



Universidad de la República

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Sociología

Trabajo de Tesis para acceder al título de Doctor en Sociología

## **El capital social en el Uruguay y la desigualdad social**

Autor: Rafael Ignacio Rey Fau

Tutor: Prof. Dr. Marcelo Boado

Mayo de 2021

*Dedico este trabajo a mis padres, Elena y José†*

## **Agradecimientos**

En primer lugar, el más profundo agradecimiento a mi tutor, Marcelo Boado, sin sus permanentes enseñanzas, así como su constante estímulo, esta tesis no hubiera sido posible.

También quiero agradecer el apoyo y el aliento de los compañeros del Departamento de Sociología, por sus permanentes consejos y comentarios sobre mi trabajo.

Parte de los avances de esta tesis se beneficiaron de las estancias de investigación en el Institut d'Estudis del Treball, Grup de Recerca en Educació i treball bajo la dirección del Dr. Pedro López-Roldán y el Dr. Rafael Merino (Investigadores Principales del Proyecto INCASI Universidad Autónoma de Barcelona), en el Equipo de Sociología de las Migraciones Internacionales (ESOMI) bajo la dirección de la Dra. Laura Oso (Investigadora Principal del Proyecto INCASI Universidad de La Coruña) y en el Departamento de Sociología (DS) bajo la dirección del Dr. Adolfo Marqués (Investigador Principal del Proyecto INCASI Universidad de Sevilla) en el contexto de la Red INCASI coordinada por el Dr. Pedro López-Roldán, un proyecto europeo que ha recibido financiación de la Unión Europea Horizonte 2020 programa de investigación e innovación bajo el Marie Skłodowska Curie GA No 691004.

## Resumen ejecutivo

En un contexto en el que el estudio de las desigualdades sociales se ha vuelto a instalar en las agendas de investigación, reintroducir el problema del capital social y colocarlo en el debate es la principal intención de este trabajo.

La investigación se sitúa en el marco de los estudios sobre el capital social individual y los mercados de trabajo. El capital social, un rasgo latente, producto de las relaciones entre las personas a través del que pueden obtenerse retornos instrumentales o expresivos. Este trabajo se centra en el estudio de la producción y los rendimientos del capital social, intentando explicar cómo los actores invierten en relaciones sociales a través de las que acceden a recursos diversos y ricos en rentabilidad esperada. El diseño de investigación plantea un modelo explicativo que parte del análisis de las desigualdades en el origen, indaga sobre la obtención de los activos de capital social y analiza sus impactos en el acceso al empleo, las rentas del trabajo y las trayectorias de clase. Se trabaja con datos propios, representativos de la población económicamente activa de tres ciudades de Uruguay: Maldonado, Montevideo y Salto. Se construye una escala de capital social utilizando los desarrollos metodológicos más reconocidos en la investigación internacional y se emplean distintas técnicas cuantitativas para dar cuenta de los objetivos y las hipótesis planteadas.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que el capital social es un atributo que, al igual que otros activos personales, se encuentra desigualmente distribuido, que tiene consecuencias sobre la búsqueda y acceso al empleo, y que impacta con efectos propios sobre los logros personales, al estudiarlo junto a otros activos de las personas.

**Palabras clave:** Capital social; Desigualdades sociales; Trayectorias de clase; Movilidad social; Búsqueda de empleo; Position generator

## **Executive Summary**

In a context in which the study of social inequalities has been reinstated in the research agendas, reintroducing the problem of social capital and placing it in the debate is the main intention of this work.

The research is situated within the framework of studies on individual social capital and labor markets. Social capital is a latent trait, a product of relationships between people through which instrumental or expressive returns can be obtained. This work focuses on the study of the production and returns of social capital, trying to explain how actors invest in social relationships through which they access diverse resources rich in expected profitability. The research design proposes an explanatory model that starts from the analysis of inequalities at origin, inquiries about obtaining social capital assets and analyzes their impacts on access to employment, work income and class trajectories. We work with our own data, representative of the economically active population of three cities in Uruguay: Maldonado, Montevideo, and Salto. A social capital index is constructed using the most recognized methodological developments in international research and different quantitative techniques are used to account for the objectives and hypotheses raised.

The results obtained allow us to affirm that social capital is an attribute that, like other personal assets, is unevenly distributed, that has consequences on the search and access to employment, and that impacts with its own effects on personal achievements, when studied in along with other people's assets.

*Keywords:* Social capital; Social inequalities; Class trajectories; Social Mobility; Job search; Position generator

## ÍNDICE GENERAL

<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
I.1. OBJETIVO GENERAL.....	1
I.2. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	2
I.3. LA ELECCIÓN DE LOS TERRITORIOS: LA CAPITAL DEL PAÍS Y DOS CAPITALES DEL INTERIOR ..	4
I.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	6
I.5. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	6
I.6. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO .....	7
<b>II. SOCIOLOGÍA Y CAPITAL SOCIAL: TRADICIÓN, MÉTODO Y RENOVACIÓN.....</b>	<b>11</b>
II.1. INTRODUCCIÓN.....	11
II.2. EL ENFOQUE CLÁSICO: DURKHEIM Y SIMMEL.....	12
II.3. ORÍGENES RECIENTES .....	14
II.4. HABITUS Y CAPITAL SOCIAL: UN ENFOQUE ESTRUCTURALISTA.....	16
II.5. LA FUERZA DE LOS LAZOS DÉBILES: LA ESTRUCTURA SOCIAL OBJETANDO LA RACIONALIDAD DEL MERCADO.....	21
II.6. LOS APORTES DE LIN .....	26
II.7. EL ESQUEMA CONCEPTUAL DE BURT .....	30
II.8. EL CAPITAL SOCIAL COMUNITARIO: EL ENFOQUE DE PUTNAM.....	31
II.9. ECONOMÍA, RACIONALIDAD Y CAPITAL SOCIAL .....	33
II.10. LA SÍNTESIS DE COLEMAN ENTRE SOCIOLOGÍA Y ECONOMÍA .....	35
II.11. OBLIGACIONES Y EXPECTATIVAS.....	37
II.12. EL CAPITAL SOCIAL Y SUS RETORNOS .....	38
II.13. LOS ANTECEDENTES EN AMÉRICA LATINA Y URUGUAY.....	42
II.14. CAPITAL SOCIAL Y GÉNERO .....	46
II.15. CAMINO A LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	47
II.16. EL POSITION GENERATOR.....	51
II.17. EL ÍNDICE APLICADO EN EL POSITION GENERATOR .....	52
II.18. A MODO DE CONCLUSIÓN.....	53
<b>III. MODELO DE ANÁLISIS, HIPÓTESIS Y DATOS EMPLEADOS .....</b>	<b>55</b>
III.1. MODELO DE ANÁLISIS.....	55
III.2. HIPÓTESIS.....	60
III.3. DATOS Y MÉTODOS.....	62
III.3.1. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN .....	62
III.3.2. DISEÑO MUESTRAL .....	63
III.3.3. PONDERACIÓN .....	68
III.3.4. PRINCIPALES VARIABLES .....	68
III.3.5. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL .....	71
III.3.6. EL ESQUEMA DE CLASES UTILIZADO .....	75
III.3.7. LA EDUCACIÓN .....	77
III.3.8. LA DIMENSIÓN TEMPORAL: LA EDAD, EL PERÍODO Y LAS COHORTES.....	79
<b>IV. LA POBLACIÓN ESTUDIADA.....</b>	<b>81</b>
IV.1. VARIABLES DE BASE.....	81
IV.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEOS.....	86
IV.3. LAS CLASES SOCIALES .....	90
<b>V. LA ESCALA DE CAPITAL SOCIAL.....</b>	<b>91</b>
V.1. EL MÉTODO DE CONSTRUCCIÓN DE LA ESCALA DE CAPITAL SOCIAL .....	93
V.2. LA ESCALA DE CAPITAL SOCIAL PARA EL CASO URUGUAYO.....	95
V.3. ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES DEL GENERADOR DE POSICIONES .....	98
V.4. DISTRIBUCIÓN DE LA ESCALA DE CAPITAL SOCIAL.....	102
V.5. CONCLUSIONES .....	108
<b>VI. LA OBTENCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....</b>	<b>112</b>
VI.1. DETERMINANTES DEL CAPITAL SOCIAL.....	113
VI.2. CONCLUSIONES .....	118
<b>VII. BÚSQUEDA DE EMPLEO Y CAPITAL SOCIAL .....</b>	<b>121</b>

VII.1.	INTRODUCCIÓN.....	121
VII.2.	EL ACCESO AL PRIMER EMPLEO .....	122
VII.3.	EL EMPLEO ACTUAL.....	126
VII.4.	DETERMINANTES DE LOS MECANISMOS DE ACCESO.....	129
VII.4.1.	EL ACCESO AL PRIMER EMPLEO.....	131
VII.4.2.	EL MODELO SELECCIONADO Y LOS MECANISMOS DE ACCESO AL PRIMER EMPLEO .....	133
VII.4.3.	EL ACCESO AL EMPLEO ACTUAL.....	135
VII.5.	CONCLUSIONES .....	139
<b>VIII.</b>	<b>LOS RETORNOS DEL CAPITAL SOCIAL .....</b>	<b>143</b>
VIII.1.	EL CAPITAL SOCIAL Y LOS INGRESOS PERSONALES .....	144
VIII.2.	EL CAPITAL SOCIAL Y LAS TRAYECTORIAS DE CLASE.....	152
VIII.3.	CONCLUSIONES .....	162
<b>IX.</b>	<b>CONCLUSIONES GENERALES .....</b>	<b>165</b>
IX.1.	LA PERSPECTIVA TEÓRICA .....	165
IX.2.	EL MODELO ANALÍTICO PRESENTADO .....	167
IX.3.	LA ESCALA DE CAPITAL SOCIAL .....	167
IX.4.	LA OBTENCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL .....	168
IX.5.	LOS MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO .....	170
IX.6.	EL IMPACTO DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS LOGROS PERSONALES .....	172
<b>X.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>175</b>
<b>XI.</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>182</b>
XI.1.	CUESTIONARIO EMOTE.....	183

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1.1.: POSICIONES DE LOS DEPARTAMENTOS SELECCIONADOS EN LOS <i>RANKINGS</i> DE DESARROLLO HUMANO (IDH), PARTICIPACIÓN EN EL PBI, PBI PER CÁPITA 1991-2011 .....	5
CUADRO 1.2.: PORCENTAJE DE POBLACIÓN OCUPADA, DESOCUPADA E INACTIVA DE LOS DEPARTAMENTOS SELECCIONADOS EN EL AÑO 2012.....	5
CUADRO 2.1.: <i>RESOURCE GENERATOR</i> EMPLEADO EN BELORUSIA .....	48
CUADRO 3.1.: MARCO MUESTRAL, MUESTRA DISEÑADA Y MUESTRA RELEVADA PARA LA EMOTE EN MONTEVIDEO, 2010 .....	65
CUADRO 3.2.: MARCO MUESTRAL, MUESTRA DISEÑADA Y MUESTRA RELEVADA PARA LA EMOTE EN SALTO, 2011.....	66
CUADRO 3.3.: MARCO MUESTRAL, MUESTRA DISEÑADA Y MUESTRA RELEVADA PARA LA EMOTE EN MALDONADO, 2012.....	67
CUADRO 3.4.: MARCO MUESTRA, MUESTRA Y PONDERADORES .....	68
CUADRO 3.5.: VARIABLES DE BASE RELEVADAS.....	69
CUADRO 3.6.: GENERADOR DE POSICIONES .....	72
CUADRO 3.7.: EN ESTE MÓDULO QUEREMOS REPASAR OTROS ASPECTOS DE SU CARRERA LABORAL. LE PREGUNTAREMOS CÓMO LLEGÓ A LOS EMPLEOS DE LOS QUE YA HABLAMOS. POR CUÁL MÉTODO HA OBTENIDO.....	74
CUADRO 3.8.: SOLO PARA QUIENES RESPONDEN POR “FAMILIARES, HERENCIAS, AMIGOS O CONOCIDOS” (OPCIONES DE LA 1 A LA 6) EN LA PREGUNTA ANTERIOR. ESE VÍNCULO QUE LE AYUDÓ A CONSEGUIR... ..	74
CUADRO 3.9.: SOLO PARA QUIENES RESPONDEN “FAMILIARES, HERENCIAS, AMIGOS O CONOCIDOS” EN LA PREGUNTA 54. PODRÍA USTED INDICAR QUÉ RELACIÓN TENÍA ESA PERSONA CON... (POR FAVOR MARCAR SOLO LA OPCIÓN MÁS IMPORTANTE EN CADA CASO).....	75
CUADRO 3.10.: ESQUEMA DE CLASES DE ERIKSON, GOLDTHORPE Y PORTOCARERO (EGP).....	77
CUADRO 3.11.: CODIFICACIÓN DE LOS NIVELES CINE (PRIMER DÍGITO) .....	78
CUADRO 3.12.: CODIFICACIÓN DE LA EDUCACIÓN URUGUAYA EN EMOTE SEGÚN CINE-A .....	78
CUADRO 4.1.: CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS (1) .....	81
CUADRO 4.2.: CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS (2) .....	82
CUADRO 4.3.: CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR DE ORIGEN (1).....	83
CUADRO 4.4.: CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR DE ORIGEN (2).....	84
CUADRO 4.5.: PRIMER EMPLEO (1) .....	86
CUADRO 4.6.: PRIMER EMPLEO (2) .....	87

