

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Tesis Licenciatura en Sociología

**Capital social en jóvenes
de Montevideo y Maldonado:**
la relación con el acceso al primer empleo

María Victoria Tabarez
Tutor: Rafael Rey

2018

Índice

CAPITULO I	4
Introducción	4
Objetivos de Investigación	5
Antecedentes e importancia del problema	5
CAPITULO 2 Estudios previos	7
Introducción a la teoría del capital social.....	7
Antecedentes internacionales	9
Antecedentes nacionales	10
Generador de posiciones	12
Hipótesis de Investigación	13
Operacionalización	14
CAPITULO 3 Aspectos metodológicos	15
Diseño	15
Técnica de recolección de datos	16
Muestra	17
Análisis factorial	18
Construcción de factor	19
Construcción del esquema de Clase Social	22
CAPITULO 4 Caracterización general de la población de estudio	26
Distribución por edad	26
Distribución por Sexo y por departamento	26
Distribución por situación educativa y nivel educativo alcanzado	27
Distribución por Clase Social	28
CAPITULO 5 Acceso a Capital social	31
Generador de posiciones	32
Distribución de tipos de lazos a partir de Generador de Posiciones	32
Cantidad de contactos	34
Status de los contactos	36
Amplitud de la red	36
Índice de capital social	39
CAPITULO 6 Movilización de Capital social	40
Situación laboral de los jóvenes de la muestra	40
Categoría ocupacional	41
Mecanismos de acceso al empleo	41
Formas de acceso al empleo actual	43
CAPITULO 7 Conclusiones	45
Bibliografía	47
Anexo	50

CAPITULO 1

Introducción

El capital social se define como recursos de nivel individual a través de los cuales las personas acceden al él mediante sus redes sociales y son utilizados para logros o resultados positivos -o negativos- (Hällstern; 2014). Para la presente investigación se emplearán los aportes de Lin (2001,2002) quien ve al capital social conformado por la estructura social subyacente y el comportamiento estratégico de los individuos.

Desde esta perspectiva, “el capital social es considerado como un activo que pertenece a la sociedad o a un grupo en donde las personas pueden utilizarlo para obtener beneficios económicos y sociales”¹ (Najaezadeh, 2014:166)

Entendiendo que el capital social incide en el bienestar de los individuos y opera sobre la cohesión social, en donde los individuos utilizan al mismo como un recurso que les permite obtener mejores posiciones en la estructura social, el presente trabajo tiene como objetivo indagar acerca del capital social en jóvenes de Montevideo y Maldonado pertenecientes a la cohorte grado 10 del estudio PISA 2006 de la muestra PISA-L-2006-2011, respecto a cuánto capital social poseen, cómo está formado, y su incidencia respecto al acceso del primer empleo.

¹ Traducción propia.

Objetivos de Investigación

El propósito del presente trabajo será estudiar cómo se expresa la incidencia del capital social en términos de desigualdades de clase social en tanto usos y volumen en jóvenes de entre 15 y 17 años de Montevideo y Maldonado pertenecientes a la cohorte grado 10 de PISA 2006.

A partir de aquí que se conforman los siguientes objetivos específicos:

1-Describir el volumen de capital social según clase social y su vez por sexo, departamento y nivel educativo.

2-Examinar la incidencia del capital social en la obtención del primer empleo.

Antecedentes e importancia del problema

El debate teórico da cuenta de que el capital social incide en el bienestar de los individuos y opera sobre la cohesión social. Los individuos utilizan el capital social como un recurso que les permite obtener mejores posiciones en la estructura social, con retornos esperables en el mercado. Sin embargo, es preciso considerar que un alto volumen de capital social no siempre implica un beneficio en el retorno del mismo y que las relaciones y sus retribuciones suelen ser asimétricas. De este modo se torna relevante conocer cómo se articula el volumen y los usos del capital social, en relación a la incidencia en el acceso al empleo. A su vez, los individuos poseen desigual capital social por la posición ocupada en la estructura social, por lo que incorporar a la clase social como variable de estudio al igual que lugar de residencia, nivel educativo y sexo permitiría explicar mejor el comportamiento del capital social en los jóvenes. Cabe destacar que el estudio no abarcará a lo que suele entenderse por juventud, es decir de 14 a 29 años sino a aquellos que tenían 15 años de edad cuando se realizó la prueba PISA por tratarse de jóvenes pertenecientes a una misma cohorte de PISA.

Existe evidencia consistente en donde las redes sociales como recurso están positivamente correlacionadas con el mercado laboral (Lin 1999 en Hällsten et al, 2015:56). Las redes sociales pueden ofrecer recursos específicos que son necesarios para encontrar un empleo

por primera vez, uno nuevo o volver al mercado laboral tras haber estado fuera del mismo por determinado tiempo. También pueden facilitar información sobre oportunidades de empleo, condiciones de trabajo en una firma determinada, consejos estratégicos, entre otros. La importancia de las redes sociales en el ámbito laboral radica en que “los empleos usualmente son obtenidos mediante canales formales como avisos de trabajo en diferentes medios, pero la obtención de empleo mediante redes sociales, esto es, la vía de canal informal como amigos, conocidos, colegas es la de mayor importancia (...) Estudios revisionados por Lin en 1999 señalan que cuando los canales informales son usados, los empleos obtenidos son de mayor prestigio ocupacional si el contacto de la persona tiene un status alto” (Varekamp et al, 2015:740)². Lin (1982,1999) ha confirmado la hipótesis en donde establecía que una posición más alta de los individuos se encuentra relacionada con mayores recursos sociales, en donde el éxito de las acciones instrumentales está relacionado a las relaciones sociales, y que la preferencia por los lazos débiles ante los fuertes se relaciona con mayor acceso a recursos sociales diversificados. (Varekamp et al, 2015:740)

Los jóvenes en Uruguay presentan particularidades a la hora de analizar su relación con el empleo y la educación. La inserción al mercado laboral para los jóvenes está marcada por mayores tasas de desempleo y peores condiciones de contratación, sumado a los altos requerimientos de calificación. El mercado laboral uruguayo goza de casi pleno empleo para mayores de 25 años, sin embargo los jóvenes presentan altos niveles de desempleo indicando problemas de oferta y demanda, rigidez del mercado laboral y problemas de calificación³(MIDED-OPP, 2014a). Es así que el capital social opera como recurso en cuanto mecanismo de acceso al empleo, para contrarrestar los elementos negativos que presentan los jóvenes a la hora de su inserción. Según la Encuesta Nacional de Juventud - ENAJ- los mecanismos relacionales priman sobre los de mercado presentando alta proporción en el momento de acceso al empleo (Filardo, 2010).

Los estudios de capital social han hecho mención a la relación que tiene con la educación en la medida de que a mayor nivel educativo, menor movilización de capital social. En un escenario en donde en la Educación Media Superior (EMS) la heterogeneidad e

² Traducción propia.

³ La tasa de empleo en Montevideo para jóvenes de entre 15-17 años es de 11.3%; para jóvenes de entre 18-24 años de 58.0%. En Maldonado la tasa para jóvenes de entre 15-17 años se ubica en 19.2% y en 58.9% para 18-24 años.

incertidumbre prima, y donde los jóvenes entre 15 y 20 años presentan altas probabilidades de sufrir algún tipo de evento de riesgo⁴, principalmente la desafiliación del sistema educativo formal (Fernández, 2009), se torna relevante considerar esta posible relación.

CAPITULO 2

Estudios previos

Introducción a la teoría del capital social

El concepto de capital social ha estado presente en numerosos estudios desde finales de los setenta. Empero, el extenso desarrollo de investigaciones empíricas en conjunto a los avances teóricos correspondientes se sitúan a fines de los ochenta y principios de los noventa, inmersos bajo lo que se denominó la “*new sociology of economic development*” (Woolcock, 1998).

Hacia fines de los ochenta, bajo los nuevos estudios de desarrollo económico comienzan a surgir problemáticas referidas a la autonomía social y las redes establecidas entre individuos y entes, tanto a nivel macro como micro (Woolcock, 1998). En este contexto se presenta a Pierre Bourdieu como uno de los precursores de la teoría en donde en su obra *La distinction* (1986) presenta como categoría de análisis, distintos tipos de capital social – cultural, económico y social- para el estudio de *habitus* y *campo* en el marco de un análisis de clase, poder y de la forma en que los distintos capitales se conjugan interaccionando y reproduciéndose. El capital social entonces para Bourdieu, “está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento o reconocimientos mutuos (...) sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales y/o simbólicas, y contribuyendo además a su mantenimiento” (2000:148-149). En términos de

⁴ Entre los eventos de riesgos se consideran cambio de modalidad; abandono a cursos o materias; no inscripción; y repetición por ausentismo o académica. Siendo los iniciales y terminales la inscripción y culminación del mismo. Éstos se presentan como eventos de riesgo dado que pueden producir cambios en los vínculos educativos de manera transitoria o permanente. La tasa neta de asistencia para jóvenes de entre 15-17 años alcanza un 41% para el año 2012. La distribución por sexo computa un 48% para el caso de las mujeres, y un 33% para el caso de los hombres, dejando ver la existencia de feminización en la EMS. En cuanto a la distribución por quintil, para el primero la asistencia es de 24%, alcanzando un 80% para el caso del quinto (Fuente MIDES-OPP, 2014b).

volumen de capital social que posee un individuo, “dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones que este puede efectivamente movilizar, como del volumen de capital - económico, cultural o simbólico- poseído por aquellos con quienes está relacionado.

Posteriormente Fisher (1982) explica cómo las redes sociales operaban en los distintitos ámbitos de la vida de las personas e introduce la idea de ciclo de vida de la red personal; es decir que la forma en cómo se componen las redes sociales van cambiando a lo largo de la vida de los individuos.

Más tarde se desarrollaron teorías en donde el hincapié no estaba en la cantidad de relaciones establecidas o a disposición que los individuos tenían sino en la calidad de las mismas (Burt, 2008 en Rey 2012), por lo que además de considerar el volumen del capital en la población se estudiarán las características que presentan los individuos que los jóvenes declaran conocer y que forman parte de su capital social. Burt (2004) desarrolló medidas de capital social en torno a presencia/ausencia de determinados tipos de vínculos sociales, y presentó el concepto de agujero estructural, el cual lo define como el momento que se da en determinadas oportunidades para que algunos individuos actúen como puentes para otros, de modo que puedan conectarse grupos entre sí, que de otro modo no estarían nunca conectados.

James Coleman (s/f citado en Fine 2010) da uso del capital social como concepto para explicar fenómenos tales como la educación en relación a la familia y el vecindario, en donde señala que la estructura de las interacciones entre pares opera como una de las fuentes de refuerzos normativos. Sus postulados, si bien al igual que Bourdieu, considera el rendimiento económico del capital social, presenta diferencia en la consideración de la apropiación de capital mediante el trabajo acumulado, dotando al capital social como aproblemático y en inicios siempre legítimo.

Es a mediados de los noventa que aumenta el caudal de investigaciones en torno a la conceptualización del capital social abriendo paso a la construcción de un marco teórico que hará se consolide como teoría para el estudio de las ciencias sociales.

A modo de resumen, las teorías sobre capital social pueden agruparse principalmente, en dos vertientes según el criterio de robustez y distancia. Por un lado, quienes se centran en la densidad y cercanía de las redes para constituir el capital social -Bourdieu; Coleman;

Putman, entre otros-, y por otro, la vertiente cuyo foco está en que la baja densidad de relaciones resulta más operativa para el mencionado capital –Granovetter; Lin, entre otros-.

Antecedentes internacionales

Se consideraron centrales los aportes de Lin para la conceptualización del capital social y para su medición. Lin en su trabajo titulado *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action* define al capital social como aquellos “recursos que dispone un actor a través de relaciones sociales con otros y que éstos contribuyen al logro de objetivos instrumentales o expresivos” (2001:21), es decir como un conjunto de recursos que se encuentran dentro de una red social. El capital social brinda éxito a los individuos por la posibilidad de acceder a individuos que se encuentran mejor posicionados en una determinada jerarquía, teniendo como premisa central del capital social, que las redes sociales tienen valor. Tras centrarse en el capital social que poseen los actores, considerándolo de carácter individual, para su operacionalización, Lin propone como instrumento de medición de capital social el denominado *generador de posiciones*, el cual también fue utilizado para medir el capital social de los jóvenes en la presente investigación. En términos de volumen de capital social que posee un individuo, depende tanto de la extensión de la red de conexiones que este puede efectivamente movilizar, como del volumen de capital -económico, cultural o simbólico- poseído por aquellos con quienes está relacionado.

En cuanto a las diferencias por sexo, Lin en (2000) *Inequality in Social Capital* devela que los hombres están afiliados a grandes redes y tienen la posibilidad de disfrutar de los beneficios –en conjunto con otros hombres-, dado que ocupan posiciones más altas que las mujeres en las estructuras jerárquicas. Por su lado, las mujeres quedan relegadas a su afiliación a redes pequeñas y menos diversas, mayoritariamente compuestas por mujeres. En las relaciones entre hombres y mujeres, el capital social reproduce las estructuras jerárquicas –tanto en el mundo privado al que pertenece el hogar como en el público, al que se corresponden las ocupaciones remuneradas-. A partir de aquí se consideró el sexo como variable de análisis que podría arrojar diferencias significativas entre los jóvenes.

Al seguimiento de la perspectiva teórica de Lin, se incorporaron los aportes de Granovetter quien ha planteado los estudios de los tipos de lazos que tienen los individuos con quienes

conforman su capital social. Granovetter plantea la dicotomía entre lazos débiles y fuertes; “La fuerza de un vínculo es una -probablemente lineal- combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad -confianza mutua- y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo [en donde] cada uno de estos aspectos es independiente del otro, aunque el conjunto esté altamente intracorrelacionado” (1973:1363). Los lazos más fuertes suelen ser más duraderos, se producen en entornos locales, generando una cercanía en el vínculo por lo que a nivel de individuos resultarán ser más similares entre ellos y llevando a una fragmentación. Cuanto más fuerte el lazo más difícil será de atravesar una gran distancia social en términos de estructura. Por otro lado, los lazos débiles operan en cuanto a oportunidades individuales (Granovetter, 1973). Para determinadas tareas como la búsqueda de empleo, los lazos débiles podrían llegar a ser mejores que los de tipo fuertes porque el primero traería consigo nuevas oportunidades mientras que los lazos fuertes suelen ser redundantes y estar conectados entre sí como en el caso de la familia y amigos cercanos lo que tiene como consecuencia no sólo poseer la misma información sino que pueden llegar a competir por las mismas oportunidades. Es así que los vínculos débiles podrían considerarse como intermediarios ante situaciones sociales diversas (McCarty; Molina, J, s/f).

