salarios son muy bajos.¹³ Esto hace que muchos de sus clientes carezcan de solvencia económica, lo que obliga a Emilio a ajustar el precio de sus consultas y servicios veterinarios según sus posibilidades, sin garantía de pago. “Sí, hay personas que me han ido pagando así o que todavía no me han pagado. Sí me han quedado a deber”, afirma.

En este contexto, la particular relación de una parte de su clientela con el trabajo veterinario, que considera que no merece ser remunerado, constituye otro obstáculo. Hablando de un cliente, Emilio dice:

El chiste es que le expliqué todo, cómo es la enfermedad, y me dijo, “¿Sabes qué?, no tengo dinero”, porque eran costureros [...], “te lo paso a dejar al rato por favor”. Y yo pues confiado dije, “bueno” [...]. La señora me dejó en visto, pasaron días y le pregunté “a ver, ¿qué pasó con lo de la consulta?” y me dijo: “No, es que cobras bien caro y ni le hiciste nada a mi perro, no te voy a pagar”.

Para muchos clientes, el valor del servicio veterinario se evalúa según una escala de valores en la que la consulta o el diagnóstico se perciben simplemente como un servicio y no justifican una remuneración (ver figura 5). La ausencia de regulación del mercado de la medicina veterinaria incide también en esta relación con el trabajo: no solo los precios de las consultas y las operaciones clínicas son libres y quedan sujetos a la competencia entre médicos, sino que tampoco existe un corpus normativo que respalde legalmente los procedimientos veterinarios que el médico pueda reclamar al cliente.¹⁴

Para conservar y ampliar su clientela, y al mismo tiempo hacer frente a la competencia, Emilio ajusta sus precios a las limitaciones impuestas por sus clientes. También tiene que adaptarse al “tiempo consuetudinario” de ellos, que no coincide con su propio “tiempo profesional”. A cualquier hora del día o de la noche, lo llaman buscando atención urgente para su animal. Durante tres años, Emilio intentó imponerles su horario de trabajo.

La imposición de estas reglas, en términos de tiempo y de remuneración de su trabajo, absorbió la mayor parte de su energía. Y su estrategia no tiene más horizonte que el corto plazo: lo que busca por encima de todo es que sus clientes “se amolden igual a mi forma de trabajar”, y tal vez en un par de años sí, ya empezar a cobrar un poco más en esa cuestión de: “si quieres fuera del horario, pero te cuesta más; que respeten eso”.

La actitud de su madre hacia el trabajo, en línea con la de los clientes, alimenta este proceso: en respuesta a los intentos de Emilio de imponer su horario, ella dice: “es que trabajo es trabajo y no te puedes dar el lujo de rechazarlo porque estás iniciando”. Cuando Emilio señala que algunos consultorios cobran 250 pesos por una sola consulta, mientras que él lucha por cobrar 150 pesos, ella responde “sí, pero realmente no te lo van a pagar y en eso va a fallar”.

Así, sujeta por un lado a un contexto socioeconómico en parte desfavorable, por otro a las actitudes consuetudinarias locales frente al trabajo veterinario y, por último, aún a la presión materna para adaptarse a las prácticas locales (ver figura 5), la trayectoria profesional de Emilio revela una combinación de condiciones que militan en contra del progreso profesional. La deuda con su hermano también le impide equipar su consultorio y, por tanto, adquirir un grado de especialización que le permita ampliar su clientela y salir de su situación de dependencia de todos los miembros de su círculo familiar y profesional. Al ofrecerle su apoyo, le mantienen en esta situación y le impiden invertir en su consultorio, ampliar sus redes socioprofesionales o acceder a una clientela más adinerada.

Nuestras entrevistas con directores de clínicas y hospitales en Tlaxcala y Puebla han puesto de relieve las etapas clave de su trayectoria: titulación y formación especializada (con diplomados) tras la licenciatura; apertura de un consultorio o una clínica; contratación de veterinarios egresados; acogida y formación de estudiantes para sus prácticas profesionales; ampliación de las actividades de su clínica u hospital; ampliación de la clientela y, finalmente, apertura de nuevos establecimientos.