CUADRO 4.7.: EMPLEO ACTUAL (1) .....	88
CUADRO 4.8.: EMPLEO ACTUAL (2) .....	89
CUADRO 4.9.: ESQUEMA DE CLASE EGP.....	90
CUADRO 5.1.: <i>POSITION GENERATOR</i> VERSIÓN DE LIN, FU Y HSUNG .....	92
CUADRO 5.2.: <i>POSITION GENERATOR</i> DE LA EMOTE.....	96
CUADRO 5.3.: CORRELACIONES ENTRE INDICADORES DE CAPITAL SOCIAL .....	99
CUADRO 5.4.: KMO Y PRUEBA DE BARTLETT .....	100
CUADRO 5.5.: VARIANZA EXPLICADA.....	101
CUADRO 5.6.: ANÁLISIS FACTORIAL RESULTANTE.....	101
CUADRO 5.7.: ESCALA DE CAPITAL SOCIAL. MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DISPERSIÓN.....	102
CUADRO 5.8.: DISTRIBUCIÓN DE LA ECS SEGÚN CLASE SOCIAL DE ORIGEN Y ACTUAL .....	102
CUADRO 5.9.: DISTRIBUCIÓN DE LA ECS SEGÚN AÑOS DE ESTUDIO DEL HOGAR DE ORIGEN Y ACTUAL....	103
CUADRO 5.10.: DISTRIBUCIÓN DE LA ECS SEGÚN SEXO, EDAD Y CIUDADES .....	103
CUADRO 5.11.: TEST DE TUKEY PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL.....	104
CUADRO 5.12.: TEST DE TUKEY PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL.....	105
CUADRO 5.13.: TEST DE TUKEY PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL.....	106
CUADRO 5.14.: TEST DE TUKEY PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL.....	107
CUADRO 5.15.: TEST DE GAMES-HOWEL PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL .....	107
CUADRO 5.16.: TEST DE GAMES-HOWEL PARA MEDIAS DE CAPITAL SOCIAL .....	108
CUADRO 6.1.: MATRIZ DE CORRELACIONES DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN LOS MODELOS .....	114
CUADRO 6.2.: MODELOS DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE: COEFICIENTES Y ERRORES ESTÁNDARES .....	115
CUADRO 6.3.: DETERMINANTES DEL CAPITAL SOCIAL, MODELO SELECCIONADO .....	118
CUADRO 7.1.: VARIABLES INCLUIDAS EN EL MODELO SEGÚN MECANISMO DE ACCESO AL PRIMER EMPLEO.....	122
CUADRO 7.2.: CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTACTOS PERSONALES.....	125
CUADRO 7.3.: VARIABLES INCLUIDAS EN EL MODELO SEGÚN MECANISMO DE ACCESO AL EMPLEO ACTUAL... ..	127
CUADRO 7.4.: CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTACTOS PERSONALES (%).....	129
CUADRO 7.5.: MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS.....	131
CUADRO 7.6.: AJUSTE DEL MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA EL ACCESO AL PRIMER EMPLEO.....	132
CUADRO 7.7.: DETERMINANTES DEL ACCESO AL PRIMER EMPLEO USANDO CAPITAL SOCIAL. MODELO SELECCIONADO .....	133
CUADRO 7.8.: CORRELACIONES ENTRE VARIABLES EXPLICATIVAS.....	136
CUADRO 7.9.: AJUSTE DEL MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA EL ACCESO AL EMPLEO ACTUAL....	137
CUADRO 7.10.: DETERMINANTES DEL ACCESO AL EMPLEO ACTUAL USANDO CAPITAL SOCIAL. MODELO SELECCIONADO .....	138
CUADRO 8.1.: MATRIZ DE CORRELACIONES DE LAS VARIABLES A INCLUIR EN LA REGRESIÓN LINEAL .....	146
CUADRO 8.2.: REGRESIÓN MCO SOBRE <i>LOGARITMO DEL INGRESO</i> .....	147
CUADRO 8.3.: MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES ENDÓGENAS Y LA VARIABLE INSTRUMENTAL .....	150
CUADRO 8.4.: REGRESIÓN MCO SOBRE <i>LOGARITMO DEL INGRESO</i> , CON VARIABLE INSTRUMENTAL <i>EDUCACIÓN DEL HOGAR DE ORIGEN</i> EN EL <i>CAPITAL SOCIAL</i> Y OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS.....	151
CUADRO 8.5.: TABLA DE MOVILIDAD Y VARIABLE RESULTANTE: TRAYECTORIAS DE CLASE A PARTIR DE POSICIONES DE CLASE DE PADRES E HIJOS .....	155
CUADRO 8.6.: TABLA DE FRECUENCIAS, VARIABLE TRAYECTORIAS DE CLASE .....	156
CUADRO 8.7.: PORCENTAJES O MEDIAS DE LAS VARIABLES INCLUIDAS EN EL MODELO SEGÚN DIFERENTES TRAYECTORIAS DE CLASE.....	156
CUADRO 8.8.: MATRIZ DE CORRELACIONES.....	158
CUADRO 8.9.: MODELOS PROBIT ORDINAL CON VARIABLE DEPENDIENTE: <i>TRAYECTORIAS DE CLASE</i> .....	159
CUADRO 8.10.: MODELO PROBIT ORDINAL CON VARIABLE DEPENDIENTE: <i>TRAYECTORIAS DE CLASE</i> Y CON VARIABLE INSTRUMENTAL: <i>EDUCACIÓN (ORIGEN)</i> EN EL <i>CAPITAL SOCIAL</i> Y OTRAS VARIABLES EXPLICATIVAS	161

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 5.1.: DIAGRAMA DE DISPERSIÓN MATRICIAL .....	99
GRÁFICO 5.2.: CAPITAL SOCIAL SEGÚN CLASES SOCIALES .....	109
GRÁFICO 5.3.: CAPITAL SOCIAL SEGÚN AÑOS DE EDUCACIÓN.....	110
GRÁFICO 7.1.: MECANISMOS DE ACCESO AL PRIMER EMPLEO .....	124

GRÁFICO 7.2.: MECANISMOS DE ACCESO AL EMPLEO ACTUAL .....	128
---	-----

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 2.1: MODELO ANALÍTICO DE LIN .....	30
FIGURA 3.1.: OBTENCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y RETORNOS ESPERADOS .....	56
FIGURA 3.2.: ACCESO AL EMPLEO Y MOVILIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL .....	59
FIGURA 6.1.: FRAGMENTO DEL MODELO DE ANÁLISIS: DETERMINANTES DEL CAPITAL SOCIAL .....	112
FIGURA 8.1.: ESQUEMA DE ANÁLISIS EN RELACIÓN CON LAS RENTAS DEL TRABAJO.....	144
FIGURA 8.2.: MODELO ANALÍTICO PARA EXPLICAR EL EFECTO SOBRE LAS TRAYECTORIAS DE CLASE .....	153
FIGURA 9.1.: RESULTADOS DE MODELO ANALÍTICO PROPUESTO.....	167

# **I. Introducción**

## **I.1. Objetivo general**

El propósito de este trabajo es analizar la distribución del capital social individual en el Uruguay contemporáneo, cómo se obtiene, el modo en que se utiliza para acceder al empleo, el cometido que desempeña en el desarrollo de las trayectorias de clase y cómo impacta en las rentas del trabajo. Para ello se estudia a la población económicamente activa de tres ciudades de Uruguay: Montevideo, la capital del país y dos ciudades del interior: Maldonado y Salto, a partir de la Encuesta de movilidad ocupacional y trayectorias educativas (EMOTE) que se relevó entre los años 2010 y 2012.

El capital social como categoría conceptual para representar los activos con que cuentan los sujetos a partir de sus redes personales tiene una serie de antecedentes internacionales muy importantes, tanto en el plano de la reflexión teórica, como a través de diversos estudios empíricos. Sin embargo, en Uruguay no ha sido de las cuestiones más trabajadas desde las ciencias sociales, aunque hay algunos antecedentes a destacar, como los trabajos pioneros de Boado, Prat y Filardo (1996), Filardo (1999), que abordan esta dimensión en relación con los mercados de empleo, el estudio de Kaztman (1999) sobre activos y estructura de oportunidades que introduce el concepto de capital social comunitario para los estudios sobre pobreza, el extenso trabajo de Boado (2008) que incorpora la perspectiva del capital social en sus estudios de movilidad social y la tesis de grado de Rey (2004) que analiza la inserción laboral de los médicos, integrando el concepto de capital social individual al análisis.

La desigualdad social es uno de los problemas de investigación clásicos en sociología. En este trabajo se parte del presupuesto de que la desigualdad en la distribución de las diferentes formas de capital, como el capital humano o el capital financiero, genera desigualdad en la distribución de capital social y viceversa. Además, la acumulación en investigación social muestra la importancia de las redes sociales y el capital social en múltiples aspectos de la vida de las personas. Por ejemplo, algunos estudios apuntan a la importancia de las redes sociales para lograr grandes objetivos en la vida como salir adelante en la carrera laboral, encontrar un trabajo o una casa, pero también para mantenerse saludable o recibir apoyo en problemas cotidianos y personales. Sin embargo, aunque el valor de las redes sociales para proporcionar

capital social a los sujetos y a las comunidades y, como consecuencia, mejorar el bienestar social, se ha puesto en evidencia a través de una serie de estudios internacionales, es necesario explorar con mayor profundidad qué factores inciden en la conformación del capital social, y de qué modo impacta en el bienestar de las personas, en especial para el caso uruguayo.

## **I.2. Delimitación del objeto de estudio**

La propuesta de investigación que se presenta apunta al estudio del capital social y su importancia en relación con el empleo en Uruguay. Siguiendo a Nan Lin, entendemos por capital social a todos aquellos recursos sociales, tales como las relaciones interpersonales, integrados en la estructura social, a los que se tiene acceso y son movilizados en acciones intencionales (2009: 29).

Si bien se reconoce el principio de “agencia humana”, es decir, que el individuo construye activamente su curso de vida a medida que toma decisiones y actúa, estas ocurrirán siempre dentro de las oportunidades y restricciones que impone el contexto histórico y social en el que se está inmerso.

El estudio de las redes y el capital sociales tiene una considerable tradición en sociología, autores como Bourdieu (1987), Coleman (1990), Granovetter (1973), Burt (2005) o Lin (2001), entre otros, reflexionan y aportan evidencia acerca de la relevancia de las redes sociales en la conformación del capital social y en su impacto en diferentes procesos sociales.

Los estudios sobre el capital social pueden agruparse en dos grandes enfoques: por una parte, la perspectiva de Coleman (1994), Bourdieu (1998), Granovetter (1974) y Lin (2001), que lo abordan desde una posición estructural, frente a la mirada de Putnam (1993) que lo asimila a una suerte de “virtud cívica”. Este trabajo se decanta por la primera de las posiciones, el enfoque estructural, reconociendo que en su interior conviven orientaciones muy diferentes, por ejemplo, Coleman se posiciona desde el individualismo metodológico y Bourdieu desde el estructuralismo constructivista.

Pero es Nan Lin quien realiza los más importantes aportes a la conceptualización del capital social.

Lin (2001) se propone contribuir a la elaboración de una teoría sobre capital social y redes para señalar la potencialidad de los recursos relacionales (capital social), al igual que ocurre

con los recursos personales (educación, patrimonio, experiencia), en la consecución de logros individuales. Las personas tienden a mantener vínculos con individuos a los que consideran sus semejantes, de acuerdo con su posición social o por sus estilos de vida, a este tipo de relaciones Lin las denomina relaciones sociales homófilas. Con ellas se intenta reforzar la identidad y el reconocimiento, por tanto, es posible acceder a determinados recursos propios de esa red. Ahora bien, del mismo modo es posible observar relaciones heterófilas, que suelen ser menos frecuentes que las anteriores. Si bien estas relaciones se producen con individuos más alejados de los círculos próximos, no por ello dejan de ser instrumentales para la consecución de determinados logros personales, entre otros y muy especialmente el acceso al empleo puede ser uno de ellos. Por tanto, el lazo débil no es necesariamente opuesto al fuerte, sino que puede resultar muy útil en determinados casos para superar un vacío estructural. En este planteamiento hay una cierta convergencia con Granovetter (1973), aunque subyace una diferencia sustantiva, mientras que para Lin, el *nonkin ties* (aquel vínculo que no pertenece al grupo familiar) representa la conexión con un individuo alejado del núcleo relacional del sujeto, pero que no es un agente extraño o esporádico, en cambio para Granovetter el *weak ties* (lazo débil) es un vínculo esporádico, desprovisto de cargas psicológicas, y que esencialmente permite el acceso a información estratégica. Se trataría de una teoría de acceso a la información más que una hipótesis acerca de la importancia de los lazos débiles, de acuerdo con la lectura de Lin.

La presencia de lazos débiles en un entramado de relaciones sociales donde predominan los lazos fuertes se explicaría por el “principio de búsqueda del prestigio” (Laumann, 1973), que sostiene que los sujetos tienden a buscar relaciones con individuos más prestigiosos que ellos, que se ubican en posiciones sociales superiores a través de los que intentan acceder a recursos de capital social que les permitan obtener logros personales. De acuerdo con este principio, los individuos situados en zonas intermedias de la estructura social tendrían mayores probabilidades de contar con relaciones heterófilas en ambos sentidos de la pirámide.

Lin (2001: 99-124) estudió la desigualdad social en las sociedades urbanas de China, analizando el impacto del capital social y del capital humano. Partió de la hipótesis que un déficit de capital social contribuiría a ampliar la brecha de la desigualdad social. La inequidad se expresa de dos formas, en términos de déficit de capital y déficit de retornos. A tales efectos, Lin emplea el *position generator*, instrumento que permite recuperar un conjunto de contactos significativos del entrevistado, identificados de acuerdo con su posición ocupacional. Con esa

información establece una escala de capital social, que, junto a otras dimensiones relevantes, contribuiría a explicar el logro de estatus o las rentas del trabajo.

En suma, en este trabajo se parte de la premisa de que el capital social consiste en un conjunto de recursos insertos en las redes sociales en los que se puede invertir cuando los actores desean incrementar la probabilidad de éxito en sus acciones (Lin, 2001:24). Tanto la inversión en capital social, como las probabilidades de éxito a partir de su empleo, serán el motivo de este trabajo, a partir de la observación de una muestra representativa de la población económicamente activa de tres ciudades de Uruguay: Maldonado, Montevideo y Salto.

### **I.3. La elección de los territorios: la capital del país y dos capitales del interior**

Para afrontar la puesta en marcha de esta investigación sobre capital social en Uruguay, el proyecto EMOTE 2010-2012, de donde provienen los datos de este trabajo, exploró la movilidad social, las trayectorias educativas y el capital social, replicando la muestra que se había diseñado en 1996 y 2000, en el primer estudio uruguayo sobre movilidad y capital social, continuado los estudios iniciados en esa oportunidad. Aquella muestra, al igual que esta, incorporó tres ciudades capitales con características sustantivamente diferentes: Maldonado, Montevideo y Salto, dándole continuidad a los estudios iniciados en 1996.

Además, el trabajo de Boado (2008) sobre movilidad social, antecedente directo del presente estudio, dedica buena parte del estudio a analizar el capital social en estas tres ciudades. Es por ello por lo que resulta adecuado y oportuno continuar empleando estos tres conglomerados urbanos para llevar adelante el estudio.

Montevideo es la capital del país donde casi el 99% de la población vive en áreas urbanas, y concentra el 38,53% de la población de Uruguay (INE, 2012). Además, de las 19 ciudades capitales del país, es la que genera mayor PBI, con un 50,3% del total y se encuentra en el segundo lugar con relación al PBI per cápita (Cuadro 1.1.). También es la que presenta mejores indicadores de desarrollo humano y mayores niveles de actividad: el 53,7% de su población es económicamente activa (Cuadro 1.2.). Las ciudades de Maldonado y Salto fueron seleccionadas por el dinamismo que han demostrado en las últimas décadas. Ciudades sin grandes industrias, pero con un destacado crecimiento económico y desarrollo social. Maldonado cuenta con una

importante actividad turística e inmobiliaria. Salto, por su parte, se destaca por contar con un sector agroexportador muy pujante y modernizado.

**Cuadro 1.1.: Posiciones de los departamentos seleccionados en los *rankings* de Desarrollo Humano (IDH), participación en el PBI, PBI per cápita 1991-2011**

	1991	1996	2000	2006	2011
IDH					
Maldonado	3	2	3	4	4
Montevideo	1	1	1	1	1
Salto	11	14	16	15	10
% PBI					
Maldonado	4	3	3	3	4
Montevideo	1	1	1	1	1
Salto	5	5	5	7	7
PBI/pc					
Maldonado	2	2	2	4	4
Montevideo	1	1	1	1	3
Salto	15	15	16	14	14

Fuente: Boado (2008), INE (2019), OPP/OTU (2019).

**Cuadro 1.2: Porcentaje de población ocupada, desocupada e inactiva de los departamentos seleccionados en el año 2012**

Departamentos	Menores de 14 años	Ocupados	Desocupados	Inactivos	Total
Montevideo	18,5	50,2	3,5	27,8	100
Maldonado	20,4	50,2	2,5	26,9	100
Salto	22,7	43,1	3,6	30,7	100
Total país	20,2	47,8	3,1	28,9	100

Fuente: OPP/OTU (2019).

En Maldonado se consolidó en los últimos 60 años un proceso de urbanización muy destacado, y una concentración de la PEA en el sector terciario de la economía. Esto es el resultado de la demanda de servicios turísticos e inversiones inmobiliarias, de tal magnitud que ha alterado por completo la estructura social del departamento. El conglomerado urbano integrado por Maldonado y Punta del Este concentra población en niveles similares a los de Montevideo. Como muestra el Cuadro 1.1., el departamento de Maldonado está en los primeros

lugares de desarrollo de los departamentos del país, ha estado entre el 2.º y el 4.º lugar del *ranking* de desarrollo humano; entre el 3.º y 4.º lugar de participación del PBI; entre el 2.º y el 4.º de PBI per cápita de todos los departamentos del país.

En Salto, también se ha producido una concentración urbana en las últimas décadas, que responde a la consolidación de un proceso de transformación agroindustrial para la exportación de frutas, a la expansión de los servicios turísticos, y a los procesos de reconversión de los pequeños productores agrícolas, sin dejar de lado la tradicional impronta ganadera del departamento. Los datos más relevantes de Salto son: el tamaño estable de la PEA en los últimos cuatro censos y el creciente número de inactivos; la tasa de actividad femenina más baja del país, y la relocalización urbana de la mayoría de la PEA agrícola departamental (Riella y Tubío, 1997; Boado, 2008; OPP/OTU, 2019). Como muestra Cuadro 1.1., entre 1991 y la fecha de la encuesta, estuvo entre el 10.º y el 16.º lugar en el índice de desarrollo humano por departamento; entre el 3.º y el 4.º en la participación del PBI del país; y entre el lugar 14.º y el 16.º del PBI per cápita de todos los departamentos del país (Boado, 2008; OPP/OTU, 2019).