Antecedentes nacionales

Uno de los principales antecedentes considerados fue la investigación realizada por Boado (2008) *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Al analizar los mecanismos de acceso a empleo según sexo, no se obtuvieron diferencias significativas entre ambos sexos. Sin embargo se observó que las mujeres accedían por una diferencia levemente mayor a los hombres mediante mecanismos relacionales, mientras que los hombres por medio de mecanismos de mercado y/o mixtos. Como también se advirtió mayor presencia de mecanismos relaciones en Maldonado respecto a Montevideo. A su vez, se observó que los jóvenes acceden al empleo mediante mecanismos de tipo relacional frente a los dos tipos de mecanismos distintos. Los aportes de Lin (2001) explican que las preferencias por los distintos mecanismos es consecuencia de las desiguales posiciones que ocupan los individuos en la estructura social.

En cuanto a los mecanismos de acceso al primer empleo y el último, continuando con los resultados de Boado (2008) la presencia de los mecanismos relacionales se debilita para ambos departamentos, así como también los lazos fuertes son quienes se ven debilitados frente a los mecanismos de mercado primando los de tipo débil. En relación a los mecanismos de acceso y educación, la presencia de mecanismos relacionales es mayor para los niveles educativos bajo y medio, aunque existe una fuerte presencia de los lazos débiles para los niveles de educación altos.

Al incorporar la clase social como dimensión de análisis mediante el esquema de Torrado, se obtuvo que las clases manuales sean quienes acceden mediante mecanismos de tipo relacional al empleo mayoritariamente, frente a las clases no manuales. Al considerar por departamento, en Montevideo la mencionada asociación se encuentra más debilitada que para el caso de Maldonado.

Otros de los antecedentes principales a considerar fue la investigación de Rey (2013), *El acceso al primer empleo en Uruguay y la incidencia del capital social y Desigualdad socioeconómica, educación y empleo* (2014), a partir de la Encuesta de Empleo, Movilidad Ocupacional y Trayectoria Educativa 2010-2012 (EMOTE). Los resultados obtenidos fueron que los tipos de mecanismos relacionales tenían una fuerte presencia y la misma se acentuaba en el primer empleo. Al analizar los tipos de lazos según sexo, en contraposición a los hallazgos de Lin (2001) para China, Rey encontró que para el caso uruguayo las mujeres tenían mayor proporción de lazos débiles que lazos fuertes. Cuando se trabajó por cohortes se halló que las generaciones más jóvenes tenían a los lazos fuertes dentro de los mecanismos relacionales como principal forma de acceso al empleo. Según departamento para el caso de Montevideo y Maldonado primaron los lazos débiles, siendo Salto quien presentó mayor presencia de lazos de tipo fuerte. Por último, al considerar a la clase social como variable de estudio a partir del esquema de Erikson, Goldthorpe y Portocarero –EGP– a tres categorías, la composición de los tipos de lazos fue similar para las clases ubicadas en la cúspide de la estructura y las de la base en donde primaron los lazos débiles, siendo para las clases intermedia en donde primaron los lazos fuertes.

Generador de posiciones

El generador de posiciones es un instrumento desarrollado por Lin y colaboradores en los años ochenta y es en la actualidad el instrumento más utilizado para la medición del capital social a nivel individual basado en la idea de que el prestigio ocupacional es un buen indicador de los recursos sociales. El generador se compone de un listado de ocupaciones tomándolas como variables proxy, que deben ser representativas de la estructura socio ocupacional que se estudia, y en donde el individuo señala sobre cuáles tiene contactos o no. Estos contactos se especifican en su tipo y pueden corresponderse a familia, amigos o conocidos brindando información acerca de la fortaleza o debilidad de los lazos. A su vez, se le pregunta cuando fue la última vez que tuvo contacto con las personas que declararon conocer para poder dar cuenta de la frecuencia del vínculo.

A partir del generador puede obtenerse información respecto a la extensión de las redes de los individuos – cantidad de contactos que declararon conocer-, el máximo alcanzado – el contacto con mayor prestigio ocupacional que conocen-, y el rango de prestigio – la diferencia entre el prestigio más alto y el más bajo de sus contactos- que da cuenta de la heterogeneidad de las redes (Lin, 2001).

Las ventajas metodológicas del generador de posiciones radican en que ha sido construido sobre bases teóricas sólidas en donde se ha legitimado su utilidad y validez por distintos investigadores y que es fácil su estandarización para posteriores comparaciones. A su vez, presenta una buena guía capaz de poder aplicarse en distintas poblaciones y/o culturas aunque esté presente la necesidad de realizar ciertos ajustes para que se adecue más a la estructura socio ocupacional que se desea estudiar. Otra de las ventajas radica en su fácil uso, alcanza altas tasas de respuestas en preguntas de tiempo corto, y también se vuelve económico de añadir a cuestionarios de encuestas (Veragüe; Li, 2015).

La información recabada a partir del generador al ser de tipo multidimensional requiere un proceso de resumen de medidas, y es a partir de allí que Lin sugiere utilizar el análisis factorial como mecanismo para poder transformar la información obtenida en una variable discreta (Hällstern,2014).

Partiendo del generador de posiciones creado por Lin, para este caso fue utilizada la adaptación realizada por Ríos (2012) en el marco de tu tesis de grado;

Cuadro 1 Generador de posiciones

¿Tiene usted algún familiar, amigo o conocido que trabaje cómo?	Marca solo una opción	¿Hace cuánto charló por última vez con esa persona?
a) Dueño de taxi o de ómnibus b) Gerente, director/a de empresa privada o en el gobierno c) Maestro de primaria o profesor de secundaria d) Albañil, pintor o plomero e) Empleado administrativo de empresa privada f) Mecánico, soldador, tornero g) Obrero de fábrica h) Dueño de tienda o pequeño comercio i) Empleado/a administrativo/a público/a j) Contador, ingeniero, abogado, médico, arquitecto u otro trabajo que requiera título universitario.	1. No, ninguno 2. Sí, un familiar 3. Sí, un amigo 4. Sí, un conocido	1. Menos de una semana 2. Menos de un mes 3. Menos de 6 meses 4. Menos de 1 año

Hipótesis de Investigación

H 1- El volumen de capital social es mayor para la clase media que para la clase obrera. Las clases altas serán las que presenten mayores niveles de capital social. Así también, los hombres presentarán mejores puntajes en el índice de capital social que las mujeres. Lo mismo ocurrirá para Montevideo frente a Maldonado. También a mayor nivel educativo, mejor capital social.

H 2- Los mecanismos de tipo relacional primarán sobre los mecanismos de mercado a la hora de obtener el primer empleo. A su vez, serán los lazos de tipo débiles los que tendrán preeminencia.

Operacionalización

Para la medición del capital social se utilizó como base el generador de posiciones construido por Nan Lin. A cada ocupación que compone el generador de posiciones le corresponde un puntaje adjudicado mediante el Índice socioeconómico internacional de status ocupacional –ISEI por sus siglas en inglés, propuesto por Gazeboom y Treiman-, en donde el puntaje se corresponde con el status que cada ocupación tiene en la estructura socio ocupacional. Los datos obtenidos fueron recabados a partir de una adaptación al generador de posiciones en donde se decidió agrupar ciertas ocupaciones, y cambiar otras, intentando que la amplitud de los puntajes de ISEI que le pertenecen a cada ocupación se mantuviese. Para la parte de realización de cálculos y análisis se procedió igual que lo sugiere Lin mediante análisis factorial. En definitiva la variante para este caso estuvo en ciertos cambios respecto a las ocupaciones del listado del generador y el modo en que fueron agrupadas.

La extensión de los lazos o volumen fue medida por la cantidad de contactos que el/la joven declaró conocer de los ítems presentados en el generador de posiciones tomando valores de 0 a 10, cada ocupación que declara conocer vale uno. Respecto a la fortaleza de los lazos con el contacto las categorías fueron Familiar, Amigo y Conocido, y en cuanto al status del contacto los valores que tomaron fueron 24 como valor inferior y 88 como superior, en donde los valores para cada ocupación que compone el generador de posiciones son adjudicados mediante ISEI en donde a cada ocupación existente le corresponde un puntaje que refleja su status.

Al incorporar los tipos de lazos a partir de los aportes de Granovetter, las categorías con que se trabajaron fueron lazos débiles y fuertes.

Respecto a la medición de otras variables, la educación se midió por nivel educativo alcanzado –en este caso por la edad de la población de estudio las categorías fueron nivel secundario y terciario.

Para la variable lugar de residencia, los departamentos fueron Montevideo y Maldonado, no permitiendo mayor desagregación por asuntos de representatividad muestral.

Para la medición de clase social se utilizó el esquema de clase construido por Torrado el cual trabaja con las ocupaciones codificadas según CIUO-88 a dos dígitos. Para el estudio

de la variable empleo se utilizó el mismo clasificador internacional también con el mismo grado de apertura. Si bien para los estudios del capital social suele utilizarse el esquema propuesto por Erikson, Golthorpe y Portocarero –EGP- para el análisis de clase social, en esta instancia se utilizó el de Torrado el cual encuentra justificación en el hecho de haber sido desarrollado para Argentina, en donde la estructura socio-ocupacional encuentra grandes similitudes con la uruguaya y en donde los datos disponibles se adaptaban mejor a las demandas de la construcción del mencionado esquema ante otros.

CAPITULO 3

Aspectos metodológicos

Diseño

La presente investigación adoptó primeramente un diseño de tipo descriptivo para las variables de interés, y luego se estudiaron los mecanismos de tipo explicativos entre las variables dependientes e independientes.

Dado que se trabajó con la base de datos que se corresponden a la muestra PISA-L-2006-2011, conformada a partir de la cohorte grado 10 de PISA 2006 (Ríos 2012), fue de tipo longitudinal retrospectivo bajo el cual se relaciona la variable dependiente con la/las independiente/s cuya ocurrencia es anterior al momento de la realización de la investigación (Briones, 1982). En el mismo se priorizó la validez externa. Empero uno de los problemas respecto a la misma fue el truncamiento que presentan las observaciones debido a que la selección de estudiantes de Educación Media Superior presenta un truncamiento de un 25% aproximadamente de los jóvenes que no logran culminar ciclo básico (Fernández,2010). Un Segundo problema de validez se debió a la mortalidad de la muestra por ser de tipo longitudinal con varias ventanas de observaciones a lo largo del tiempo. Este último aspecto incidió sobre la validez interna dado que la pérdida de casos introduce sesgos pudiendo afectar las inferencias. Las muestras PISA-L se corresponden con estudios longitudinales de nivel nacional en donde se realiza el seguimiento de

cohortes de jóvenes cada cinco años. Para este caso se utilizó la cohorte grado 10 que se corresponde con el décimo año de educación formal, es decir cuarto año de Educación Media Superior.

Técnica de recolección de datos

Los datos fueron recabados mediante la aplicación de la técnica de encuesta a los jóvenes de Montevideo y Maldonado pertenecientes a la cohorte g10 de PISA 2006 constituyendo la submuestra PISA-L-2006-2011. El formulario aplicado constó de 5 módulos: a) Trayectoria educativa entre 2006 y 2011; b) aproximación al mercado de trabajo y trayectoria laboral entre 2006 y 2011; c) experiencia familiar; d) habilidades y destrezas; e) capital social.

Las modalidades de aplicación fueron individuales y colectivas. La aplicación bajo la modalidad colectiva se realizó en los centros educativos a los cuales pertenecían los jóvenes. Como condición el centro debía contar con al menos seis estudiantes de la muestra. Ante el caso de que el joven seleccionado no pudiera asistir a esa primera instancia colectiva se coordinó una aplicación individual. Dentro de las aplicaciones individuales las variantes fueron modo presencial, no presencial y telefónico. Bajo la modalidad presencial – la cual se estableció como prioritaria-, en algunos casos fue de carácter auto administrada y en otros administrada por el encuestador dependiendo de la disponibilidad que tuviera el joven. Se procuró que el lugar de aplicación fuera el hogar, centro educativo o de lo contrario un espacio público sin la presencia de terceros que pudiesen influir en las respuestas. En tanto las aplicaciones no presenciales se admitieron ante la no disponibilidad horaria del joven entregándole el formulario y coordinando su posterior retiro. Por otra parte, las aplicaciones telefónicas sólo se admitieron ante casos de migración interna a lugares en donde se vio imposibilitada la aplicación presencial (Ríos, 2012).

Muestra

Se trabajó con una submuestra “PISA-L 2006-2011”⁵ elaborada a partir de la muestra “PISA, 2006, Grado 10” que me fue cedida para fines de investigación. En 2006 el estudio PISA realizó dos muestras en nuestro país. Una de ellas de estudiantes de 15 años de edad –la cual se repite cada tres años-, y otra que se realizó solamente para el año 2006 de estudiantes que se encontraban en el décimo grado –equivalente a cuarto año de secundaria- sin considerar la variable edad como excluyente. A partir de esta última es que se elaboró la muestra PISA-L-2006-2011 la cual presentó un índice de respuesta de 70.7%. La elaboración de la muestra fue bietápica y estratificada. En donde primero se seleccionaron los centros educativos –aquellos con primer año de EMS-, y luego los jóvenes estudiantes de forma aleatoria⁶. Los estratos de muestreo estuvieron conformados por estratos explícitos⁷ e implícitos⁸. Es a partir de la estratificación que se calcularon las probabilidades de selección tanto de centros como de estudiantes, al igual que el peso muestral utilizado como tratamiento de no respuesta (Ríos, 2012).

En lo que refiere a la elección de departamentos para la construcción de la base, si bien intervino la viabilidad del relevamiento de datos, los criterios teóricos para la capital del país fue seleccionada por la posibilidad maximizar la varianza, siendo el mayor marco muestral de PISA para Montevideo. A su vez, al incluir el sector técnico y secundario público, Montevideo presenta mayor varianza, y también se utilizó a la capital del país como departamento de control. En cuanto a la elección de Maldonado, se justificó a partir del proyecto de Robaina –uno de los estudiantes que participó de la realización de la encuesta- quien pretendía estudiar la descentralización en UdelaR, siendo el mencionado departamento el cual cumplía con el período de inicio de la descentralización. Para el presente proyecto se trabajó con ambos departamentos para dar cuenta de las diferencias teniendo como control Montevideo por ser capital del país, siendo Maldonado quien presenta peculiaridad a poseer alta tasa de urbanización, y alto flujo migratorio que ha tenido consecuencias en la estructura ocupacional. Así como también para poder trabajar con la totalidad de casos de la muestra.

⁵ La submuestra fue realizada al igual que la construcción de la base de datos a utilizar por Dibar,J; Menese, P; Ríos, A; Robaina,S en el marco de su respectivo taller de investigación (2010-2011) para la Licenciatura de grado en Sociología. FCS- UdelaR.

⁶ Para el caso de las instituciones educativas con Bachillerato Técnico se realizó censo.

