

Capital social y acceso a la ocupación

VERÓNICA FILARDO¹

El término "capital social" es utilizado, en diferentes contextos teóricos, aludiendo a diferentes contenidos. El desbrozamiento de sus dimensiones así como de los diferentes niveles de análisis a los que necesariamente refiere, emerge como una necesidad para su uso. La preocupación de este trabajo gira en torno a la delimitación del concepto de capital social, y de su medida.

En primer lugar, el trabajo propone una breve recorrida de algunos contextos disímiles en el uso del término, haciendo referencia a investigaciones empíricas, si correspondiere, enfatizando en los niveles de análisis a los que refiere, la lógica teórica en que se inserta y las medidas utilizadas.

En segundo lugar se intenta demarcar dimensiones que emergen relevantes en la conceptualización del capital social, y propone dos: el capital relacional y el capital cultural como dimensiones pertenecientes al concepto de capital social.

En tercer lugar, se discute el concepto como un articulador de distintos niveles de análisis, y por ende como un concepto vincular micro-macro. En este sentido surge la necesidad de especificar en su uso empírico la unidad de análisis a la que hace referencia. En este punto, la pregunta que se intenta responder es ¿el capital social es un atributo individual, o colectivo, o responde a ambos niveles?

I CAPITAL SOCIAL: UN TÉRMINO POLISÉMICO. DISTINTOS CONTEXTOS TEÓRICOS DE SU CONCEPTUALIZACIÓN Y SUS MEDIDAS

1. El capital social según la corriente marxista de sociología urbana

El capital social, está referido desde esta escuela teórica a los medios de consumo colectivo y a la generación de condiciones generales de la producción y acumulación capitalista. El papel del Estado es central, en la medida en que la función de reproducción del capital social está garantizada, por éste. El Estado, libera al sector capitalista de gran parte de la reproducción de la fuerza de trabajo (y por tanto se hace cargo de los "costos" de esta reproducción), tanto garantizando las condiciones generales de la producción, como proveyendo bienes y servicios de consumo colectivo, que constituyen el "capital social".

"Marx demostró en El Capital que el modo de producción capitalista tiene necesariamente que revolucionar sin cesar sus medios de producción para aumentar la parte del sobretrabajo en

*El título original de este trabajo era: *La polisemia del capital social. Propuesta de dos dimensiones: relacional y cultural para operacionalizar el concepto.*

¹ Investigadora y docente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales.

relación al trabajo necesario. Lejos de ser una pura necesidad técnica, el aumento de la productividad es necesario para el desarrollo de la acumulación capitalista.

Ahora bien, este análisis de las relaciones entre desarrollos de las fuerzas productivas y acumulación de capital no se limita de ninguna manera, como se cree a veces, al trabajo en el taller o en la unidad de producción. La "socialización" de las fuerzas productivas consecutiva al desarrollo del plusvalor relativo, no se limita en absoluto a la formación del "trabajo colectivo" en el lugar de la producción; para Marx, por el contrario, este concepto de socialización se extiende de hecho hasta la reproducción del conjunto del capital social".²

"...Así pues ese capital de gastos opera en la composición orgánica del capital como el capital constante: eleva la composición orgánica aumentando el capital social acumulado sin aprovechamiento. Pero la convergencia de estos dos procesos es todavía más estricta si se acepta la hipótesis general de sobreacumulación-desvalorización. Ya hemos mostrado cómo la incesante búsqueda por el capitalismo de una productividad creciente para luchar contra la baja tendencial de la tasa de ganancias ya no se efectuaba actualmente tan sólo mediante la elevación de la tasa de plusvalor sino también por la socialización de las condiciones generales de la producción. Pero estos medios para luchar contra la baja tendencial de la tasa de ganancia son,

por lo demás, un arma de doble filo: al aumentar la masa de capital social que no está produciendo, el capitalismo eleva de nuevo la composición orgánica del capital y provoca una nueva sobreacumulación." (Lojkine, 1988: 560).

2. Desde la perspectiva de Coleman

"Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspects of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making it possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. Like physical and human capital is not completely fungible, but is fungible with respect to specific activities. (...) Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production" (Coleman, 1988: 302).

Coleman señala una exhaustiva lista de formas que puede asumir el capital social: obligaciones recíprocas (basadas en la confianza), potencial de información, normas y sanciones efectivas (estructura normativa), relaciones de autoridad, obligaciones sociales apropiables para otros fines (grupos con el mismo pasado, o pertenencia a una organización).

La perspectiva de Coleman, sobre el capital social, ha generado una serie de trabajos empíricos que se han desarrollado, utilizando su conceptualización como principal referencia. Es posible a partir de algunos de ellos, identificar diferentes indicadores seleccionados para su medida. Teachman, Paasch y Carver³ buscan determinar la incidencia del capital social en la probabilidad de abandono temprano del sistema de educación formal de parte de estudiantes de nivel medio (de 8° a 12° grado), a partir de datos provenientes de la National Educational Longitudinal Survey (USA).

² Lojkine, Jean "De la política estatal a la política urbana. El papel del Estado en la urbanización capitalista". *Antología de sociología urbana*. Compiladores Bassols, Donoso, Massolo y Méndez. UNAM 1988. Separata 1. Subrayado nuestro.

³ Teachman, J; Paasch, K; Carver, K: "Social Capital and the Generation of Human Capital". *SOCIAL FORCES*. June 1997, 75(4):1343-59.

La hipótesis que guía el trabajo es que los estudiantes dotados de mayor capital social tendrán mayor probabilidad de continuar sus estudios. En este trabajo la conceptualización de Coleman es utilizada tanto en función directa como contextual, es decir como produciendo un efecto sobre la determinación que producen tanto el capital financiero como el capital humano de los padres de los estudiantes de las cohortes estudiadas.⁴

Los indicadores indirectos de capital social utilizados —siguiendo estrictamente la conceptualización de Coleman— fueron: situación familiar, concurrencia a una escuela católica o a otro tipo de institución, y número de veces que cambió de colegio.

Los indicadores se fundamentan por los autores de la siguiente forma:

"Family structure is important because it indicates a structural deficiency in the creation and maintenance of social capital. (...) Attendance at a Catholic school supposedly measures social capital that results from ties present in a large community. Intergenerational closure is assumed to be greater in families who placed their children in Catholic Schools, because parents and teachers are likely to share the same religious body. (...) The number of changes in schools represents disruption in relations between teachers, their students and the parents of their students. Accordingly it is assumed that the greater the number of changes of schools, the lower the social capital possessed". (Teachman, J; Paasch, K; Carver, K, 1997).

También incluyen en su estudio medidas específicas del capital social que refieren a las relaciones sociales que se establecen entre padres de los estudiantes, la intensidad de la interrelación entre padres e hijos (relativas a la escuela), y entre padres y escuela.

Los autores concluyen (entre otros hallazgos) que

"... social capital is the context within

with the human and financial capital of parents is converted into success in school by children. this finding is consistent with Coleman's argument. Coleman argues that the financial and human capital of parents are necessary to the development of human capital in their children but by themselves are not sufficient. In order to create well-being children, financial and human capital must be accompanied by social relationships that allow resources to be transmitted to and used by children. It is the finding that this interaction effects are important that lends greatest credence to Coleman's theory" (Teachman, J; Paasch, K; Carver, K, 1997)

La conceptualización de Coleman, ha recibido una serie de críticas básicamente a partir de la ambigüedad respecto a los niveles a los que refiere. En referencia al nivel macro (referido un grupo social

⁴ Coleman's contribution is to provide a theoretical construct that researchers can use to identify additional factors associated with families that affect studies. This construct, social capital, represent resources that reside in function-specific social relationships in which individuals are embedded. social capital is function specific because it is not fungible. That is, social capital that is important to one outcome may be irrelevant to another outcome. With respect to the generation of human capital (schooling) in children, social capital may be represented by the density and consistency of educationally-focused relationships that exist among parents, children and schools. A simple hypothesis that follows from this discussion is that children who are embedded in richer and more consistent school related relationships will obtain more schooling. It is important to note, however, that Coleman does not envision social capital as simply another variable affecting the schooling of children as suggested in the hypothesis. While a marginal effect is anticipated, social capital also sets the context within which financial and human resources possessed by parents may impact the schooling decisions made by their children. (...) in other words, social capital represents a filter through which the financial and human capital of parents is transmitted to and used by children. (Teachman, J; Paasch, K; Carver, K, 1997)

o entidad de nivel superior) Portes y Landolt marcan tres inconvenientes principales en el uso de la conceptualización de Coleman, que también aplican para la conceptualización de Putnam.⁵ En primer lugar establecen que “*a conceptual stretch consist in confusing the sources of social capital with the beneficts derived from them*”⁶, o como dicen luego, “*The identification of the same traits as determinants and consequences*” (Portes & Landolt, 1996).