#### **I.4. Objetivos específicos**

Partiendo de los objetivos generales que se presentaron, se desprenden una serie de objetivos específicos que puntualizan los propósitos planteados.

Con relación a cómo se obtiene capital social, el primer objetivo específico será analizar su distribución; para ello será necesario estimar su densidad entre los entrevistados, analizando sus redes personales: su amplitud, su heterogeneidad y las características socio ocupacionales de sus contactos. Para este objetivo será ineludible establecer un baremo en torno a la cantidad de capital social que dispone cada sujeto. Como se ha advertido, establecer una medida para el capital social es otra de las intenciones del trabajo, tanto en términos descriptivos como también para el análisis del impacto de este en los logros personales. Para ello se empleará el *position generator*, una técnica desarrollada originalmente por Lin y Dumin (1986) con el objetivo teórico-metodológico de construir una escala que permita mensurar adecuadamente el capital social disponible para una determinada población.

A su vez, un segundo objetivo específico complementa el anterior, haciendo foco en el análisis de los factores que inciden en la obtención del capital social, y de qué forma contribuyen a incrementar su disponibilidad entre la población objetivo.

Un tercer objetivo específico, en referencia al uso del capital social para acceder al empleo, será identificar la naturaleza de los mecanismos utilizados para la obtención de los empleos: mecanismos formales o de capital social, haciendo especial énfasis en el análisis de los eventos en los que se registra uso de capital social, ordenándolo y comparándolo entre lazos fuertes y débiles, siguiendo la propuesta original de Granovetter (1973) y la de Lin (2001), así como una descripción pormenorizada de los contactos de los entrevistados que fueron movilizados para el acceso a los empleos.

El cuarto objetivo específico será identificar los determinantes para el uso de uno u otro mecanismo, aquellos factores que contribuyen a que los solicitantes de empleo terminen consiguiendo trabajo a través de uno u otro mecanismo.

El quinto objetivo específico, también en relación con los retornos esperados del capital social, está orientado a estudiar la contribución específica del capital social a las rentas del trabajo, junto a otros factores como la educación, la experiencia y el sexo.

También en relación con los retornos del capital social, se desprende un sexto objetivo específico: determinar el impacto del capital social sobre las trayectorias de clase, en el marco de la movilidad social intergeneracional.

## **I.5. Preguntas de investigación**

Cuatro preguntas orientan este trabajo: (1) ¿Cómo se distribuye el capital social entre la población a estudio?, (2) ¿Qué factores facilitan la obtención capital social?, (3) ¿Quiénes recurren al capital social para conseguir empleo y quiénes acuden a mecanismos formales? y (4) ¿Qué efectos tiene el capital social sobre los logros personales y socio ocupacionales?

Considerando las particularidades del objeto de estudio: población económicamente activa y residente en tres entornos urbanos, Maldonado, Montevideo y Salto, las interrogantes principales serán desagregadas en tres bloques de preguntas subordinadas.

En el primer bloque, que refiere la obtención del capital social, las interrogantes se derivan de la siguiente manera: ¿Cómo puntúan en la escala del *position generator* los integrantes de la muestra en función de su origen social y de sus características sociodemográficas? ¿Qué influencia tiene el origen social en la conformación del capital social? ¿Cuánto aporta la educación, el sexo, la edad y la ciudad de residencia en la magnitud del capital social obtenido?

En el segundo bloque interesa abordar el uso del capital social para acceder al empleo: ¿Qué características diferencian a quien consigue empleo a través de su capital social, frente a los que recurren a los mecanismos formales? ¿El uso de uno u otro mecanismo está determinado por la clase social a la que se pertenece, la educación, el sector de actividad al que se accede, la edad de ingreso al mercado de trabajo o el lugar de residencia? ¿Se aprecian diferencias entre el acceso al primer empleo y el empleo actual relacionadas con los mecanismos de acceso?

Finalmente, el tercer bloque se concentra en analizar los efectos del capital social sobre logros individuales relevantes: las trayectorias de clase y los ingresos personales. ¿Atenúa o especifica el capital social el impacto de la educación, la experiencia laboral y el sexo, sobre las rentas del trabajo? ¿Resulta significativo y aporta efectos propios el capital social sobre las trayectorias exitosas de clase?

## **I.6. Estructura y contenido del trabajo**

En el Capítulo II se despliegan los antecedentes teóricos del trabajo, organizados de la siguiente manera, en primer lugar se puntualiza la perspectiva de los autores clásicos: Durkheim y Simmel, en el entendido que son ellos, aunque desde posiciones teóricas distintas, quienes conceptualizaron esquemas teóricos que representaban a lo que posteriormente, en sociología, se denomina capital social. A continuación, se presentan los conceptos de Pierre Bourdieu, que es uno de los primeros autores que desde la sociología comienza a emplear esta categoría conceptual, analizando los efectos del capital social sobre la consolidación de las élites. Seguidamente, se expone el planteamiento de Max Granovetter, otro importante autor que hace referencia al capital social, con dos destacados trabajos: *The strength of weak ties* (1973) y *Getting a Job a study of contacts and careers* (1995, 1974). En ese apartado se intenta dar cuenta de sus aportes y su relevancia, en especial la noción de *strong ties* y *weak ties*. A continuación se exponen las principales ideas de Nan Lin, uno de los sociólogos más destacados en el estudio del capital social, con una extensa producción, que aporta evidencia sobre la potencialidad que presenta esta dimensión sociológica. Buena parte de sus planteos se retoman en este trabajo. También se incorporan las contribuciones de Ronald Burt. Posteriormente se analizan los desarrollos de la economía clásica y el enfoque de James Coleman, otro referente en los estudios sobre capital social. Finalmente, se menciona la perspectiva de Robert Putnam, cuyo enfoque no es el que adopta este trabajo, pero se entiende necesario puntualizar su punto de vista.

En la segunda parte del Capítulo II se presentan algunos antecedentes de América Latina y de Uruguay, entre otros, los trabajos Filgueira y Geneletti (1981), Lomnitz (1994), Arriagada (2005), Espinoza (2002), Boado (2008) y Rey (2004).

En un tercer momento del Capítulo II, se abordan los antecedentes acerca de la medición del capital social, en donde se hace énfasis en la propuesta de medición por la que se decanta este trabajo, el *position generator* propuesto por Lin y Dumin, (1986) y Lin, Fu y Hsung, (2001).

Para finalizar, en el Capítulo II se analizan conceptualmente los posibles retornos del capital social: el acceso al empleo y las rentas del trabajo, y los efectos sobre las trayectorias de clase y la movilidad social intergeneracional, también la relación entre capital social y género.

En el Capítulo III se presenta el conjunto de hipótesis y el modelo conceptual elaborado a partir de las conclusiones del Capítulo II. Seguidamente, se fundamenta la pertinencia del empleo de los datos de la Encuesta de movilidad ocupacional y trayectorias educativas (EMOTE) para abordar el problema de investigación y dar cuenta de las hipótesis. Se presenta el modelo muestral utilizado, sus resultados y la ponderación necesaria para trabajar con todo el conjunto de datos. Finalmente se exponen las definiciones de las variables relevadas.

En el Capítulo IV se describe el comportamiento de las variables empleadas, las características de los empleos analizados y la distribución de la población estudiada en el esquema de clases.

En el Capítulo V se detalla la propuesta de medición del capital social a través del *position generator*, los resultados obtenidos a partir del análisis de los datos muestrales y la distribución de la escala resultante.

En el Capítulo VI se analizan los factores determinantes para la obtención del capital social, se considera el origen social, las variables sociodemográficas, la educación y el lugar de residencia.

Los contenidos del Capítulo VII examinan los mecanismos de búsqueda de empleo, tanto para el primer empleo como para el empleo actual. Se analiza la muestra en función de tres subpoblaciones de acuerdo con los mecanismos usados: quienes accedieron por mecanismos formales y aquellos que consiguieron empleo a través de sus familiares (lazos fuertes) y quienes lo hicieron por intermedio de sus amigos o conocidos (lazos débiles). Posteriormente, se realiza una estimación de la probabilidad de emplear un método u otro en función de las posiciones de

clase, las características sociodemográficas, la educación, el sector de actividad en el que se desempeñen y la ciudad de residencia.

El Capítulo VIII se dedica a analizar los efectos del capital social sobre los logros personales de los entrevistados. Se parte analizando los efectos de este sobre las rentas del trabajo y, posteriormente, se presenta un estudio de la relación entre el capital social con las trayectorias de clase y la movilidad social intergeneracional.

En el Capítulo IX se presentan las conclusiones generales, ordenadas en los cuatro ejes: reflexión teórica, obtención, uso y retornos del capital social, siguiendo los modelos analíticos presentados y dando respuesta a las hipótesis planteadas.

## **II. Sociología y capital social: tradición, método y renovación**

### **II.1. Introducción**

Desde que se estudia el capital social con mediciones específicas, se ha demostrado que influye positivamente en el bienestar de las personas, en particular en ámbitos tan variados como la educación, la salud, en el logro de estatus o el empleo. También se ha observado que tiene impacto a nivel colectivo, en términos de cohesión social y desarrollo socioeconómico (Nieminen *et al.*, 2008). Pero los esfuerzos por jerarquizarlo como categoría conceptual en las ciencias sociales y por delimitar sus alcances han sido arduos y polémicos. Hasta el día de hoy conviven distintas miradas y formas de interpretarlo e incluirlo en los modelos analíticos.

A continuación, se hará un recorrido que tiene varios objetivos: recuperar para la sociología la génesis del tratamiento del capital social, se ensayará un eslabonamiento sucesivo de autores y conceptos en la refundación reciente del tema, que curiosamente no buscaron dialogar entre sí, pero que aquí se intentarán articular, tratando de integrar aportes interdisciplinarios provenientes de la economía y rastreando antecedentes semejantes en la investigación latinoamericana y nacional. Asimismo, se busca que el estudio de la desigualdad desde la perspectiva del capital social intercepte con las desigualdades de género. Para ello se indaga acerca de trabajos que aborden ambas perspectivas: capital social y género, en el entendido de que se trata de categorías complementarias, que se enlazan en el estudio de la desigualdad y que son contempladas en los objetivos.

A partir de este despliegue teórico se pretende identificar aquellos conceptos que den cuenta de mejor manera, para los objetivos de este trabajo, la noción de capital social y sus dimensiones, que permitan operacionalizarlo y conducir hacia indicadores concretos para su medición. Este recorrido, como se verá más adelante, conducirá hacia los aportes de Nan Lin, que es quien presenta el modelo analítico que mejor se adapta al propósito de esta tesis.

## II.2. El enfoque clásico: Durkheim y Simmel

La idea de que los sujetos cuentan con determinados activos producto de sus relaciones personales es una imagen que se recoge desde los inicios de la sociología con Emile Durkheim y George Simmel (Rey, 2004).

Para Durkheim, el impulso de la historia se manifiesta mediante el pasaje de sociedades con una fuerte cohesión social, producto de la solidaridad mecánica a sociedades cohesionadas por solidaridad orgánica. La primera es la solidaridad de los grupos pequeños, basada en una reciprocidad generalizada, donde a nadie le es indiferente lo que les ocurre a los otros; la segunda es la solidaridad de las sociedades complejas basadas en la división del trabajo, que produce una gran interdependencia, que es la base de la cohesión y solidaridad grupal (Durkheim, 1993).

Las sociedades con una amplia división del trabajo permiten que los individuos se desprendan de los mecanismos de solidaridad mecánica, dado que la emergencia de este nuevo modelo societal garantiza el equilibrio y la cohesión necesaria para actuar sin necesidad de contar con la cooperación mecánica del resto de los miembros. Sin embargo, el modelo de solidaridad orgánica no es absolutamente hegemónico en las sociedades modernas, coexisten resabios de aquella solidaridad mecánica que, sin llegar a alterar el modelo de organización social dominante, persisten en el tiempo y se vuelven sumamente necesarios en algunos casos.

A pesar del sesgo antimoderno que *a priori* parecería exhibir el capital social interpersonal, entendido este rasgo como una representación postrimera de las solidaridades mecánicas, como mecanismo para la asignación ocupacional, por ejemplo, encierra importantes ventajas, tanto para los empleadores como para los trabajadores, que lo revalorizarían haciéndolo poderosamente funcional hasta el día de hoy (Rey, 2004).

Desde una sensibilidad sociológica diferente, pero aludiendo a las mismas preocupaciones que Durkheim, los sistemas de relaciones y los mecanismos de solidaridad, Georg Simmel desarrolla su teoría acerca del cruce de los círculos sociales. A través de la que también podemos indagar la noción de capital social vinculándola con la idea de pertenencia a distintos círculos sociales y a las solidaridades que se generan entre sus miembros.

El azar del nacimiento coloca a los individuos en una determinada familia y les impone una estrecha convivencia con sus miembros. Pero a medida que las personas se incorporan al

sistema educativo o al ámbito del trabajo, se relacionan con otros sujetos que están fuera de su círculo social primario. Surgen así lo que Simmel (1977) llamó “círculos de contactos”, vínculos libremente elegidos que se fundan sobre relaciones objetivas. Paulatinamente, las relaciones de vecindad y parentesco son sustituidas por las tendencias y simpatías individuales cuya elección implica cierta racionalización de las relaciones, a diferencia de lo que ocurre con los vínculos originarios que obedecen al destino. Aunque Simmel aclara que la relación que surge a partir de una relación anterior no necesariamente será más racional que esta, como en el caso de la súper construcción de un círculo orientado según puntos de vista objetivos por encima de un círculo social orgánico. Cuando a partir de los lazos individuales externos, o sea, de las conexiones de sus distintos miembros con otros círculos de contactos, el resto de los miembros ingresa en nuevos círculos, este nuevo círculo encerrará elementos orgánicos más que una reflexión consciente.

Es posible afirmar, siguiendo a Simmel, que existirían dos tipos de lazos sociales, los que contienen elementos orgánicos y los que cuentan con aspectos racionales, habría también una posición intermedia entre el carácter orgánico y el racional que combinaría ambos elementos, se trata de las comunidades de sexo o de edad. En estos casos, una característica preexistente propiciaría un motivo de agrupación que implicaría reflexionar y desarrollar actividades consientes para afrontar mejor, en forma colectiva, aquellos intereses que les son comunes. No obstante, un individuo puede pertenecer al número de círculos sociales que quiera. El conjunto de círculos a los que pertenece genera una síntesis de impresiones sensibles conformando la subjetividad del individuo en donde se conjugan los elementos de la cultura.

La dinámica de las relaciones adquiere entonces direcciones distintas, en el caso de los vínculos sociales orgánicos, la dirección de estos es vertical, en tanto en las relaciones sociales racionales su dirección es horizontal. A su vez, en cada uno de los círculos a los que se pertenece, se puede ocupar tanto una posición central como periférica.

Los vínculos sociales se producen originalmente por tres circunstancias: por comunidad de intereses (económicos, políticos, etc.), sentimentales (religiones, creencias o sentimientos compartidos), o producto de una mezcla de ambos, es el caso de la familia. *A posteriori* surgen también círculos sociales que se originan a partir del criterio de intelectualidad, es en aquellos casos en que el elemento que propicia la unión es de contenido ampliamente reflexivo, desarrollándose una asociación en torno a intereses comunes de carácter espiritual. Pero en

cualquiera de estos casos se encierra un elemento en común: la solidaridad, aunque paradójicamente también contemple la competencia entre sus miembros.

Los grupos diversos, los complejos de intereses, al igual que la familia, están conformados orgánicamente, pero la diferencia radica en que su entendimiento es más bien inorgánico (Simmel, 1977).