⁷ i) Sector institucional del centro educativo – público/privado/técnica/rural-; ii) Programa curricular – BD/BT/Formación Profesional Superior-; iii) coexistencia de programas curriculares en el mismo centro.

⁸ i) Área geográfica; ii) Turnos de los liceos públicos y escuelas técnicas.

La unidad de registro coincide con la unidad de análisis para este caso siendo jóvenes de Montevideo y Maldonado pertenecientes a la cohorte g10 PISA 2006 constituyendo la muestra PISA-L 2006-2011.

En cuanto al tamaño original de la muestra teórica fue de 351 casos, mientras que la muestra efectiva fue de 248 casos, presentando un índice de respuesta de 70,7%. Para Montevideo, el número de casos obtenidos fue de 145 – habiendo sido su muestra teórica de 217 casos-, mientras que para Maldonado fueron 103 casos relevados – con una muestra teórica de 134 casos-. A partir de allí se observa que Maldonado presentó mayor tasa de respuesta frente a la capital del país. Finalmente la muestra efectiva contuvo 228 casos. La pérdida de los 20 casos se debió a la decisión de trabajar con los jóvenes de entre 15 y 17 años realizando una recodificación de la variable edad -previamente el conjunto de datos contenía a jóvenes entre 15 y 22 años-. La resolución fue a partir de que los jóvenes entre 15 y 17 años conformaban el 91.9% de los casos.

Análisis factorial

El generador de posiciones para su operacionalización requiere el uso de análisis factorial. El análisis factorial es una técnica de reducción de datos con el fin de encontrar grupos homogéneos de variables a partir de un conjunto de numerosas variables que dan cuenta de la realidad social con el fin de poder identificar aquellos factores sintéticos que más diferencian a los individuos. Los grupos homogéneos son formados por aquellas variables que se correlacionan fuertemente entre sí, y a su vez, esos grupos deben ser independientes de otros. A diferencia de otras técnicas de análisis tales como el análisis de la varianza o el análisis de regresión, el análisis factorial plantea que todas las variables de análisis son independientes, pues no existe a priori una dependencia conceptual de unas sobre otras (De la Fuente, 2011; López Roldán, 2016).

Las técnicas de análisis factorial dan cuenta de la existencia de distintas variables que simultáneamente miden el mismo fenómeno a estudiar, por lo que “los factores o dimensiones que se encuentran son combinaciones –lineales- de las variables originales, cada una de estas variables contribuirá en mayor o menor medida a configurar las nuevas

variables factoriales. Por tanto, el modelo matemático sobre el que se edifica el análisis factorial es el modelo lineal y se trata de explicar las correlaciones, la variabilidad, de un conjunto de información con un número menor de variables” (López Roldán, 2016:7).

Tras tener un gran número de variables a partir de un cuestionario formado por varios ítems, ésta técnica permite reducir el número de dimensiones para explicar las respuestas de los individuos. Entonces, el análisis factorial se define como “una técnica de reducción de la dimensionalidad de los datos. Su propósito último consiste en buscar el número mínimo de dimensiones capaces de explicar el máximo de información contenida en los datos” (De la Fuente, 2011:1). Dado la posibilidad de reducir la información original que se dispone, rige el principio de parsimonia científica el cual establece que “todo modelo debe procurar ser lo más simple posible en la interpretación o explicación de los datos. La máxima de este tipo de técnicas se expresa en la afirmación “pérdida de información y ganancia en significación”. Esta reducción de información es fundamental ya que sintetiza o realza lo significativo subyacente en el conjunto de información. Cuando se hace estas técnicas asumen una pérdida parcial del total de la variabilidad de la información inicial contenida en las variables, pero lo hacen como estrategia destinada a ganar en significación, es decir, en inteligibilidad, densidad y estructura explicativa” (López Roldán, 2016:8).

Un factor en definitiva es la suma de las respuestas a una serie de ítems para cada caso. Si existen “n” factores quiere decir que el instrumento original puede descomponerse en “n” instrumentos cada uno compuesto por todos los ítems. El generador de posiciones se encuentra formado por 10 ítems y 3 factores. La determinación de los factores fue a priori continuando con el modo de operacionalización de Lin. Los mismos fueron i) cantidad de contactos, con valores de 0 a 10; ii) puntaje ISEI más alto del contacto que declararon conocer, tomando valores de un límite inferior de 24 y un límite superior de 88 -dado que el puntaje de la profesión de menor status es de 24 y el de la mayor de 88-; iii) amplitud, la distancia entre el valor ISEI más alto y el más bajo.

Construcción de factor

La determinación de los factores fue a priori. Los variables que constituyen el factor son; i) cantidad de contactos, con valores de 0 a 10; ii) puntaje ISEI más alto del contacto que

declararon conocer, tomando valores de entre 24 y 88; iii) amplitud, la distancia entre el valor ISEI más alto y el más bajo.

El factor construido tuvo una media de 0,0 y un desvío estándar de 1, un mínimo de -4,03 y un máximo de 1,13. La comunalidad, que muestra la varianza expresada por los factores comunes quienes explican las relaciones existentes entre las variables es de 0,718 para la cantidad de contactos; 0,843 para el mayor ISEI del contacto; y 0,901 para la amplitud de ISEI siendo el componente que más relevancia tendría.

Cumunalidades		
Componentes	Inicial	Extracción
Cantidad de contactos	1	0,718
Mayor ISEI contacto	1	0,843
Amplitud ISEI	1	0,901
<i>Método de extracción; análisis de los componentes principales</i>		

Mediante el análisis de la matriz de correlación muestral puede comprobarse si presenta características adecuadas para realizar un análisis factorial. Para ello debe suceder que las variables consideradas se encuentren altamente correlacionadas entre sí también la tengan con los factores. Para determinar si es adecuado hacer un análisis factorial se aplica el test de esfericidad de Bartlett, el cual para este caso se obtiene una significación de 0.00 lo cual indica la aprobación para realizar el mencionado análisis.

Test KMO y Bartlett		
Test de Kaiser-Meyer-Olkin		0,68
Test de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	457,815
	Grados de libertad	3
	Significación	0

Otro método para determinar si realizar un análisis factorial es adecuado es mediante la Media de adecuación de la muestra KMO propuesta por Kaiser, Mayer y Olkin, el cual permite comparar las magnitudes de los coeficientes de correlación parcial, cuanto más pequeño es el valor que toma, mayor es el valor de los coeficientes de correlación parcial y por ende menos recomendado es emplear el análisis factorial. Para el caso de estudio se obtiene un $KMO = 0,680$ lo cual se traduce como aceptable para realizar análisis de factores.

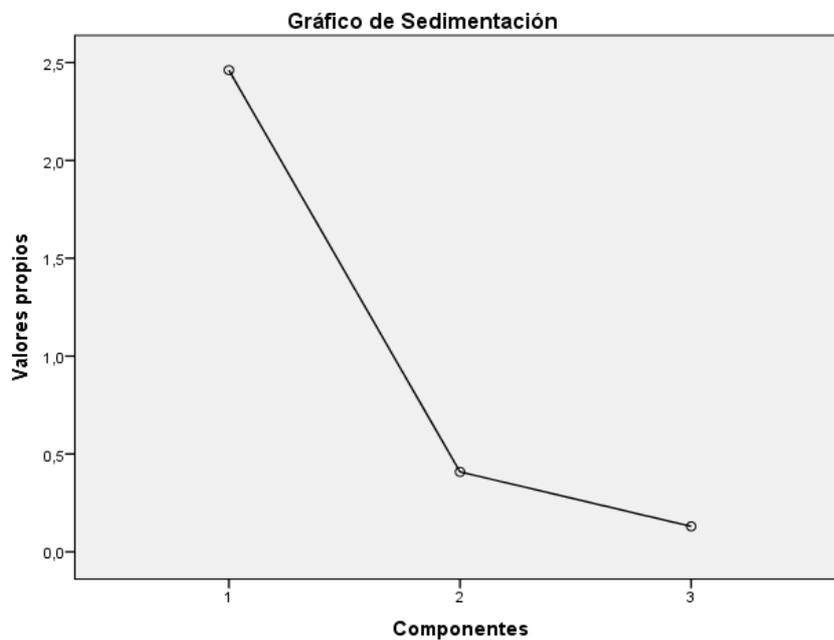
Respecto a la varianza total explicada se obtiene que el porcentaje de la varianza para el componente 1 es de 82,044%; el del componente 2 es de 13,616% y el del componente 3 de 4,340%. Por lo que el factor 1 es el que más explica con un 82.0% lo que puede comprobarse con la visualización del gráfico de sedimentación.

Varianza total explicada						
Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,461	82,044	82,044	2,461	82,044	82,044
2	0,408	13,616	95,66			
3	0,13	4,34	100			

Método de extracción: análisis de componentes principales

Component Matrix	
	Componente
	1
Cantidad contactos	0,847
Mayor ISEI	0,918
Distancia ISEI	0,949

Método de extracción: análisis de componentes principales



Matriz de correlación

		Cantidad de contactos	Mayor ISEI de contactos	Distancia ISEI de contactos	Factor
Cantidad de contactos	Correlación de Pearson	1	,620**	,705**	,847**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	228	228	228	228
Mayor ISEI de contactos	Correlación de Pearson	,620**	1	,860**	,918**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	228	228	228	228
Distancia ISEI de contactos	Correlación de Pearson	,705**	,860**	1	,949**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	228	228	228	228
Factor	Correlación de Pearson	,847**	,918**	,949**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	228	228	228	228

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Construcción del esquema de Clase Social

Se utilizó el esquema de estratificación social propuesto por Torrado (1992) elaborado para trabajar a partir del censo argentino de 1980 por la autora quien construye un instrumento utilizable desde tres vertientes teóricas –funcionalismo; materialismo histórico; estadístico pragmático- en donde “las prácticas económicas son el punto de partida fundamental, tanto en su conceptualización teórica, como en la construcción a partir de datos empíricos. Las determinaciones o condicionantes económicas operarían sobre los individuos para su conformación en grupos o agentes sociales, al distribuirlos en forma diferencial según sus prácticas económicas mediante la división del trabajo social. (Clemenceau et al 2016:36). Su propuesta genera 12 clases -siendo la última de carácter residual- tal como lo indica la siguiente figura:

Figura 1 Nomenclador de la Condición socioocupacional (agregada) Censo 1980

Jerarquía	Nombre	Sigla
1	Directores de Empresas	DIREC
2	Profesionales en función específica	PROF
3	Propietarios de pequeñas empresas	PPE
4	Cuadros técnicos y asimilados	TECN
5	Pequeños productores autónomos	PPA
6	Empleados administrativos y vendedores	EAV
7	Trabajadores especializados autónomos	TEA
8	Obreros calificados	OCAL
9	Obreros no calificados	ONCAL
10	Peones autónomos	PEON
11	Empleados domésticos	EDOM
12	Sin especificar CSO	SESP

Fuente: elaboración en base a Torrado (1998:225)

En relación a las variables utilizadas para la construcción del esquema se parte de la ocupación codificada a partir de CIUO-88 – a dos dígitos- en donde el criterio teórico es la atribución de un determinado código a partir de la tarea que realiza el trabajador. La segunda variable utilizada es la de situación ocupacional compuesta por las categorías de empleador, empleado y cuentapropista. A esta segunda se le suma la tercera referente al sector ocupacional con categorías de empleado privado o público. Como último y cuarta variable considera el tamaño de establecimiento en donde trabaja el individuo haciendo una diferenciación entre aquellos con más de 5 y hasta 5 empleados.

En resumen, la articulación de las variables mencionadas en conjunto a las 12 clases de Torrado (1992) se presenta de la siguiente manera;

Figura 2 Definición de los estratos socio ocupacional según valores de las variables intervinientes. Censo 1980

Grupo de ocupación	Categoría ocupacional	Empleadores		Asalariados			Servicio doméstico	Cuenta propia y familiar sin remuneración
	Sector actividad	Sector privado		Sector privado		Sector público		
	Tamaño del establecimiento	Más de 5 ocupados	Hasta de 5 ocupados	Más de 5 ocupados	Hasta de 5 ocupados			
1. Empresarios, directores de empresas y funcionarios públicos superiores		1	5	1	1	4	11	5
2. Propietarios de establecimientos		3	5	5	4	4	11	5
3. Profesionales en función específica		2	2	2	2	2	11	2
4. Técnicos docentes y supervisores		3	5	5	4	4	11	5
5. Empleados y vendedores		3	5	5	6	6	11	5
6. Trabajadores especializados		3	5	5	8	8	11	7
7. Trabajadores no especializados		10	10	10	9	9	11	10
8. Empleados domésticos		11	11	11	11	11	11	11
9. Sin especificar		12	12	12	12	12	12	12

Fuente: Torrado (1998:232)

Respecto a los ajustes⁹ realizados, el primero de ellos fue la recodificación de los códigos de ocupación en 8 grupos principales a partir de los aportes de Sacco (2011) quien tuvo como objetivo realizar una actualización del esquema propuesto por Torrado (figura 3)¹⁰.

⁹ Realizados por Vanoli, S (2017) “Género y movilidad social en el Uruguay. Un estudio comparativo de la herencia y movilidad intergeneracional de hombres y mujeres a partir de la primera ronda de la Encuesta Longitudinal de Protección Social” Taller Central de Investigación. Licenciatura en Sociología. FCS-UdelaR

¹⁰ Las figuras 3; 4; 5 se corresponde con los aportes de Vanoli.

Figura 3

Grupo de Ocupación	Código CIUO-88
1. Empresarios, directores de empresa y funcionarios públicos superiores	11, 12
2. Propietarios de establecimientos	13
3. Profesionales en función específica	21, 22
4. Técnicos, docentes y supervisores	23, 24, 31, 32, 33, 34
5. Empleados y vendedores	41, 42, 52
6. Trabajadores especializados	43, 51, 61, 71, 72, 73, 74, 81, 82, 83
7. Trabajadores no especializados	62, 91, 92, 93
8. Trabajadores del Hogar	9131
9. Sin especificar	99

El grupo 8 de ocupación se abre a 4 dígitos dado que para el mencionado grupo en CIUO-88 no tiene a dos dígitos. Al realizar el ajuste a partir de Sacco se obtiene como consecuencia que la clase Profesionales en función específica queda subrepresentada, y la de Trabajadores especializados sobrerrepresentados. Ante ello se toma la apertura a 3 y 4 dígitos con el fin de lograr un mejoramiento en el ajuste. Los grupos modificados fueron el 24 –otros profesionales científicos e intelectuales-, 51 –trabajadores de servicios personales y de servicio de protección y seguridad-, y el grupo 71 –oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción- (figura 4).