En segundo término sitúan algunas “contraindicaciones del capital social, es decir que no siempre los efectos que éste produce son “positivos”. A los efectos de ejemplificación toman el “control” de determinados grupos en relación a ciertas ocupaciones, el “control” o la exclusión que pueden producir las redes sociales (“tight control”) sobre los grupos “extranjeros” que no pueden acceder a estas ocupaciones con independencia de la calificación con que cuenten para ellas. Por otra parte, mencionan estudios (sobre embarazo adolescente en *Baltimore’s ghetto* de Patricia Fernandez Kelly y el de C. Stack) que identifican comunidades de alto capital social, sin que éste sea capaz de hacerlos salir de la pobreza. Por otra parte, así como Coleman argumenta que el capital social produce “public goods” ellos argumentan que en la misma medida puede producir “public bads”. Ejemplifican con familias pertenecientes a la mafia, anillos de prostitución, bandas juveniles.

La tercera crítica la centran en el uso que establecen (corresponde tanto a Coleman, como a Putman) del concepto como objeto de políticas sociales que deben orientar su acción a la creación del capital social, sin establecer claramente cómo se puede producirlo o incrementarlo en el caso que éste exista en una comunidad dada. La relativización de los efectos que produce el capital social considerado en un nivel colectivo, está claramente establecida por los autores cuando dicen:

“individuals or communities can benefit greatly from social participation and mutual trust, but the consequences will vary depending on what resources are obtained, who is excluded from them, and what is demanded in exchange” (Portes and Landolt, 1996).

3. El capital social para Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu, da una perspectiva bien interesante de la estructura del capital de un individuo. Este autor señala que la posición que ocupa un individuo en la estructura social respondería a la distribución de los distintos capitales con que cuenta; por lo que los individuos no sólo pueden ser clasificados en función del “quantum” de su capital (lo que hace a la “suma” de todas las formas de capital: económico, social, humano, simbólico) sino además por la estructura de los capitales que les es propia, es decir por la distribución de los distintos capitales con los que cuentan. Esta noción es importante, puesto que habría por tanto dos niveles diferentes: un primer nivel que es de orden individual y un segundo que es de orden social o macro y que responde a la diferente “valorización” que adquieren las distintas dimensiones a nivel social. Por tanto, no sólo juega el monto del capital de un individuo en una dimensión sino la valorización de esa dimensión en la estructura de los capitales. El tema se complejiza puesto que la valorización de los distintos capitales, tampoco es estática, y probablemente sea diferencial no sólo a nivel histórico sino situacional, y en particular, resulta diversa según diferentes posiciones de la estructura social.

⁵ La diferencia en la conceptualización del capital social de Coleman y de Putman es que mientras para el primero el concepto es referido tanto a nivel de los individuos como de grupos, para el segundo sólo se aplica en el caso de grupos sociales o naciones.

⁶ Y continúan diciendo: *This leads to circular reasoning because the presence of social capital is often interfered with assets that an individual or group acquires. Thus, a student who obtains the money necessary to pay the college tuition from her parents or relatives is thought to have social capital; no tuition, no social capital. Such an inference does not take into account that the unsuccessful student also may have highly supportive social networks that simply lack the economic means to meet such an expense.*

For social capital means something, the ability to command resources through social networks must be separated from the level or the quality of such resources. When social capital and the beneficts derived from it are confused, the term merely says that the successful succeed. (Portes y Landolt, 1996)

En Bourdieu, las nociones de habitus y de campo, son importantes en cuanto cumplen un papel articulador entre los capitales del individuo, sus prácticas (“enclasables” y “enclasadoras”) y sus gustos, que permiten establecer “distinciones” entre grupos, lo cual converge en la determinación de los estilos de vida. Los individuos, en función de sus gustos y sus prácticas (habitus) pueden ser ubicados o “posicionados” en el espacio social (topológico), de modo tal que se corresponden determinadas posiciones con ciertos habitus, para un campo dado.

En esta lógica, el capital social, que no es otra cosa que un componente del capital con que cuenta un individuo, permitiría “ubicar a los individuos” en el espacio social en el plano que correspondiera con dicho campo, y por otra parte, a un nivel superior (o más macro si se quiere) determinados montos de capital social, correlacionarían con ciertos habitus y por tanto con ciertas posiciones sociales.

Tanto en Bourdieu como en Coleman, se encuentra la preocupación por el vínculo micro-macro. La idea de “capital” en cierta forma, para ambos autores —aunque la articulación es diferente—, funciona de bisagra entre ambos niveles, puesto que articula una rentabilidad individual de su poseedor, en función de una “tasa” que está determinada socialmente, si se nos permite esta analogía financiera.

Al igual que para el caso de Coleman, se encuentran investigaciones empíricas que buscan verificar las tesis de Bourdieu, acerca de los distintos componentes del capital (social y cultural) en la determinación de las posiciones de los actores en la estructura social. En particular mencionaremos la de Anheier, Gerhards y Romo⁷, que la aplican sobre el “campo cultural”. Siendo entonces el objetivo de su trabajo

“Explore the usefulness of Bourdieu’s social topography in understanding the relation between forms of capital and social structure in the field of literature...”,

ellos dicen:

“Bourdieu’s concept of capital is broaded than the monetary notion of capital in economics; capital is a generalized re-

source that can assume monetary and nonmonetary as well as tangible and intangible forms. Bourdieu (1986:243) distinguishes between three general types of capital, which may assume field-specific contents:

Economical capital refers to monetary income as well as other financial resources and assets and finds its institutional expression in property rights.

Cultural capital: exist in various forms. It includes long-standing dispositions and habits acquired in the socialization process, the accumulation of valued objects such as paintings, and forms of educational qualification and training. (...) Important for our purposes is the distinction between incorporated cultural capital, in the form of education and knowledge, and symbolical cultural capital, the capacity of define and legitimize cultural, moral and artistic values, standards and styles. (...)

Social capital is the sum of the actual and potential resources that can be mobilized through membership in social networks of actors and organizations”. (Anheier, Gerhards y Romo, 1995)⁸

⁷ Anheier, H; Gerhards, J; Romo, F. “Forms of Capital and Social Structure in Cultural Field; examining Bourdieu’s Social Topography”. AJS. Volume 100 N°4 (January, 1995):859-903.

⁸ Al igual que en el caso de Coleman, la relación entre las diferentes formas de capital (económico, social y cultural) están presentes tanto en Bourdieu, como en estos autores, que se inspiran en él.

En particular ellos aclaran más tarde: “The types of capital differ in liquidity and convertibility and in their potential or loss through attrition and inflation. Economic capital is the most liquid, most readily convertible form of transformation into social or cultural capital. By comparison, the convertibility of social capital into economic capital is costlier and more contingent; social capital is less liquid, “stickier”, and subject to attrition. While it is difficult to convert social in cultural capital, the transformation of cultural into social capital is easier.”

