

# **El acceso al capital social y su distribución por clase social<sup>1</sup>**

Rafael Rey

rafael.rey@cienciassociales.edu.uy

## **Resumen**

En esta ponencia se analizará el acceso al capital social de los uruguayos y su relación con las posiciones de clase. La disponibilidad de recursos, tanto materiales como simbólicos, se encuentra desigualmente distribuida entre los sujetos, el capital social no es ajeno a esta circunstancia.

Existen, dos maneras de comprender el capital social: como atributo individual o como atributo colectivo. En la primera línea, se trata “del proceso a través del cual los individuos movilizan e invierten recursos para obtener retornos en términos de estatus socioeconómico” (Lin & Erickson, 2001: 78). Son por tanto recursos inscritos (embedded) en las redes sociales a las cuales los individuos acceden y que usan para obtener status (Bourdieu, 1998; Lin, 2001: 79).

El generador de posiciones es un instrumento propuesto inicialmente por Nan Lin (1986) y mejorado paulatinamente. Se propone evaluar el acceso de los sujetos a recursos disponibles en la estructura social, a través de sus contactos. Para ello presenta una serie de posiciones ocupacionales, ordenados jerárquicamente e indaga si existe relación entre las personas ubicadas en esas posiciones sociales y el entrevistado.

**Palabras clave:** capital social; clases sociales; desigualdad social

## **El enfoque clásico sobre capital social**

La idea de que los sujetos cuentan con determinados activos producto de sus relaciones personales, es una idea que se remonta a los inicios de la sociología (Simmel, Durkheim), sin embargo no será hasta los años 80 cuando comience a formalizarse la noción de capital social tal como lo conocemos en la actualidad. Los aportes de Pierre

---

<sup>1</sup> Trabajo presentado en las XVI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR. Montevideo, 13, 14 y 15 de setiembre de 2017.

Bourdieu y James Coleman fueron fundamentales para darle carácter sociológico a este concepto.

Bourdieu lo define como "el conjunto de recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera, más o menos institucionalizada, de relaciones y de reconocimiento mutuo" (1980. pp. 2-3). Esta definición establece un paralelismo entre este recurso intangible y otro tipo de activos: financieros o patrimoniales, especificando que puede tratarse de un activo real o potencial.

Por otra parte, Coleman entiende que "el capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de diferentes entidades que tienen dos características en común: todas ellas consisten en algún aspecto de una estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura" (1990: 302). Coleman sostiene que la estructura social está formada por relaciones y éstas se convierten en capital social cuando se utilizan para promover objetivos específicos de los actores sociales.

### **El enfoque del capital social comunitario**

La perspectiva del capital social como atributo del sistema social está vinculada a los desarrollos de Robert Putnam y en particular a su trabajo "Solo en la bolera" y que se apoya en los planteamientos de Coleman. La noción que emplea de capital social es que las redes sociales constituyen un valor para los individuos, se trata de las conexiones entre individuos, sustentadas en la reciprocidad y en la confianza que se establece entre ellos. En este sentido el capital social estaría relacionado con una suerte de "virtud cívica", con la particularidad que el capital social sería mucho más poderoso dado que está inserto en una densa red de relaciones de reciprocidad (Putnam, 2000: 19).

Uno de sus argumentos centrales es que la participación en actividades políticas, religiosas, cívicas, sindicales o de voluntariado, posibilitan una cultura de confianza social y reciprocidad, que actúa como puente entre diferentes grupos. Los resultados del capital social se verían reflejados en más democracia, más tolerancia y mejores niveles de participación cívica.

En términos metodológicos el modelo de Putman cuenta con dos niveles, los individuos realizan acciones tendientes a consolidar las redes sociales y los resultados se observan al nivel de la comunidad. Las variables de resultado son atributos de la comunidad: mayor participación, mejores instituciones públicas, menor delincuencia, etc. Sin embargo, las variables predictoras se observan al nivel de los individual, o son variables de nivel individual agregado.

### **Robustez y distancia**

Las teorías sobre el capital social a día de hoy pueden agruparse de acuerdo a los criterios de robustez y distancia: por una parte están los autores que privilegian la cercanía y densidad de las redes (Coleman, 1994, Bourdieu, 1998) como factor clave en la conformación del capital social, o en cambio aquellas que argumentan que las “conexiones puentes” y la baja densidad de las relaciones (Burt, 2005, Lin, 2001, Granovetter, 1995) pueden hacer más operativo al capital social.

En el primer grupo se privilegia la interdependencia entre los actores, las expectativas y obligaciones recíprocas. Aumentando la densidad de las redes (que dependería del grado de cercanía entre los individuos) con niveles importantes de cohesión y cerradas a la desviación de los intereses, se lograría mantener la confianza dentro de éstas y estaría garantizada la necesaria reciprocidad.

En el segundo grupo destacamos la posición de Burt que aporta la idea de “bridge connections” (2008: 35), concepto relacionado con la noción de Granovetter de “lazos débiles”, acuñado en su célebre artículo *The strength of weak ties* (1973). Pero Burt, a diferencia de Granovetter, hace hincapié en la calidad de las relaciones y no tanto en la cantidad, donde resultaría más relevante el acceso a información, cuando los sujetos por sí solos no tienen acceso.

Granovetter aporta dos interesantes estudios que resulta importante consignar: el referido *The strength of weak ties* (1973) y *Getting a Job a study of contacts and carrers* (1974). Este segundo artículo resulta de mayor relevancia para el estudio del acceso al empleo. En este trabajo se centra en cómo la información que facilita la movilidad está enquistada y difusa. Encontró que los profesionales se basan principalmente en su sistema de contactos personales para obtener información sobre las oportunidades de

cambio de trabajo, en lugar de rutas más formales o impersonales. Remite en sus conclusiones a la teoría económica clásica de los mercados laborales, que establecen que una cantidad dada de la demanda dará lugar a un cierto nivel de empleo. Estudios anteriores, referidos por Granovetter, habían demostrado que los mecanismos formales de asignación de empleos rara vez representan más del 20% de las colocaciones. La mayoría de los trabajos se encontrarían de manera informal a través de amigos o conocidos.