Figura 4

Grupo 24:			
243	Archiveros, bibliotecarios, documentalistas y afines	4	Técnicos, docentes y supervisores
245	Escritores, artistas creativos y ejecutantes	4	Técnicos, docentes y supervisores
246	Sacerdotes de distintas religiones	4	Técnicos, docentes y supervisores
241	Especialistas en organización y administración de empresas	3	Profesionales en función específica
242	Profesionales del derecho	3	Profesionales en función específica
244	Especialistas en ciencias sociales y humanas	3	Profesionales en función específica
Grupo 51:			
511	Personal al servicio directo de los pasajeros	5	Empleados y vendedores
512	Personal de Intendencia y de Restaurantes	5	Empleados y vendedores
513	Trabajadores de los cuidados personales y afines	6	Trabajadores especializados
5141	Peluqueros, especialistas en tratamientos de belleza	6	Trabajadores especializados
5142	Acompañantes y ayudas de cámara	7	Trabajadores no especializados
5143	Personal de pompas fúnebres y embalsamadores	6	Trabajadores especializados
5149	Otros trabajadores de servicios personales a particulares	6	Trabajadores especializados
515	Astrólogos, adivinadores y afines	6	Trabajadores especializados
516	Personal de los servicios de protección y seguridad	6	Trabajadores especializados
Grupo 71:			
711	Mineros, canteros, pegadores y labrantes de piedra	6	Trabajadores especializados
7129	Oficiales y operarios de la construcción (obra gruesa) n.c.b.o.e	7	Trabajadores no especializados
7122	Albañiles y mamposteros	7	Trabajadores no especializados
7121	Constructores con técnicas y materiales tradicionales	6	Trabajadores especializados
7123	Operarios de cemento armado, encofradores y afines	6	Trabajadores especializados
7124	Carpinteros de amar y de blanco	7	Trabajadores no especializados
713	Oficiales y operarios de la construcción (trabajos de acabado)	6	Trabajadores especializados
714	Pintores, limpiadores de fachada y afines	6	Trabajadores especializados

Al tomar los aportes de Clemenceau et al (2016), se trabajó finalmente con el esquema colapsado a 7 categorías más una de carácter residual conformando un total de 8 categorías (figura 5). Las variables inicialmente diferenciadas de situación ocupacional y sector ocupacional conforman finalmente la variable categoría ocupacional – empleadores; asalariados privados; públicos; cuentapropista- debido al sistema de medición adoptado para el país. Para la presente investigación no se utilizó la variable tamaño de establecimiento dado que si bien fue relevada presenta incongruencias y fue reducido el índice de respuesta.

Figura 5

Categoría ocupacional		Empleado	Asalariado		Cuenta propia y familiar sin remuneración
Sector de actividad		Sector privado		Sector público	
Ocupación	Empresarios, directores de empresas y funcionarios superiores	1	1	4	3
	Propietarios de establecimientos	3	4	4	3
	Profesionales en función específica	2	2	2	2
	Técnicos, docentes y supervisores	3	4	4	3
	Empleados y vendedores	3	5	5	3
	Trabajadores especializados	3	6	6	6
	Trabajadores no especializados	7	7	7	7
	Empleados domésticos	7	7	7	7

Figura 6

Esquema de clases sociales			
Jerarquía	Descripción	Estrato	Clase
1	Directores de empresas	No corresponde	Alta
2	Profesionales en función específica	Autónomo/Asalariado	Media
3	Propietarios de pequeñas empresas y pequeños propietarios autónomos	Autónomo	Media
4	Cuadros técnicos y asimilados	Asalariado	Media
5	Empleados administrativos y vendedores	Asalariado	Medio
6	Trabajadores calificados	Asalariado	Obrera
7	Trabajadores no calificados	Asalariado	Obrera
8	Sin especificar		

Fuente elaboración propia a partir de Torrado 1998 en Clemenceau 2016.

CAPITULO 4

Caracterización general de la población de estudio

Distribución por edad

La distribución por edad en la población de estudio se encuentra conformada por un 86% de jóvenes entre 14 y 16 años, y 14% con 17 años o más¹¹ (tabla 1).

Tabla 1 Recodificación por edad n=228

Edad (años)	Frecuencia	%
14 a 16	196	86
17 y más	32	14
Total	228	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

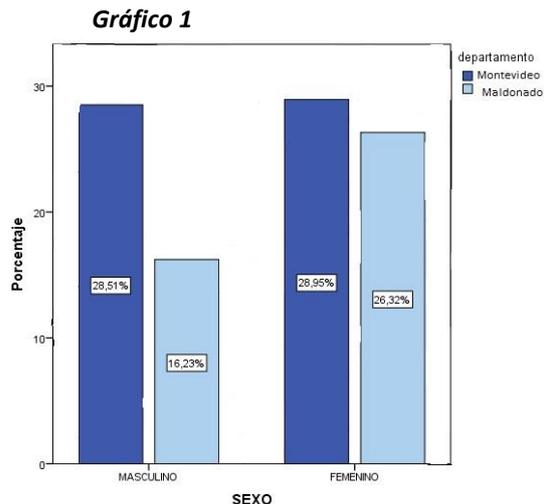
Distribución por Sexo y por departamento

La distribución por sexo para los jóvenes encuestados fue de un 44.7% para los hombres y de un 55.35% para el caso de las mujeres. Siendo la distribución por departamentos 57.5% para Montevideo y 42.5% para Maldonado (tabla 2).

Tabla 2 Distribución por sexo y por departamento, n=228

	Sexo			Departamento		
	Hombre	Mujer	Total	Montevideo	Maldonado	Total
Frecuencia	102	126	228	131	97	228
%	44,7	55,3	100	57,5	42,5	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011



Respecto a la distribución por sexo según departamento, 26.3% de las mujeres se corresponde con Maldonado y 28.9% con Montevideo. Para los hombres 16.2% se concentra en Maldonado y 28.5% con la capital del país (gráfico 1).

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011.

¹¹ Ver Anexo I parte 1.1 para más detalles acerca de tratamiento de la variable edad.

Distribución por situación educativa y nivel educativo alcanzado

Al año 2011 56.6% de los jóvenes de la muestra comenzaron los cursos en el sistema de educación formal mientras que el 43.4% no comenzó. Los inscriptos que no comenzaron los cursos fueron un 7%. Por otro lado un 32% de los jóvenes no continúa estudiando frente a un 68% que sí lo hace (tabla 3). Dado que una tercera parte de la población encuestada se encuentra fuera del sistema educativo formal, incluir este aspecto al momento de incorporar la educación en el análisis resulta pertinente.

Tabla 3 Situación educativa al año 2011

	Inscriptos que comienzan a asistir a los cursos		Inscriptos que no comienzan los cursos		No continúan estudiando	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No	99	43,4	212	93	155	68
Si	129	56,6	16	7	73	32
Total	228	100	228	100	228	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

La distribución de nivel educativo entre nivel medio y nivel terciario se constituye por un 27.6% y 37.3% respectivamente (tabla 4)¹².

Cuadro 4 Nivel educativo alcanzado (agregado)

Nivel	Frecuencia	%	% válido
Terciario	85	37,3	57,4
Secundario	63	27,6	42,6
Total	148	64,9	100
S/d	80	35,1	
Total	228	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Al considerar la distribución conjunta de nivel educativo según sexo y departamento se obtiene que 37,7% de los hombres de Montevideo posean educación de nivel terciario frente a un 18% que tiene educación de nivel secundario. Por otro lado el 28,7% de las mujeres montevidéanas posee nivel terciario frente a un 25,3% de nivel educativo secundario. Para el caso de Maldonado la situación para los hombres se conforma por un 24,6% de nivel terciario y 19,7% secundario, mientras que para la mujeres un 25,3% posee nivel terciario y 20,7% secundario (Cuadro 4 de anexo).

¹² Para ver la distribución que presenta el nivel educativo a nivel desagregado dirigirse a anexo, cuadro 3.

Distribución por Clase Social

En base al esquema de clase de Torrado (1998) a siete categorías, se observa la siguiente distribución (tabla 5) en donde la clase de “Empleados administrativos y vendedores” presenta mayor distribución con 48,2%. No se observan casos para la clase I “Directores de empresa” como era de esperarse dado que se trabajó con una población joven. Lo mismo ocurre con la clase II “Profesionales en función específica” que se corresponde con un 0,4%. En oposición la clase V presenta mayor distribución con un 55,3%.

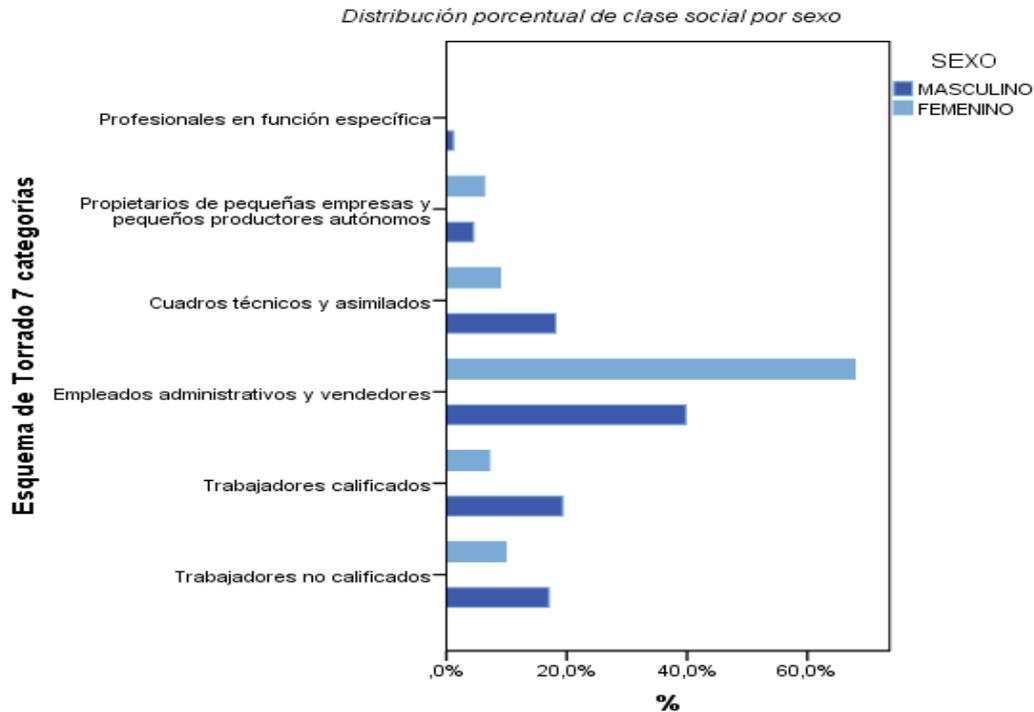
Tabla 5 Distribución por Clase Social Torrado a 7 categorías.

Categorías	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Profesionales en función específica (II)	1	0,4	0,5	0,5
Propietarios de pequeñas empresas y pequeños productores autónomos (III)	11	4,8	5,5	6
Cuadros técnicos y asimilados (IV)	26	11,4	13,1	19,1
Empleados administrativos y vendedores (V)	110	48,2	55,3	74,4
Trabajadores calificados (VI)	25	11	12,6	86,9
Trabajadores no calificados (VII)	26	11,4	13,1	100
Total	199	87,3	100	
S/d	29	12,7		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

La distribución de clase social a partir del esquema de Torrado ajustado a siete categorías por sexo se presenta de la siguiente manera (gráfico 2). La clase de Empleados administrativos y vendedores tiene una presencia femenina de un 20.5% sobre los hombres. En las clases altas la diferencia de distribución por sexo se acentúa. Sin embargo al localizar atención sobre las clases bajas se obtiene una mayor presencia masculina por sobre la femenina (Cuadro 5 anexo I).

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

A partir de las distribuciones arrojadas de la tabla 5 en donde la clase I presenta cero caso y la clase II un caso se resolvió colapsar las categorías del esquema. En un inicio se colapsaron las categorías 1 y 2 en una sola –procedimiento que suele ser aplicado en distintos estudios debido a la poca frecuencia que presentan las clases altas en la sociedad y por su declaración al momento de ser encuestados los individuos- pero dado que el problema persistía por tener muy pocos casos , y además la muestra con la que se trabajó es relativamente pequeña, se optó por recodificar las siete categorías del esquema en dos, pudiendo diferenciar entre clase media y obrera. La clase media entonces se encuentra comprendida por las clases comprendidas por las clases II; III; IV; V y la obrera por las clases VI y VII. Como se observa en la tabla 6 la distribución porcentual para clase media es de un 74.5% y 25.5% para la clase obrera.

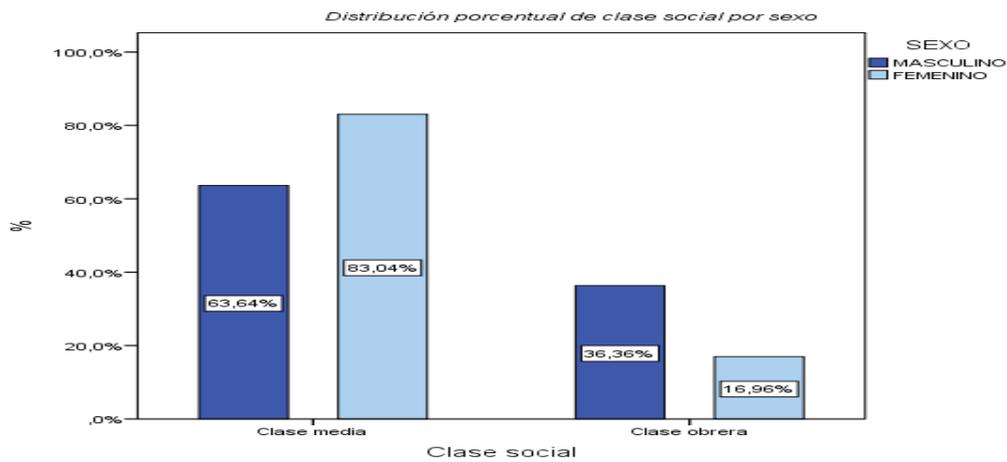
Tabla 4 Distribución de recodificación de Clase social

Categorías	Frecuencia	%	% válido
Clase media	149	65,1	74,5
Clase obrera	51	22,3	25,5
Total	200	87,3	100
S/d	29	12,7	
Total	229	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Al incorporar la variable sexo para la distribución de clase social se obtuvo que el 63.64% de los hombres pertenecen a la clase media mientras que un 36.36% pertenecen a la clase obrera. Respecto a las mujeres el 83.04% pertenece a la media y un 16.96% a la clase obrera por lo que las diferencias se encuentran más acentuadas para las mujeres que para los hombres en donde si bien prima la clase media una tercera parte la ocupa la clase obrera, siendo para las mujeres apenas una quinta parte (gráfico 3).