La investigación referida es compleja, triangula diferentes técnicas de análisis (correspondencia y modelos de bloque) y concluye que en el campo cultural.⁹

“significant differences in both cultural and social capital distinguish elite from nonelite positions; whithing this bipatition, pronounced differences in cultural capital separeted hagh and low culture. Relative to cultural and social capital, economic capital plays a lesser role in understanding the social structure of cultural fields”. (Anheier, et al, 1995)

Importa destacar la operacionalización que realizan del capital social, tal cual fuera conceptualizado. En primer lugar distinguen entre miembros y no miembros de organizaciones profesionales o pertenencia a redes sociales informales *“with ‘contacts’ as mayor currency and differences in membership affiliation as the mayor indicator”.* (Anheier at al, 1995 *op cit*).¹⁰

4. La polisemia del término

Se han desarrollado aquí tres marcos teóricos diferentes en los que el término capital social tiene centralidad. No obstante, el capital social en los tres es conceptualizado de manera diferente, lo cual sugiere la necesidad de ajustar el uso de este término a una conceptualización homogénea. Si bien otros términos en ciencias sociales admiten polisemia, la conveniencia de una significación precisa asegura la aplicabilidad del

⁹ Estudian la topología social de los escritores en el área metropolitana de Cologne (Alemania), que contabilizan en 222 y finalmente obtienen datos válidos, a partir de una encuesta a 139 escritores.

¹⁰ El planteo teórico de Bourdieu, y la investigación referida intentan conectar el monto total del capital y la estructura, —es decir la distribución de éste según las diferentes formas (social, económico y cultural)—, con la posición en la estructura social. Esta lógica escapa al planteo de Coleman, pero tanto la definición del capital social como los indicadores seleccionados para su medición, no pueden ser considerados ajenos a su contribución. No obstante, queda en evidencia, que en el trabajo de estos autores, la conceptualización del capital social es mucho más acotada que la inclusiva (quizá en exceso) definición de Coleman.

término capital social en investigaciones empíricas, permite la comparabilidad de los resultados de diversos estudios, aumenta las posibilidades de replicación de las investigaciones; en suma, aumenta las probabilidades de continuidad del concepto en desarrollos teóricos y empíricos.

II. AVANZANDO EN LA DEMARCACIÓN CONCEPTUAL DEL CAPITAL SOCIAL. DOS DIMENSIONES RELEVANTES: EL CAPITAL RELACIONAL Y EL CAPITAL CULTURAL

Dado el extenso campo de aplicabilidad del concepto de capital social, en trabajos recientes, la diversidad de perspectivas desde las cuales se aborda, así como los diferentes niveles de análisis a que responde (individual o colectivos de distinto orden), surge el interés por la demarcación conceptual del término.

En este sentido, se proponen dos dimensiones para la operacionalización del capital social. Ambas atraviesan problemas diferentes en términos de los antecedentes referidos. La primera dimensión propuesta, el **capital relacional**, como integrante del concepto capital social no podría ser cuestionada no desde la visión de Coleman ni de la de Bourdieu. No obstante, si en algunos trabajos el capital social es concebido exclusivamente a partir de la dimensión relacional, para otros, ésta es sólo un componente del concepto.

La otra dimensión propuesta no está explícitamente incluida en la definición de Coleman, y en Bourdieu constituye una dimensión diferente a la del capital social concebido unidimensionalmente a partir de lo relacional. Por tanto la fundamentación de su inclusión tal vez requiera mayor profundidad que para el caso anterior.

En ambos casos, se trabaja a partir de referencias empíricas de medición de las dimensiones, tratando de tejer con doble hebra la definición teórica y la medición de los conceptos.

El capital relacional

Uno de los ejes de este trabajo consiste en discutir algunas dimensiones que pueden desbrozarse del concepto capital social. La primera dimensión es la que hace referencia al capital relacional del que dispone un individuo. Esta

dimensión está presente tanto en la definición de Coleman, como en la Bourdieu. Pareciera que si bien para el último ésta es un indicador definitorio del concepto (Mayntz, 1983), para Coleman, es sólo una de las tantas dimensiones que se desprenden de él.

Esta dimensión del capital social es particularmente trabajada por Flapp y de Graff.¹¹

"an individual's personal social network, and all the resources he or she is in a position to mobilize through this network, can be viewed as his or her social capital. (...) The interpretation of social networks

as social capital has led the hypothesis that the more social capital a person has, the better quality of his life will be. Consequently, people with greater social capital will generally be able to get better jobs than people with less social capital. For societies as units, it can be formulated as follows: the greater the inequality in the distribution of social capital, the greater the inequality in the distribution of attractive occupations" (Flapp and De Graff, 199: 145).

Como se ve claramente en la cita de estos autores, el capital social, puede ser trabajado en dos niveles de análisis diferentes, tomando ya sea al individuo o ya sea a la sociedad como unidad de análisis. En muchas ocasiones, el hecho de que el capital social pueda estar referido a niveles distintos de análisis puede generar confusiones y problemas, tanto en lo referente a la conceptualización como a la medición.

Por otro lado, cabe hacer notar que, por ejemplo, la definición del capital social que dan Flapp y De Graff relativa a la red interpersonal de que disponen los individuos es sólo uno de los componentes del capital social de acuerdo a la definición de Coleman.¹² Por tal motivo, se considerará esta una dimensión del concepto capital social, y se denominará **capital relacional**.

El capital relacional puede ser definido como el conjunto de relaciones interpersonales de que dispone un individuo y que pueden ser movilizadas para la obtención de un determinado recurso.¹³ Tal definición lleva dos implicancias:

1. el capital relacional de un individuo no es igual al conjunto de las relaciones interpersonales con que cuenta. El primero consiste sólo en aquellas relaciones pasibles de ser movilizadas, para la obtención de un cierto recurso.¹⁴
2. el capital relacional disponible de un individuo depende del recurso al que esté referido. Es decir las relaciones personales capaces de ser movilizadas para obtener determinado recurso, no tienen por qué coincidir con las que se movilizan (o sean pasibles de ser movilizadas) para otro recurso.

¹¹ Flapp y de Graff "Social capital and attained occupational status", THE NETHERLAND JOURNAL OF SOCIOLOGY, 22:145-161.

¹² En tal sentido cabe hacer notar las palabras de Coleman: "Although it is a resource that has value in use, it cannot be easily exchanged. As an attribute of the social structure in which a person is embedded, social capital is not the private property of any of the persons who benefit from it" (Coleman, 1988:315). Del párrafo anterior se desprende la dificultad para determinar la unidad de análisis al intentar "medir" el capital social, ¿es un atributo de la sociedad (o de la estructura a la que pertenece el individuo)? ¿es un atributo del individuo aunque esté referido a la estructura en la que se inserta? En la medida en que en la conceptualización de Coleman, el capital social está referido como perteneciente a la estructura social y que es "valorizado" en cuanto lo "use" un individuo, y por tanto responde a un nivel de articulación micro-macro, se habilita a que en diferentes trabajos empíricos se tomen unidades de análisis diferentes y en ocasiones se torne vago el concepto operacionalizado. Estrictamente desde el análisis de redes esto pareciera estar solucionado en la diferenciación entre redes egocéntricas y redes no egocéntricas, que determinan unidades de análisis diferenciales en cuanto a los resultados que arrojan los análisis, realizados desde esta perspectiva.

¹³ Así fue definido en Filardo: "Mecanismos de acceso a la ocupación", en Boado, Prat, Filardo "Circulación..." 1997. FCS/DINAE.

¹⁴ No alcanza con que mi primo sea el gerente de una compañía, es preciso que yo esté dispuesto a pedirle trabajo a él, y él esté dispuesto a usar su poder, prestigio, relaciones, posición en la empresa, etc. para ayudarme a conseguir un trabajo. Por tanto no alcanza con que exista un vínculo entre dos personas, es preciso que éste pueda ser movilizad, para conseguir un recurso (trabajo, dinero, información, etc).

Por ejemplo, un individuo puede contar con una red interpersonal extensa, y no obstante tener poco capital relacional para conseguir trabajo, en la medida en que sus relaciones no sean pasibles de ser movilizadas en relación a la consecución de este fin. El mismo individuo, sin embargo, puede contar con una gran cantidad de vínculos capaces de ser movilizados para otros fines (préstamos de dinero, cuidado de los hijos, etc). Sin duda, es relevante entonces, la consideración de la naturaleza de los vínculos (la capacidad de ser movilizados o no) tanto como la "calidad" de ellos (posición estructural, potencialidad de redes propias, acceso al recurso en cuestión, por control propio o por pertenencia a redes sociales que lo controlan), poder, capacidad de decisión, control de información, etc.