Principalmente la gente se entera de nuevos puestos de trabajo a través de sus contactos personales. No importa cuán grande sea la ventaja neta de una nueva oportunidad, la persona no puede tomar ventaja si no está enterada de su existencia. Los individuos utilizan básicamente tres métodos para obtener información sobre oportunidades de trabajo: los medios formales, contactos personales, y de aplicación directa. Medios formales incluyen publicidad, agencias de empleo públicas y privadas, las ofertas de empleo patrocinadas por las universidades y asociaciones profesionales. Cuando se apela a los contactos personales, no nos referimos a un intermediario entre la persona y el empleador, al estilo de las agencias de colocación, los contactos personales son aquellos individuos que el sujeto ha llegado a conocer por razones distintas a la búsqueda de un empleo.

Siguiendo esta línea de trabajo, Pizzorno (2003), explica que la novedad de este concepto consiste en mirar los fenómenos que tradicionalmente analizaba la sociología en sus relaciones estructurales pero de un modo nuevo, es decir, asumiendo que el actor trata las relaciones sociales en las que se mueve como medio para la consecución de determinados fines. En este sentido el capital social, constituido por las relaciones sociales que posee una persona, conforma un conjunto de recursos que éste puede utilizar para la mejor consecución de los propios fines. Por tanto, las relaciones que se consideran como portadoras de capital social, “son aquellas relaciones en las que es posible que la identidad más o menos duradera de los participantes sea reconocida y que además hipoteticen formas de solidaridad o reciprocidad”. (Pizzorno 2003: 24).

Pizzorno, distingue en su planteo dos tipos de capital social: al primero lo denomina “capital social de solidaridad” y al segundo “capital social de reciprocidad”. El primero se basa en el tipo de relaciones sociales que surgen gracias a grupos cohesionados, cuyos miembros están ligados uno a otro de un modo fuerte y duradero y por tanto es

previsible que actúen según los principios de solidaridad del grupo. Por su parte, el capital social de reciprocidad, no necesita de un grupo cohesionado que intervenga para asegurar la operatividad de la relación social, sino que, basta con que una persona instaure una relación de cierta permanencia con otro. En este sentido, es previsible que se den determinados intercambios de ayuda o de información entre ambas partes.

Otro destacado autor, tal vez el que con mayor precisión a trabajado este concepto, y que en los últimos tiempos ha realizado importantes aportes a su conceptualización es Nan Lin. En su libro: *Social Capital, a theory of social structure and action* (2008), enumera cuatro características a través de las cuales los recursos integrados a las redes mejoran las chances de los individuos. La primera de ellas hace referencia al flujo de información facilitado por las redes: las relaciones personales consiguen suministrar información que de otra manera no se hubiese conseguido. En segundo lugar, los vínculos disponibles pueden ejercer influencia sobre terceros individuos. En tercer lugar, los lazos logran operar como garantía frente a otros contactos a los que el sujeto pretende acceder. Finalmente, los vínculos de un individuo ayudan a reforzar la identidad y el reconocimiento, el capital social operaría en este caso como garantía de que el sujeto comparte valores e intereses con determinado grupo en cuestión.

Para Lin, en resumen, el motivo fundamental por el que el capital social tiene éxito está relacionado a la posibilidad de acceder por este medio a individuos mejor posicionados en una determinada jerarquía. Es por ello que al operacionalizar este concepto, recurre al *position generator*: mecanismo de medición, que como se verá más adelante, emplea el prestigio ocupacional de los miembros de una determinada red, entre otros indicadores, para determinar el volumen de capital social acumulado por los sujetos.

Por último, como se menciona más arriba, otro de los referentes actuales de las teorías del capital social, Ronald Burt (2005), al igual que Granovetter y Lin, toma como punto de partida el supuesto básico de las teorías del capital social: la estructura social puede constituirse en un capital que le permite a ciertos individuos generar una ventaja en la consecución de metas. Las personas mejor conectadas contarían con mayores oportunidades, aunque las diferencias aparecerían cuando nos preguntamos qué es “estar mejor conectado”.

El flujo de información juega un rol clave para Burt: “la apropiación de la información y el control de la misma es la base del capital social en los agujeros estructurales” (2005: 19). Aquellas personas que pueden constituirse como un puente sobre el agujero estructural de la red, podrán ocupar una posición relativamente ventajosa, fruto de ese rol de intermediación entre las partes. Los agujeros estructurales no implican necesariamente una distancia física entre los individuos, sino fundamentalmente diferencias culturales o simplemente desconocimiento de las actividades del otro. Al ser grupos separados, la posibilidad de comunicarse entre ambos necesita de un intermediario (*broker*) que permita la circulación de la información proveniente de ambos sectores.

### **Capital social, desigualdad, género y estatus**

Uno de los puntos más interesantes de las investigaciones sobre capital social, se relaciona con su contribución a los estudios sobre desigualdad. En efecto, cuando las muestras logran dar cuenta de grupos amplios y variados, con diferencias de sexo, etnia, lugar de residencia o edad, se puede conocer con mayor detalle las ventajas o desventajas que presentan determinados grupos sociales en el acceso al capital social, a los recursos que transitan a través de este, a un mayor logro de status o a mejores ingresos. No se trata por supuesto de minimizar el impacto de otros factores como la educación, cuya importancia ha sido demostrada de forma reiterada para la obtención de estatus y para alcanzar buenos niveles de ingreso, sino desplazar la mirada hacia otros factores que también impacten directamente o que estén interactuando con la educación.