La trayectoria de Emilio, en contraste, se ha limitado durante estos ocho años a la apertura de su consultorio, cuyo desarrollo le ha resultado difícil. Dadas las precarias condiciones de trabajo en las clínicas y hospitales privados, así como en las instituciones públicas dedicadas a su profesión (figura 4), la única vía para que pudiera independizarse de su familia y

alcanzar la autonomía sería acumular recursos económicos a mediano y largo plazos, algo inalcanzable sin el título y la cédula. En consecuencia, su progresión profesional permanece “suspendida”, y la movilidad social ascendente se vuelve improbable.

Conclusión

La trayectoria profesional de Emilio muestra que el mercado laboral veterinario es bastante abierto, donde es posible asumir responsabilidades, pasar de un empleo a otro y obtener un reconocimiento profesional local, alentado por la creciente demanda de atención veterinaria. No obstante, a pesar de los factores favorables a esta progresión y del apoyo de su familia y de sus colegas, Emilio no dispone de las condiciones necesarias para convertir sus cualificaciones en un capital profesional que le dé frutos. Su formación universitaria le permitió acceder a una posición social y profesional más favorable que la de sus padres, y la ausencia de regulación oficial y formal de su campo profesional le ofrece ciertamente oportunidades, pero estas se encuentran siempre en “nichos locales” en la base del campo profesional, y en circuitos de dependencia de los que, a falta de capital económico y social heredado, no puede escapar Emilio.

La segmentación y las jerarquías inherentes a su ámbito profesional son los principales factores de este sometimiento: los títulos universitarios, las titulaciones diversas como el diplomado, el capital económico indispensable para montar una clínica o un hospital en las zonas favorecidas por la clientela urbana adinerada, el capital social acumulado desde la formación y fructificado a través de estrechas relaciones con universidades y asociaciones profesionales de renombre —e incluso con partidos políticos— son esenciales para ocupar una posición dominante en este ámbito. Dicho en otras palabras, los espacios informales del ámbito profesional consagran así el valor superior del capital social y económico, y también académico. Los veterinarios que ocupan una posición dominante en este ámbito se aprovechan de esta situación: gracias a los consultorios de zonas semiurbanas, el rechazo de la demanda insolvente de su clientela y el privilegio concedido a las clases medias y altas les ofrecen alternativas viables y consolidan su posición dominante.

El discurso de Emilio es esencialmente dual, con factores que favorecen su progresión profesional y otros que la obstaculizan (ver figuras 2 a 5).

Ordenada según estos dos polos, la arborescencia de la trayectoria revela la lógica social del proceso precedente. También muestra que los conjuntos de factores que producen las etapas de su trayectoria –el mercado laboral, las condiciones de empleo y ejercicio profesional, el ámbito académico, el espacio social de integración de Emilio y su esfera familiar– condicionan conjuntamente, y no por separado, su acceso y mantenimiento en el puesto, así como el desarrollo frustrado de su carrera profesional y su difícil ascenso social. El origen social, por ejemplo, desempeña un papel clave en el proceso de integración profesional, en la medida en que la estructura y la dinámica del mercado laboral y del ámbito profesional veterinario valoran el capital cultural y económico heredado o acumulado de los egresados. Del mismo modo, la carrera universitaria es un factor determinante porque este mercado y este campo profesional desarrollan una escala de valoración de las titulaciones académicas otorgadas por las distintas universidades. Pero son las universidades dominantes en el campo de la formación las que otorgan a sus egresados una ventaja comparativa a la hora de su integración y de su movilidad profesional. Como en otros contextos, los títulos universitarios ya no son en sí mismos garantía de movilidad social ascendente, tampoco tienen un peso esencial en la posición social que alcanzan (Peugny, 2007).

Así pues, esta dualidad del discurso de Emilio pone de relieve la doble función del mercado profesional, cuyo funcionamiento obedece a leyes neoliberales: por un lado, absorber la demanda de empleo, manteniendo en la base del escalafón a los individuos menos dotados social y económicamente y, por otro, posicionar a los dueños del capital a la cima del campo profesional.