¹⁵ Hemos entendido "naturaleza" de los vínculos como la capacidad de ser movilizados para la obtención de recursos para y por un individuo. Este "parámetro" tiene relación directa con la noción de la "agotabilidad" de la capacidad de movilización de los vínculos en caso de que no exista reciprocidad, en la noción de confianza como el sustrato que opera en la naturaleza de la relación, en lo que Larissa Addler llama "el crédito del favor" (favor se paga con favor a largo plazo), y otra serie de características que por restricción de espacio no pueden ser detalladas aquí, pero que cuentan con desarrollos sustantivos en Coleman, Addler, Espinosa, etc.

¹⁶ Ver Filardo, V. "Mecanismos de acceso a la ocupación" en Boado, Prat, Filardo "Circulación de mano de obra e identificación de grupos de riesgo en el mercado de trabajo urbano de Montevideo". Informe final. T. 1., 1997.

¹⁷ Los desocupados no son considerados en el estudio al hacer referencia a la ocupación actual, puesto que actualmente no trabajan y por tanto no corresponde el mecanismo de acceso a una ocupación que no tienen. No obstante pueden ser incluidos en los análisis de trayectorias y de la eficiencia del capital relacional para otros momentos de la historia laboral de los desocupados, incluso en términos comparativos al segmento de los ocupados actuales. La encuesta prevé el estudio de los mecanismos que están siendo activados en la búsqueda de trabajo, entre los desocupados. La restricción opera sobre cual mecanismo es el que finalmente resulta exitoso (el que efectivamente resulta ser aquel por medio del cual se obtiene la ocupación). La idea de partida (y posterior confirmación empírica) era que un individuo, en la búsqueda de trabajo, despliega una estrategia amplia, que abarca más de un mecanismo de acceso. Pero, finalmente resulta ser uno de ellos el que tiene éxito, pero éste sólo puede ser identificado entre los que tienen ocupación actual.

Hasta ahora, se ha analizado el capital relacional a nivel individual, es decir considerando a los individuos como unidad de análisis. No obstante, puede ser útil extender este concepto tomando como *unidad de análisis* a las familias. En este nivel, emerge claramente la discusión del deterioro del capital social (del que el capital relacional es un componente) frente al ritmo creciente de la desintegración familiar, que se verifica en el Uruguay (Katzman, 1996).

El capital relacional de una familia, se conforma a partir de los capitales relacionales de sus miembros. Si, como se dijo antes, estos varían en función de los recursos a los que se refieren, es probable que exista, por ejemplo variaciones en los capitales relacionales a nivel de género en relación a distintos recursos.

En el caso de familias monoparentales, por ejemplo, el capital relacional asociado al género de la figura faltante, será una carencia de la familia, tomando ésta como unidad. El capital relacional de las familias "incompletas", por tanto, no sólo "sumarán" menos relaciones pasibles de ser movilizadas para la obtención de un recurso determinado (quantum de capital relacional familiar), sino que reducirá la magnitud del capital relacional referido a aquellos recursos, que se asocian con determinado género, y que corresponda con el género no presente en la familia.

Tanto a nivel individual, como familiar, el capital relacional puede por tanto ser visto como una ecuación que responde al menos a tres parámetros: el número, la naturaleza¹⁵ y la calidad de los vínculos.

Para ejemplificarlo baste considerar el capital relacional como mecanismo de acceso a la ocupación. (En particular se hace referencia a una investigación realizada en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales¹⁶). En este caso el trabajo es considerado el recurso o finalidad y el capital relacional uno de los mecanismos posible de acceso a dicho recurso. La eficacia del capital relacional como mecanismo de acceso a la ocupación, frente a otros mecanismos de acceso, está a la vista a partir de como declaran haber obtenido su trabajo los ocupados de Montevideo en el momento de la encuesta.¹⁷

Según el estudio de referencia el 50% de los ocupados de Montevideo responden que consiguieron su trabajo actual por medio de sus vínculos personales, el 34.5% por mecanismos propios del mercado (comprende mecanismos tales como avisos en la prensa, selección por agencias de empleo, concursos, pasantías, becas, pruebas de aptitud) y 14% por mecanismos mixtos, que se encuentran altamente asociados a trabajadores independientes y/o prácticas de profesionales liberales. En este tipo de mecanismo operan tanto procedimientos asociados a mecanismos vía mercado (culminación de estudios, búsqueda de nichos productivos o de servicios) como aquellos típicos de las relaciones personales (básicamente para el acceso a clientes, etc).

Una de las conclusiones del estudio es el impacto diferencial del capital relacional como mecanismo de acceso a la ocupación según diferentes segmentos de la fuerza de trabajo. Si se mira la eficiencia¹⁸ del capital relacional como mecanismos de acceso a la ocupación actual, según distintas características o atributos de la fuerza de trabajo (sexo, edad, nivel educativo, categoría ocupacional) se perciben las siguientes tendencias en el conjunto de los ocupados:

no hay variaciones a nivel de género de los ocupados (la proporción de hombres y de mujeres que acceden a su ocupación por medio de relaciones personales es similar);

el capital relacional opera más eficazmente entre los jóvenes y los menos educados.

En cuanto a la categoría ocupacional se perciben dos tendencias diferenciales:

en primer lugar el capital relacional opera más eficazmente entre los que trabajan en ocupaciones de menor rango (trabajadores no especializados y trabajadores domésticos) mostrando las dificultades que operan en estas categorías para el acceso por medio de mecanismos que seleccionen a los candidatos a partir de evaluaciones de competencia, mediante formas credencialistas y técnicas, propias de los mecanismos del mercado.

En segundo lugar el capital relacional marca una proporción relativamente alta en el otro extremo jerárquico de las categorías ocupacionales: grandes empresarios y altos directivos de la administración pública. En este caso (el 58 % de esta categoría accede por mecanismos relacionales) el ítem de mayor representación proporcional corresponde a herencia, mostrando que no son cargos disponibles en el mercado, y la "confianza política" como criterio de selección de altos directivos tampoco se juega por mecanismos de libre competencia.

En esta categoría ocupacional, se daría, por tanto una suerte de "autoreclutamiento", en donde el acceso se determina en función del origen del ocupante del cargo y no por idoneidad técnica o de formación académica vía credenciales educativas o de calificación por experiencia en la tarea.

Por tanto en relación a la categoría ocupacional el capital relacional opera en dos formas diferenciales: posibilitando el autoreclutamiento en el caso de ocupaciones de mayor nivel (de status y de ingresos) y en el otro polo de la escala ocupacional por la inaccesibilidad a otros mecanismos para la asignación de recursos humanos. Lo cual demuestra que para algunas ocupaciones no sólo el capital relacional es el mecanismo más eficiente, sino que en muchos casos es el único que opera. La exclusión de otros mecanismos de acceso a ciertas ocupaciones señala una problemática social (y sociológica) relevante: supone la "integración por exclusión" (Perulli, 1995). Las relaciones personales, que constituyen las "redes sociales" que el individuo construye a lo largo de su vida (en particular de su vida laboral)¹⁹, suponen una pauta de "equivalencia estruc-

¹⁸ Se considera que el mecanismo eficaz es aquel que los encuestados contestan fue por medio del cual accedieron a su ocupación actual. Es decir entre los posibles el que tuvo éxito.

¹⁹ Las relaciones que posibilitan el acceso a la ocupación actual fueron clasificadas en función del tipo de vínculo que tienen con el encuestado así como según la distancia entre el individuo y el vínculo. Se ve claramente que entre los jóvenes las relaciones que tienen mayor significación

tural”, las relaciones de amistad se estructuran en función de la similitud posicional, y por tanto las posibilidades ocupacionales que generan mantienen los rangos de los que el individuo parte, lo que implica la reproducción de las condiciones de “autoreferencialidad del sujeto”.