Los trabajos que han medido las variaciones sociodemográficas<sup>2</sup> del capital social mediante técnicas cuantitativas son esencialmente representativos de países desarrollados (Nieminen et al. 2008 para Finlandia, Stone & Hughes 2002, para Australia, entre otros). Se ha demostrado que las medidas de capital social varían ampliamente de un país a otro, sea mediante el *generador de nombres*, el *generador de posiciones*, o el *generador de recursos*, mediciones acerca del apoyo social, participación social y redes o los niveles de confianza y reciprocidad entre los individuos que integran una comunidad (Nieminen et al. 2008). Se puede mencionar entre los múltiples trabajos al respecto, el estudio de Nieminen et al. acerca de

---

<sup>2</sup>En general: edad, sexo, nivel educativo, estado civil o situación de pareja, presencia de hijos, ocupación o estatus ocupacional, origen étnico, ingresos, lugar de residencia.

Finlandia, quienes concluyen, a grandes rasgos, que las personas jóvenes, casadas, educadas y acomodadas suelen ser las que tienen mayor volumen de capital social (2008: 406).

La relación entre capital social y género ha sido estudiada convenientemente y es conocido, hasta cierto punto, que las mujeres se encuentran en desventaja en este terreno o por lo menos existen diferencias sustanciales en la naturaleza del capital social de las mujeres (Beggs & Hurlbert, 1997 para Estados Unidos, McPherson & Smith-Lovin 1982 y Peter & Drobnič, 2013 respecto de la membresía en organizaciones voluntarias para la Unión Europea). En especial, la división del trabajo productivo y reproductivo tendría un fuerte impacto en la estructuración y funcionamiento de las redes de hombres y mujeres (Bezanson, 2006). Desde la teoría feminista (Bezanson, 2006, O'Neill & Gidengil, 2006), en especial para América Latina (Molyneux, 2002), se ha argumentado que los estudios de capital social tienden a ser ciegos frente a las diferencias de género, en especial en la construcción y mantención de las redes, pero no se puede argumentar esto de forma sistemática o generalizada y menos en los países que presentan patrones de desigualdad entre hombres y mujeres. Obviamente, muchos de los resultados varían en función de los contextos culturales y de las relaciones entre ambos sexos. Por ejemplo, usando tres medidas de capital social (apoyo social, participación social y en redes, y confianza y reciprocidad), con datos finlandeses, Nieminen et al. (2008) encuentran que el apoyo social, así como la participación social y en redes son más altos entre las mujeres que entre los hombres. En cambio, la reciprocidad es más alta entre los hombres. En el caso de Australia, en un estudio basado en medidas de capital social informal e institucional, se encuentra también un impacto del sexo en su distribución, pero no tan fuerte como con otras variables sociodemográficas (Stones & Hughes, 2002). También se ha demostrado que en general las redes de las mujeres son más informales que las de los hombres, generando por tanto retornos diferenciados según el sexo (O'Neill & Gidengil, 2006).

### **Los desarrollos en América Latina**

Los trabajos relacionados con poblaciones latinoamericanas nuevamente son limitados. Sin embargo se pueden encontrar algunos aportes a la temática que permiten conocer el estado de situación de la región en las últimas décadas.

Muchos estudios han demostrado que para el caso de América Latina, existiría un peso histórico particularmente notorio del capital social en la vida de las personas, que se expresaría sobre todo por la intensidad y amplitud de las redes familiares, así como el nivel de actividad de la sociedad civil (Molyneux, 2002).

En el ámbito más específico de la relación entre capital social y estratificación, los primeros datos disponibles para el Cono Sur se han dado en el ámbito de los estudios de movilidad social. En el momento del cambio de modelo económico y de transformaciones estructurales del siglo XX (Filgueira y Geneletti, 1981), la pregunta por las oportunidades que se ofrecen a las personas abrió un campo de estudio nutrido. El papel del capital social, si bien es desarrollado en varios de estos estudios a partir de los años 1980, pocas veces se trató directamente en relación con la movilidad social, sino que más bien fue en relación al acceso a diversos recursos sociales (Lomnitz, 1994, Barozet, 2002). A partir de los años 1990, se consolida sin embargo el campo de estudio sobre el capital social en relación con la movilidad social, en particular para los pobres (Espinoza, 1999; Moser, 1996, Molyneux, 2002, Arriagada, 2005).

Respecto a los desarrollos sobre capital social y género, en América Latina, han sido más bien asociados a este mismo debate sobre la superación de la pobreza, tanto en la academia como para las políticas públicas. En efecto, en un continente donde la pobreza es más femenina, y donde las mujeres tienen menos acceso al mercado laboral formal, se desarrolla una línea de trabajo que busca potenciar la situación de las mujeres a través del desarrollo de redes sociales (Arriagada, 2005).

Cabe señalar que para el caso de América Latina la discusión sobre logro de estatus ha tenido una relevancia mayor en el marco de políticas de superación de la pobreza, siendo ésta una de las formas de logro de estatus (Espinoza, 2002). Al respecto, la batalla conceptual en torno al concepto tuvo su auge en los años 2000 (Durstun, 2005), facilitando la separación entre los conceptos de capital social comunitario (Atria et. al., 2003) y capital social individual (Espinoza, 2001), en base a la generación de datos nuevos en contextos más variados.

En Uruguay, se han realizado mediciones a partir de los años 2000 (Rey 2004, Boado, 2008), donde se demuestra, al contrario del caso chino descrito por Lin, que las mujeres recurren más a los lazos débiles que los hombres. Se observan diferencias de género, pero también de edad, en el capital social. Se confirma también, al igual que en el estudio de Lin (2001), que los sujetos con un mayor nivel educativo recurren menos al capital social.