Es así como siguiendo a Simmel podemos categorizar los vínculos, por una parte, los de índole familiar (orgánico) y, por otro, los que el individuo va procurándose libremente y de modo racional (amigos, colegas, conocidos, etc.). Si bien Simmel no empleaba el concepto de capital social, su modelo teórico tiene muchas similitudes con los desarrollos posteriores de Granovetter o Lin, se puede considerar como un antecedente a la noción de capital social (Rey, 2004). Es posible afirmar, desde la perspectiva de Simmel, la existencia de un capital social heredado, de carácter más afectivo, y de otro adquirido que sigue principios de entendimiento racional.

Los clásicos de la sociología son un campo de fuerza, resulta difícil elaborar un cuerpo teórico sin acudir a sus reflexiones y a su producción científica. Sin bien la teoría sociológica contemporánea pretende ser una superación de la mirada clásica, la noción durkheimiana de solidaridad mecánica y orgánica, así como el aporte de Simmel a la teoría de los círculos sociales no queda del todo recogida por la teoría sociológica contemporánea. Es así como este trabajo intentará articular los más recientes avances en la teoría del capital social, con la vigente centralidad que mantienen estos dos autores, para dar cuenta del alcance conceptual de este constructo y articularlo con la evidencia disponible.

### **II.3. Orígenes recientes**

A pesar de que no utilizan literalmente el término capital social, como se mencionó, se puede considerar que los orígenes de este concepto ya estaban en los trabajos de Émilie Durkheim y Georg Simmel, será Pierre Bourdieu el primero que desde la sociología presente una definición estructurada de este concepto, definiéndolo como “la suma de recursos reales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (1985: 284).

En economía, donde también se incorpora esta perspectiva de análisis, se le suele atribuir a Glen Loury (1977) la introducción del término “capital social” para describir un conjunto de recursos intangibles pero muy relevantes al momento de realizar intercambios económicos. En el uso del término capital social por parte de Loury, se hace referencia al conjunto de recursos que son inherentes a las relaciones familiares y a la organización de la comunidad, y que son útiles para el desarrollo cognitivo o social. Estos recursos, que son diferentes para cada persona, pueden constituir una ventaja importante para los niños y los adolescentes en el desarrollo de su capital humano, idea que luego retomará y profundizará Coleman (1988).

Actualmente, se han generalizado dos maneras de comprender el capital social: una posición estructural, y otra que privilegia las formas organizadas de capital social.

En la primera línea podemos identificar las posturas de Bourdieu, Coleman, Granovetter, Burt y Lin, si bien al interior de esta posición hay diferencias notorias, esta perspectiva estructural tiene como característica general que pone el foco en el capital social como una dimensión interpersonal.

Para los propósitos de este trabajo, los progresos de Lin son los que mejor se ajustan, en la medida que vinculan el capital social interpersonal con el empleo, los logros ocupacionales, el logro de estatus y la movilidad social, a través de un modelo analítico muy bien articulado y consistente. En palabras de Lin y Erickson: “se trata del proceso a través del cual los individuos movilizan e invierten recursos sociales, provenientes de sus redes personales, para obtener retornos en términos de estatus socioeconómico” (2001: 78). Se estaría entonces ante recursos inscritos (*embedded*) en las redes sociales a las que los individuos tienen acceso y movilizan para obtener mayor estatus (Bourdieu, 1998; Lin, 2001).

También en esta perspectiva hay que referir al aporte de Granovetter (1983) que cuestiona la forma de analizar las relaciones de mercado por parte de los economistas. Sostiene que hay una falla, incluso en la nueva economía institucional, al no reconocer la importancia de las relaciones personales concretas y las redes de relaciones entre lo que él llama el arraigo de las transacciones económicas en la vida social y la generación de confianza, en el establecimiento de las expectativas, y en la creación y en el hacer cumplir las normas.

Asimismo, es necesario consignar el planteamiento de Burt, que describe al capital social como una función de las oportunidades de intermediación. Entiende que en la difusión de información y en el control de ella subyace el capital social en los “agujeros” de la estructura

social del mercado (Burt, 1992). Estas brechas que denomina “agujeros estructurales”, crean ventajas competitivas para un individuo cuyas relaciones se ubican en torno al agujero.

Las “conexiones puente” hacia otros grupos, otorgan una ventaja con respecto al acceso a información, porque se alcanzan más personas de forma indirecta. Más aun, quien está ubicado en la intersección de una estructura organizativa, conoce con anticipación acerca de las actividades de los diversos grupos. Contactos más variados involucran mayor probabilidad de ser un candidato a la inclusión en nuevas oportunidades.

También está la ventaja en el control. Quien está en una posición de reunir contactos desvinculados, adquiere una influencia desproporcionada con respecto a cuáles contactos prestar atención, Burt los denomina *brokers*, agentes intermediarios para las relaciones sociales.

La segunda perspectiva trata al capital social como atributo de los sistemas sociales, considera que se trata de una propiedad colectiva, de cualidades o virtudes propias de las organizaciones sociales, las comunidades, las regiones, los países, etc. Robert Putnam lo define como “las características de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación para un beneficio mutuo” (1995: 67). Este enfoque, también muy extendido en ciencias sociales, no es el que se adopta en esta tesis, porque su mirada está puesta en otras preocupaciones que no son las de este trabajo.

#### **II.4. Habitus y capital social: un enfoque estructuralista**

Si bien se reconoce una noción embrionaria de capital social en Durkheim y Simmel, no será hasta los años 80 cuando comience a formalizarse este concepto tal como se lo conoce en la actualidad. Los aportes de Pierre Bourdieu fueron fundamentales para darle estatus de categoría sociológica a esta noción. Bourdieu lo define como:

Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition –or in other words, to membership in a group– which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a “credential” which entitles them to credit, in the various senses of the word (1986: 51).

Esta definición establece un paralelismo entre el capital social, en tanto recurso intangible, y otro tipo de activos: financieros o patrimoniales, especificando que puede tratarse de un activo real o potencial.

Para Bourdieu el concepto de capital social surge como la única manera de describir los efectos sociales fácilmente reconocibles de las relaciones personales. Son especialmente visibles en todos los casos en los que los individuos están consiguiendo un rendimiento muy desigual de su capital: económico, cultural o simbólico, a través del empleo de su capital social. Es decir, al movilizar su capital social obtiene mejores retornos de su capital económico, su capital cultural o su capital simbólico. Quienes cuenten con escaso capital social, o bien no lo movilicen adecuadamente, obtendrán menores rendimientos de sus otros capitales. Por tanto, desde este punto de vista, el capital social tiene un efecto combinado o interactivo con el resto de los capitales, no tiene un efecto propio o aislado, sino que es un catalizador del resto de factores sociales. Esta precisión es muy importante al momento de analizar sus resultados, dado que los efectos propios pueden ser escasos, pero cruciales al momento de combinarlo con el conjunto de factores que propician logros económicos, ocupacionales o de movilidad social. Esta idea, acerca del papel amplificador del capital social sobre otros activos sociales, se le dará un tratamiento específico en el sistema de hipótesis de este trabajo.

Partiendo de esta idea general, el capital social es definido como el conjunto de recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera, más o menos institucionalizada que permite entablar relaciones y ser reconocido; o, en otras palabras, como el conjunto de agentes que no solo están provistos con propiedades comunes, sino que también están unidos por enlaces permanentes y útiles. Estos enlaces son irreducibles a las relaciones objetivas de proximidad en el espacio geográfico, en el espacio económico y en el espacio social, ya que se basan en los intercambios inseparablemente materiales y simbólicos que lo perpetúan en el tiempo, asumiendo el reconocimiento de esta proximidad (Bourdieu, 1998).

La magnitud del capital social depende de la extensión de las conexiones de red que se puedan movilizar de manera efectiva. La pertenencia a un grupo es la base de la solidaridad que las hace posibles. Esto no quiere decir que se persigue conscientemente obtener un beneficio, como ocurre en el caso de otro tipo de grupos, como los clubes selectos, que se construyen específicamente para reunir potenciales influencias entre sus miembros y por lo tanto obtener el beneficio completo del efecto multiplicador de los que participan, concentrando y asegurando los beneficios proporcionados por sus miembros; beneficios materiales y simbólicos que

proviene de la pertenencia a un grupo notorio y prestigioso. Se puede pertenecer a un grupo cuya motivación inicial no sea obtener un retorno material o simbólico, como puede ser el caso de un grupo de amigos, vecinos o compañeros de trabajo, pero la pertenencia a ese grupo puede derivar, en ciertas circunstancias, en una fuente de capital social. Esto ocurre cuando se establecen intercambios materiales o simbólicos entre sus miembros, que generan retornos tangibles hacia estos.

La existencia de una red de enlaces no es algo natural, tampoco es algo que se conquiste de una vez y para siempre, como en cierta medida puede llegar a ser la familia, sino que es el producto de acciones intencionales de los sujetos. El mantenimiento de tales relaciones es necesario para producir y reproducir uniones duraderas y útiles. En otras palabras, una red de relaciones es el producto de las estrategias de inversión social, consciente o inconscientemente orientadas a la institucionalización y la reproducción de relaciones sociales directamente utilizables, a corto o largo plazo, como por ejemplo la transformación de las relaciones contingentes, tales como las relaciones de vecindad, las relaciones en el trabajo, las amistades o el parentesco, en relaciones con derechos y obligaciones libremente elegidas, lo que implica obligaciones subjetivas duraderas (sentimientos de gratitud, respeto, amistad, etc.) o garantizados institucionalmente (familia, membresía a clubes, asociaciones); que funcionan por medio del intercambio (recomendaciones, regalos, etc.) que canalizan la reciprocidad y el reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1980)

En *The form of capital*, Bourdieu (1986), explicita con mayor detalle el rol del capital social en el conjunto de formas que adopta el capital. En tal sentido afirma que los individuos no se desplazan al azar en el espacio social, por una parte, porque las fuerzas que le confiere la estructura a este espacio se imponen a ellos, mediante mecanismos objetivos de exclusión y de inclusión, y por otra parte porque ellos oponen a las fuerzas del campo su propia inercia, es decir, sus capacidades, que pueden existir en estado incorporado: bajo la forma de disposiciones, o en estado objetivo: a través de los bienes, las titulaciones, etcétera.

A un volumen determinado de capital heredado corresponde un haz de trayectorias equiprobables que conducen a posiciones sociales más o menos equivalentes a las posiciones de origen, y el paso hacia una trayectoria distinta dependerá a menudo de acontecimientos colectivos: guerras, crisis, etc., o individuales: ocasiones, amistades, protecciones, etc., que comúnmente son descritos como casualidades afortunadas o desafortunadas, que dependen estadísticamente de las disposiciones de aquellos a quienes afectan, por ejemplo, el sentido que

le confieren a las relaciones, que permite a los poseedores de un fuerte capital social, conservar o aumentar este capital. Algunas veces estas relaciones están expresamente dispuestas por intervenciones institucionalizadas: clubes, reuniones familiares, asociaciones de antiguos alumnos, asociaciones de profesionales, etc., y en otras ocasiones son relaciones espontáneas de los individuos. De ello se desprende que la posición y la trayectoria individual no son estadísticamente independientes, no siendo igualmente probables todas las posiciones de llegada para todos los puntos de partida: esto implica que existe una correlación muy fuerte entre las posiciones sociales y las prácticas de los agentes que las ocupan y, en consecuencia, la trayectoria recorrida forma parte integrante del sistema de factores constitutivos de la clase social.

Las diferencias primarias, aquellas que distinguen las grandes clases en función de sus condiciones de existencia, encuentran sus fundamentos en el volumen global del capital como conjunto de recursos y poderes efectivamente utilizables, capital económico, capital cultural, y también capital social: las diferentes clases y fracciones de clase, se distribuyen así desde las que están mejor provistas simultáneamente de capital económico, capital social y de capital cultural, hasta las que están más desprovistas en estos aspectos.

Bourdieu ilustra con algunos ejemplos para la Francia de la época, la forma en que actúan las distintas clases sociales para acumular activos de capital, sus preferencias por uno u otro y las restricciones a las que se enfrentan. Las fracciones más ricas en capital cultural, afirma, se inclinan a invertir preferentemente en la educación de sus hijos al mismo tiempo que en las prácticas culturales apropiadas para mantener y acrecentar su particularidad específica; las fracciones más ricas en capital económico relegan las inversiones culturales y educativas en beneficio de las inversiones económicas, mucho más, sin embargo, los propietarios industriales y comerciales de la nueva burguesía de los cuadros del sector privado, que manifiesta la misma preocupación por la inversión racional tanto en el terreno económico como en el de la educación; relativamente provistos de las dos formas de capital pero demasiado poco integrados en la vida económica como para comprometer en ella de forma activa su capital, los miembros de las profesiones liberales, en particular los médicos y los abogados, invierten en la educación de sus hijos, pero también, y sobre todo, en unos consumos apropiados para simbolizar la posesión de los medios materiales y culturales aptos para ajustarse a la forma de vivir burgués y capaces de asegurarles con ello un volumen considerable de capital de relaciones sociales,

que pueden, llegado el caso, proporcionar apoyos útiles, honorabilidad y respetabilidad que a menudo es indispensable para asegurarse la confianza de los sectores de elite.

Posteriormente Bourdieu intenta formular un axioma de convertibilidad de las diferentes especies de capital, que es la condición para la reducción del espacio a la unidimensionalidad, es así como logra agrupar las propiedades de los capitales en dos dimensiones, en su importante trabajo *La distinction. Critique sociale du jugement*, que permite dar cuenta de que los porcentajes de conversión de las diferentes especies de capital, es una de las apuestas fundamentales de las luchas entre las diferentes fracciones de clases cuyos poderes y privilegios están vinculados a una u a otra de estas especies y, en particular, de la lucha sobre el principio de dominación: capital económico, capital cultural o capital social, este último estrechamente vinculado con la antigüedad en la clase por mediación de la notoriedad del nombre y de la extensión y calidad de la red de relaciones, que enfrenta a las diferentes fracciones de la clase dominante (Bourdieu, 1998).

Los poseedores de un capital social de relaciones heredadas pueden suplir la ausencia de titulaciones u obtener el máximo rendimiento de las que han podido conseguir, mediante su orientación hacia zonas poco burocratizadas del espacio social, donde las disposiciones sociales cuentan más que las competencias escolarmente garantizadas, estas se conjugan con las estrategias colectivas de reivindicación que intentan hacer valer las titulaciones y obtener de ellas la contrapartida que les estaba asegurada en un estado anterior, para favorecer la creación de un gran número de posiciones semiburguesas, nacidas de la redefinición de antiguas posiciones o de la invención de posiciones nuevas y bien proyectadas para evitar el desclasamiento a los “herederos” desprovistos de titulaciones, y para ofrecer a los advenedizos una contrapartida aproximada a sus devaluados títulos.

El enfoque de Bourdieu, en definitiva, no parece asignarle un papel independiente o en competencia al capital social, frente a los otros capitales. Si bien puede llegar a operar como modulador de los otros activos, no es presentado como un factor que pueda operar por sí solo y aportar efectos propios sobre los logros personales.

## **II.5. La fuerza de los lazos débiles: la estructura social objetando la racionalidad del mercado**

Mark Granovetter ha cuestionado la forma de analizar las relaciones de mercado por parte de los economistas. Critica gran parte de la nueva economía institucional, porque a menudo se explica a través de la existencia de una institución económica, más que por las funciones que realiza el sistema económico. Sostiene que hay un fallo, incluso en la nueva economía institucional al no reconocer la importancia de las relaciones personales concretas y las redes de relaciones entre lo que él llama el arraigo de las transacciones económicas en la vida social y la generación de confianza en el establecimiento de las expectativas, y en la creación y el hacer cumplir las normas.

Entre los aportes sustantivos de Granovetter a los estudios sobre capital social, destaca el papel que juega la densidad de las redes personales y fortaleza de los vínculos, aspectos sobre los que no hay consenso entre quienes estudian estos temas.