“El interés reside aquí en la precoz reactualización de los propios modelos de organización por parte de los grupos primarios, especialmente en las grandes ciudades. El ulterior desarrollo del tema de la familia en las sociedades post-bienestar forma parte del renovado y general interés por las redes de autoayuda y voluntariado, a menudo como respuesta a la crisis del bienestar y típica de la fase actual de la “sociedad flexible”. (...) hay que señalar que la difusión a través de redes en la gran ciudad parece describir bastante bien aquella “inclusión por exclusión” (...) típica de la presente fase. Aquí la función de la red es claramente ambivalente, ya que si por un lado garantiza formas de integración social y es incluso un sucedáneo funcional de una plena ciuda-

son las familiares. En cambio a medida que aumenta la edad del encuestado (y por tanto el ciclo laboral del individuo) la proporción más significativa en términos relativos corresponde a la red de amigos y conocidos. Ello confirma, para el caso de Montevideo, la tesis de Requena Santos, que argumenta a favor de la densificación de las redes sociales en relación a la ocupación laboral de los individuos y de su edad.

²⁰ En relación al sector económico, la encuesta fue realizada en Montevideo urbano, lo cual lleva a que prácticamente no exista ocupados del sector primario en la muestra. Sin embargo este dato marca algunas características diferenciadoras con otras capitales sudamericanas (el caso de Santiago de Chile por ejemplo) en que la “rururbanización”, entre otros efectos, supone la ocupación de mano de obra urbana en actividades agro-industriales que se inscriben en el sector primario. (Gómez, 1991).

En cuanto a la diferenciación entre mecanismo de acceso y rama de actividad, las conclusiones son ambiguas ya que la clasificación de las ramas abarca, dentro de cada categoría, situaciones muy diversas y las hacen difícilmente homogéneas a su interior como para compararlas respectivamente.

danía, por otro reproduce formas de segregación y de autoreferencialidad de los sujetos sociales. (...) La pertenencia a redes que pueden ser movilizadas para buscar un trabajo (a menudo precario o de transición) o para encontrar una solución (quizá provisional) al problema de la vivienda, en el fondo sustituye a la ausencia de un Estado de plena ciudadanía social”. (Perulli, 1995).

La noción de autorreferencialidad del sujeto es también sugerida por Requena Santos cuando argumenta que:

“La operatividad de las redes sociales informales viene condicionada por ciertas características del grupo. Esta operatividad también es condicionada por el hecho que la elección de la amistad sigue unas vías socialmente estructuradas. Los amigos, por lo general tienen una posición social parecida. Pues, los principios explicativos por los que se selecciona una amistad son la similitud y la influencia mutua en favor de una mayor semejanza” (Requena Santos, 1991:109).

Si, además de considerar los atributos de los ocupados, se analizan las variables macro-estructurales en que el individuo se inserta laboralmente, (sector de actividad, rama, y tamaño del establecimiento en que trabaja), se encuentra que también existen algunas diferencias en cuanto a efectividad y/o el funcionamiento de las relaciones personales como mecanismos de acceso a la ocupación.

El tamaño del establecimiento, marca claramente una de los diferenciales más importantes.²⁰ Entre los ocupados que trabajan en establecimientos de menos de 5 trabajadores la proporción de ocupados que acceden por su capital relacional alcanza al 74%. En cambio, entre los ocupados en establecimientos de más de 5 trabajadores, son el 50 % los que llegan por relaciones personales. La interpretación de estos resultados es similar a la que sugiere Requena Santos a partir de su investigación realizada en Málaga, para trabajadores jóvenes: en primer lugar la funcionalidad del capital relacional se basa en la dismi-

nación de los costes de búsqueda de los cargos vacantes (que se recibe a partir de conocidos y que por lo general adecúan, dado la información con que cuentan, calificación del trabajador y requerimientos del trabajo). Por otro lado, la contratación de recursos humanos por recomendación en las empresas pequeñas es muy frecuente, puesto que este mecanismo asegura un "control mayor" del empleado, frente a otros mecanismos. Dado el "compromiso que existe entre el vínculo recomendante y el desempeño del trabajador recomendado, la empresa contratante asegura mecanismos de "control sobre el empleo", implícitos en el uso de este mecanismo que no proveen los alternativos.

El tercer nivel de análisis, para determinar diferencias en la eficiencia y formas de operar del capital relacional en el acceso a la ocupación, fue el desempeño ocupacional. En este caso se tomaron el rango ocupacional, la trayectoria laboral y el ajuste entre la capacitación del trabajador y la complejidad de las tareas realizadas, como indicadores de la dimensión desempeño laboral.

Se percibe claramente que los niveles más bajos de desempeño ocupacional (menor rango ocupacional, trayectorias inmóviles o descendentes y mayor desajuste entre complejidad sustantiva de las tareas realizadas y capacitación del trabajador) se dan con mayor frecuencia relativa en el caso en que el acceso sea por capital relacional. En esta dimensión se vuelve a confirmar que el capital relacional es un mecanismo de alternativa, para aquellos que no tienen posibilidades de asignación en el mercado de trabajo por mecanismos del mercado.

Todo ello hace pensar que las políticas de empleo, deben ser concebidas a partir de una cabal comprensión del funcionamiento de la asignación de recursos humanos a las ocupaciones laborales, que por cierto no se reducen a mecanismos "formales" del mercado, ni a la libre competencia de los posibles candidatos en una ecuación oferta-demanda. En Montevideo el 50% de los ocupados actuales accedieron a sus ocupaciones por medio de sus relaciones personales.²¹ Entre ellos existe una probabilidad mayor de ocupar puestos de menor rango, tener

menor nivel educativo, menor edad (donde las tasas de desempleo son mayores), describir trayectorias ocupacionales inmóviles en mayor proporción, y entre los móviles mayor proporción relativa de trayectorias descendentes. Y el persistir en el uso de este tipo de mecanismos para el acceso a sus ocupaciones, sugiere la idea de la dificultad de estos sectores para salir de la cadena, y para estar incluidos entre quienes usan mecanismos de mercado para acceder a sus ocupaciones.

Notoriamente, este mecanismo opera de forma mucho más eficaz (como asignador de ocupación) en el segmento de los ocupados del polo inferior²² de la estructura ocupacional. Paralelamente, los ocupados de Montevideo que se ubican en el segmento superior de la estructura ocupacional, acceden a su trabajo en mayor proporción relativa por medio de mecanismos del mercado. Lo mismo sucede entre aquellos que manifiestan trayectorias móviles en su historia laboral, en particular trayectorias ascendentes.

Ello es significativo, porque por un lado se desmistifica el "se asciende por medio de relaciones personales", sino más bien que las relaciones interpersonales que operan como capital relacional se dan a través de pares (equivalencia posicional en la estructura). Se excluye de los circuitos del mercado como mecanismo de acceso ocupacional, a aquellas personas que ocupan los rangos ocupacionales más bajos. Ello estaría manifestando una ineficiencia del mercado en la asignación de los recursos humanos en los segmentos de la fuerza de trabajo con una situación de desventaja relativa, o con condiciones menos favorecidas. Es decir que incluso, se estaría manifestando la "funcionalidad" de las redes

²¹ Si se toma sólo el universo de los asalariados, y es legítimo entonces hablar de mercado de empleo, la proporción de eficacia relativa del mecanismo relacional frente a los otros asciende al 63% (frente al 50% de los ocupados), esto se debe a que en efecto se eliminan las formas mixtas como mecanismo de acceso, dado su alta correlación con el trabajo independiente.

²² El rango ocupacional resulta de una clasificación (y re-categorización sucesiva) de las ocupaciones en función del status ocupacional y del ingreso promedio que generan. Ver Boado, Prat, Filardo. 1997.

sociales, como asignadoras de recursos humanos en el mercado de trabajo (especialmente en los sectores más desfavorecidos) frente a una ineficiencia de los mecanismos propios del mercado.

Por tanto, el capital relacional, que constituye una dimensión del capital social, (que es un concepto multidimensional), de hecho es una dimensión compleja que requiere a su vez una operacionalización múltiple y que funciona de tal modo, que requiere para su análisis estar estrechamente ligado al segmento de la fuerza de trabajo que se estudie. Sin duda, tanto la forma en que opera, como las consecuencias que produce, son distintos para cada segmento de ocupados. Por tanto, en el caso que se operacionalice el capital social exclusivamente a partir de su dimensión relacional (tal como lo hacen Flapp y De Graff) podría decirse, al menos en el caso de Montevideo, que existen “diversos capitales sociales” que operan en distintos segmentos de la mano de obra, y que “funcionan”, se fundamentan y conducen a situaciones distintas para cada uno de ellos.