### **Las formas de medición del capital social**

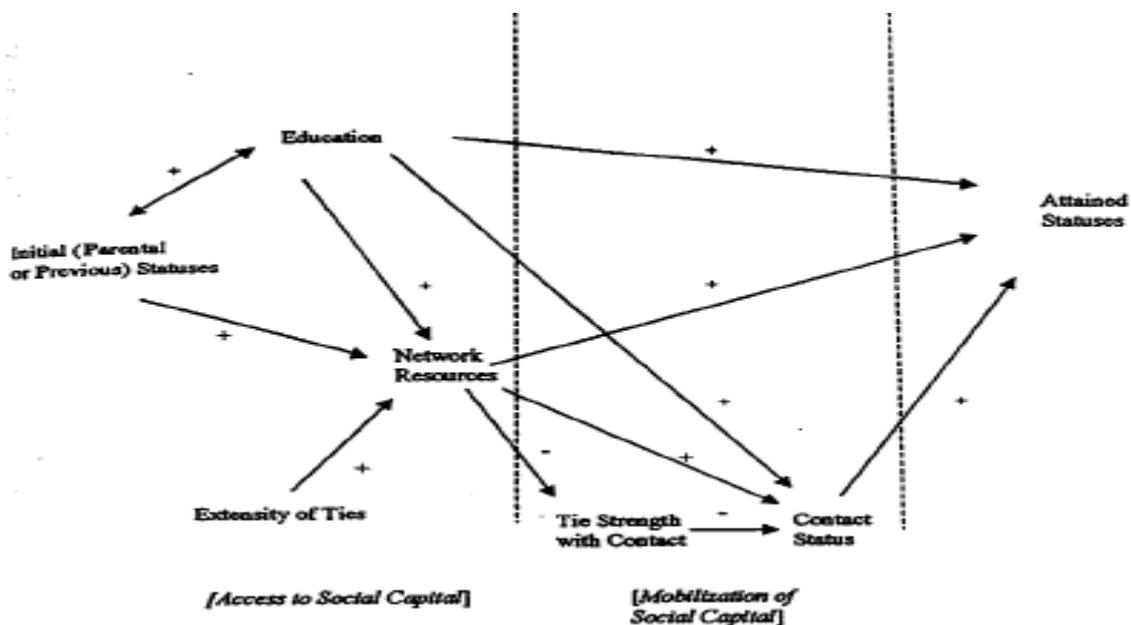
Las formas de medir el capital social dependen, primero que nada, de la definición que se le dé al concepto. Si se opta, como lo hacemos aquí, por considerarlo como un atributo individual y no como un atributo colectivo, existen una serie de medidas disponibles, construidas alrededor de la cantidad y calidad de contactos de los cuales disponen las personas, la noción de confianza interpersonal y social, la sociabilidad local o en el barrio, la participación cívica, social y política de las personas en una serie de ámbitos, en especial el trabajo, la vida asociativa, los espacios de recreo, la circulación de la información, o el apoyo y la solidaridad entre personas (Grootaert et al. 2004). Cada instrumento presenta limitaciones, así como los datos que se usan para su medición (Putnam, 2000, Hjøllund, Svendsen, 2000, Van der Gaag et al, 2004). Además, cada instrumento requiere adaptaciones a las disciplinas específicas del estudio, pero también a los contextos nacionales, por la naturaleza misma de los contactos sociales, que también son determinados por factores culturales. Aquí retomaremos una de estas medidas, la propuesta por Nan Lin (2001): el *generador de posiciones*, aplicada en China, ampliamente discutida y usada posteriormente.

### **La estimación del tamaño de las redes personales**

El segundo aspecto que resulta crucial para la caracterización del objeto de estudio, y que se encuentra estrechamente vinculado al anterior, es el problema que se deriva de las estrategias para estimar el volumen de capital social que disponen los sujetos. En la literatura comparada se pueden encontrar una serie de procedimientos ideados para este fin, los tres instrumentos más empleados han sido el *name generator*, el *position generator* y el *resource generator*. A pesar de que estos instrumentos se centran en el mismo tipo de información, la colección de recursos disponibles a través de las redes

sociales, difieren en la forma en que los individuos se acercan a esos recursos, y en las estrategias para recuperar esta información entre los posibles entrevistados. El primero de ellos consiste básicamente en diseñar un cuestionario que proporcione una serie de nombres de personas relacionadas a través de algún vínculo con el sujeto que es entrevistado, para luego pasar a detallar las características de las personas mencionadas, los más difundidos son los módulos reticulares empleados por Laumann (1973), el generador de Fischer (1982), las fichas reticulares diseñadas por Willmott (1987) y el *General Social Survey* diseñado por la Universidad de Chicago para sus encuestas anuales (Cf. Requena, 1997).

### El análisis Nan Lin



Modelo de capital social para el logro de status (Lin, 2001: 83)

Partiendo de la afirmación que la fuerza de los lazos está asociada positivamente con el éxito de acciones expresivas (compañía, apoyo mutuo, consejo, etc.), y que los lazos débiles están vinculados a recursos con mayor diversidad y a posiciones sociales más altas, tal como lo señaló Granovetter, Lin muestra en este estudio (2001) el mayor déficit de capital social de las mujeres, aunque señala que el uso de los vínculos fuertes es mejor aprovechado que por los hombres.

El procedimiento metodológico que desarrolla Lin (2001), denominado generador de posiciones, es un mecanismo inverso al generador de nombres, primeramente se presentan un conjunto de posiciones sociales, representadas por una serie de ocupaciones de las más prestigiosas a las menos, y que suelen ser las más frecuentes: médico, ingeniero, profesor, administrativo, taxista, operario de fábrica, etc. Luego, sobre los que efectivamente conoce, se le realizan una serie de preguntas al entrevistado, donde se indaga sobre varios aspectos, cercanía de la relación, si es familiar, amigo o conocido, la antigüedad del vínculo, la frecuencia con que se contactan o el sexo.