Granovetter hace dos aportes interesantes: *The strength of weak ties* (1973) y *Getting a Job a study of contacts and carrers* (1995, 1974). Este segundo trabajo resulta de mayor relevancia para el estudio del acceso al empleo. En este trabajo se centra en cómo la información que facilita la movilidad ocupacional está enquistada y difusa. Encontró que los profesionales se basan principalmente en su sistema de contactos personales para obtener información sobre las oportunidades de cambio de trabajo, en lugar de rutas más formales o impersonales. Remite en sus conclusiones a la teoría económica clásica de los mercados laborales, que establecen que una cantidad dada de la demanda dará lugar a un cierto nivel de empleo. Estudios anteriores, referidos por Granovetter, habían demostrado que los mecanismos formales de asignación de empleos rara vez representan más del 20% de las colocaciones. La mayoría de los trabajos se encontrarían de manera informal a través de amigos o conocidos.

Principalmente la gente se entera de nuevos puestos de trabajo a través de sus contactos personales. No importa cuán grande sea la ventaja neta de una nueva oportunidad, la persona no puede tomar ventaja si no está enterada de su existencia. Los individuos utilizan básicamente tres métodos para obtener información sobre oportunidades de trabajo: los medios formales, contactos personales, y de aplicación directa. Medios formales incluyen publicidad, agencias de empleo públicas y privadas, las ofertas de empleo patrocinadas por las universidades y asociaciones profesionales, etc. Por otra parte, cuando se apela a los contactos personales, se

hace referencia a los individuos que el sujeto ha llegado a conocer por razones distintas a la búsqueda de un empleo: familiares, amigos o conocidos, con capacidad de intermediación entre el aspirante y el empleador.

La noción de *embedded* de Granovetter (1973) es un intento de introducir en el análisis de los sistemas económicos, las relaciones sociales y las organizaciones, no meramente como estructuras que surgen para cumplir una función económica, sino como estructuras con historia y continuidad que le dan un efecto independiente sobre el funcionamiento del sistema.

Granovetter pone el acento en el poder de unión de los lazos débiles. La mayoría de los modelos sistémicos tratan sobre los lazos fuertes, de este modo delimitan su aplicación a grupos pequeños y bien definidos. El énfasis en los lazos débiles lleva por sí mismo a la discusión de las relaciones entre los grupos y a analizar los segmentos de la estructura social que no quedan fácilmente definidos en términos de grupos primarios.

Algunas de las nociones intuitivas sobre la “fuerza” de un vínculo interpersonal generalmente apelan a la siguiente definición, según Granovetter: la fuerza de un vínculo es una combinación del tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (confianza mutua) y los intercambios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo. Cada uno de estos aspectos es independiente del otro, aunque el conjunto esté altamente correlacionado. Esta combinación de factores permite establecer qué tan fuerte es el vínculo. Ahora bien, fortaleza no necesariamente es sinónimo de eficiencia. Esta línea de trabajo será desarrollada en otra de las hipótesis que se presentarán.

En sus trabajos Granovetter también analiza el impacto de las redes sociales sobre el comportamiento de los individuos inmersos en ellas. En los antecedentes a los que hace referencia, considera que la tradición sociológica no está lo suficientemente contemplada. Plantea que hay dos enfoques sobre el papel de las redes, un conjunto de estudios entiende que el comportamiento de los individuos está limitado por la red, para este caso cita a Bott (1957); Mayer (1961) y Frankenberg (1965), en tanto otro grupo de trabajos hacen énfasis en la capacidad de los individuos de manipular las redes para conseguir objetivos específicos: Boisservain (1968) y Kapferer (1969). Generalmente se supone que ambas facetas están afectadas por la estructura de cada red. Bott argumentaría que la variable crucial es aquella sobre si nuestros amigos se conocen entre sí, lo que denomina red de “punto cerrado”, y en caso de no conocerse estaríamos frente a una red de “punto suelto”.

Señala el modo en que Barnes operacionaliza la forma de medir una red social. En primer lugar, contabiliza el número de vínculos o contactos observados en la red. Luego contabiliza el número de amigos de un determinado ego y los divide por la cantidad total de posibles contactos, la razón resultante sería la “densidad” de la red (Barnes, 1969; Tilly, 1969). En tanto Epstein (1969) considera que las diferentes partes de una red egocéntrica pueden tener diferentes densidades. Llama “red afectiva” a aquellos con los que uno interactúa más intensamente y más regularmente y quienes por tanto suelen conocerse mejor; el resto constituye la “red extensa”. De allí hace un paralelismo con su idea original: los vínculos fuertes forman una red densa y los débiles una red menos densa. Un aspecto sobre el que no hay un acuerdo general es si las redes del ego deberían ser tratadas como compuestas solo por aquellos a quienes el ego está directamente vinculado, o si debieran incluir los contactos de sus contactos. Los análisis que hacen hincapié en la clausura del individuo dentro de su red tienden a tomar la primera posición, y aquellos que hacen hincapié en la manipulación de las redes, la última, ya que la información y las aprobaciones disponibles a través de contactos directos pueden depender de las redes de nuestros contactos.

Granovetter considera que dividiendo las redes de ego en, por un lado, aquella parte formada por vínculos fuertes y débiles sin puentes (sin posibilidad de enlazar con otras redes) y, por otra, aquella formada por vínculos débiles con puente (que pueden enlazar con otras redes), pueden ser tratadas del mismo modo. La segunda opción es la que considera la más adecuada, dado que los vínculos deberían tender a ser para gente que no solo no se conoce entre ella, sino que también tiene pocos contactos no atados con ego. En el sector “débil” de la red, no solo los contactos de ego no están atados los unos a los otros, sino que estarán atados a individuos no vinculados a ego, esta capacidad de contactar con regiones alejadas de la posición social del ego es lo que hace que esos vínculos originariamente débiles tengan tanta o más fortaleza que los vínculos fuertes. De este modo, los contactos indirectos se consiguen normalmente a través de los vínculos de este sector; tales vínculos son importantes para la administración en las redes por parte del ego, y como canales a través de los que pueden alcanzarse las ideas, influencias e informaciones socialmente distantes del ego. Cuantos menos contactos indirectos tenga alguien, más encerrado estará en cuanto al conocimiento del mundo más allá de su propio círculo de amigos; así, los vínculos débiles con puente (y los consecuentes contactos indirectos) son importantes de ambas maneras.

Para sostener estas afirmaciones, Granovetter ilustra sus puntos de vista con algunas investigaciones relevantes sobre esta cuestión, puntualmente cita un estudio sobre el mercado de trabajo que llevó adelante previo a la publicación de *The strength of weak ties*. Afirmó que está muy extendida la idea de que los trabajadores americanos de cuello azul (*working class*), encuentran un nuevo trabajo a través de sus contactos personales más que de cualquier otro modo. Y cita a Parnes (1954). Estudios recientes, afirma, sugieren que esto es también verdad en puestos profesionales, técnicos y directivos, citando en este caso a Shapero, Howell y Tombaugh, 1965; Brown, 1967; y su propio trabajo *Getting a Job* de 1974. Su estudio pone especial énfasis en la naturaleza del vínculo entre el que cambia de trabajo y el contacto que le proporciona la información necesaria. Es una muestra aleatoria de personas residentes en un suburbio de Boston, que cambiaron de empleo y que se desempeñaban como trabajadores profesionales, técnicos o directivos, se les preguntó a aquellos que encontraron su nuevo empleo a través de contactos personales, cuán frecuentemente los veían durante el tiempo que les pasaron la información necesaria para acceder al nuevo empleo. Este fue el indicador de la fuerza del vínculo.

Una idea razonablemente aceptable es que aquellos con quienes se tiene vínculos fuertes están más motivados para ayudar a conseguir empleo. Contrariamente a esa explicación *a priori*, están los argumentos estructurales que menciona Granovetter: aquellos con quienes estamos débilmente vinculados son más propensos a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos habitualmente.

Para establecer la frecuencia del contacto, utilizó las siguientes categorías: a menudo (al menos dos veces por semana); ocasionalmente (más de una vez al año, pero menos de dos veces por semana); raramente (una vez al año o menos). De aquellos que buscan un trabajo a través de contactos, el 16,7% afirmó que veía a sus contactos a menudo, el 55,6% ocasionalmente y el 27,8% raramente (N = 54). Evidentemente verlos a menudo no garantiza que ese contacto sea quien intermedie en el acceso al empleo. Incluso en muchos casos, el contacto era alguien incluido solo marginalmente en la red actual de contactos, como un antiguo amigo del colegio o un anterior compañero de trabajo, con quien se ha mantenido un contacto esporádico (Granovetter, 1973). Por lo general estos lazos no fueron fuertes al inicio de la relación. En los vínculos de trabajo, los entrevistados afirmaron que casi nunca veían a la persona en un contexto que no fuera el del trabajo. Los encuentros casuales o los amigos en común operaban para

reactivar dichos lazos. Es de resaltar que la gente que recibía información crucial, lo hacía de individuos cuya existencia había olvidado, según se desprende de las entrevistas que realiza. También Granovetter en su investigación pregunta a los entrevistados dónde conseguían la información que transmitían los contactos. El resultado fue que el 39,1% de los casos la información provenía directamente de un empleado a quien el entrevistado ya conocía; el 45,3% declaró que hubo un intermediario entre ellos y el empleado; el 12,5% afirmó que hubo dos intermediarios y el 3,1% más de dos (N = 64). Esto indica que para algunos propósitos importantes puede ser suficiente analizar la red egocéntrica, sus contactos y los contactos de éstos.

Los pocos que consiguieron la información por medio de rutas con más de un intermediario fueron los más jóvenes y que estaban bajo la amenaza del desempleo; era mucho menos probable, en estos casos, que la influencia fuera ejercida por sus contactos más próximos. Estos entrevistados eran, de hecho, más parecidos a aquellos que utilizaban intermediarios formales (agencias de colocación y anuncios de prensa) que a aquellos que recibían información en recorridos cortos. Ambos grupos, los que utilizan intermediarios formales y quienes reciben información a través de rutas largas (lazos débiles), comparten la característica de estar mal situados e insatisfechos en el mercado laboral. De la misma forma que informarse sobre un trabajo a través de un periódico o de una publicación en internet no proporciona recomendaciones a la hora de pedirlo, tampoco enterarse de una demanda de empleo por terceras personas genera una ventaja específica, salvo la de contar con una información a la que no todos pudieron acceder. En definitiva, apelar a un lazo débil genera una ventaja comparativa crucial, conocer la existencia de una vacante es algo tan o más importante que contar con un amigo o conocido capaz de ejercer sus influencias para colocarlo en un empleo.

La dicotomía entre los procedimientos de difusión formales y masivos, y la divulgación a través de contactos personales, no necesariamente quiere decir que en el primero de los casos se proceda en términos más transparentes y en el segundo no. Puede ocurrir que hacer circular una demanda de empleo a través de una extensa red de contactos sea un mecanismo para garantizar la publicidad y no necesariamente una manera de restringir la información solamente a un grupo. Esto es especialmente probable cuando se intenta hacer conocer esta información a personas que se las considera potenciales candidatos y es necesario garantizar que conocen la oferta de empleo.

Por tanto, desde el punto de vista de los sujetos, los vínculos débiles son un importante recurso para hacer posible la oportunidad de movilidad laboral. Visto desde una perspectiva macroscópica, la mayor ventaja es el importante papel que juegan los vínculos débiles en la cohesión social efectiva. Cuando una persona cambia de trabajo, no solo está moviéndose de un sistema de vínculos a otro, sino que también está estableciendo una unión entre ellos. Tal unión es casi siempre del mismo tipo que la que facilitó su propio movimiento. Particularmente en las especialidades profesionales y técnicas que están mejor definidas y limitadas en su tamaño, esta movilidad elabora estructuras de vínculos débiles con puente entre los grupos más coherentes que constituyen redes operativas en localizaciones particulares. Así, la información y las ideas se mueven más fácilmente por medio de la especialidad, dándole algún sentido de comunidad.

Finalmente, Granovetter deja planteadas una serie de interrogantes: ¿Cuál es la relación entre la fuerza y el grado de especialización de los vínculos, o entre la fuerza y la estructura jerárquica? ¿Qué tratamiento habría que darles a los vínculos negativos? ¿Debería la fuerza del vínculo ser desarrollada como una variable continua? Las características demográficas de los contactos, la estructura de la relación y la movilización de los vínculos, son solo algunas de las dimensiones que revisten especial interés en el desarrollo del estudio del capital social.

## **II.6. Los aportes de Lin**

Uno de los más destacados autores, tal vez el que con mayor precisión ha trabajado este concepto, y que en los últimos tiempos ha realizado los más importantes aportes a su conceptualización es Nan Lin. En cierta forma condensa buena parte de las ideas de Bourdieu y Granovetter, aportando claridad a varias de las ideas de sus predecesores, a la vez que operacionaliza una serie de conceptos y los pone a prueba en múltiples investigaciones.

En su libro *Social Capital, a theory of social structure and action* (2001), enumera cuatro características por las que los recursos integrados a las redes mejoran las chances de los individuos. La primera de ellas hace referencia al flujo de información facilitado por las redes: las relaciones personales consiguen suministrar información que de otra manera no se hubiese conseguido. En segundo lugar, los vínculos disponibles pueden ejercer influencia sobre terceros individuos. En tercer lugar, los lazos logran operar como garantía frente a otros contactos a los que el sujeto pretende acceder. Finalmente, los vínculos de un individuo ayudan a reforzar la

identidad y el reconocimiento, el capital social operaría en este caso como garantía de que el sujeto comparte valores e intereses con determinado grupo en cuestión.

Para Nan Lin, el motivo fundamental por el que el capital social tiene éxito está relacionado a la posibilidad de acceder por este medio a individuos mejor posicionados en una determinada jerarquía. Es por ello que, al operacionalizar este concepto, recurre al *position generator*: instrumento de medición, que como se verá más adelante, emplea el estatus ocupacional de los miembros de una determinada red, junto a otros indicadores, para construir una escala de capital social individual.

Para obtener una mejor comprensión del capital social, señala Lin, es necesario revisar el concepto de capital y situarlo en el contexto de las teorías más recibidas que analizan este constructo (Lin, 2001).

Cuando se habla de capital, se menciona una noción muy generalizada en economía, desde Smith, pasando por Marx, hasta la actualidad, hay una importante acumulación teórica detrás de este concepto. El capital representa la inversión y la posesión de recursos de valor en una sociedad dada. Ahora bien, la teoría del capital enumera los mecanismos a través de los que los recursos valiosos se producen, reproducen, y acumulan (Lin, 2001).

Por ejemplo, dice Lin, en la teoría clásica del capital, Marx lo define como la parte de la plusvalía creada en un proceso de producción. Al extraer la plusvalía de la diferencia entre el valor de la producción, los salarios pagados a los trabajadores, los costos de comercialización y de consumo, y los precios de mercado, los capitalistas son capaces de reinvertir parte de esa plusvalía para seguir produciendo y reproduciendo las mercancías, con el fin de obtener mayores ganancias.

La teoría del capital humano plantea Lin (2002), postula que la inversión en determinados recursos humanos: habilidades y conocimientos, puede generar beneficios económicos para los trabajadores que participan en el mercado de producción (Johnson, 1960; Schultz, 1961; Becker, 1993). Así, este proceso permite a los trabajadores la capacidad de amortiguar las relaciones de explotación mediante la inversión en habilidades y conocimientos con los que pueden negociar los salarios por encima de lo necesario para la subsistencia y obtener mayores ingresos. El trabajador puede reinvertir su salario en más habilidades y conocimientos, por lo que el capital humano también se reproduce y acumula.

El capital cultural desde la perspectiva de Bourdieu señala Lin, también propone una inversión en rituales y prácticas como recursos de capital. Por intermedio del capital cultural se describen los procesos de producción y reproducción de las prácticas rutinarias y las conductas impuestas por las élites, a través de mecanismos sociales tales como la cultura y la escolarización. Las personas son instruidas en el reconocimiento de prácticas elitistas y comportamientos normativos. De esta manera, las elites son capaces de imponer sus valores, produciendo y reproduciendo estas conductas y prácticas rutinarias y de este modo mantener sus ventajas de generación en generación (Lin, 2001).

Del mismo modo, la teoría del capital social concibe a este tipo de capital como recursos valiosos que generan beneficios a los actores individuales y colectivos en una determinada sociedad. La orientación central en el desarrollo conceptual de la idea de capital social es que se trata del capital captado en las relaciones sociales, y su producción es un proceso por el que la eventual “plusvalía” se genera a través de la inversión en las relaciones sociales (Lin, 2001).