El capital cultural

“...DETRÁS DE LAS RELACIONES ESTADÍSTICAS ENTRE EL CAPITAL ESCOLAR O EL ORIGEN SOCIAL Y TAL O CUAL SABER, SE OCULTAN RELACIONES ENTRE GRUPOS QUE MANTIENEN A SU VEZ RELACIONES DIFERENTES, E INCLUSO ANTAGÓNICAS CON LA CULTURA, SEGÚN LAS CONDICIONES EN QUE HAN ADQUIRIDO SU CAPITAL CULTURAL Y LOS MERCADOS EN QUE PUEDEN OBTENER DE ÉL UN MAYOR PROVECHO. (BOURDIEU, 1991:10)

²³En particular Borocz y Southworth estudian el nivel educativo y el capital cultural como dos factores y determinan que el primero tiene más incidencia en la obtención de ingresos mayores en la estructura social de Hungría, en 1986. Los autores operacionalizan el capital cultural como el número de libros existentes en las bibliotecas personales, el nivel de consumo de determinados bienes culturales (y simbólicos), etc. En el estudio de FCS/DINAE, el capital cultural fue medido a partir de la correcta correspondencia (establecida por los encuestados activos) entre un listado de nombres y la disciplina a los que pertenecen. Ver Filardo, V “Capital cultural de la mano de obra de Montevideo y su relación con logros ocupacionales” en Boado, Prat, Filardo “Circulación de”. FCS/DINAE. 1997.

La segunda dimensión que se propone como componente del capital social, es el capital cultural. Procediendo como en la sección anterior se intenta: definir el capital cultural, fundamentar tal concepto como dimensión del capital social y ver formas posibles de operacionalización del mismo, utilizando referencias empíricas.

Del desarrollo de Pierre Bourdieu se desprende que el capital cultural depende de las “competencias” sobre determinados campos del saber y de prácticas (aprendidos en relación a los bienes—materiales, culturales o simbólicos— y la manera de consumirlos. El capital cultural correlaciona de manera muy significativa tanto con el origen, con las prácticas culturales (o las opiniones aferentes), como con el capital escolar y la posición en la estructura social.

El concepto de capital cultural, que desarrolla Bourdieu, ha sido utilizado en distintas investigaciones (Borocz y Southworth, 1996) (Lamont y Laureau, 1988) frente a su eficacia en relación a determinados resultados.²³

“Cultural capital comes in two major forms, education and habitus. Habitus is associated with practices of cultural production and consumption that enable its practitioners to maintain a more detailed, informed and complex vision of the social world. It is also a source of respect and prestige. Individuals who are in command of those are better prepared to foresee changes in their environment and have more precise models of the social world available for them. The patterns of taste, judgement, and distinction that emerge in this process function as cultural reinforcement mechanisms solidifying systematic inclusion and exclusion” (Böröcz & Southworth, 1996:801).

En particular, en la investigación de la FCS, a la que se ha hecho referencia, se ha estudiado la relación existente entre el capital cultural y el desempeño ocupacional individual. El desempeño individual ha sido conceptualizado como el logro ocupacional de un individuo, en el momento actual (su última ocupación) considerando su trayectoria

laboral. Por lo tanto los indicadores que se tomaron para el desempeño ocupacional han sido: el rango de la ocupación actual,²⁴ la trayectoria laboral (móvil ascendente, descendente o inmóvil) y el ajuste entre la complejidad sustantiva de las tareas que realiza y la capacitación del individuo (el concepto de calificación surge de la intersección de estas dos variables).²⁵

El capital cultural ha marcado estar asociado al desempeño ocupacional y aún más, determinados componentes del capital cultural resultan ser más "rentables" que otros.²⁶

1. Se han identificado cuatro componentes del capital cultural a partir de la información recogida en la encuesta de FCS/DINAE. Estos componentes resultan de un análisis de *cluster* entre la performance²⁷ de todos los ítems, y fueron interpretados como:

- a. Componente que responde a un acceso mediante **medios masivos de comunicación**.²⁸
- b. Componente que responde a un acceso vía **sistema de educación formal**.²⁹
- c. Componente del capital cultural cuyo acceso proviene de **prácticas sociales y/o culturales** (museos, galerías de arte, lectura de críticas de plástica, actividades artísticas en general, uso de bibliotecas, hábito de ir a librerías, mirar, leer y/o comprar libros, etc)³⁰ y
- d. Componente que responde al conocimiento sobre **fútbol**.³¹

El trabajo realizado permite afirmar que: existe distinta composición de capital cultural según distintos segmentos de la fuerza de trabajo ocupada de Montevideo. La afirmación anterior refiere tanto al quantum de capital cultural (medido a través de un índice sumatorio simple de número de respuestas correctas) como a la estructura del capital cultural (distribución por componente). Para este último análisis se determinó la "competencia" de cada individuo en cada uno de los cuatro componentes detectados.³² Esto permitió en primer lugar identificar diferentes distribuciones (en cantidad y en estructura) de capital cultural en diferentes segmentos de la fuerza de trabajo. En segundo lugar se determinó la existencia de asociación entre la competencia en cada componente y

el desempeño ocupacional de los individuos. Este último análisis permite visualizar la rentabilidad diferencial de los componentes del capital cultural

²⁴ Que como se ha visto se categorizó en tres rangos según la pauta de Susana Torrado y de los promedios de ingresos declarados por los ocupados en las respectivas ocupaciones ordenadas en orden jerárquico.

²⁵ En tal sentido, los calificados sólo pueden ser los ocupados. Así fue considerado el concepto por Prat, Graciela en "Calificación de la fuerza de trabajo de Montevideo". Informe final, Boado, Prat, Filardo "Circulación...". FCS&DINAE. 1997. Tal uso conceptual se encuentra en Korn, M.

²⁶ El concepto de capital cultural se encuentra estrechamente ligado a la teorización que desarrolla Goffman de la "autopresentación" del individuo. Determinadas ocupaciones requerirían (más que otras) determinadas competencias culturales, así como adscripción de normas (referentes a status) y hasta uso de lenguajes (así como competencias en determinados significantes y significados). Es en tal sentido que el capital cultural se vincula directamente con la estructura ocupacional.

²⁷ El número de respuestas correctas para cada uno de los ítems.

²⁸ Este componente está formado por los siguientes ítems: Kennedy, Serrat, Jorge Batlle, Ana Lía Piñeyrúa, Néber Araújo y Gabriel García Márquez.

²⁹ Los ítems que integran este componente son: J. Belloni, José Cúneo, Clemente Estable, Renné Pietrafesa.

³⁰ Este *cluster* está conformado por los ítems Eduardo Galeano y Joaquín Torres García. Ambos son representantes en diferentes disciplinas de la "cultura" nacional, reconocidos en el exterior y con amplia cobertura en el mercado tanto de la plástica como de la literatura comercial local. Por otra parte sus nombres tienen resonancia en los medios masivos de comunicación. Existe el Museo Torres García, los libros de Galeano tienen lugar preferencial en las librerías, etc

³¹ Lamentablemente no se contó en el relevamiento con ítems que aludieran a otros deportes además del fútbol. En este sentido, el *cluster* (que sólo lo conforma el ítem Marcelo Otero) no puede ser extendido al dominio de Deportes, y queda restringido al fútbol. Queda para futuras investigaciones la posibilidad de ampliar este componente incluyendo ítems relativos a tennis, basquetball y automovilismo, por ejemplo, que permitan ampliar la extensión de este componente del capital cultural.

³² Se definió que un individuo es competente en un componente dado si el número de respuestas correctas que obtiene en los ítems correspondientes a ese componente es superior a la media obtenida en el conjunto de la población estudiada en los mismos ítems.

en relación a los logros ocupacionales alcanzados. Al analizar la competencia de los individuos ocupados en Montevideo para cada uno de los componentes del capital cultural detectados, se perciben dos fenómenos:

1. La competencia para cada uno de ellos manifiesta diferencias según distintos atributos de la mano de obra.

³³ Si bien no es posible desarrollarlo aquí, estos datos sugieren un nueva medida de discriminación laboral a nivel de género, en el mercado laboral, a partir de la obtención de "rentabilidades diferenciales" entre hombres y mujeres de las competencias culturales. Lo cual se manifiesta en el hecho que, frente a los mismos rangos ocupacionales, las mujeres son más competentes que los hombres, y ese diferencial no "genera retornos" en términos de "logros" diferenciales.