Este mecanismo resulta más conveniente para el estudio de la incidencia del capital social en el acceso al empleo y su contribución en los flujos del mercado de trabajo, dado que operacionaliza más adecuadamente la noción de capital social para los estudios de inserción y trayectoria laboral. Generalmente la potencialidad de los vínculos con mayor capacidad de intermediación, comparten una característica central: su posición clave en una escala ocupacional, además de la cercanía de su actividad con la del contacto que moviliza este recurso, suelen ser un activo muy importante en la búsqueda de empleo y para mejorar las condiciones de empleo.

Para poder medir de forma adecuada el capital social definido como “Los recursos de que dispone un actor a través de sus relaciones sociales con otros y que contribuyen al logro de objetivos instrumentales o expresivos” (Lin, 2001: 21), es necesario conocer las posiciones sociales de los contactos por una parte y el nivel de acceso existente por la otra (es decir, si el acceso a esos recursos es completo, parcial o inexistente al ser una relación débil). Para ello Lin propuso medir el capital social mediante un generador de posiciones sociales en lugar de los generadores de nombres anteriormente utilizados.

En efecto, los recursos sociales se hayan desigualmente distribuidos a partir de posiciones sociales dispuestas en forma piramidal. Por tanto, a partir de una muestra conveniente de las profesiones y posiciones ocupacionales existentes en una estructura social dada y preguntando sobre el número de personas conocidas en cada una de las posiciones, es posible obtener una aproximación al capital social potencialmente accesible. Si, además, se dispone de información sobre la intensidad de la relación con la persona que ocupa esa posición, se puede predecir el capital social movilizable en un

momento dado por una acción intencional del sujeto. En el cuadro 1 presentamos el generador de posiciones empleado en la Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE), en el año 2010 en Uruguay, inspirada en los desarrollos de Lin.

¿Usted tiene algún familiar, amigo o conocido que trabaje como...?	Marque una sola opción	¿Hace cuánto charló por última vez con esta persona?
Administrativo (funcionario público) Administrativo (empresa privado) Albañil Dueño pequeño comercio Gerente Mecánico Médico Obrero de fábrica Profesor de enseñanza media Taxista	1) No, ninguno 2) Si, un familiar 3) Si, un amigo 4) Si, un conocido	1) Menos de una semana 2) Menos de un mes 3) Menos de seis meses 4) Menos de un año 5) Más de un año

Cuadro 1: generador de posiciones

Dado que el contacto con personas que ostentan posiciones sociales de mayor prestigio es un buen indicador de capital social, Lin ha desarrollado un indicador de *upper accessibility* (acceso a posiciones superiores) para permitir la comparación. La administración de este instrumento es fácil y rápida, y su cuestionario se puede sistematizar ajustándolo a diferentes poblaciones mediante el uso de escalas de prestigio jerárquicas adecuadas. Sin embargo, estas medidas sólo contienen información indirecta sobre el recurso real contenido de acceso al capital social, sobre información específica poco o nada se suministra. Su interpretación, casi en su totalidad, gira en torno a la importancia teórica del prestigio del empleo. La investigación sobre capital social, referida a múltiples asuntos y a usos específicos, es menos posible con este instrumento.

El generador de posiciones, por tanto, es un instrumento que ha sido muy utilizado en investigación social en los últimos años. Se trata de un mecanismo teóricamente bien fundado, que es especialmente útil para las comparaciones al interior de una población concreta. En la actualidad el número de estudios sobre capital social que utiliza el generador de posiciones está creciendo rápidamente.

## **Metodología**

Este trabajo se basa en el uso de la Encuesta sobre Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE), con un N de 3144 casos. Fue realizada en tres ciudades del país: Montevideo (N = 2021, aplicada en 2010), Salto (N = 571, aplicada en 2011) y Maldonado (N = 552, aplicada en 2012), con un error estimado para individuos a nivel nacional de 4%, considerando varianza máxima y a un nivel de confianza del 95%. Se trata de una encuesta cara a cara a una muestra aleatoria estratificada bi-etápica aplicada sobre el universo de personas de 18 a 65 años, económicamente activas al momento de la entrevista, que al menos habían tenido un empleo (con “historia laboral”) residentes en hogares particulares de las ciudades de Montevideo, Salto y Maldonado en el momento de la realización del trabajo de campo.

En esta ocasión trabajaremos con los casos de la ciudad de Montevideo y con dos momentos de la historia laboral, el inicio y la situación actual. Compararemos dos momentos, deteniéndonos a observar los mecanismos de acceso al empleo en uno y otro momento.

Para la dimensión clase social se empleó el esquema EGP, en este caso de 3 categorías. En tanto para la variable prestigio ocupacional se empleó la escala ISEI, que ordena las ocupaciones a través de una escala continua de acuerdo al prestigio de cada una de ellas.

Al observar la distribución de la muestra de acuerdo a los mecanismos empleados, sobresale el sector privado frente al público, esto seguramente sea producto de las políticas de selección de personal a través de concursos de oposición y méritos, en especial en los últimos tiempos. Otra constatación relevante es que el capital social aparece asociado a situaciones de vulnerabilidad o desventaja al momento de iniciar la carrera laboral: menor edad al inicio, empresas de menor tamaño, ocupaciones de menor prestigio y ausencia de estudios superiores.