El capital social necesita de la inversión en relaciones sociales, para que los recursos incrustados en esas relaciones se conviertan posteriormente en activos capaces de ser movilizados para obtener un retorno. “Es decir, los actores individuales y sus relaciones son la base del capital social, y estas relaciones han tenido micro consecuencias para las personas, así como macro consecuencias para la colectividad” (Lin, 2001: 24).

Sin embargo, el capital social va más allá de meras características estructurales o de red. La definición fundamental y constante del capital social se centra en los recursos incrustados en las relaciones y las redes sociales.

Lin (1982, 1999, 2001) sostiene que el capital social debe ser definido como los recursos incrustados en las redes sociales. No son bienes que posee el individuo, se trata de recursos accesibles a través de una red de “vínculos directos e indirectos” (1982: 132). Una definición que mantiene ciertas similitudes a la de Bourdieu.

As already indicated, not all resources available to individual actors are in their personal (including contractual) possession. In fact, personal resources for most individual actors are very limited. More likely, individual actors access resources through social ties. We define *social resources*, or *social capital*, as those resources accessible through social connections. Social capital contains resources (e.g., wealth, power; and reputation, as well as social networks) of other individual actors to whom an individual actor can gain access through direct or indirect social ties. They are resources embedded in the ties of one’s networks. Like personal resources, social resources may include material goods such as land, houses, car, and money and symbolic goods

such as education, memberships in clubs, honorific degrees, nobility or organizational titles, family name, reputation, or fame (Lin, 2001: 45)

A través de estas relaciones sociales, un actor puede pedir prestado o capturar los recursos de otros actores, por ejemplo, su riqueza, poder o prestigio. Estos recursos y las relaciones que facilitan el flujo de información, el flujo de influencia, el de referencias personales, y la afirmación de la propia identidad (Lin, 2001: 20-21), pueden ser utilizado para generar ganancias en el mercado.

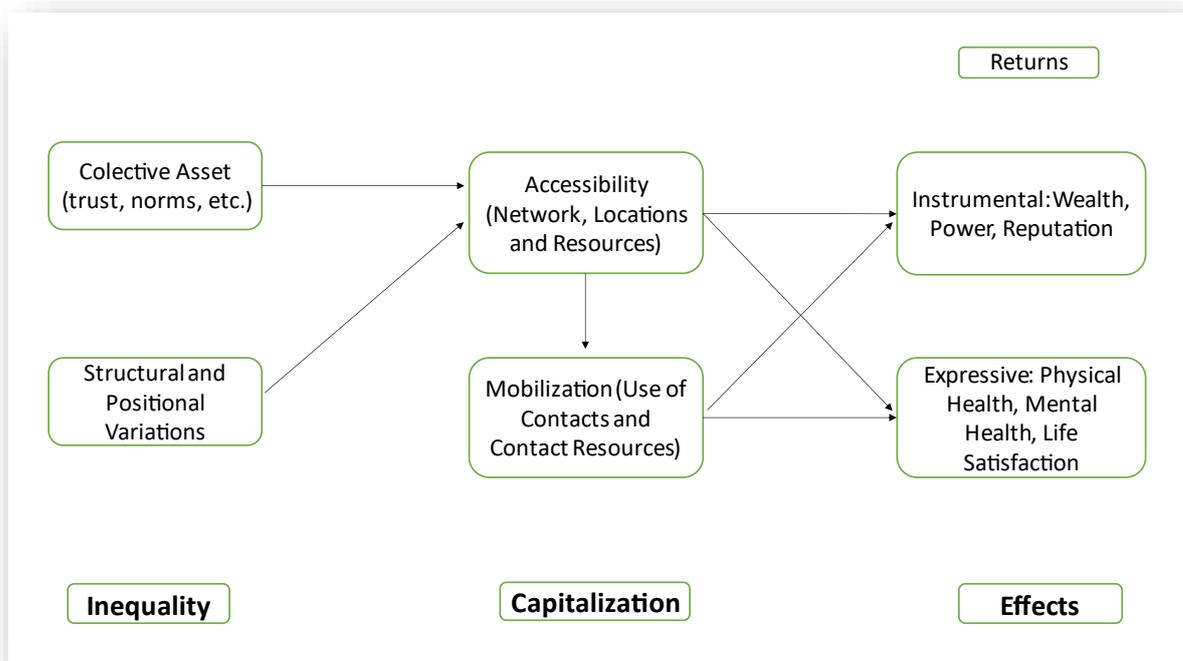
La teoría del capital social, por lo tanto, se centra en el estudio de la producción y los rendimientos del capital social, explicando cómo los actores individuales o colectivos invierten en relaciones sociales por los que acceden a recursos diversos y ricos en rentabilidad esperada (Lin, 1982, 1999). En el esquema que se presenta en la figura 2.1., Lin (1999), presenta en forma resumida la lógica secuencial en que el capital social se obtiene, se moviliza y genera retornos.

La producción teórica pone su énfasis en la potencialidad de los recursos relacionales: capital social, junto con los recursos individuales: educación, patrimonio, experiencia, en la consecución de logros personales. De acuerdo con Lin (2001), las relaciones que se producen con individuos alejados de los círculos sociales más afines o lazos débiles, como pueden ser las relaciones laborales, son instrumentales para obtener logros personales, y muy especialmente acceso al empleo. Sin embargo, el lazo débil no es necesariamente opuesto al fuerte, sino que en determinados casos interactúan para vencer un vacío estructural. Esto es muy importante porque significa una superación a lo planteado por Granovetter. Sin llegar a invalidar la tesis acerca de la fortaleza de los lazos débiles, Lin matiza esa propuesta y redefine sus alcances, frente a un vacío estructural, pueden resultar determinante, ahora bien, en otras ocasiones, donde esto no necesariamente ocurre, siguen siendo los lazos fuertes los que resultarán más efectivos.

El modelo de Lin comprende dos grandes procesos que hacen al uso del capital social: el acceso y la movilización del capital social (Figura 2.1.). Está condicionado por la desigualdad de origen: por la posición social de procedencia en la estructura social, y por el acceso a recursos colectivos. Tiene efectos instrumentales: riqueza, poder, reputación, y expresivos: salud, satisfacción con la vida, etcétera.

En el sistema de hipótesis y en el planteamiento del modelo analítico de este trabajo, se partirá del modelo de Lin, junto con los aportes que se vienen vertiendo. Esto permitirá afiatar el análisis del objeto de estudio, ajustando el esquema y las hipótesis a los objetivos propuestos.

**Figura 2.1.: Modelo analítico de Lin**



Fuente: Extraído de Lin (1999).

## II.7. El esquema conceptual de Burt

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

The social capital a factor as routinely critical as financial and human capital. Competition is never perfect. The rules of trade are ambiguous in the aggregate and everywhere negotiable in the particular. The allocation of opportunities is rarely made with respect to a single dimension of abilities needed for a task. Within an acceptable range of needed abilities, there are many people with financial and human capital comparable to your own. Whatever you bring to a production task, there are other people who could do the same job-perhaps not as well in every detail, but

probably as well within the tolerances of the people for whom the job is done. Criteria other than financial and human capital are used to narrow the pool down to the individual who gets the opportunity. Those other criteria are social capital. New life is given to the proverb that says success is determined less by what you know than by whom you know. As a senior colleague once remarked (and Cole, 1992: chaps. 7-8, makes into an intriguing research program), “Publishing high-quality work is important for getting university resources, but friends are essential”. Of those who are equally qualified, only a select few get the most rewarding opportunities. Of the products that are of comparably high quality, only the some come to dominate their markets. The question is how (Burt, 1992: 10).

Burt, intenta dar respuesta a esta interrogante aportando la idea de *bridge connections* (2008: 35), concepto relacionado con la noción de Granovetter de *weak ties* (1973), pero Burt, a diferencia de Granovetter, hace hincapié en la calidad de las relaciones y no tanto en la cantidad, donde resultaría más relevante el acceso a información por intermedio de los contactos, cuando los sujetos por sí solos no tienen acceso.

El flujo de información juega un rol clave para Burt: “la apropiación de la información y el control de esta es la base del capital social en los agujeros estructurales” (2005: 19). Burt denomina “agujeros estructurales” a la distancia social que separa a un grupo de otro. Aquellas personas que pueden constituirse como un puente sobre el agujero estructural de la red, podrán ocupar una posición relativamente ventajosa, fruto de ese rol de intermediación entre las partes. Los agujeros estructurales no implican necesariamente una distancia física o geográfica, sino una distancia social entre los individuos, fundamentalmente diferencias culturales o simplemente desconocimiento de las actividades del otro. Entre grupos socialmente alejados, la posibilidad de comunicarse entre ambos necesita de un intermediario (*broker*) que permita la circulación de la información proveniente de ambos sectores. Integrar a un *broker* en una red personal es un factor clave para acceder a posiciones sociales distantes o de difícil acceso a través de las relaciones de mayor proximidad.

## **II.8. El capital social comunitario: el enfoque de Putnam**

Robert Putnam, como se anunció, es el principal referente de la otra perspectiva acerca del capital social, el enfoque comunitario. Se distancia de las perspectivas micro y meso sociales, que se han presentado hasta el momento, y opta por centrarse en el análisis de los recursos colectivos más generales. Adopta un enfoque centrado en lo macrosocial. Su visión del capital social se centra en la generación de comportamientos que favorezcan a la comunidad: rasgos o características de las organizaciones sociales como normas, redes y confianza que facilitan la

cooperación y coordinación para el beneficio mutuo. En su ensayo *The Prosperous Community* (1993) presenta la siguiente definición:

By analogy with notions of physical capital and human capital –tools and training that enhance individual productivity– “social capital” refers to features of social organization, such as networks, norms, and trust, that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit. Social capital enhances the benefits of investment in physical and human capital (1993: 1-2).

Esta perspectiva se desarrolla con profundidad en su trabajo *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (2000), desarrollado a partir de su ensayo de 1995 titulado *Bowling Alone: America's Declining Social Capital* que recoge en parte, algunos de los planteamientos de Coleman. La noción que emplea de capital social es que las redes sociales constituyen un valor para los individuos y para la comunidad, se trata de las conexiones útiles, sustentadas en la reciprocidad y en la confianza que se establece entre ellos y que tiene micro consecuencias, en la medida que contribuye al bienestar de las personas, y macro consecuencias, dado que impacta en el desarrollo colectivo. En este sentido el capital social estaría relacionado con una suerte de “virtud cívica”, con la particularidad que sería mucho más poderoso dado que está inserto en una densa red de relaciones de reciprocidad.

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

En términos metodológicos el trabajo de Putnam cuenta con dos niveles, los individuos realizan acciones tendientes a consolidar las redes sociales y los resultados se observan al nivel de la comunidad en primer lugar, y como consecuencia derivada en el bienestar de sus integrantes. Las variables de resultado son atributos de la comunidad: mayor participación, mejores instituciones públicas, menor delincuencia, etc. Sin embargo, las variables predictoras se observan al nivel de lo individual, o son variables de nivel individual agregado.

Este punto de vista es necesario referenciarlo, en el entendido que representa una manera particular de entender el capital social, que se encuentra muy extendida entre la comunidad científica y que se emplea habitualmente en estudios de diferente índole: análisis de políticas públicas, teorías del desarrollo, intervenciones urbanas, entre otras. Sin embargo, este trabajo no va a hacer foco en el capital social comunitario, sino que referirá a los enfoques que privilegian el capital social interpersonal.

## **II.9. Economía, racionalidad y capital social**

Probablemente una de las propuestas más originales en la economía de la educación, es la idea de que el concepto de capital físico, que se concreta en las herramientas, máquinas y otros equipos de producción, puede ser ampliado para incluir el capital humano (Schultz, 1961; Becker, 1964). No solo el capital físico es creado para realizar cambios materiales a través de herramientas que facilitan la producción. El capital humano es creado a partir de los cambios en las personas con el fin de darles las habilidades y capacidades que les permiten actuar de manera distinta, de modo más sofisticado y eficiente. Para complementar esta idea, Coleman (1990), propone estudiar cómo se amplifican los resultados del capital humano, al introducir los efectos propios que provienen del capital social. Este se manifiesta cuando las relaciones entre las personas cambian de tal forma que facilitan la acción y por tanto permiten que el capital humano como el capital físico optimicen sus rendimientos.

El capital físico es totalmente tangible, está consagrado en forma material observable, el capital humano, sin embargo, es menos tangible, se manifiesta a través de las habilidades y conocimientos adquiridos por un individuo, en tanto el capital social es aún menos tangible, se materializa en las relaciones entre las personas. El capital físico y el capital humano facilitan la actividad productiva y el capital social lo hace también.

Por ejemplo, cualquier grupo de personas, cuyos miembros manifiestan confianza, será capaz de lograr mejor sus objetivos que un grupo que carece de credibilidad y confianza suficiente. Capital social y capital humano son a menudo complementarios de acuerdo con las posiciones sostenidas por Coleman.

La idea de que contamos con una serie de activos que denominamos genéricamente capital, no es una ficción de las sociedades contemporáneas, este concepto es compatible con el desarrollo de la filosofía política de los derechos naturales, con la teoría económica neoclásica, y con muchos de los desarrollos intelectuales que se han producido desde el siglo XVII. Esta visión parte del supuesto de que la sociedad se compone de un conjunto de individuos independientes, cada uno de los cuales actúa para alcanzar sus objetivos, y que el sistema social consiste en la combinación de las acciones de los individuos. Esta representación tendría su mejor expresión en la teoría económica de la competencia perfecta en el mercado, más concretamente en los postulados de Adam Smith. Es la imagen de la existencia de una “mano invisible”. Esta parábola se deriva en parte del hecho de que los únicos actores tangibles en la

sociedad son las personas y por el impacto extraordinario que Smith y otros teóricos de la economía clásica han logrado, así como la influencia de los filósofos políticos de los siglos XVII y XVIII, en la manera en que se piensa acerca de las cuestiones sociales y la vida económica. También se deriva en buena medida del hecho de que los cambios sociales mueven la sociedad moderna hacia una estructura en la que los individuos actúan de forma más independiente de lo que lo hicieron en el pasado, y en el que los intereses de los individuos son más autodirigidos de lo que eran en el pasado.

Hobbes y sus seguidores, los filósofos políticos de los siglos XVII y XVIII, ensalzaban las virtudes del interés como antídoto a las pasiones generadas por la identidad religiosa y étnica. El interés no solo fue visto como una fuerza benéfica que moderó poderosamente el sentido de lealtad entre los grupos, sino que se justifica por una filosofía en que los derechos naturales eran inherentes en cada persona. Esta posición filosófica sigue presente, pero se fueron produciendo cambios muy importantes a partir de los argumentos económicos de los siglos XVII y XVIII, por los grandes cambios sociales en el sentido del individualismo, y estos cambios se han consolidado.

A pesar de estas transformaciones, la ilusión es que los individuos no actúan de forma autónoma, los objetivos no se lograrían independientemente al del resto de los miembros de la comunidad, los intereses no son totalmente egoístas, tal que desde la economía y la sociología se entendió necesario incorporar un factor adicional para explicar el comportamiento de los individuos y las sociedades, es así que la noción de capital social comienza a incorporarse a los análisis de los logros económicos y sociales.

El reconocimiento de este sesgo individualista de la economía neoclásica llevó, en primer lugar, a un conjunto de economistas a intentar alguna modificación. Como se mencionó anteriormente, Loury introdujo el concepto de capital social en la economía para identificar los recursos sociales útiles para el desarrollo del capital humano. Además, Ben-Poratht (1980) desarrolló ideas sobre el funcionamiento de los sistemas de intercambio de lo que dio en llamar “la conexión”. La conexión se compone de familias, amigos y empresas, y Ben-Porath, basándose en estudios antropológicos, sociológicos y económicos, muestra la manera en que estas formas de organización social afectan el intercambio económico. Williamson en sus publicaciones (1975, 1981) examina que la actividad económica está organizada en diferentes formas institucionales: empresas o mercados, que condicionan las decisiones individuales. Hay todo un campo de estudio en la economía, la denominada economía institucional, que trata de

mostrar, dentro de la teoría neoclásica, tanto los condicionantes en virtud de las que surgen determinadas instituciones económicas, y los efectos de estas instituciones, es decir, de la organización social sobre el funcionamiento del sistema.