La falta de capital y la formación en una universidad con menos reconocimiento no impidieron a Emilio hacerse un lugar en el mercado laboral veterinario. Sin embargo, su posición en el escalón bajo de la escala profesional le fue asignada, en la medida en que su ámbito profesional regional y local socavó el papel que podrían haber desempeñado su capital académico, su apoyo familiar y sus relaciones profesionales. Su trayectoria registra así “asignaciones de diverso tipo y mecanismos de exclusión, a menudo invisibles o socialmente legítimos y ‘naturalizados’” (Tilly, 2000), en un mercado profesional informalmente regulado y fuertemente jerarquizado.

Notas

¹ En adelante, en este trabajo se empleará el masculino con el único objetivo de hacer más fluida la lectura, sin menoscabo de género.

² Este texto es escrito en el marco del proyecto “Trayectorias de formación y laborales en la megalópolis del Valle de México. Heterogeneidad institucional, mercados de trabajo y desigualdades” (Proyecto ESIM) que se lleva a cabo actualmente en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM), cuyo objetivo principal es estudiar la relación entre la formación y el acceso al mercado laboral de los egresados de licenciatura.

³ El nombre ha sido modificado.

⁴ Pocas universidades mexicanas encuestan a sus egresados y, cuando lo hacen, las tasas de respuesta son muy bajas, no más del 25% (Martínez Jiménez, Evangelista García, Castañeda Seijas y Zamora Lomelí, 2019). Los datos oficiales – como los de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo de 2023 (INEGI, 2023)– sólo registran la condición de actividad de los egresados (ocupados, desocupados o no económicamente activos) y, en algunos casos, su búsqueda de empleo. Esta información es insuficiente para comprender las trayectorias profesionales en la “etapa intersticial” posterior a la graduación y los factores que las configuran. Por ello, siguen siendo poco conocidos los modos en que los egresados transitan entre estas condiciones, los procesos que median su inserción laboral y los mecanismos sociales, formativos y profesionales que producen dichas trayectorias.

⁵ En el proyecto ESIM en el cual está enmarcado este trabajo, se seleccionaron disciplinas como agronomía, administración, salud, turismo, sistemas, arquitectura y artes. Entre 2022 y 2024 se aplicaron 130 entrevistas a egresados y alrededor de 100 a actores de formación y servicios públicos vinculados con desarrollo económico, trabajo y empleo.

⁶ En Tlaxcala y su zona conurbada existen 762 unidades económicas vinculadas al sector, 88% destinadas a servicios privados para mascotas (669); predominan pequeñas unidades con entre uno y cinco empleados

(INEGI, 2025). Para más detalle, véase el texto de Miller y Gérard publicado en este mismo número “Oportunidades y límites de la movilidad socioprofesional: la dinámica del campo veterinario en Puebla-Tlaxcala”, en particular el tercer apartado.

⁷ Para ampliar el tema, también puede consultarse el trabajo de Miller y Gérard incluido en este número.

⁸ Siguiendo a Bourdieu, lo socialmente improbable designa trayectorias que no son imposibles, pero sí difíciles de alcanzar debido al volumen y la estructura de los capitales de los individuos y a su posición en el campo. El habitus aproxima a los individuos a ciertas prácticas y los aleja de otras, limitando, en la práctica, el acceso a ciertas posibilidades, como la movilidad ascendente.

⁹ No mencionamos la ciudad en cuestión para preservar el anonimato del entrevistado.

¹⁰ En 2023-2024, menos del 1% de los estudiantes de licenciatura en la ZMPT cursaron esta disciplina; el 89% se concentró en Puebla (cuatro universidades privadas y una pública) y el 11% en la universidad pública de Tlaxcala (ANUIES, 2024).

¹¹ El incremento de la cobertura –que en lo que va del siglo ha crecido del 20 al 43%– ofrece movilidad educativa absoluta (comparada con los padres), pero no necesariamente mayor movilidad social (Monroy Gómez Franco y Vélez Grajales, 2025).

¹² Sobre esta dimensión, véase el artículo de Miller y Gérard en este mismo número.

¹³ En los municipios periféricos de la ZMPT, tres cuartas partes de las personas ocupadas percibían hasta dos salarios mínimos (Conapo, 2021).