### Características de la muestra

Variable	Muestra
<b>Sexo</b>	
-Hombres	56,1
-Mujeres	49,3
<b>Edad</b>	40,5
<b>Estado Civil</b>	
-Soltero	25,2
-Casado, Unión Libre	58,4
-Viudo, Separado, Divorciado	16,3
<b>Educación</b> (en años)	10
<b>Salario mensual</b> (en pesos uruguayos)	14.256,70

Tabla 1: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

### Esquema EGP

Clase social	%	
I y II	Clase de servicio	24,6
IIIa y IIIb	Trabajadores no manuales rutinarios	16,0
V y VI	Pequeños propietarios	14,0
IVa y IVb	Trabajadores manuales calificados y supervisores	15,3
VIIa	Trabajadores manuales no calificados	30,1
Total		100

Tabla 2: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

## El generador de posiciones

¿Tiene usted un familiar, amigo o conocido...?	EGP					
	I+II	IIIa+b	IVa+b	V+VI	VIIa	Total
Albañil	64	63,8	78	75,1	73,1	70,6
Médico	90	76,1	63,6	51,4	46,9	64,6
Mecánico	55,6	54,3	67,8	66,7	54,3	58,5
Profesor de enseñanza media	80,5	62,6	59,6	47,7	44,2	58,3
Obrero de fábrica	64,3	56,5	65,8	52,5	50,4	57,2
Dueño de pequeño comercio	64,3	56,5	65,8	52,5	50,4	57,2
Administrativo empresa privada	78,5	71,7	55,6	44,5	33,9	55
Empleado administrativo público	78,5	71,7	55,6	44,5	33,9	55
Gerente	56,5	37,8	33,8	23,7	19,2	33,6
Taxista	34,8	29,7	36,7	32	28,8	32

Tabla 3: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

### Distribución del generador de posiciones

Variable	Muestra
<b>Capital Social general</b>	
Número de posiciones a las que se accede	5,1
Prestigio de la posición más alta a la que se accede	75,7
Rango de prestigio entre las posiciones a las que se accede	46,3
<b>Ocupaciones / puntajes ISEI</b>	
	<b>% de respuestas positivas</b>
Administrativo (funcionario público) (54)	55,0
Administrativo (privado) (39)	55,0
Albañil (29)	70,6
Dueño pequeño comercio (43)	57,2
Gerente (70)	33,6
Mecánico (34)	58,5
Médico (88)	64,6
Obrero de fábrica (24)	57,2
Profesor de enseñanza media (69)	58,3
Taxista (30)	32,0

Tabla 4: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

## EGP y el generador de posiciones

EGP		Número de posiciones a las que accede	Puntaje máximo	Rango	Índice de capital social
I+II	Media	6,32	84,7	54,82	0,5
	CV	0,34	0,14	0,23	0,0
IIIa+b	Media	5,45	79,04	49,36	0,21
	CV	0,43	0,23	0,38	0,01
IVa+b	Media	5,51	74,19	45,69	0,08
	CV	0,48	0,29	0,47	0,01
V+VI	Media	4,83	68,93	41,6	-0,16
	CV	0,53	0,35	0,56	0,01
VIIa	Media	4,19	64,9	37,49	-0,37
	CV	0,61	0,42	0,65	0,02
Total	Media	5,17	73,7	45,21	0,02
	CV	0,5	0,31	0,48	0,02
ANOVA (F)		97,43	132,74	106,47	129,26
		0,01			

Tabla 5: fuente EMOTE 2010-2012, procesamiento propio

### Análisis factorial

A partir de este set de preguntas construimos 3 variables:

1. Amplitud de la red: número de contactos (entre 0 y 10)
2. Alcance de la red: contacto más relevante (puntaje más alto ISEI, entre 24 y 88)
3. Heterogeneidad de la red (distancias entre la puntaje ISEI mayor y el menor)

Vamos a ver si existe una estructura factorial subyacente entre las tres variables, ya sea variables latentes o dimensiones, derivadas del generador de posiciones.

Prueba de Bartlett: tiene distribución Chi-cuadrado, tiene grados de libertad, y la significación  $< 0,05$ . Rechazo  $H_0$ , tiene sentido hacer Análisis Factorial.

KMO: las correlaciones parciales tienden a 0, si las correlaciones totales tienden a 1 (homogeneidad de los factores entre si)

- La prueba de KMO  $> 0,05$ , entonces no rechazo la  $H_0$ , tiene sentido hacer un Análisis Factorial

### KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,606
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	5725,679
	Gl	3
	Sig.	0,000

### Varianza explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,556	85,204	85,204	2,556	85,204	85,204
2	0,391	13,031	98,235			
3	0,053	1,765	100			