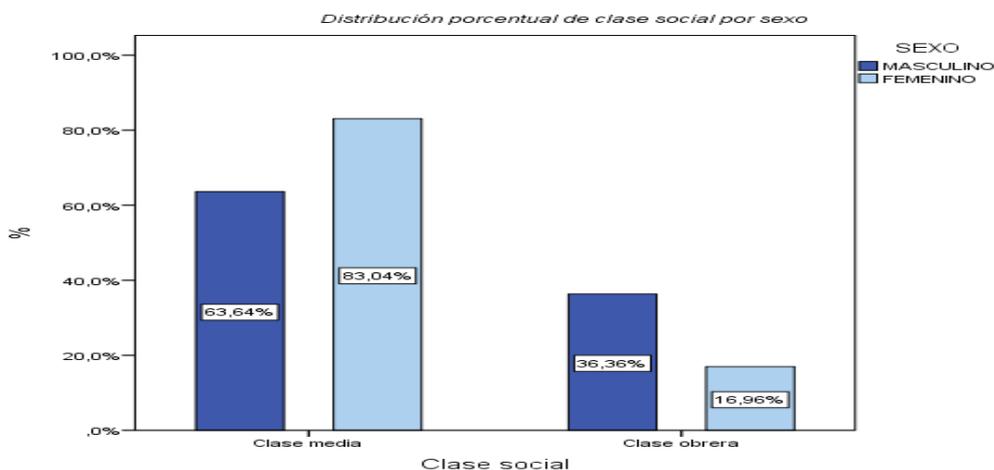
Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

La distribución de clase social por departamento tal como lo indica el gráfico 4 se presenta con un 78.57% la clase media en Montevideo y un 21.49% la clase obrera. En Maldonado la clase media representa un 69.32% mientras que la obrera un 30.68% presentando mayor presencia la clase obrera en el departamento de Maldonado.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

CAPITULO 5

Acceso a Capital social

Generador de posiciones

Para la medición del capital social continuando con los lineamientos teóricos de Lin se utilizó el generador de posiciones el cual consta de diez ítems que se corresponden con diez profesiones empleando el International Socio-economic Index Status Occupation – ISEI- , mediante el cual se genera una puntuación para cada ocupación, que representa el status que tendría ese contacto en la estructura social. Las diez profesiones buscan ser representativas de las estructuras socioocupacionales. Es pertinente realizar la aclaración de que el generador de posiciones presentado en esta investigación se encuentra adaptado por lo que en algunas profesiones podrá haber diferencias si se lo compara con el instrumento original creado por Lin. Las diez profesiones ítems fueron dueño de taxi u ómnibus; gerente, director de empresa privada o en el gobierno; maestro de primaria o profesor de secundaria; albañil, pintor o plomero; administrativo de empresa privada; mecánico, soldador o tornero; obrero de fábrica; dueño de tienda o pequeño comercio; administrativo público y profesional universitario. En la siguiente tabla en la columna de ocupación puede observarse el puntaje ISEI que le corresponde a cada una.

En la tabla 5 se presentan las distribuciones para cada categoría del generador de posiciones. La mayoría de las respuestas se concentran en la categoría de respuesta que indica no conocer a ninguna persona vinculada a los empleos planteados, lo que puede atribuirse a que la población de estudio sea joven pues a mayor edad mayor y mejor capital social poseen los sujetos. Al considerar las distribuciones de las respuestas que indican que sí conocen a algún contacto, la mayoría se concentra en la categoría de “familiar”, ocupando la categoría de “conocido” el segundo lugar de la distribución. Como primer indicio podría indicarse que estarían primando la existencia los lazos fuertes frente a los débiles. En relación al último contacto que tuvieron los jóvenes el período de tiempo en donde se ubica la mayor distribución para todas las categorías del generador es en la última semana (anexo cuadro 8).

Tabla 5 Distribución generador de posiciones. Resumen.

Conoces a alguien que sea	%				Total
	Ninguno	Familiar	Amigo	Conocido	
Dueño de taxi u ómnibus (30)	61,8	11	5,7	21,5	100
Gerente, director/a de empresa privada o en el gobierno (70)	57	12,3	6,1	24,6	100
Maestro de primaria o profesor de secundaria (69)	27,6	27,6	18	26,8	100
Albañil, pintor o plomero (29)	34,2	32,5	10,5	22,8	100
Administrativo de empresa privada (39)	32,9	31,1	21,1	14,9	100
Mecánico, soldador, tornero (34)	41,7	20,6	18,4	19,3	100
Obrero de fábrica (24)	66,2	15,4	10,1	8,3	100
Dueño de tienda o pequeño comercio (43)	32	29,8	17,5	20,6	100
Administrativo público (54)	34,6	30,7	15,8	18,9	100
Profesional universitario (88)	28,5	36	13,2	22,4	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Distribución de tipos de lazos a partir de Generador de Posiciones

Al analizar los diez ítems del generador de posiciones a partir de los tipos de lazos con los aportes de Granovetter, las distribuciones porcentuales de los lazos de tipo débil son mayores para todos los ítems. Para las ocupaciones dueño de taxi o de ómnibus; Gerente, director/a de empresa privada o de gobierno; docentes; mecánico, soldador o tornero, las distribuciones correspondientes a lazos débiles duplican a las de tipo fuertes. Para el resto de las ocupaciones las distribuciones tienden a igualarse para los tipos de lazos, pero continúan las pequeñas diferencias a favor de los lazos débiles (tabla 6).

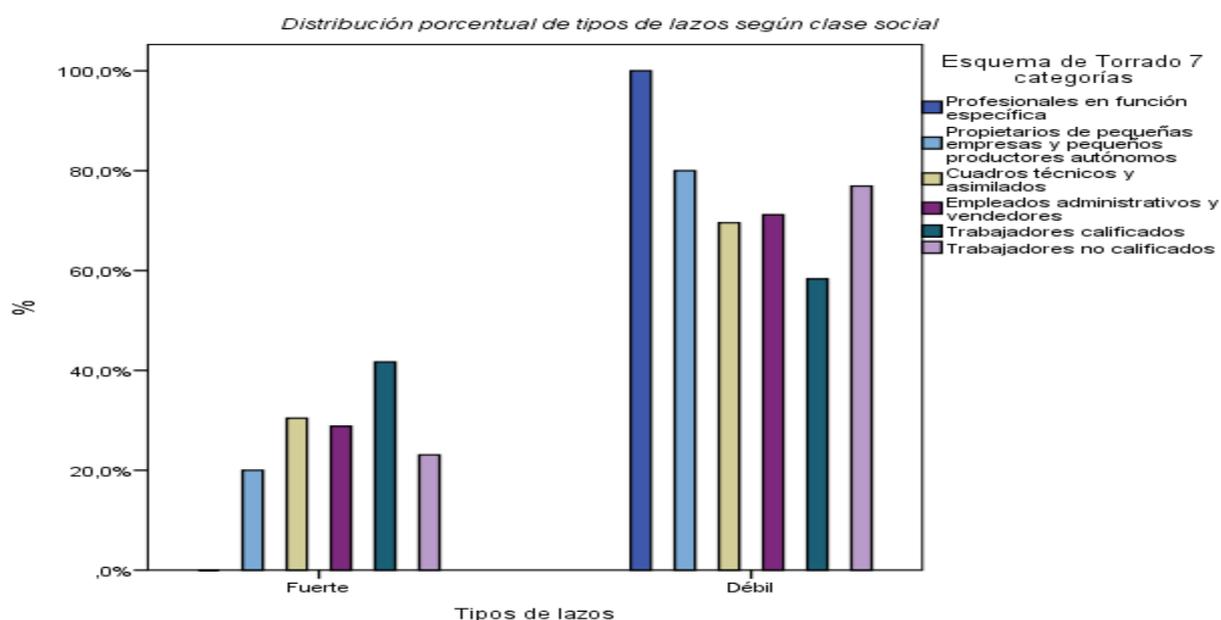
Tabla 6 Distribución de tipos de lazos a partir del Generador de posiciones.

	Tipos de lazos					
	Fuerte		Débil		No conoce	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Dueño de taxi o de ómnibus (30)	25	11	62	27,2	141	61,8
Gerente, director/a de empresa privada o en el gobierno (70)	28	12,3	70	30,7	130	57
Maestro de primaria o docente de secundaria (69)	63	27,6	102	44,7	63	27,6
Albañil, pintor o plomero (29)	74	32,5	76	33,3	78	34,2
Empleado administrativo de empresa privada (39)	71	31,1	82	36	75	32,9
Mecánico, soldador o tornero (34)	47	20,6	86	37,7	95	41,7
Obrero de fábrica (24)	35	15,4	42	18,4	151	66,2
Dueño de tienda o pequeño comercio (43)	68	29,8	87	38,2	73	32
Empleado público administrativo (54)	70	30,7	79	34,6	79	34,6
Profesional universitario (88)	82	36	81	35,5	65	28,5

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Al analizar la distribución de tipos de lazos según clase social se obtuvo que si bien para todas las clases primaron los lazos de tipo débiles, en general, cuanto más alta es la clase social mayor presencia de lazos débiles.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Los tipos de lazos según sexo presentaron una distribución para los hombres de 26,14% de lazos fuertes y 73,86% de lazos débiles, mientras que para las mujeres la distribución fue de 30,63% y 69,37% respectivamente presentando distribuciones similares para ambos sexos primando los de tipo débil. Según departamento, también primaron los lazos de tipo débiles (gráficos 7 y 8).

Gráfico 7

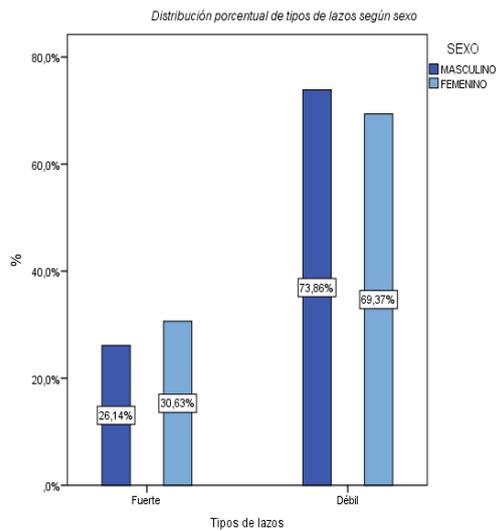
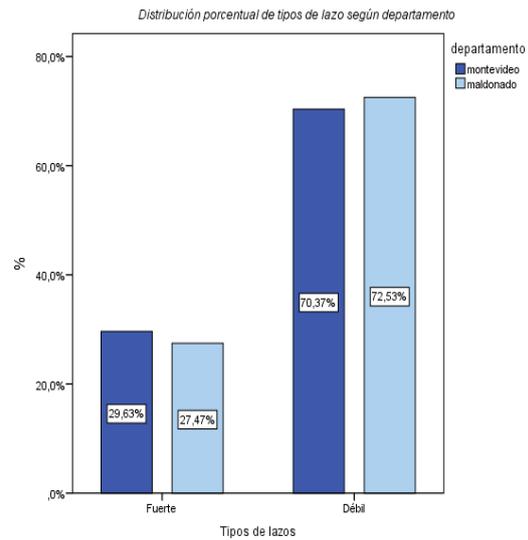


Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cantidad de contactos

Los jóvenes de Montevideo poseen mayores cantidades de contactos¹³ que aquellos jóvenes de Maldonado. Sin embargo, los jóvenes montevideanos superan a los de Maldonado por menos de un punto en la media. Respecto al sexo, en promedio los hombres tienen mayor cantidad de contactos tal como lo indica la hipótesis mencionada (tabla 7)

Tabla 7 Cantidad de contactos por Departamento y sexo

Cantidad de contactos			
		Total	Media
Departamento	Montevideo	799	6,09
	Maldonado	534	5,51
Sexo	Hombre	648	6,35
	Mujer	685	5,44

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

¹³ El dominio para la cantidad de contactos en el generador de posiciones va de [0,10].

A partir del método de sumatoria simple se obtuvo que en promedio la clase obrera posee más cantidad de contactos que la clase media aunque la diferencia entre ambas clases es pequeña dado que la obrera en promedio tiene un contacto más (tabla 8).

Tabla 8 Cantidad de contactos por Clase Social

Cantidad de contactos		
		Media
Clase social	Media	5,76
	Obrera	6,41

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Para conocer más detalles acerca de la distribución de cantidad de contactos según Clase social, departamento, sexo y nivel educativo dirigirse a anexo, cuadros 9; 10; 11; 12 respectivamente.

Respecto a la cantidad de contactos, la mayor distribución se encontró en la cantidad de 5 con un 18,0%, presentando también los valores mínimos y máximos de 0 y 10 respectivamente (tabla 9). La distribución de cantidad de contactos según sexo arrojó que las diferencias porcentuales entre hombres y mujeres aumentan hacia el límite superior de la cantidad de contactos, y también hay más mujeres que tienen menos contactos que hombres (anexo, cuadro 13).

Tabla 9 Cantidad de contactos

Cantidad de contactos					
Distribución				Estadísticos	
	Frecuencia	%	% acumulado		
0	2	0,9	0,9	Media	5,84
1	4	1,8	2,6	Mediana	6
2	16	7	9,6	Moda	5
3	15	6,6	16,2	Varianza	5,297
4	27	11,8	28,1	Mínimo	0
5	41	18	46,1	Máximo	10
6	28	12,3	58,3		
7	26	11,4	69,7		
8	40	17,5	87,3		
9	22	9,6	96,9		
10	7	3,1	100		
Total	228	100			

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Status de los contactos

La distribución del mayor ISEI de los contactos que los jóvenes declararon conocer, tomó valores desde 0 a 88, siendo 88 el que presentó la mayor distribución con 71,5% que equivale a que el contacto sea profesional universitario (tabla 10). A diferencia de lo ocurrido para la cantidad de contactos según sexo, para el caso de la distribución del mayor ISEI tanto en los límites inferiores como superiores la distribución entre hombres y mujeres es similar (cuadro 14, anexo).

Tabla 10 Distribución mayor ISEI de contactos conocidos a partir de Generador de posiciones

Distribución mayor ISEI de contactos conocidos				
	Frecuencia		%	% acumulado
	0	2	0,9	0,9
	29	2	0,9	1,8
	30	1	0,4	2,2
	34	4	1,8	3,9
	43	4	1,8	5,7
	54	11	4,8	10,5
	69	19	8,3	18,9
	70	22	9,6	28,5
	88	163	71,5	100
Total		228	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Amplitud de la red

La amplitud obtuvo valores que van desde el 1 al 64, y fue la amplitud de 59 la que tomó mayor valor en la distribución porcentual con 32,5 puntos, ocupando el segundo lugar la amplitud de 64 con 25,4% lo que indicaría que los jóvenes encuestados presentaron una buena amplitud en sus redes o lo que equivale a decir, una mayor heterogeneidad, lo que se traduce en un mejor retorno del capital social (tabla 11). Al observar las distribuciones por sexo, las mujeres son quienes presentan mayor amplitud sobre los hombres (cuadro 15, anexo).