También ha habido intentos sociológicos por examinar la manera en que la organización social afecta al funcionamiento de las instituciones económicas. Baker (1983) puso de manifiesto cómo las relaciones personales, exteriorizadas como capital social, entre los brókeres, en un mercado altamente racionalizado como el de la Bolsa Mercantil de Chicago, se desarrollan, se mantienen, y terminan afectando las decisiones de éstos y en definitiva la actividad financiera. Este es un buen ejemplo del papel del capital social en las relaciones de mercado.

## **II.10. La síntesis de Coleman entre sociología y economía**

Para Coleman (1990), el concepto de capital social es el valor que adoptan aquellos aspectos de la estructura social, que pueden ser utilizados como recursos por los actores en favor de sus intereses. Este enfoque del capital social intenta mostrar de qué forma tales recursos pueden ser combinados con otros para producir diferentes resultados para los distintos grupos de individuos.

Por tanto, para el autor, la conceptualización del capital social puede llegar a tener la misma relevancia que los conceptos de capital financiero, capital físico y capital humano, el desafío está en cómo operacionalizar este concepto y a partir de qué indicadores podemos identificar su presencia y su magnitud. Coleman entiende que:

el capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de diferentes entidades que tienen dos características en común: todas ellas consisten en algún aspecto de una estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura (1990: 302).

Sostiene que la estructura social está formada por relaciones y éstas se convierten en capital social cuando se utilizan para promover objetivos específicos de los actores sociales.

Los actores apelan a los recursos sobre los que tienen algún control y que le reporten algún interés. La interdependencia social y el funcionamiento sistémico surgen del hecho de que los actores tienen intereses en eventos que están total o parcialmente bajo el control de otros actores. Estas relaciones sociales existen cuando los individuos intentan hacer el mejor uso de

sus recursos individuales. Para ello necesitan no solo ser vistos como partícipes de las estructuras sociales, sino que también deben ser vistos como recursos para los otros individuos.

Para Coleman el capital social no está conformado por una sola entidad, sino una variedad de diferentes entidades que tienen dos características en común: se encuentran incrustados en la estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura.

Al igual que otras formas de capital, el capital social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia. Como el capital físico y el capital humano, el capital social no se agota por completo, pero es fungible con respecto a actividades específicas. Una determinada forma de capital social que es valiosa para facilitar ciertas acciones puede ser inútil o incluso perjudicial para las demás (Coleman, 1990).

A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente en la estructura de las relaciones entre las personas. Coleman pone el ejemplo de la relación médico-paciente.

Tradicionalmente, la relación entre el médico y el paciente ha sido uno de los ámbitos dónde las personas depositan mayor confianza, dado que las habilidades de este son de interés para el paciente. Recientemente, relata en su trabajo, en los Estados Unidos se ha detectado que la confianza se ha roto, como se evidencia por el gran aumento en el número de casos de negligencia denunciados por los pacientes contra los médicos que los han tratado. Esto ha conducido a un aumento en el coste de la atención médica para ciertos tratamientos, debido a los precios de los seguros, el abandono de la práctica privada por algunos médicos, y la recurrente negativa de los obstetras a aceptar abogadas o esposas de abogados como pacientes. Este descenso de la confianza y la mayor disposición a presentar una demanda contra un médico después de un tratamiento ha tenido como resultado el deterioro de esas relaciones sociales que dependen de la confianza y como consecuencia ha aumentado el costo de los servicios de salud y una reducción de la disponibilidad de la atención médica. A través de este ejemplo, Coleman intenta demostrar que la pérdida de confianza, y por consiguiente de capital social, genera el aumento de los costos económicos. El capital social contribuye a disminuir los costos asociados a determinadas transacciones. A su vez, facilita el logro de metas que no se pueden alcanzar en ausencia de este o solo pueden lograrse a un costo mayor.

Por otra parte, considera que hay ciertas propiedades del capital social, que son importantes para comprender cómo opera y la forma en que se destruye o se pierde. A tales efectos presenta

una comparación del capital social con el capital humano, seguido de un examen de las diferentes formas que adopta el capital social (Coleman, 1988).

## **II.11. Obligaciones y expectativas**

Continuando con el desafío de entender el funcionamiento del capital social, Coleman (1990) ejemplifica cómo operaría, a partir de las nociones de obligaciones y expectativas reciprocas. Plantea que si A hace algo para B y B confía en corresponderle en el futuro, se establece una expectativa en A y una obligación por parte de B para mantener la confianza. Esta obligación puede ser concebida como un crédito a favor de A, que puede ser compensado por alguna acción de B. Si A tiene un gran número de cartas de crédito a partir de un conjunto de personas con las que mantiene relaciones, entonces la analogía con el capital financiero es directa: las cartas de crédito constituyen un activo de A, que puede utilizar si es necesario, a menos que, el depósito de la confianza haya sido imprudente, y la deuda nunca sea pagada.

En algunas estructuras sociales los individuos son más autosuficientes y dependen menos el uno del otro, se puede decir que hay menos cartas de crédito circulando.

Dos elementos son fundamentales para que esta forma de capital social funcione: el nivel de confiabilidad del entorno social, lo que significa que se pagarán las obligaciones, y el alcance real que llegarán a tener estas obligaciones. No todas las estructuras sociales funcionan igual, sociedades con un alto grado de desorganización, suelen ser sociedades con escaso capital social.

Pero en las estructuras sociales las cosas no suelen ocurrir de esta manera tan lineal, la obligación de respetar las obligaciones pendientes dependerá de diversos factores, además del nivel general de confianza, tales como las necesidades reales de las personas, la presencia o no de asistencia social por partes del gobierno, el grado de riqueza (lo que reduce la cantidad de ayuda necesaria de otros), las diferencias culturales en la tendencia a prestar ayuda y pedir ayuda y el grado de cierre de las redes sociales, entre otros.

Las personas con altos niveles de obligaciones pendientes de pago tienen un mayor capital social. La densidad de las obligaciones pendientes significa que la utilidad global de los recursos tangibles poseído por los actores sociales es amplificada por la disponibilidad a facilitar recursos a otros actores cuando sea necesario.

Los actores individuales en un sistema social también difieren con respecto a la extensión de sus cartas de crédito a las que pueden recurrir en cualquier momento. Por ejemplo, en una familia extendida, el patriarca a menudo tiene una extraordinaria cantidad de cartas de crédito, a las que puede recurrir en cualquier momento para multiplicidad de fines. Otro claro ejemplo de ello ocurre en los pequeños pueblos, en los entornos tradicionales que son altamente estratificados, donde ciertas familias ricas han construido extensos créditos a los que pueden apelar en cualquier momento. Algo similar ocurre en el ámbito político, aquellos políticos con responsabilidades de gobierno suelen acumular capital social en función de sus posiciones de poder y su capacidad de influencia.

## **II.12. El capital social y sus retornos**

Luego de este somero recorrido por el estado del arte, la preocupación de este trabajo será determinar el efecto del capital social sobre la desigualdad social. El capital social podría favorecer el bienestar social en ciertas circunstancias, de modo similar a como lo hace la educación o ciertas políticas sociales. Lo que se intentará determinar es su efecto sobre algún tipo de retorno en términos de bienestar: buenos empleos, movilidad social ascendente o mejores ingresos. El problema ha sido abordado por varios investigadores en el mundo, en especial por Lin.

En términos de retornos, Lin (1999) se detiene muy especialmente en el análisis de los efectos del capital social sobre el estatus del empleo y los ingresos obtenidos, para ello revisa numerosos estudios que demuestran que contar con una red de relaciones amplia, heterogénea y con miembros bien posicionados en la estructura ocupacional, permite obtener empleos de mayor estatus, controlando terceros efectos como el nivel educativo, el género y la edad, entre otros. En buena medida porque las personas con redes sociales diversas y bien posicionadas, tienen mayores probabilidades de obtener ayuda en la búsqueda de empleo a través de contactos con elevado estatus ocupacional, que son los que tienen capacidad de conectarlos con empleos de mayor calidad y mejor remunerados.

También ocurre que los empleadores quieran contratar a personas con redes ricas con el fin de que el capital social del trabajador sea utilizado en beneficio de la empresa, por lo que aquellos que cuenten con buenas redes tendrían mayor probabilidad de conseguir buenos trabajos, en la medida que son más buscados por los empleadores (Erickson, 2001).

El efecto del capital social en los procesos sociales, particularmente en la movilidad social ha sido tradicionalmente destacado por autores pertenecientes a diversas tradiciones sociológicas (Bourdieu, 1980; Coleman, 1988). Desde los años 1980 una serie de estudios han abordado el tema sistemáticamente, poniendo de relieve la importancia del estatus de los contactos para el logro del estatus propio. El estudio de Requena (1991), por ejemplo, realizado en Málaga (España), sobre redes sociales en el mercado de trabajo, encontró que los contactos más distantes de los círculos sociales inmediatos eran más eficaces para conseguir empleo. Los estudios de Bian (1997), por su parte, demuestran que los lazos fuertes desempeñan un papel más importante en China cuando los trabajos son asignados por el Estado, es decir, hay un número significativo de funcionarios públicos que accedieron al empleo a través del capital social familiar, no ocurre lo mismo entre quienes se emplean en la actividad privada, en este sector el peso del capital social en el acceso al empleo es menor. El uso de contactos con influencias en la administración pública, en China, era ilegal, sin embargo, varios estudios demuestran que es la vía más empleada para obtener un empleo público (Lin, 2001).

Angelusz y Tardos (2001) analizan los logros profesionales en dos contextos diferentes: Hungría antes y después de la transición hacia una economía de mercado. En un primer momento los empleos eran otorgados por el Estado, en el segundo escenario los puestos de trabajo eran asignados por los empleadores privados, es así como las conexiones personales se hicieron más importantes de lo que eran en la anterior etapa. La búsqueda de empleo a través de contactos personales se convirtió en algo legítimo. Así, los retornos en términos de ingresos como resultado del uso del capital social aumentaron sustancialmente. Sin embargo, estos retornos no fueron parejos para todos. Los jóvenes mejoraron sus ingresos cuando consiguieron trabajo por intermedio de sus contactos, y muy especialmente las mujeres jóvenes. En los trabajadores de mayor edad lo que pesó, más que sus redes, fue su experiencia laboral y su educación.

Flap y Völker (2004), en relación a Holanda, observan que los niveles más altos de la jerarquía profesional se dividen en dos sectores estructuralmente distintas, uno con ocupaciones más ricas en capital cultural (educación media) y uno con ocupaciones más ricas en capital económico (ingresos medios), las conexiones de red son más fuertes dentro de los sectores ocupacionales que entre estos dos sectores sociales, pero los contactos fuertes en el sector dominante tienen más poder e influencia dentro de estos grupos jerárquicos. Para desarrollarse en cualquier sector se requiere de buenos contactos que pertenezcan a ese sector de actividad y

no a otro. El mejor activo de una persona para acceder a ocupaciones prestigiosas es el capital cultural y sus credenciales académicas, cuanto mayor es su capital cultural, mayor serán las oportunidades de acceso a ocupaciones de mayor estatus. En este caso el capital social contribuye, según el estudio para Holanda, a amplificar las posibilidades de un sujeto en función de su capital cultural y su capital humano, pero no es el factor determinante en los logros ocupacionales.

Las sociedades distribuyen los recursos a través de una estratificación jerárquica, y las redes sociales conectan las diferentes partes de las jerarquías, por tanto, las redes se pueden utilizar para acceder a recursos escasos cuando se logra conectar a miembros de diferentes estratos.

El trabajo de Shu-Chi Lin y Yin-Mei Huang, *The role of social capital in the relationship between human capital and career mobility. Moderator or mediator?* (2005), resulta particularmente interesante en este sentido, se trata de un estudio donde se compara el capital social de los individuos midiendo la centralidad de la red, capturando el alcance en el acceso de un individuo a recursos tales como el conocimiento específico de la tarea e información confidencial sobre cuestiones relacionadas con el trabajo al que se pretende acceder. Ese estudio tiene como objetivo examinar qué tipo de papel juega el capital social en la relación entre el capital humano y los resultados profesionales, centrándose en probar el papel mediador y modulador del capital social. Para ello se emplean datos de 111 empleados en tres instituciones financieras de Taiwán. Los resultados mostraron que los efectos del capital humano sobre la movilidad social estuvieron fuertemente mediados por el capital social. Además, los empleados con capital humano específico de la empresa: puestos gerenciales y de mayor responsabilidad, recibieron evaluaciones más altas por parte de sus supervisores, en la medida que ocupaban posiciones centrales en la red de relaciones al interior de la empresa. Se utilizaron encuestas de redes para medir el capital social, a través de estas se enumeraron los nombres de cada individuo en el departamento de los encuestados. Siguiendo el trabajo de Burt (1992) e Ibarra (1993), evaluaron la búsqueda de asesoramiento y el grado de relación entre los miembros de una organización al hacerles esta pregunta a los encuestados: “¿Acude a (nombre) para obtener ayuda o asesoramiento sobre asuntos relacionados con el trabajo?”. Se les mencionaba los nombres del resto de los miembros de la organización y se contabilizaban la cantidad de menciones recibidas por cada sujeto. Para determinar el volumen de capital social de cada uno de los empleados, se asignaron puntajes de acuerdo con la centralidad que ocupaba cada uno en la red, en grados normalizados, de tal manera que fuera posible comparar entre grupos de

diferentes tamaños. El grado de centralidad es una forma de representar el capital social al interior de una organización, cuenta solo aquellas relaciones con un individuo focal reportado por otros miembros de la organización. El instrumento para medir el capital social difiere del que se emplea en este trabajo, no es lo mismo medir capital social al interior de una organización que en comunidades abiertas, de todos modos, los hallazgos fueron alentadores, en el sentido de las hipótesis que se presentarán en esta tesis.

El resultado de este estudio fue claro al identificar patrones de movilidad ocupacional al interior de la organización, asociados al volumen y la calidad del capital social de los sujetos. A mayor y mejor capital social, las probabilidades de movilidad ocupacional ascendente se incrementaban.

Por otra parte, el trabajo de Li *et al.* (2008) estudia la relación entre capital social y movilidad para Gran Bretaña, utilizando un generador de posiciones y un módulo sobre el nivel de asociacionismo (participación en organizaciones de la sociedad civil), con datos de la encuesta *The Cultural Capital and Social Exclusion*, llevada adelante entre los años 2003 y 2004. Se trata de una muestra representativa del conjunto de la sociedad británica. Sus resultados también son alentadores al establecer una pauta de asociación entre capital social y movilidad intergeneracional, luego de controlar por origen social, educación y género, en especial esta pauta de asociación es particularmente relevante entre los sujetos pertenecientes a la clase de servicio.

Otros estudios han introducido directamente una dimensión de género junto al capital social, como el estudio de Lutter para la industria filmica (2015), para varios países del norte de Europa o el estudio de Vause (2011) sobre movilidad profesional de migrantes congoleños, estos trabajos usan como medida de capital social el número de personas conocidas en el país de acogida.

Más recientemente, Peña-López y Sánchez-Santos (2017) probaron una versión adaptada del modelo de logro de estatus de Nan Lin para España, encontrando cierta evidencia del efecto del capital social sobre el estatus alcanzado por los entrevistados, refinando el concepto de movilización del capital social como aspecto clave al momento de sopesar sus efectos.

Así, los detalles de los procesos por los que el capital social conduce a mejores puestos de trabajo varían necesariamente con el contexto geográfico o con el sector ocupacional que se

investigue, si bien en todos los casos se identifican efectos del capital social sobre los logros ocupacionales, no hay un patrón general a lo largo del tiempo y los países.