³⁴ Los items de este componente miden conocimiento implícito en las currículas del sistema de educación formal, "fijos o estables" para todas las edades. No se han incluido items que correspondan a los nuevos saberes, tales como relativos a la informática por ejemplo. Los resultados pueden aludir a la calidad educativa diferencial correspondiente a diferentes generaciones, en relación a estos contenidos fijos ya que a un mismo nivel educativo las generaciones mayores demuestran mayor competencia en este ítem. El papel "reforzador" de la educación en relación a las competencias culturales, que es otra de las interpretaciones posibles de los resultados, está ampliamente discutido en Filardo: "El capital cultural en la mano de obra urbana de Montevideo" en Boado, Prat, Filardo. Informe Final de "Circulación de mano de obra" Tomo 2.FCS/DINAE, 1997. No obstante, como se ha manifestado antes, los resultados arrojados por la medición propuesta, muestran resultados de alta consistencia interna y externa. A pesar de ello son pasibles de ser mejorados, esencialmente en la reproducción de este tipo de relevamientos con items variables que aseguren resultados robustos y aumenten la confiabilidad de la medida. Se reitera que esta fase de la investigación se diseña a partir de una lógica exploratoria, y primera aproximación metodológica a una medición de una dimensión no utilizada anteriormente en estudios sociológicos nacionales sobre el mercado laboral.

³⁵ Coleman establece que el capital social y el capital humano (cuyo componente básico es el educativo) son complementarios. "Social capital and human capital are often complementary". (Coleman, 1988:304).

Bourdieu, por su parte, desarrolla extensamente el carácter "reforzador" de la educación (en particular de la segmentación producida por el sistema de educación social, en el capital cultural de un individuo).

2. La competencia en cada uno de los factores manifiesta asociación diferencial en relación al desempeño ocupacional del individuo.

En relación a los grados variables de competencia en los componentes del capital cultural, según atributos de la fuerza de trabajo se confirma, tal como aparece en el anexo B, que las mujeres son más competentes que los hombres en los tres componentes del capital cultural que se asocian con un mejor desempeño laboral (medios de comunicación, sistema educativo formal y prácticas sociales/culturales).³³ La edad marca competencias relativas diferenciales de importancia en el componente correspondiente al sistema de educación formal, a favor de las edades mayores.³⁴ El nivel educativo de los entrevistados, es una variable muy importante como segmentadora de las competencias en los tres componentes que se asocian con el desempeño laboral de los ocupados montevideanos.³⁵ En todos ellos la relación es directa y positiva: a mayor nivel educativo, mayor proporción de ocupados competentes. El nivel educativo es estadísticamente independiente de la competencia referida al componente fútbol.

La asociación existente entre competencia en los componentes culturales y mecanismo a partir del cual se obtiene la ocupación actual es consistente con los resultados que se presentaron hasta ahora: la competencia es relativamente mayor en el conjunto de los que acceden por mecanismos de mercado frente a los que acceden por mecanismos relacionales y no hay variaciones significativas en la competencia sobre fútbol según diferentes mecanismos de acceso a la ocupación actual.

¿Por qué el capital cultural es (o puede ser considerado como) una dimensión del capital social?

Notoriamente el capital cultural hace referencia al habitus de una persona y su adquisición, contiene implícitamente una referencia interrelacional (hace al grupo de referencia del individuo). Por otra parte, el proceso de "socialización" en determinados códigos, por el que transcurre un individuo, tiene relación con los

“espacios socializadores de los habitus” que un individuo atraviese a lo largo de su historia. No obstante, surge claramente la función “reforzadora” de determinados espacios en la adquisición de determinados componentes del capital cultural de un individuo. El sistema educativo funciona como un “reforzador” o “condición favorable” en la adquisición de los componentes culturales detectados en la investigación de FCS/DINAE, denominados PRACTICAS SOCIALES/CULTURALES y MASS MEDIA (medios de comunicación masivos).

“Dado los resultados obtenidos, en que el nivel educativo establece notoriamente una competencia diferencial sobre un componente del capital cultural, cuyo acceso es masivo (MASS MEDIA), se discute la pertinencia de la tesis de Lasch (Lasch, 1992) acerca de la inoperancia de la “cantidad” de información pasible de ser recibida por el ciudadano común, en relación a la “utilidad” de la misma para la toma de decisiones. Sin que la intención conduzca en este caso, como a Lasch al concepto de ciudadanía y democracia, es útil la referencia para ubicar la existencia de múltiples filtros y mecanismos de retroalimentación de competencias que hacen que no todos los individuos ocupados estén en las mismas condiciones para procesar, recibir e incorporar como parte de su dominio la información que reciben por los Medios de Comunicación de Masas. El hecho que el nivel educativo marque una relación tan pronunciada y directa con la competencia del factor Mass Media, sugiere que en realidad este funciona como un intermediador o filtro que permite descodificar gran parte de los flujos informacionales a los que accede un individuo en Montevideo”. (Filardo, 1997).³⁶

De la investigación se desprende la existencia de asociación entre el capital cultural de un individuo y su desempeño laboral. Por tanto, el capital cultural marca un diferencial en relación a la obtención o acceso a mejores ocupaciones, lo cual

puede expresarse como un “diferencial” para el acceso a recursos diferenciales, funcionando de manera análoga al capital relacional. En consecuencia, en este sentido se fundamenta la inclusión del capital cultural como dimensión del capital social.

Por otra parte, existe una relación estrecha entre “el tipo de red” en que se inserte un individuo (naturaleza, calidad y número de vínculos) y el capital cultural con que cuente. Por tanto ambas dimensiones (capital relacional y cultural) del capital social propuestas, correlacionan ente sí, aunque conforman aspectos distintos.

En referencia a un nivel macro es razonable decir que el incremento del capital cultural de la población, redundaría en un incremento de la competencia en determinados códigos que se compartirían y que aumentaría en este sentido el capital social de la población. En este nivel nuevamente se hace necesario la discriminación de las unidades de análisis considerada: individuos o sociedad.³⁷

³⁶ A partir de lo dicho anteriormente se desprende que existe una asociación entre el capital cultural de un individuo y su desempeño laboral: por tanto: ¿por qué no pensar en políticas culturales que tengan relación directa (o indirecta) con el nivel de empleo de la población destinataria de las primeras? En la lógica sectorial de pensar las políticas sociales, en ocasiones se descuida los efectos positivos y retroactivos que producen las políticas de un sector sobre otro. Podrían diseñarse políticas culturales (destinadas a incrementar las competencias culturales de la población en los componentes más “rentables” en el mercado laboral, que claramente producen efectos de segmentación de la mano de obra) y eventualmente estudiar sus efectos en los desempeños laborales.

³⁷ En relación con ello, hace falta mencionar algo que no ha sido explícitamente desarrollado por Coleman, aunque sí está presente en el análisis de Katzman, 1996: el capital social visto desde un nivel macro (correspondiente a la sociedad) es mayor en la medida en que disminuye la desigualdad social. Desde esta perspectiva, el capital cultural, más homogéneamente distribuido en la población, disminuiría los clivajes existentes al interior de la PEA (en Montevideo existen diferencias muy significativas en relación al capital cultural de los ocupados y desocupados, y aún más si se consideran los rangos de ocupación, entre los primeros) y por tanto el capital social (en la medida que se aceptase que el capital cultural es una dimensión del CS) aumentaría.

Para el caso del capital cultural ambos niveles son igualmente relevantes y el rendimiento (o la rentabilidad) del capital cultural de un individuo depende de la valoración que de él se realice en determinados "campos"³⁸, que corresponden a la sociedad en su conjunto. Por tanto la interrelación en el nivel de análisis social y nivel individual es estrecha.