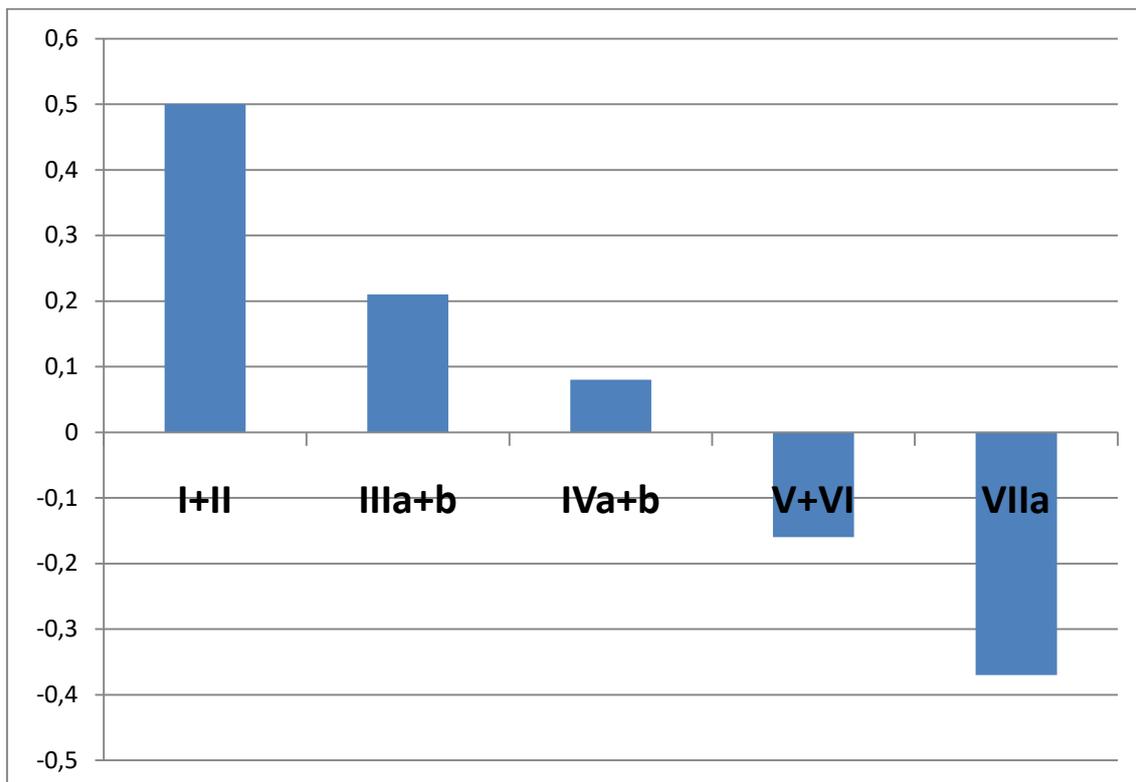
### Matriz de componentes

	Componente
	1
Amplitud de la red	0,856
Alcance de la red	0,934
Heterogeneidad de la red	0,975

### Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Índice de Capital Social	2021	-2,40816	1,19730	0,03155	0,976358

### Índice de capital social según esquema de clases EGP



## **Conclusiones**

El índice de Capital social propuesto por Lin es consistente para el caso de Uruguay. Cuanto más elevada es la posición social, mayor es el valor del índice de capital social.

No es sencillo determinar si el volumen de capital social es consecuencia de la posición de clase o viceversa.

Mayor acceso al capital social no necesariamente implica mayor movilización del capital social.

Los retornos también pueden diferir de acuerdo a las posiciones de clase.

## **Bibliografía**

Arriagada, I. (editora). (2005): Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza. Santiago, Revista de la CEPAL

Atria, R., Marcelo Siles, Irma Arriagada, Lindon J. Robinson y Scott Whiteford. (Compiladores). (2003): Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma. Santiago: Cepal. Michigan. MI: Michigan State University

Bagnasco A., Piselli, F. Pizzorno, A., Triglia, C. (2003): El capital social. Instrucciones de uso. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Barozet, E. (2002): L'échange de faveurs au sein des couches moyennes chiliennes: de l'entraide informelle à la régulation sociale. Tesis de Doctorado en Sociología. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.

Barozet, E. (2002): La teoría de redes y sus aplicaciones en ciencia política: una herramienta heurística. *Revista de Ciencia Política de la Universidad Católica* 1, volumen XXII, n°1: 17-38.

Beggs, J. and Jeanne Hurlbert. (1997): The Social Context of Men's and Women's Job

Bezanson M. (2006): Leap, bridge or ride? Ontogenetic influences on gap crossing in *Cebus* and *Alouatta*. In: Estrada, A., Garber, P.A., Pavelka, M., and Luecke, L. (eds.) *New perspectives in the study of Mesoamerican primates: distribution, ecology, behavior, and conservation*. New York, Springer, pp. 333-348.

Blau, P. M. and Duncan, O. D. (1978): *The American Occupational Structure*. New York: The Free Press,.

Boado, M. (2008): *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo, IUPERJ/UdelaR

Boado, M., Prat, G., Filardo V. (1996): Movilidad ocupacional, calificación y redes sociales: una aproximación al estudio de la circulación de mano de obra en el mercado de trabajo urbano de Montevideo. Documento de trabajo N°26. Montevideo, Departamento de Sociología. FCS/UDELAR.

Bourdieu, P. (1991): El sentido práctico. Madrid, Taurus.

Bourdieu, P. (1994): ¿Qué es lo que hace una clase social? Acerca de la existencia teórica y práctica de los grupos. Asunción, Revista Paraguaya de Sociología N° 89.

Bourdieu, P. (1998): La distinción. Criterio y bases sociales del gusto. Madrid, Taurus.

Burt, R. (1995): Structural Holes. The social structure of competition. Harvard University Press.

Burt, R. (2005): Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital. Oxford University Press.

Coleman J. (2000): Social capital in the creation of human capital en: Serageldin, Ismail and Dasgupta.

Coleman, J. (1990): Foundations of Social Theory. Harvard University Press.

Durston, J. (2000): ¿Qué es capital social comunitario? CEPAL. Serie Políticas Sociales 38. LC/L.1400-P. Julio

Durston, J., (2005): Asociatividad, Burocracia y Clientelismo en el Campo Chileno (en Ensel, W. M. 1979. Sex, Social Ties, and Status Attainment. Albany State University

Espinoza V. (1998): Capital social: Antecedentes teóricos para su definición operacional. Monografía. Santiago de Chile.

Espinoza, V. (1999): "Social networks among the urban poor. Inequality and integration in a Latinamerican city". In Networks in the Global Village, edited by Barry Wellman

Espinoza, V. (2001): "Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales. Serie Políticas Sociales No. 55: Capital social y políticas públicas en Chile, Investigaciones recientes, Volumen I. (LC/.1606-P)

Espinoza, V. (2002): La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. Revista Propositiones 34.

Espinoza, V. y Eduardo Canteros. (2001): "Contactos sociales y carreras laborales en hogares chilenos de escasos recursos" en Propositiones, N° 32, El Trabajo en Chile: Aportes desde la investigación, Sur Ediciones

Filardo, V. (1999): Capital social y acceso a la ocupación. Revista de Ciencias Sociales N° 15. Montevideo, Departamento de Sociología, FCS/UDELAR.

Filardo, V. (2000): Mecanismos de acceso al trabajo y movilidad ocupacional, de la fuerza de trabajo urbana de Montevideo. Documento de trabajo N° 53. Montevideo, Departamento de Sociología, FCS/UDELAR.

Filgueira, C., Geneletti, C. (1981): Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina. Cepal, Santiago de Chile.