Tabla 11 Distribución de Distancia ISEI de contactos conocidos a partir de Generador de posiciones

Distribución distancia ISEI			
	Frecuencia	%	% acumulado
1	5	2,2	2,2
5	1	0,4	2,6
9	1	0,4	3,1
10	2	0,9	3,9
11	1	0,4	4,4
15	2	0,9	5,3
19	3	1,3	6,6
20	2	0,9	7,5
24	1	0,4	7,9
25	2	0,9	8,8
26	1	0,4	9,2
30	4	1,8	11
31	3	1,3	12,3
34	3	1,3	13,6
35	1	0,4	14
40	15	6,6	20,6
41	7	3,1	23,7
45	5	2,2	25,9
46	8	3,5	29,4
49	12	5,3	34,6
54	6	2,6	37,3
58	11	4,8	42,1
59	74	32,5	74,6
64	58	25,4	100
Total	228	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Índice de Capital social

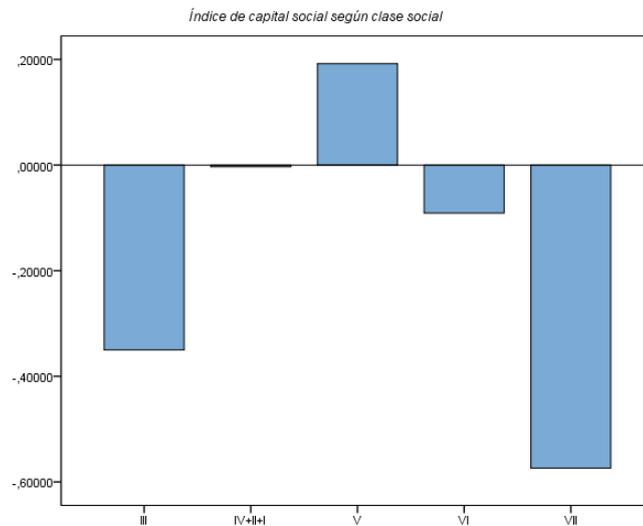
El índice construido tuvo valores mínimos de -4,023 y máximos de 1,13192, y media cero.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Tip.
Índice de Capital social	228	-4,023	1,13192	0,00000	1,00000000

El índice de capital social según clase social arrojó el menor valor para la clase VII. Tanto los trabajadores no calificados –VII- como los calificados –VI- obtuvieron puntajes negativos en el índice, -0,57376 y -0,09097 respectivamente. Siendo la clase de empleados

administrativos y vendedores –V- la de mayor puntaje con un valor de 0,19194. A su vez, en contra de los pronósticos en donde las clases de la cúspide obtienen mayores puntajes y las de la base menores puntajes, la clase III obtuvo un puntaje negativo de -0,35001 ubicándose por detrás de la clase VII. Se optó por colapsar el esquema de Torrado a cinco categorías dado que la clase I no presentó casos y la clase II sólo presentó un caso el cual por afinidad teórica y por el tipo de población podía colapsarse con la clase IV. Las clases IV+II+I tuvieron un puntaje de -0,00324 (gráfico 9).

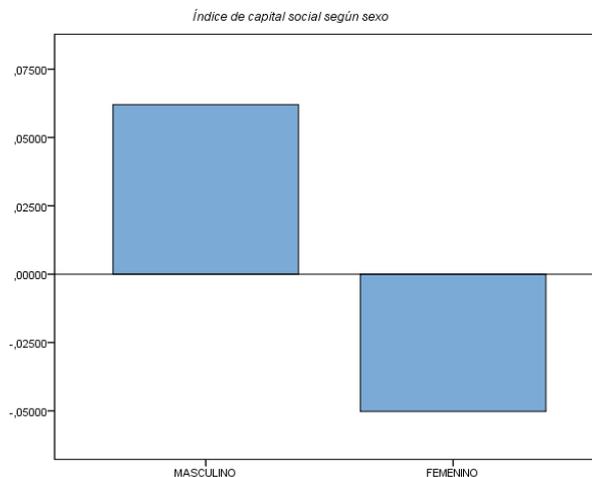
Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

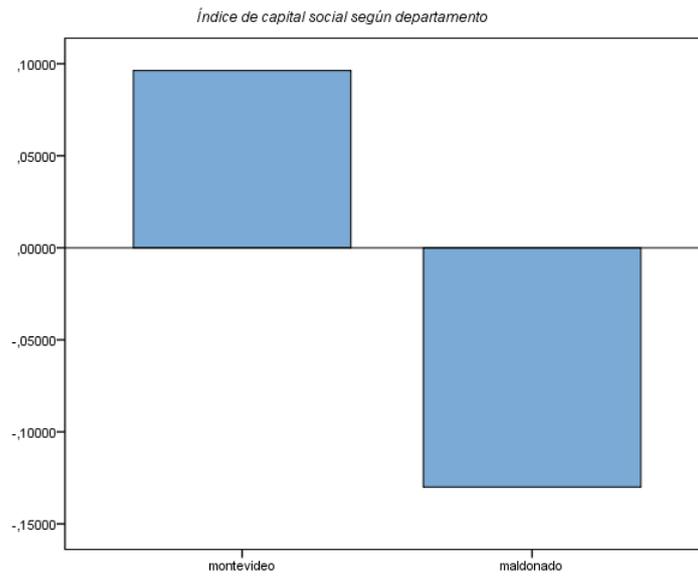
Al analizar según sexo los hombres obtuvieron mayor puntaje del índice de capital social que las mujeres, tal como se esperaba con puntajes de 0,06200 y -0,05019 respectivamente (gráfico 10).

Gráfico 10



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

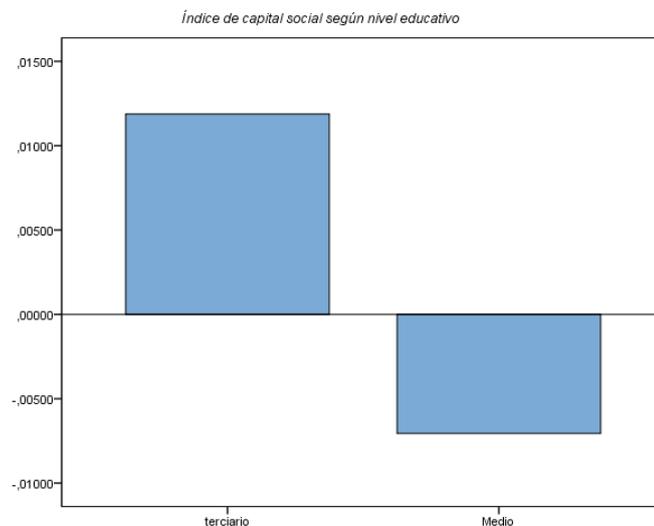
Gráfico 11



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Tal como lo indica el gráfico 11, Montevideo presentó mayor puntaje del índice que Maldonado, con 0,09628 y -0,13003 puntos respectivamente. A su vez, según nivel educativo nivel terciario presentó mayores puntajes tal como se esperaba con 0,01188 y -0,00706 por lo que mayor nivel educativo podría mejorar el capital social de los individuos (gráfico 12).

Gráfico 12

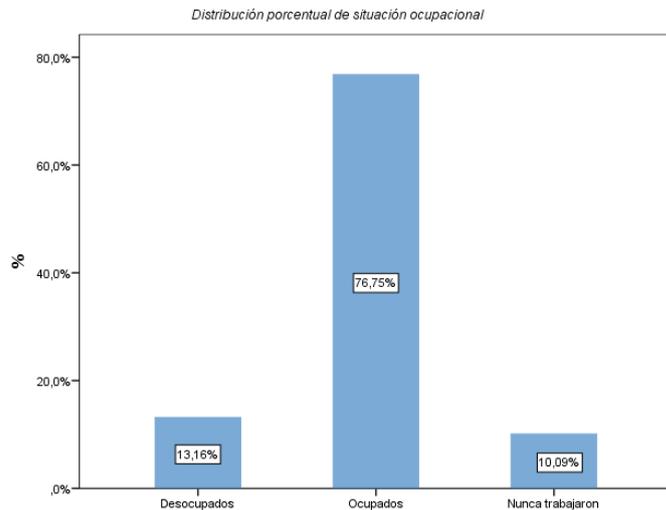


Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

CAPITULO 6 Movilización de Capital social

Situación laboral de los jóvenes de la muestra

Gráfico 13



La cantidad de ocupados de la población de estudio al momento de la encuesta conformaba 85.37% mientras que los desocupados al año 2011 constituían un 14.63% (gráfico

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Al observar la distribución de cantidad de empleos 10.5% se corresponde con no haber trabajado hasta el momento de ser encuestado, un 21.1% se corresponde con un empleo, 24.6% con dos empleos, un 21.9% con tres, y un 21.9% con cuatro o más empleos. Los jóvenes que al momento de ser encuestados no habían trabajado constituyen un 10.5% sobre el total de los casos, mientras que los que han trabajado conforman un 89.5%. Dentro de los jóvenes que han trabajado, el 21.1% ha tenido un empleo mientras que el 68.4% ha tenido dos o más (cuadro 16 anexo). Al detectarse errores en la variable cantidad de empleos, la solución de los mismos implicó recodificar esta variable a pesar de perder información, como resultado son 24 casos que nunca trabajaron representando un 10.5%, 53 casos que tuvieron un solo empleo (23.2%) y 151 jóvenes (66.2%) tuvieron dos o más empleos (tabla 12)

Tabla 12 Distribución Cantidad de empleos

Cantidad de empleos	Frecuencia	%	% acumulado
Ninguno	24	10,5	10,5
Uno	53	23,2	33,8
Dos o más	151	66,2	100
Total	228	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Primer Empleo

Categoría ocupacional

Respecto a la categoría ocupacional del primer empleo, 85.8% se corresponde a empleo privado, 4.9% a público, 5.4% familiar con remuneración, 2% a la categoría patrón/socio, y 1% para patrón con empleado y trabajo familiar sin remuneración (cuadro 17, anexo). En tabla 16 se observa la distribución a cuatro categorías tras una recodificación empleada para la construcción del esquema de clase de Torrado. El 85.78% se corresponde a asalariados privados, 6.37% a patrón, 4.9% a público y 2.94% a trabajadores por cuenta propia.

Tabla 13 Recodificación de categoría ocupacional del primer empleo

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Público	10	4,4	4,9	4,9
Privado	175	76,8	85,8	90,7
Patrón	13	5,7	6,4	97,1
Cuenta propia	6	2,6	2,9	100
Total	204	89,5	100	
No corresponde	24	10,5		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Mecanismos de acceso al empleo

En cuanto a los mecanismos de acceso al empleo, se diferenciaron entre los mecanismos de tipo relacional¹⁴ y los no relacionales¹⁵. Tras recodificar la variable “cómo llegaste al empleo” se obtuvo que para la obtención del primer empleo, los mecanismos de tipo relacional priman sobre los de tipo no relacional, constituyendo un 62.3% para los primeros y un 25.0% para los segundos (tabla 14). La categoría familiar -“padres; hermanos; tíos”- es la principal como mecanismo de acceso con un 25%, siendo las categorías *Estudio; concursos y programas de trabajo de ONG* la que se presentan en menor medida con un 0.4%; 1.3% y 0.4% respectivamente (versión desagregada completa en cuadro 6, anexo) Las distribuciones de las dos primeras categorías podría deberse a que se trata de una población joven que por su edad no han finalizado la etapa educativa

¹⁴ Para los mecanismos relacionales las categorías fueron: familia; herencia; amigos propios; conocidos propios; amigos o conocidos de padres; amigos o conocidos de pareja.

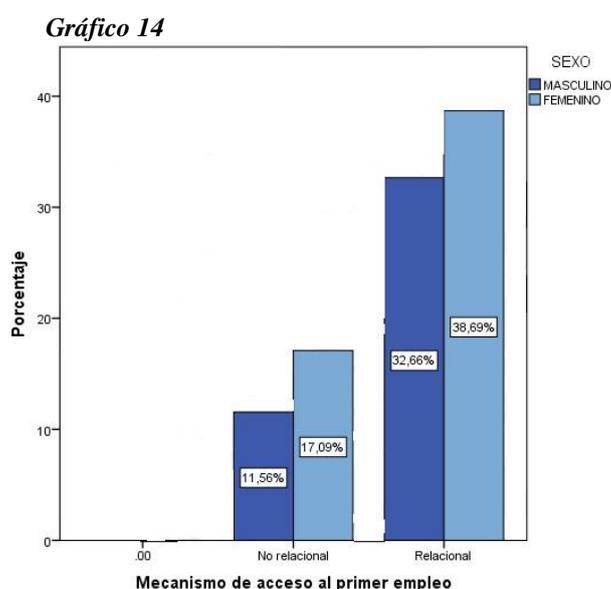
¹⁵ Para los mecanismos de tipo no relacional las categorías fueron: Préstamo o crédito que permite instalar negocio; por estudios; cuenta propia; agencia de empleo; aviso en diario, radio, internet; concurso o prueba; beca o pasantía de centro de estudios; programa de trabajo público; programa de trabajo de ONG.

Tabla 14 Distribución modalidad de acceso a primer empleo

Mecanismos de acceso	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
No relacional	57	25	28,6	28,6
Relacional	142	62,3	71,4	100
Total	199	87,3	100	
S/d	29	12,7		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

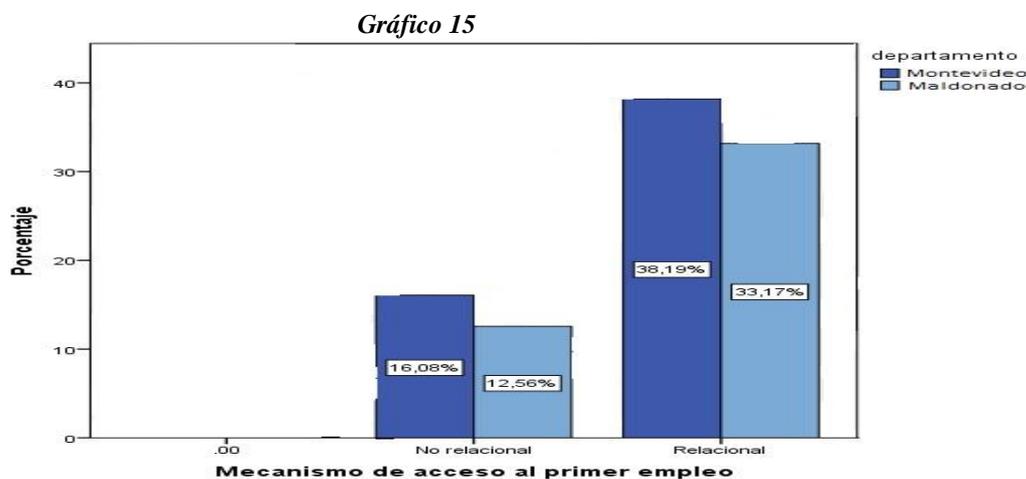
La distribución de mecanismos de acceso al primer empleo según sexo se distribuye de la siguiente manera; dentro de los mecanismos relacionales 32.66% se corresponde con los hombres y 38.69% para las mujeres mientras que los de tipo no relacional 11.56% se presenta para los hombres y 17.09% para las mujeres (gráfico 14).