¹⁴ El 19 de febrero de 2025 los medios de comunicación informaron de manifestaciones de veterinarios en todo el país para denunciar la violencia, a veces mortal, ejercida contra ellos por clientes descontentos, ya fuera por tener que pagar por los procedimientos médicos o por los resultados de las operaciones practicadas a su animal.

Referencias

- ANUIES (2024). *Anuario estadístico de educación superior: técnico superior, licenciatura y posgrado, ciclo escolar 2023-2024 V.1.2*, Ciudad de México: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. Disponible en: <https://www.anui.es.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior/anuario-educacion-superior-tecnico-superior-licenciatura-y-posgrado-2023-2024-v1-2> (consulta: 14 de enero 2025).
- Bourdieu, Pierre (1986). “L'illusion biographique”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vols. 62-63, junio, pp. 69-72.
- Bourdieu, Pierre (1974). “Avenir de classe et causalité du probable”, *Revue Française de Sociologie*, vol. 15, núm. 1, pp. 3-42.
- Charbonneau, Johanne (1998). “Trajectoires sociales et stratégies individuelles en contexte d'incertitude”, en F. Dansereau y Y. Grafmeyer (eds.), *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, Lyon: Presses Universitaires de Lyon, pp. 395-413.
- Conapo (2021). “Índice de marginación por entidad federativa y municipio 2020”, *Consejo Nacional de Población* (sitio web). Disponible en: <https://www.gob.mx/conapo> (consulta: 29 de abril de 2025).
- Dubar, Claude (1998). “Trajectoires sociales et formes identitaires. Clarifications conceptuelles et méthodologiques”, *Sociétés Contemporaines*, núm. 29, pp. 73-85.
- Dubar, Claude y Nicourd, Sandrine (2017). *Les biographies en sociologie*, París: La Découverte.
- Eribon, Didier (2025). *Sociobiographie. Entretien avec Geoffroy Huard*, col. Nouvel Avenir París: Flammarion.
- Gérard, Etienne y Miller, Dinorah (2025). *L'arborescence de la trajectoire : un outil qualitatif d'analyse du processus de mobilité sociale des "sortants" de l'enseignement supérieur (egresados) au Mexique*, París: Ceped (inédito).
- INEGI (2023). *Glosario de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enoe/15ymas/doc/enoe_glosario.pdf
- INEGI (2025). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas Interactivo 05/2025*, Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx> (consulta: 19 de marzo de 2025).
- Lahire, Bernard (2012). *Monde pluriel. Penser l'unité des sciences sociales*, París: Éditions du Seuil.
- Maclouf, Pierre (1991). “Les agriculteurs et la solidarité nationale: vers un nouveau modèle?”, *Économie Rurale*, núm. 201, pp. 22-27.
- Martínez Jiménez, Erick Ricardo; Evangelista García, Angélica Aremy; Castañeda Seijas, Minerva Yoimy y Zamora Lomelí, Carla Beatriz (2019). “¿Regreso al lugar de origen? La encrucijada de jóvenes rurales egresados de la Universidad Intercultural de Chiapas”, *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, vol. 24, núm. 83, pp. 971-995
- Merllié, Dominique (1994). *Les Enquêtes de mobilité sociale*, París, Presses Universitaires de France.

- Monroy Gómez Franco, Luis Ángel y Vélez Grajales, Roberto (2025). *Informe de movilidad social en México 2025: la persistencia de la desigualdad de oportunidades*, Ciudad de México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Peugny, Camille (2007). “Éducation et mobilité sociale: la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960”, *Économie et Statistique*, núm. 410, pp. 23-45.
- Secretaría de Economía (2024). “Veterinarios y zootecnistas”, en *Data México* (sitio web). Disponible en: <https://datamexico.org/es/profile/occupation/veterinarios-y-zootecnistas> (consulta: 18 de junio de 2025).
- Sorokin, Pitirim Aleksandrovich (1927). *Social mobility*, Nueva York: Harper & Brothers.
- Tilly, Charles (2000). “Relational studies of inequality”, *Contemporary Sociology*, vol. 29, núm. 6, pp. 782-785. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2654085>.

Artículo recibido: 18 de septiembre de 2025
Dictaminado: 7 de noviembre de 2025
Segunda versión: 28 de noviembre de 2025
Aceptado: 28 de noviembre de 2025