Ganzeboom, H. and Treiman, D. (2003): Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status in J.H.P. Hoffmeyer-Zlotnik and C. Wolf (Eds.) Advances in Cross National Comparison: A European Working Book for Demographic and Socio-economic Variables. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Granovetter, M. (1974): Getting a job. A study of contacts and careers. The University of Chicago Press.

Grootaert, C. Narayan, D. Jones, V.N. and Woolcock (2004): Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire. World Bank Working Paper. No. 18.

Hjøllund L. and Svendsen G. T, (2000): Social Capital: A Standard Method of Measurement, Aarhus School of Business. Department of Economics

Lechner N. (1998): Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social. Santiago de Chile, PNUD.

Lin, N. (2001): Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge University Press.

Lin, N., Cook, K. Burt, R. (ed.) (2008): Social capital. Theory and Research. Transaction Publishers. New Brunswick.

Lin, N., Erickson B. (ed.) (2001): Social capital. An International Research Program. Oxford University Press.

Lipset S. M., Bendix R. (1963): Movilidad social en la sociedad industrial. Eudeba, Buenos Aires.

Lomnitz, L. A. (1987): ¿Cómo sobreviven los marginados? México, Siglo XXI.

Lomnitz, L. A. (1994): Redes Sociales, Cultura y Poder: Ensayos de antropología latinoamericana, Flacso – Miguel Ángel Porrúa, México.

Mc Pherson J. M., Smith-Lovin L. (1982): Women and weak ties: differences by sex in the size of voluntary organizations. Am. J. Sociol. 87:883-904

Molyneux, (2002): Gender and the Politics of Rights and Democracy in Latin America (ed. with N. Craske) Palgrave.

Molyneux, M. (2002): Gender and The Silences of Social Capital: Lessons from Latin America. Development and Change 33 (2): 167-188.

Moser, C. (1996): Confronting Crisis: A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities' Environmentally

Sustainable Development Studies and Monograph Series No 8, Washington DC, World Bank

Nieminen T. (2008): Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey, *Social Indicators Research* (2008) 85:405–423.

Nieminen, T., Martelin, T., Koskinen, S., Simpura, J., Alanen, E., Tommi Härkänen, & Aromaa, A. (2008): Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*, 85(3), 405-423.

<http://dx.doi.org/10.1007/s11205-007-9102-x>

O'Neill, B. and Elisabeth Gidengil, eds. (2006): *Gender and Social Capital*, New York,

Peter, S., Drobnič, S. (2013): Women and their memberships: Gender gap in relational dimension of social inequality. *Research in Stratification and Mobility* (31), 32-48.

Portes, A. (1998): Social Capital. Its Origins and Applications in Modern Sociology, *Annual Reviews*, pp. 1-24

Putnam, R. (1993): The prosperous community: social capital and public life; in: *The American Prospect Inc.*

Putnam, R. (1995): Bowling alone: Interview with Robert Putnam; in *Journal of Democracy*, Vol. 6 N°1, The John Hopkins University Press, Baltimore.

Putnam, R. (2000): Per a fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social. Proa, Barcelona.

Rey, R. (2014): Desigualdad socioeconómica, educación y capital social. En: Marcelo Boado, (compilador) *El Uruguay desde la sociología XII*. Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales

Rey, R. (2012): El capital social, aportes para su operacionalización En: Alberto Riella, (compilador) *El Uruguay desde la sociología X*. Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales

Rey, R. (2004): La inserción laboral de los médicos: los primeros años de ejercicio profesional y la incidencia del capital social. Serie Monografías finales. Montevideo, FCS/UDELAR.

Snijders, T.A.B. (1999): Prologue to the measurement of social capital. *La Revue Tocqueville* 20: 27-44.

Stanton-Salazar, R. D., Dornbusch, S. M. (1995): Social capital and the reproduction of inequality: Information networks among Mexican-origin high school students. *Sociology of Education*, 68(2), 116-135.

[http://www.redorbit.com/news/education/1266640/measuring\\_social\\_capital\\_among\\_first\\_generation\\_and\\_nonfirst\\_generation\\_workingclass\\_white/#girCUjJkr6tPijb1.99](http://www.redorbit.com/news/education/1266640/measuring_social_capital_among_first_generation_and_nonfirst_generation_workingclass_white/#girCUjJkr6tPijb1.99)

Stone, W. and Hughes, J. (2000): What role for social capital in family policy?, *Family Matters*, no. 56, pp. 20-27.

Stone, W., & Hughes, J. (2002): Social capital. Empirical meaning and measurement validity. Research paper no. 27, June. Australian Institute of Family Studies.

Treiman, D. J. (1977): *Occupational Prestige in Comparative Perspective*, Academic Press, New York.

Van der Gaag, M.P.J. & Snijders, T.A.B. (2003a): The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items. Paper presented at the XXII Sunbelt international Social Networks Conference; february 13-17, New Orleans, US. <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>

Van der Gaag, M.P.J. & Snijders, T.A.B. (2003b): Position Generator measures and their relationship to other social capital indicators. Slide presentation at the XXIII Sunbelt international Social Networks Conference; february 12-16, Cancun, Mexico. <http://www.xs4all.nl/~gaag/work>

Van der Gaag, M.P.J.; Appelhof, G.J. & Webber, M. (2012): Ambiguità nelle risposte al position generator. *Sociología e Politiche Sociali*, 15(2): 113-141. [http://gaag.home.xs4all.nl/work/vanderGaagAppelhof&Webber\(2012\)Ambiinitr.pdf](http://gaag.home.xs4all.nl/work/vanderGaagAppelhof&Webber(2012)Ambiinitr.pdf)

Van der Gaag, Martin Snijders, Tom A.B. Flap Henk D. (2004): Position Generator measures and their relationship to other Social Capital measures Vrije Universiteit Amsterdam University of Groningen Utrecht University 20th October 2004 [http://gaag.home.xs4all.nl/work/PG\\_comparison.pdf](http://gaag.home.xs4all.nl/work/PG_comparison.pdf)