No es difícil, dado lo anterior, concluir que el incremento del capital cultural de la población (y en consecuencia del capital social de la misma) conduce a una mayor integración social, en la medida que existan pautas y códigos que se compartan más homogéneamente,³⁹ y se disminuya (al menos en esta dimensión) la diferenciación social producto de la fragmentación de los códigos compartidos.⁴⁰

Algunas conclusiones

El trabajo busca, en primer lugar discutir el uso del término capital social, haciendo especial referencia a que es un término polisémico. Esto se asocia con la necesidad de la explicitación, en el ámbito académico, de la conceptualización del término, ya que éste varía en relación al contexto en que es utilizado. Por otra parte, por lo general, el término alude a un concepto multidimensional y de aplicación a diversas unidades de análisis. Por tanto, se hacen necesarias precisiones relativas a su campo de aplicación.

Existen numerosas investigaciones empíricas que han producido información sobre algunas dimensiones del capital social, sin dejar claro si otras dimensiones (no medidas) están incluidas en el concepto además de las estrictamente utilizadas. Si esto es así, debería hablarse de las dimensiones estudiadas (capital relacional, por ejemplo en el caso de Flapp y de Graff) y no de capital social, como si éste fuera unidimensional.

A su vez surge también la necesidad, en investigaciones empíricas acerca de la explicitación de la unidad de análisis que se toma en cada caso y por tanto en la capacidad de estas investigaciones sobre la extrapolación de propiedades colectivas estrictamente a partir de propiedades individuales.⁴¹

³⁸ El concepto "campo" se toma y aplica tal como es definido por Bourdieu.

³⁹ Si se piensa que uno de los componentes del capital cultural que más se asocian con el desempeño laboral de los individuos es el que corresponde a conocimientos adquiridos en el sistema de educación formal, y que la cobertura del sistema público es aún en términos absolutos mayoritaria (aunque el sistema privado crezca a ritmo creciente) tal vez, pueda encontrarse incluso conexión con el concepto de capital social utilizado por la escuela marxista (la primer corriente mencionada en el apartado) ya que éste sería provisto por el Estado, en el sentido de asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo disminuyendo los "costos de reproducción" al sector capitalista y garantizando las condiciones generales de producción y acumulación capitalista. No obstante, la creciente privatización del sistema de educación formal, y por tanto del acceso al capital cultural (al menos a un componente de éste) pueden aumentar las "distancias" entre quienes acceden por el sistema público y quienes acceden por el sistema privado a él.

⁴⁰ Se está desarrollando un trabajo (correspondiente a la tesis de Maestría en desarrollo local de la UCUDAL) en el que se propone invertir el énfasis en la planificación de procesos de desarrollo local que priorizan la esfera económico-productiva sobre la cultural, concibiendo que la última se desarrolla como consecuencia de la primera, que domina la bibliografía sobre el tema. La propuesta se basa en la idea que una planificación de un proceso de desarrollo local, basada en la dimensión cultural, por definición es más inclusiva, que las que se basan en la dimensión económica. Una propuesta de desarrollo económico, conduce siempre a la definición de actores que se proponen como "agentes de desarrollo" (micro-empresarios, o productores rurales, cooperativas, o cualquier otro), en muchas ocasiones, es necesario además priorizar este tipo de "actores" según el sector en el que se inserten, considerando que algunos sectores tendrán posibilidades mayores de "despegue" (posibilitando a su vez, un "desborde" sobre otros sectores y/o actores). Pero estos criterios de "selección" llevan implícitos criterios de exclusión (al menos en un período). En cambio la planificación de un proceso de desarrollo que enfatice en la dimensión cultural, reúne condiciones de homogeneidad de los destinatarios y no "excluye" a ningún sector social. En particular en la tesis, se trabaja sobre un estudio de caso, —San Gregorio de Polanco—, en el que se visualiza claramente un resultado de desarrollo local a partir de una política de gestión cultural (creación del Museo Abierto de Artes Visuales) que generó no sólo un "desborde" a la esfera económico-productiva, sino que posibilitó la generación de una identidad local, que sin duda constituye un incremento del capital social de esta población.

⁴¹ Boudon y Lazarfeld " De las propiedades colectivas a

La operacionalización del capital social, reviste un nivel de complejidad propio de un concepto complejo, y de la aplicación "adaptada" del concepto a diferentes objetos de análisis. Tanto porque refieren a recursos diferenciales como a "funciones" diversas del capital social como a contextos diferentes (segmentos de población, momentos históricos, sociedades, etc.). Pero, la diversidad de las medidas utilizadas, así como diferentes unidades de análisis contribuyen a la polisemia del término, y al uso indiscriminado de él en diferentes situaciones explicativas. Parecería por tanto, que un ajuste y profundización conceptual sobre el "capital social" son cada vez más necesarios, justamente a partir de una situación donde la tendencia es a acrecentar su importancia, sin explicitación de su contenido conceptual y analítico.

En el trabajo, se proponen dos dimensiones para integrar la noción de capital social: la relacional y la cultural. Se ejemplifican en relación al estudio sobre como opera el capital social en la órbita del mercado ocupacional en Montevideo.⁴² ♦

Bibliografía

ADLER, Larissa *¿Cómo sobreviven los marginados?* 1987. SXXI. México.
 ANHEIER, Helmut; GERHARDS, Jürgen; ROMO, Frank. "Forms of Capital and Social Structure" in *Cultural Fields: Examining Bourdieu's Social Topography*. AJS Volumen 100 Number 4 (January 1995):859-903.
 BÖRÖCZ, József; SOUTHWORTH, Caleb. "Decomposing the Intellectuals Class Power Conversion of Cultural Capital to Income, Hungary, 1986". SOCIAL FORCES, March, 1996,

las propiedades individuales". Galtung, J. *Teoría y métodos en la investigación social*. Tomo 1. "Unidades de análisis. Propiedades colectivas e individuales". 1968.

⁴² Partiendo de la idea de que la estructura ocupacional es determinante en relación a la integración social, es posible establecer conexiones acerca de la funcionalidad del capital social en relación a la integración social en Montevideo. No obstante, es claro que este no es el eje fundamental de este artículo.

74(3): 797-821. The University of North Carolina Press.

BOADO, Marcelo; PRAT, Graciela; FILARDO, Verónica "Movilidad ocupacional, ocupación y redes sociales: una aproximación al estudio de la circulación de la mano de obra en el mercado de trabajo urbano de Montevideo" 1996. Documento de trabajo N° 26. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales.

----- "Circulación de la mano de obra y grupos de riesgo en el mercado de trabajo urbano de Montevideo". Informe de Investigación, Tomo I y Tomo II. 1997. Convenio FCS/DINAE. BOURDIEU, Pierre *La distinción*. 1988. Editorial Taurus

COLEMAN, James *Foundations of Social Theory* Harvard University Press, 1994. Cap. 12: "Social Capital".

FLAP, D.H.; DE GRAFF, N.D. "Social capital and attained occupational status". 1986. THE NETHERLAND JOURNAL OF SOCIOLOGY. 22: 145-161
 FUKUYAMA, F "La supremacía de la cultura" en CUADERNOS DE MARCHA, diciembre 1995.

GRANNOVETTER, Mark. "The strength of Weak Ties". AJS Volumen 78 Number 6 1360-1380.

KATZMAN, Ruben "Marginalidad e Integración Social en Uruguay". Documento de la CEPAL. 1996.

LASCH, Christopher *The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy*. 1995. W.W. Norton & Company. New York, USA.

MAYNTZ, Renate, HOLM, Kurt; HÜBNER, Peter *Introducción a los métodos de la sociología empírica*. 1983. Alianza Editorial.

PORTES, Alejandro y LANDOLT Patricia "The Downside of Social Capital", THE AMERICAN PROSPECT N° 26 (May-June 1996): 18-21.94 (<http://epn.org/prospect/26/26-ct2>)

TEACHMAN, Jay; PAASCH, Kathleen; CARVER, Karen "Social Capital and the Generation of Human Capital" SOCIAL FORCES, June 1997, 75(4): 1343-59.

THYE, Shane; LOVAGLIA, Micheal; MARKOVSKY, Barry "Responses to Social Exchange and Social Exclusion in Networks" SOCIAL FORCES, March, 1997, 75(3): 1031-1047. The University of North Carolina Press. ♦