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

La distribución de mecanismos de acceso al primer empleo según departamento se comporta según lo indica el gráfico 7, con un 38.19% para Montevideo y 33.17% para Maldonado dentro de los mecanismos de tipo relacional. Para los no relacionales 16.06% corresponde a Montevideo y 12.56% a Maldonado (gráfico 15). La distribución en

conjunto de mecanismos de acceso por sexo y departamento pueden observarse en anexo cuadro 7.



Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Formas de acceso al empleo actual

El esquema de clase fue construido a partir de las características que presentó el empleo actual de los jóvenes al momento de ser encuestados. La tabla 19 presenta las distribuciones de las formas de acceso al empleo actual. Los mecanismos de mercado equivalen a aquellos mecanismos de tipo no relacional, mientras que los mecanismos relaciones obedecen al capital social de los individuos. Al desagregar por sexo, las distribuciones en las mujeres presentan mayor porcentaje para el caso del capital social, siendo para los hombres más pareja su distribución. Por lugar de residencia no parece que existieran diferencias en la conformación de la totalidad de formas de acceso, dado que para ambos departamento la distribución es casi igual. Respecto a los sectores de mercado en donde los jóvenes trabajan tal como era de esperarse el sector público presenta mayor distribución para los mecanismos de mercado y para el sector privado priman los mecanismos relacionales. Al observar las distribuciones por clase social, la clase obrera presenta mayor homogeneidad en sus distribuciones que la clase media, primando para ésta última los mecanismos de tipo relacional. Por último, según nivel educativo se obtuvo que el nivel terciario posea mayores diferencias entre los dos tipos de mecanismos de acceso alcanzando valores más altos para los de tipo relacional. Al constatar a partir si los jóvenes

continuaban estudiando o se encontraban por fuera del sistema educativo formal las distribuciones fueron iguales para ambas categorías por lo que a priori no parece que fuese una variable que pueda arrojar diferencias significativas.

Tabla 15 Formas de acceso a empleo actual

Formas de acceso al empleo					
		Mecanismo de mercado	Capital social		
		<i>(% ó media)</i>	<i>(% ó media)</i>	Total	
Sexo	Hombre	48,9	51,1	100	
	Mujer	37,2	62,8	100	
<hr/>					
Lugar de residencia	Montevideo	42,5	57,5	100	
	Maldonado	42,5	57,8	100	
<hr/>					
Sector	Público	81,8	18,2	100	
	Privado	42,2	57,8	100	
<hr/>					
Clase social	Media	39,9	60,1	100	
	Obrera	51	49	100	
<hr/>					
<i>Nivel educativo</i>					
		Media	44,4	55,6	100
		Terciaria	38,6	61,4	100
<i>Situación educativa</i>					
Educación	Continúa estudiando	42,3	57,7	100	
	Desafiliado/a del sistema educativo	42,7	57,3	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

CAPITULO 7

Conclusiones

El presente trabajo tuvo como objetivo general estudiar cómo se expresaba la incidencia del capital social en términos de desigualdad de clase respecto a los mecanismos de obtención del primer empleo, y conocer cómo se distribuía el capital social en una población joven dado que conforman una subpoblación particular dentro de la estructura social.

En cuanto al acceso a capital social a través del generador de posiciones se pudo analizar que respecto a la cantidad de contactos, los jóvenes presentaron una media de casi 6 sobre 10 contactos posibles a conocer lo que se puede traducir como un panorama favorable. A su vez, no se presentaron diferencias significativas respecto a la cantidad de contactos según clase social, sexo, lugar de residencia y nivel educativo, pero sí leves tales como la clase obrera que en promedio tiene un contacto más que la media; quienes continúan en el sistema educativo formal que obtuvieron en promedio casi un contacto más.

En cuanto a la heterogeneidad de las redes que los jóvenes tienen, presentaron valores positivos dado que se ubican sobre el extremo de mayor heterogeneidad. La heterogeneidad resulta la dimensión, más importante al momento del retorno del capital social, pues permite acceder a personas que estén en distintas posiciones de la estructura social y con ello lograr mejores retornos. Al interior del factor la variable que más explica fue la distancia entre el ISEI más alto y el más bajo. Al considerar el status más alto según ISEI, un 71.5 % de los jóvenes dijo conocer a un profesional universitario que conforma el valor máximo posible a alcanzar en status de los contactos.

La distancia de ISEI por clase social arrojó que la clase V correspondiente a Empleados administrativos y vendedores presentó mayor amplitud de sus redes frente a las clases más altas y las más bajas, siendo las clases más altas las que presentan menor amplitud en sus redes o lo que equivale a mayor homogeneidad y que se traduce como un aspecto no tan positivo al momento de evaluar la calidad de capital social.

Respecto a los tipos de lazos que presentaron los jóvenes primaron los de tipo fuerte frente a los débiles, lo que se traduce como un escenario no tan positivo dado que tener lazos de tipo débil sería más positivo para los sujetos. Al considerar el grado de cercanía con sus

contactos que tienen los jóvenes la categoría de familiares fue la que tuvo mayor presencia dentro del generador de posiciones, ante ello surge la pregunta de qué ocurre con el capital social de los jóvenes si dejamos por fuera a todos aquellos que se correspondan con la categoría de familia.

La clase social con mayor distribución fue la de empleados administrativos y vendedores según el esquema de Torrado. Al realizar la recodificación se obtuvo que la clase media primó por sobre la obrera.

Según los puntajes que arrojó el índice de capital social, en contra de lo previsto se obtuvo que si bien las clases más bajas presentaron menores puntajes, la clase III – propietarios de pequeñas empresas y pequeños productores autónomos- también presentó puntajes negativos. Por otro lado los hombres presentaron mejores puntajes frente a las mujeres, y Montevideo frente a Maldonado tal como se esperaba. A su vez, según nivel educativo nivel terciario presentó mayores puntajes frente a nivel secundario, así parecería que a mayor nivel educativo mejor capital social.

La distribución que tomaron los mecanismos de acceso para la muestra indicó que los mecanismos de tipo relacional al momento de obtener el primer empleo primaron sobre los mecanismos de tipo no relacional o de mercado. Las mujeres accedieron más por mecanismos de tipo relacionales al empleo respecto a los hombres. Sin embargo, según lugar de residencia no arrojaría diferencias entre departamentos. Lo mismo ocurrió al comparar quienes continuaban estudiando y quienes se habían desafiliado del sistema educativo. Por último, la clase obrera presentó mayor homogeneidad en sus distribuciones que la clase media para la cual primaron los mecanismos de tipo relacionales.

Por ser una población joven con pocos años de formación y de inestabilidad y homogeneidad en sus redes resulta pertinente continuar con estudios que puedan dar cuenta de qué sucede con el capital social a lo largo de la vida de un individuo.

Bibliografía

Boado, M (2008) La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. IUPERJ-UdelaR.

Bourdieu, P (2000) *Poder, Derecho y Clases sociales*. Desclée de Brouwer. España.

Briones, G (1982): *El proceso de investigación. La encuesta social*. En Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales. Trillas. México.

Burt, R (2004). *Structural Holes and Good Ideas*. American Journal of Sociology Vol. 110: pp 349–399.

Clemenceau, L; Fernández Melián, M; Rodríguez de la Fuente, J (2016) Análisis de esquemas de clasificación social basados en la ocupación desde una perspectiva teórico-metodológica comparada. Documento de Jóvenes Investigadores N°44. Instituto de Investigaciones Gino Germani. Buenos Aires.

De la Fuente (2011) *Análisis Factorial*. Facultad Ciencias Económicas y empresariales. Universidad Autónoma de Madrid. España.

Granovetter, M (1973) *La fuerza de los vínculos débiles*. American Journal of Sociology. Vol 78, n° 6. PP 1360-1380. Johns Hopkins University

Hällstern, M; Edling, C; Rydgren, J (2015) *The effects of specific occupations in position generator measures of social capital*. Social Networks. Vol 40. Pp 55-63. Suecia.

Fernández, T (2009) *Abriendo la caja negra, Trayectorias en la educación media superior en el Uruguay*. Uruguay desde la Sociología N° VII. Montevideo.

Fernández T (coord.) et alt, (2010): *La desafiliación en la educación media y superior de Uruguay. Conceptos, estudios y políticas*. CSIC, UDELAR, Montevideo.

Filardo, V (coord.); Cabrera, M; Aguiar, S (2010). *Segundo Informe de la Encuesta Nacional de Juventud*. MIDES, INJU, INFAMILIA. Montevideo.

Fine, B (2010) *Theories of social capital. Researchers Behaving Badly*. International Initiative for Promoting Political Economy (IIPPE) -University of Creete. Pluto Press. London

Fisher, C (1982) *To dwell among friends: Personal networks in town and city*. University of Chicago Press. Chicago.

Lin, N (2000) *Inequality in Social Capital*. Duke University. Contemporary Sociology. Vol.29. N°6. PP 785-795.

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

López-Roldán, P.; Fachelli, S. (2016). *Análisis factorial*. En P. López-Roldán y S. Fachelli, *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra (Cerdanyola del Vallès): Dipòsit Digital de Documents, Universitat Autònoma de Barcelona. 1ª edición, versión 3. Edición digital: <http://ddd.uab.cat/record/142928>

McCarty, C; Molina, J (s/f) *Análisis de redes sociales* En: Bernard, H.R y C Gravlee, eds. (en prensa), *Manual de métodos en antropología cultural*. Walnut Creek, CA: Altamira Press.

MIDES-OPP a (2014) *Reporte social: Empleo*. Montevideo.

MIDES-OPP a (2014) *Reporte social: Educación*. Montevideo.

Najarzadeh, R; Soleimani, M; Reed, M (2014) *Measuring social capital using the position generator model (A case study of Elite Individuals in Tehran Province- Iran)*. International Journal of Humanities and Social Science. Vol 4, No 11. Pp 165-177.

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. (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

Ríos, A (2012) *Eventos de riesgo en la trayectoria académica de los jóvenes durante la Educación Media Superior*. Tesis de grado FCS- UdelaR. Montevideo.

Sacco, N (2011) *Notas metodológicas a la Reconstrucción del Nomenclador de Condición Socio-Ocupacional*. CT N.º 4: Pobreza, Movilidad social y distribución del Ingreso: cambios en la estructura social de la última década en Argentina en general y la Provincia de Buenos Aires en particular del 2.º Congreso de Sociólogos de la Provincia de Buenos Aires. Encuentro Internacional Socializar la sociología. Mar del Plata, 6, 7 y 8 de octubre de 2011.

Torrado, S (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*. Ediciones de la Flor. Buenos Aires.

Torrado, S (1998) *Familia y diferenciación social. Cuestiones de método*. Buenos Aires.

Varekamp, I; Knijn, T; Van der Gaag, M; Bos, P (2015) *Social Capital and Job research behaviour of long-term welfare recipients*. International Journal of Sociology and Social Policy, Vol. 35 pp 738-755.

Woolcock, M (1998) *Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework*. Theory and Society N° 27. PP151-208. KluwerAcademic Publishers. Netherlands.

ANEXO

Tratamiento de la variable edad

En la muestra original con 248 casos la distribución etaria se presentaba como lo indica el cuadro 1. Dado que los jóvenes entre 15 y 17 años conformaban el 91,9% de los casos, se decidió trabajar con ese rango de edad realizando una recodificación a partir de la variable edad (cuadro 2).

Cuadro 1 Distribución por edad n=248

Edad	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
15	117	47,2	47,2	47,2
16	79	31,9	31,9	79
17	32	12,9	12,9	91,9
18	14	5,6	5,6	97,6
19	3	1,2	1,2	98,8
20	2	0,8	0,8	99,6
22	1	0,4	0,4	100
Total	248	100	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 2 Recodificación por edad n=248

Edad	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
17	20	8,1	8,1	8,1
15 y 17	228	91,9	91,9	100
Total	248	100	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadros

Cuadro 3 Distribución Nivel educativo (desagregado) al 2011

Nivel	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Bachillerato de Secundaria	48	21,1	34,3	34,3
Bachillerato Tecnológico (BT)	13	5,7	9,3	43,6
Curso Técnico	10	4,4	7,1	50,7
Formación Profesional Superior (FPS)	2	0,9	1,4	52,1
Bachillerato Profesional	1	0,4	0,7	52,9
Formación Terciaria no Universitaria	14	6,1	10	62,9
Formación Superior Universitaria	52	22,8	37,1	100
Total	140	61,4	100	
S/d	88	38,6		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 4 Distribución Nivel educativo por sexo por departamento al 2011

Distribución nivel educativo por sexo por departamento						
SEXO			Nivel educativo		Total	
			Terciario	Secundario		
Masculino	Departamento	Montevideo	Frecuencia	23	11	34
			%	37,70%	18,00%	55,70%
		Maldonado	Frecuencia	15	12	27
			%	24,60%	19,70%	44,30%
	Total		Frecuencia	38	23	61
			%	62,30%	37,70%	100,00%
Femenino	Departamento	Montevideo	Frecuencia	25	22	47
			%	28,70%	25,30%	54,00%
		Maldonado	Frecuencia	22	18	40
			%	25,30%	20,70%	46,00%
	Total		Frecuencia	47	40	87
			%	54,00%	46,00%	100,00%
Total	Departamento	Montevideo	Frecuencia	48	33	81
			%	32,40%	22,30%	54,70%
		Maldonado	Frecuencia	37	30	67
			%	25,00%	20,30%	45,30%
	Total		Frecuencia	85	63	148
			%	57,40%	42,60%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 5 por esquema de clase social Torrado a 7 categorías por sexo

Distribución clase social Torrado 7 categorías por sexo					
		Sexo		Total	Brecha
		Masculino	Femenino		
Profesionales en función específica	Frecuencia	1	0	1	1
	%	0,50%	0,00%	0,50%	0,5
Propietarios de pequeñas empresas y pequeños productores autónomos	Frecuencia	4	7	11	3
	%	2,00%	3,50%	5,50%	1,5
Cuadros técnicos y asimilados	Frecuencia	16	10	26	6
	%	8,00%	5,00%	13,00%	3
Empleados administrativos y vendedores	Frecuencia	35	76	111	41
	%	17,50%	38,00%	55,50%	20,5
Trabajadores calificados	Frecuencia	17	8	25	9
	%	8,50%	4,00%	12,50%	4,5
Trabajadores no calificados	Frecuencia	15	11	26	4
	%	7,50%	5,50%	13,00%	2
Total	Frecuencia	88	112	200	
	%	44,00%	56,00%	100,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 6 Modalidades de acceso a primer empleado (desagregado)

Modalidad de obtención	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Padres, Hermanos, Tíos	57	25	27,9	27,9
Amigos propios	42	18,4	20,6	48,5
Conocidos propios	26	11,4	12,7	61,3
Conocidos de tus padres	17	7,5	8,3	69,6
Estudios	1	0,4	0,5	70,1
Cuenta propia	29	12,7	14,2	84,3
Agencia de empleo	3	1,3	1,5	85,8
Aviso en radio, tv, internet	12	5,3	5,9	91,7
Concurso o prueba	3	1,3	1,5	93,1
Beca o pasantía	7	3,1	3,4	96,6
Programa de trabajo ong	1	0,4	0,5	97,1
Otro	4	1,8	2	99,5
S/d	1	0,4	0,5	100
Total	204	89,5	100	
Inactivos	24	10,5		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 7 Mecanismos de acceso a primer empleo por sexo por departamento

Distribución mecanismos de acceso a primer empleo por sexo por departamento							
Sexo				Tipo de mecanismo		Total	
				No relacional	Relacional		
Masculino	Departamento	Montevideo	Frecuencia	14	40	54	
			%	25,90%	74,10%	100,00%	
		Maldonado	Frecuencia	9	25	34	
			%	26,50%	73,50%	100,00%	
	Total			Frecuencia	23	65	88
				%	26,10%	73,90%	100,00%
Femenino	Departamento	Montevideo	Frecuencia	18	36	54	
			%	33,30%	66,70%	100,00%	
		Maldonado	Frecuencia	16	41	57	
			%	28,10%	71,90%	100,00%	
	Total			Frecuencia	34	77	111
				%	30,60%	69,40%	100,00%
Total	Departamento	Montevideo	Frecuencia	32	76	108	
			%	29,60%	70,40%	100,00%	
		Maldonado	Frecuencia	25	66	91	
			%	27,50%	72,50%	100,00%	
	Total			Frecuencia	57	142	199
				%	28,60%	71,40%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 8 Distribución último contacto. Generador de posiciones

Conoces a alguien que sea	Último contacto (%)				Total Sí conoce	No conoce	Total
	Menos de una semana	Menos de un mes	Menos de seis meses	Menos de un año			
Dueño de taxi u ómnibus	11,8	9,2	9,2	7,9	38,2	61,8	100
Gerente, director/a de empresa privada o en el gobierno	21,5	12,7	5,3	3,5	43	57	100
Maestro de primaria o profesor de secundaria	36,4	14,5	11,4	10,1	72,4	27,6	100
Albañil, pintor o plomero	36,4	18,9	5,7	4,8	65,8	34,2	100
Administrativo de empresa privada	45,2	14	6,1	1,8	67,1	32,9	100
Mecánico, soldador, tornero	35,1	15,4	5,7	2,2	58,3	41,7	100
Obrero de fábrica	19,3	8,8	3,9	1,8	33,8	66,2	100
Alguien que sea dueño de tienda o pequeño comercio	41,7	15,8	6,6	3,9	68	32	100
Administrativo público	37,3	13,2	6,6	8,3	65,4	34,6	100
Título universitario	37,7	20,2	7	6,6	71,5	28,5	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 9 Distribución Cantidad de contactos según esquema de clase social de Torrado a siete categorías a partir del Generador de posiciones

Cantidad de contactos		Profesionales en función específica	Propietarios de pequeñas empresas y pequeños productores autónomos	Cuadros técnicos y asimilados	Empleados administrativos y vendedores	Trabajadores calificados	Trabajadores no calificados	Total
0	Frec	0	0	0	1	0	1	2
	% within n° contactos	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	0,00%	0,00%	0,90%	0,00%	3,80%	1,00%
1	Frec	0	0	1	1	0	2	4
	% within n° contactos	0,00%	0,00%	25,00%	25,00%	0,00%	50,00%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	0,00%	3,80%	0,90%	0,00%	7,70%	2,00%
2	Frec	0	3	0	3	2	4	12
	% within n° contactos	0,00%	25,00%	0,00%	25,00%	16,70%	33,30%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	27,30%	0,00%	2,70%	8,00%	15,40%	6,00%
3	Frec	0	0	3	4	4	2	13
	% within n° contactos	0,00%	0,00%	23,10%	30,80%	30,80%	15,40%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	0,00%	11,50%	3,60%	16,00%	7,70%	6,50%
4	Frec	0	1	1	17	1	3	23
	% within n° contactos	0,00%	4,30%	4,30%	73,90%	4,30%	13,00%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	9,10%	3,80%	15,30%	4,00%	11,50%	11,50%
5	Frec	1	2	5	19	5	4	36
	% within n° contactos	2,80%	5,60%	13,90%	52,80%	13,90%	11,10%	100,00%
	% within Torrado	100,00%	18,20%	19,20%	17,10%	20,00%	15,40%	18,00%
6	Frec	0	1	5	13	0	3	22
	% within n° contactos	0,00%	4,50%	22,70%	59,10%	0,00%	13,60%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	9,10%	19,20%	11,70%	0,00%	11,50%	11,00%
7	Frec	0	0	2	18	3	1	24
	% within n° contactos	0,00%	0,00%	8,30%	75,00%	12,50%	4,20%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	0,00%	7,70%	16,20%	12,00%	3,80%	12,00%
8	Frec	0	3	6	21	5	1	36
	% within n° contactos	0,00%	8,30%	16,70%	58,30%	13,90%	2,80%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	27,30%	23,10%	18,90%	20,00%	3,80%	18,00%
9	Frec	0	1	2	11	4	4	22
	% within n° contactos	0,00%	4,50%	9,10%	50,00%	18,20%	18,20%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	9,10%	7,70%	9,90%	16,00%	15,40%	11,00%
10	Frec	0	0	1	3	1	1	6
	% within n° contactos	0,00%	0,00%	16,70%	50,00%	16,70%	16,70%	100,00%
	% within Torrado	0,00%	0,00%	3,80%	2,70%	4,00%	3,80%	3,00%
Total	Frec	1	11	26	111	25	26	200
	% within n° contactos	0,50%	5,50%	13,00%	55,50%	12,50%	13,00%	100,00%
	% within Torrado	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 10 Distribución Cantidad de contactos según departamento a partir del Generador de posiciones

Cantidad de Contactos		Montevideo	Maldonado	Total
0	Frec	0	2	2
	% within n° contactos	0,00%	100,00%	100,00%
	% within departamento	0,00%	2,10%	0,90%
1	Frec	1	3	4
	% within n° contactos	25,00%	75,00%	100,00%
	% within departamento	0,80%	3,10%	1,80%
2	Frec	6	10	16
	% within n° contactos	37,50%	62,50%	100,00%
	% within departamento	4,60%	10,30%	7,00%
3	Frec	6	9	15
	% within n° contactos	40,00%	60,00%	100,00%
	% within departamento	4,60%	9,30%	6,60%
4	Frec	18	9	27
	% within n° contactos	66,70%	33,30%	100,00%
	% within departamento	13,70%	9,30%	11,80%
5	Frec	26	15	41
	% within n° contactos	63,40%	36,60%	100,00%
	% within departamento	19,80%	15,50%	18,00%
6	Frec	13	15	28
	% within n° contactos	46,40%	53,60%	100,00%
	% within departamento	9,90%	15,50%	12,30%
7	Frec	19	7	26
	% within n° contactos	73,10%	26,90%	100,00%
	% within departamento	14,50%	7,20%	11,40%
8	Frec	27	13	40
	% within n° contactos	67,50%	32,50%	100,00%
	% within departamento	20,60%	13,40%	17,50%
9	Frec	11	11	22
	% within n° contactos	50,00%	50,00%	100,00%
	% within departamento	8,40%	11,30%	9,60%
10	Frec	4	3	7
	% within n° contactos	57,10%	42,90%	100,00%
	% within departamento	3,10%	3,10%	3,10%
Total	Frec	131	97	228
	% within n° contactos	57,50%	42,50%	100,00%
	% within departamento	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 11 Distribución Cantidad de contactos según sexo a partir del Generador de posiciones

Cantidad de contactos		Masculino	Femenino	Total
0	Frec	1	1	2
	% within n° contactos	50,00%	50,00%	100,00%
	% within departamento	1,00%	0,80%	0,90%
1	Frec	1	3	4
	% within n° contactos	25,00%	75,00%	100,00%
	% within departamento	1,00%	2,40%	1,80%
2	Frec	7	9	16
	% within n° contactos	43,50%	56,30%	100,00%
	% within departamento	6,90%	7,10%	7,00%
3	Frec	4	11	15
	% within n° contactos	26,70%	73,30%	100,00%
	% within departamento	3,90%	8,70%	6,60%
4	Frec	10	17	27
	% within n° contactos	37,00%	63,00%	100,00%
	% within departamento	98,00%	13,50%	11,80%
5	Frec	16	25	41
	% within n° contactos	39,00%	61,00%	100,00%
	% within departamento	15,70%	19,80%	18,00%
6	Frec	8	20	28
	% within n° contactos	28,60%	71,40%	100,00%
	% within departamento	7,80%	15,90%	12,30%
7	Frec	12	14	26
	% within n° contactos	46,20%	53,80%	100,00%
	% within departamento	11,80%	11,10%	11,40%
8	Frec	23	17	40
	% within n° contactos	57,50%	42,50%	100,00%
	% within departamento	22,50%	13,50%	17,50%
9	Frec	15	7	22
	% within n° contactos	68,20%	31,80%	100,00%
	% within departamento	14,70%	5,60%	9,60%
10	Frec	5	2	7
	% within n° contactos	71,40%	28,60%	100,00%
	% within departamento	4,90%	1,60%	3,10%
Total	Frec	102	126	228
	% within n° contactos	44,70%	55,30%	100,00%
	% within departamento	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 12 Distribución Cantidad de contactos según nivel educativo alcanzado a partir del Generador de posiciones

Cantidad de contactos		Terciario	Secundario	Total
0	Frec			
	% within n° contactos			
	% within nivel educativo			
1	Frec	2	1	3
	% within n° contactos	66,70%	33,30%	100,00%
	% within nivel educativo	2,40%	1,60%	2,00%
2	Frec	6	4	10
	% within n° contactos	60,00%	40,00%	100,00%
	% within nivel educativo	7,10%	6,30%	6,80%
3	Frec	3	5	8
	% within n° contactos	37,50%	62,50%	100,00%
	% within nivel educativo	3,50%	7,90%	5,40%
4	Frec	11	3	14
	% within n° contactos	78,60%	21,40%	100,00%
	% within nivel educativo	12,90%	4,80%	9,50%
5	Frec	21	6	27
	% within n° contactos	77,80%	22,20%	100,00%
	% within nivel educativo	24,70%	9,50%	18,20%
6	Frec	12	7	19
	% within n° contactos	63,20%	36,80%	100,00%
	% within nivel educativo	14,10%	11,10%	12,80%
7	Frec	10	8	18
	% within n° contactos	55,60%	44,40%	100,00%
	% within nivel educativo	11,80%	12,70%	12,20%
8	Frec	12	13	25
	% within n° contactos	48,00%	52,00%	100,00%
	% within nivel educativo	14,10%	20,60%	16,90%
9	Frec	6	13	19
	% within n° contactos	31,60%	68,40%	100,00%
	% within nivel educativo	7,10%	20,60%	12,80%
10	Frec	2	3	5
	% within n° contactos	40,00%	60,00%	100,00%
	% within nivel educativo	2,40%	4,80%	3,40%
Total	Frec	85	63	148
	% within n° contactos	57,40%	42,60%	100,00%
	% within nivel educativo	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 13 Distribución cantidad de contactos por sexo a partir de Generador de posiciones

Distribución cantidad de contactos por sexo			
Cantidad de contactos	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
0	50,00%	50,00%	100,00%
1	33,30%	66,70%	100,00%
2	41,20%	58,80%	100,00%
3	26,70%	73,30%	100,00%
4	37,00%	63,00%	100,00%
5	39,00%	61,00%	100,00%
6	28,60%	71,40%	100,00%
7	46,20%	53,80%	100,00%
8	57,50%	42,50%	100,00%
9	68,20%	31,80%	100,00%
10	71,40%	28,60%	100,00%
Total	44,70%	55,30%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 14 Distribución cantidad de contactos por sexo a partir de Generador de posiciones

Distribución Mayor ISEI por sexo			
Mayor ISEI	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
0	50,00%	50,00%	100,00%
29	50,00%	50,00%	100,00%
30		100,00%	100,00%
34	25,00%	75,00%	100,00%
43	75,00%	25,00%	100,00%
54	54,50%	45,50%	100,00%
69	47,40%	52,60%	100,00%
70	54,50%	45,50%	100,00%
88	42,30%	57,70%	100,00%
Total	44,70%	55,30%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 15 Distribución distancia ISEI de contactos por sexo a partir de Generador de posiciones

Distribución distancia ISEI por sexo				
Distancia ISEI	Sexo		Total	
	Masculino	Femenino		
1	40,00%	60,00%	100,00%	
5		100,00%	100,00%	
9	100,00%		100,00%	
10	50,00%	50,00%	100,00%	
11	100,00%		100,00%	
15	50,00%	50,00%	100,00%	
19	33,30%	66,70%	100,00%	
20	50,00%	50,00%	100,00%	
24	100,00%		100,00%	
25	50,00%	50,00%	100,00%	
26	100,00%		100,00%	
30	25,00%	75,00%	100,00%	
31	66,70%	33,30%	100,00%	
34		100,00%	100,00%	
35		100,00%	100,00%	
40	33,30%	66,70%	100,00%	
41	71,40%	28,60%	100,00%	
45	60,00%	40,00%	100,00%	
46	62,50%	37,50%	100,00%	
49	33,30%	66,70%	100,00%	
54	16,70%	83,30%	100,00%	
58	36,40%	63,60%	100,00%	
59	36,50%	63,50%	100,00%	
64	58,60%	41,40%	100,00%	
Total	44,70%	55,30%	100,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 16 Distribución cantidad de empleos (desagregado)

Cantidad de empleos	Frecuencia	%
0	24	10,5
1	48	21,1
2	56	24,6
3	50	21,9
4 o más	50	21,9
Total	228	100

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011

Cuadro 17 *Categoría ocupacional para primer empleo*

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Empleado privado	175	76,8	85,8	85,8
Empleado público	10	4,4	4,9	90,7
Patrón con empleado	2	0,9	1	91,7
Patrón /socio	4	1,8	2	93,6
Familiar sin remuneración	2	0,9	1	94,6
Familiar con remuneración	11	4,8	5,4	100
Total	204	89,5	100	
No corresponde	24	10,5		
Total	228	100		

Fuente: Elaboración propia a partir de muestra PISA-L 2006-2011