## **II.13. Los antecedentes en América Latina y Uruguay**

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

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

En relación con el estudio del capital social interpersonal, los primeros trabajos en la región estuvieron asociados al estudio de la desigualdad social. En el momento del cambio de modelo económico y de transformaciones estructurales del siglo XX (Filgueira y Geneletti, 1981), la pregunta por las oportunidades que se ofrecen a las personas abrió un campo de estudio muy nutrido. El papel del capital social, si bien se había abordado anteriormente en varios trabajos a partir de los años 1980, pocas veces se lo relacionó directamente con la movilidad, sino que más bien fue en relación con el acceso a diversos recursos sociales (Lomnitz, 1994). A partir de los años 1990, se consolida sin embargo el campo de estudio sobre el capital social vinculado a la movilidad social y al enfoque de los activos y oportunidades, en particular para las personas en situación de pobreza (Kaztman, 1999; Espinoza, 1999; Moser, 1996, Molyneux, 2002, Arriagada, 2005).

También existe un conjunto de trabajos sobre capital social relacionados con los estudios de género en América Latina, que han estado enfocados en el debate sobre la superación de la pobreza, tanto desde la academia como para las políticas públicas. En efecto, en un continente donde la pobreza es más femenina, y donde las mujeres tienen menos acceso al mercado laboral formal, se desarrolla una línea de trabajo que busca potenciar la situación de las mujeres a través del desarrollo de redes sociales (Arriagada, 2005).

La batalla conceptual en torno al concepto tuvo su auge en los años 2000 (Durstun, 2005), facilitando la separación entre los conceptos de capital social comunitario (Atria *et al.*, 2003) y

capital social individual (Espinoza, 2001), en base a la generación de datos nuevos en contextos más variados.

En Uruguay interesa destacar el trabajo de Kaztman (1999), *Activos y estructuras de oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, que introduce la noción de capital social comunitario a los estudios sobre pobreza. Su trabajo adopta, en parte, el enfoque de vulnerabilidad-activos (asset vulnerability approach), utilizado en diferentes investigaciones para la CEPAL. Esta orientación intenta relacionar procesos estructurales y mecanismos adaptativos por parte de individuos y hogares para la superación de la pobreza.

La perspectiva de vulnerabilidad-activos intenta, entre otros aspectos, generar medidas e indicadores nuevos para determinar la situación social de los hogares y los individuos, pero distanciándose de los clásicos procedimientos metodológicos, ya sean censos de población, encuestas de hogares o encuestas de ingresos y gastos. Por activos se entiende un conjunto de recursos, materiales e inmateriales, que los individuos y los hogares movilizan en procura de mejorar su desempeño económico y social, o para evitar el deterioro de sus condiciones de vida o su vulnerabilidad. La vulnerabilidad se define como la relación entre la estructura de oportunidades y las capacidades de los hogares o de los individuos. Los grados de vulnerabilidad se expresan en forma de cociente entre ambos términos (Kaztman, 1999: 166).

La estructura de oportunidades puede ser observada desde tres planos: el mercado, la sociedad y el estado. Desde la sociedad, la capacidad instalada, producto de las relaciones sociales, es para Kaztman el reflejo del capital social. Entiende por capital social la red de relaciones que permite a un individuo colocarse en mejores condiciones en el espacio social. Está conformado por dos atributos centrales: la reciprocidad y la confianza. Suele operar de dos formas, como mecanismo de acceso a la información y como dispositivo para proporcionar contactos que faciliten la obtención de diversos bienes y servicios. La mayor presencia de capital social en determinadas poblaciones vulnerables, la coloca en mejores condiciones para superar la pobreza.

En relación con los trabajos sobre el capital social interpersonal en Uruguay, destacan las investigaciones de Boado, Prat y Filardo (1996), que analizan la circulación de mano de obra en el mercado de trabajo urbano de Montevideo y en particular los mecanismos de acceso al empleo, destacando el importante papel que cumplen los mecanismos relacionales vinculados a la posesión de capital social en el acceso al empleo, en particular entre los sectores de clase

trabajadora. Filardo (1999) sobre la base de las investigaciones sobre el mercado de trabajo y el acceso al empleo en Montevideo, entiende que es necesario hacer algunas precisiones a este constructo, plantea desagregarlo en dos dimensiones: la cultural y la relacional. Según Filardo, existiría una relación muy estrecha entre el capital cultural con que cuenta un individuo y el tipo de red en la que se inserta y en consecuencia el tipo de capital social que disponga (1999: 115).

En la monografía de grado de Rey (2004) se analizaron los mecanismos de acceso al empleo de los médicos de reciente graduación. El mercado de trabajo de la salud es un mercado segmentado, en donde se puede acceder a empleos de calidad, estables y bien remunerados en el núcleo de las instituciones de salud y en determinadas especialidades médicas, o bien se puede acabar subocupado y en condiciones precarias en la periferia de estas, es así como cobran enorme relevancia los sistemas de selección de trabajadores en este sector. En el estudio se observa que salvo en algunas instituciones de salud, el sector no contaba con métodos formales generalizados y sistemáticos para la asignación de puestos de trabajo, por ende, los médicos debían recurrir a su capital social para acceder al empleo.

El capital social en su conjunto era empleado por casi la totalidad de la población a estudio en algún momento de su trayectoria, como modalidad de acceso al empleo, muy especialmente en el primer empleo. Del total de puestos de trabajo desempeñados por los entrevistados, cerca del 40% fueron conseguidos por algún mecanismo que implicó movilizar recursos de capital social interpersonal. Esto expresa cómo este fenómeno también ocurre en algunos sectores de alta calificación profesional (Rey, 2004).

En el trabajo de Boado, “La movilidad social en el Uruguay Contemporáneo” (2008), se analizan las contribuciones de la educación, el género y el capital social en la movilidad social. En lo referente al capital social, el trabajo se concentra en analizar los mecanismos de acceso al empleo, clasificándolos en tres categorías: mecanismos de mercado (concursos, anuncios de prensa, autopresentación, etc.), mecanismos mixtos (emprendimientos propios, autoempleo) y mecanismos relacionales (capital social) subdivididos en *strong ties* y *weak ties*, siguiendo el esquema de Granovetter. Sus conclusiones son un antecedente muy importante para entender la incidencia del capital social para el caso uruguayo.

En primer lugar, son los jóvenes quienes exhibían mayor preferencia por los mecanismos relacionales, frente a los mecanismos de mercado, en el acceso al empleo. En segundo lugar,

las mujeres recurrían con mayor preferencia a los *weak ties* en el acceso a la primera ocupación, mientras que los hombres apelan, mayoritariamente, a los *strong ties*. Si bien no se observan sustanciales diferencias en la recurrencia a los mecanismos relacionales frente a los no relacionales en función del género.

Respecto a la relación entre nivel educativo y capital social, en la misma línea de Lin (2001), concluye que, a mayor uso del capital social, menor es el nivel educativo y viceversa. En definitiva, la preferencia por el capital social, o la necesidad de apelar a este para obtener un empleo, es consecuencia de una desigualdad social de base, así unas personas tienen ciertos recursos y otras tienen que compensar la desigualdad de su posición de origen con otros recursos diferentes.

Ahora bien, Boado entiende que los más educados y mejor posicionados son quienes tienen las relaciones necesarias.

Sucede que la hipótesis meritocrática, que en el fondo contrapone capital humano a capital social, solo es muy útil cuando el capital humano es la forma preferida de representar la desigualdad social, lo cual es muy limitado, por cierto. El problema de esta relación inversa es precisamente un enfoque meritocrático subyacente, que en el fondo supone que los que tienen una determinada cantidad de una cosa poseen una cantidad inversamente proporcional de la otra. Lo cual es algo que necesita ser probado (2010: 256).

También observa que los mecanismos que más se debilitan a lo largo de la carrera laboral son los *strong ties*, pero los mecanismos relacionales más difusos, que son indicativos de los *weak ties* están lejos de debilitarse.

Los mecanismos de acceso al empleo parecen relacionarse mejor, en las ciudades de Maldonado y Montevideo, con el tipo de ocupación a la que se accede que con el origen social de donde se proviene, los empleos de menor calificación emplean con mayor frecuencia mecanismos relacionales. Sin embargo, en la ciudad de Salto, se observa una tenue relación entre los orígenes y los mecanismos de acceso al empleo de la primera ocupación, en especial entre aquellos con mayor heredabilidad: grandes empresarios y profesiones liberales, la preferencia por los *strong ties* es mayor que en el resto (Boado, 2008: 187).

Concluye que:

no hay diferencias por origen social en el uso de mecanismos de acceso a la primera ocupación, salvo allí donde los orígenes son más fuertes, o en definitiva donde la desigualdad sustantiva es más notoria... el hecho de que los efectos de los mecanismos de acceso, en su versión Granovetter, exhiban una cierta relación con los resultados de movilidad inicial, invita a una

perspectiva diferente, en donde los propios mecanismos parecen recuperar un lugar más próximo a la estructura social de empleo –inicial– que a la del origen social (195).

## **II.14. Capital social y género**

Es reconocido, en buena medida, que las mujeres se encuentran en desventaja frente a los varones o que por lo menos existen diferencias sustanciales en el acceso a ciertas posiciones sociales de liderazgo y poder. Algunos autores señalan que hay aspectos más profundos que arraigan en la naturaleza del capital social de las mujeres y que por tanto se identifican diferencias en la composición de este al analizarlo de acuerdo con el género (Ensel, 1979; Peter, Drobnič, 2013). En especial, la división del trabajo productivo y reproductivo tendría un fuerte impacto en la estructuración y funcionamiento de las redes de hombres y mujeres (Bezanson, 2006). Desde la sociología de género, en especial para América Latina (Molyneux, 2002), se ha argumentado que los estudios de capital social tienden a pasar por alto a las diferencias de género, en especial en la construcción y reproducción de las redes, pero no se puede argumentar esto de forma sistemática o generalizada, indubitablemente, muchos de los resultados varían en función de los contextos culturales y de las relaciones entre ambos sexos. Por ejemplo, usando tres medidas de capital social (apoyo social, participación social y redes, confianza y reciprocidad), con datos finlandeses, Nieminen *et al.* (2008) encuentran que el apoyo social, así como la participación social y en redes, son más altos entre las mujeres que entre los varones. A cambio, la reciprocidad es más alta en los varones.

En el caso de Australia, en un estudio basado en medidas de capital social informal e institucional se encuentra también un impacto del sexo en la distribución del capital social, pero no tan fuerte como con otras variables sociodemográficas (Stones y Hughes, 2002).

En un estudio para Canadá, Erickson (2004), con un análisis separado del capital social de las personas, tomando en consideración el sexo de los contactos en la generación de capital social, confirma la desigual distribución del capital social entre sexos, con una preferencia hacia el mismo sexo en el desarrollo de las redes. También se ha demostrado que en general las redes de las mujeres son más informales que las de los hombres, aportando retornos diferenciados según el sexo (Gidengil y O’Neill, 2005).

Los desarrollos sobre capital social y género en América Latina han estado más bien asociados con el debate sobre superación de la pobreza, tanto desde la academia como desde

las políticas públicas. En efecto, en un continente donde la pobreza es más femenina, y donde las mujeres tienen menos acceso al mercado laboral formal, se desarrolla una línea de trabajo que busca potenciar la inserción laboral de las mujeres a través del desarrollo de redes sociales (Arriagada, 2005).

## **II.15. Camino a la medición del capital social**

Uno de los aspectos cruciales, luego del recorrido por el marco conceptual y los antecedentes en los estudios sobre capital social, es estimar la cantidad o la magnitud de capital social de que disponen efectivamente las personas. Para este propósito existen diferentes estrategias teórico-metodológicas. Actualmente quienes más han trabajado los aspectos relacionados a la medición del capital social han sido Lin y Snijders. Ambos proponen generar una escala de capital social disponible, a partir de “generadores” de información para recoger y procesar la información necesaria sobre las redes de relaciones de los entrevistados. Lin propone el instrumento que denomina *position generator*, se trata de un módulo de preguntas acerca de un conjunto de ocupaciones, que buscan establecer si los entrevistados tienen contactos personales que ocupen alguna de esas posiciones. Snijders presenta el *resource generator*. Este instrumento indaga sobre el acceso a los recursos, y tiene la misma estructura de un cuestionario básico, similar al *position generator*, pero utilizando una lista fija de recursos, en lugar de preguntar sobre ocupaciones.

Este trabajo se decantará por el *position generator*, siguiendo la propuesta de Lin y Dumin (1986) y Lin, Fu y Hsung, (2001), por entender que es el instrumento que mejor se adapta a los propósitos de la tesis. A continuación, se detallarán los instrumentos que históricamente se han empleado para la medición de capital social, y se expondrán las ventajas de la herramienta seleccionada.

En la literatura internacional se pueden encontrar una serie de procedimientos para identificar la disponibilidad de recursos, los tres instrumentos más empleados han sido el *name generator*, el *resource generator* y el *position generator*. A pesar de que estos dispositivos se centran en el mismo tipo de información (relevar los recursos disponibles a través de las redes sociales) difieren en las estrategias para recuperar esta información entre los encuestados.

El primero de ellos, el *name generator*, consiste en diseñar un cuestionario que proporcione una serie de nombres de personas relacionadas a través de algún tipo de vínculo con el sujeto

entrevistado. Para generar esos nombres se le realizan preguntas a los entrevistados del tipo: ¿A quién recurrirías en caso de necesitar un empleo?, ¿Con quién hablas sobre asuntos personales?, etc., para luego pasar a detallar las características de las personas mencionadas (McCallister y Fischer, 1978). Sin embargo, como medida de capital social, el *name generator* puede considerarse insatisfactorio. El aspecto más cuestionado es que la recolección de los datos es una pesada carga, tanto para el entrevistador como para el entrevistado; especialmente cuando son muy grandes las redes. También se critica que las preguntas disparadoras suelen diferir dependiendo de los intereses del estudio, así como la relevancia que se le asigna a los integrantes de la red mencionados, haciendo que no sea posible comparar distintos estudios para establecer la estabilidad y la validez externa de este instrumento (Lin, 2001). En tercer lugar, gran parte de los datos recolectados con el *name generator* son redundantes como expresión del capital social: lo que ocurre es que muchos de los contactos dan acceso a los mismos recursos, haciendo que la información sobre los recursos potencialmente disponibles se vuelva repetitiva.

El *resource generator* (Snijders, 1999; Van der Gaag y Snijders, 2005) es un instrumento de encuesta para la medición del capital social individual. A diferencia de los otros instrumentos de medición para este fin, no incluye el mapeo de una red centrada en el ego (como con el uso de los *name generator*), lo que puede ahorrar mucho tiempo de entrevista. En cambio, tiene más similitud con el *position generator* (Lin & Dumin, 1986; Lin, Fu y Hsung, 2001). Pero a diferencia de este, la información del *resource generator* se refiere directamente a los recursos sociales concretos a los que se accede en lugar de al prestigio laboral por intermedio de su red de relaciones. Mientras que el *position generator* se puede usar para medir el acceso a recursos sociales instrumentales, como conseguir empleo, mejorar la posición en la empresa, etc., la información recuperada por el *resource generator* se centra en recursos sociales útiles en acciones expresivas, tales como apoyo cuando se está enfermo, consejos sobre cuestiones legales, etc. Esto hace que este instrumento sea más adecuado para medir el capital social para cierto tipo de retornos, es decir, que puede ser movilizado para una multiplicidad de situaciones particulares. En cambio, cuando el objetivo es observar el papel que juega el capital social en la consecución de metas muy concretas como conseguir empleo, el *resource generator* presenta desventajas debido a que resulta demasiado amplio.

**Cuadro 2.1.: Resource Generator empleado en Bielorrusia**

¿Conoces a alguien que...?	% “sí”	(en caso afirmativo) “miembro de la familia”
tiene educación superior	4	55
gana más de \$ 500 mensuales	37	13
tiene buenos contactos con periódicos / radio / TV	24	12
es militante de un partido político	10	10
conoce de leyes y normativa jurídica	60	22
tiene conocimiento sobre asuntos financieros	67	24
es propietario de un automóvil	95	50
puede hablar o escribir en un idioma extranjero	54	33
puede trabajar con una PC	79	53
lee revistas profesionales	66	43
puede dar consejos sobre conflictos en el trabajo	92	71
puede ayudarte en la mudanza a una nueva casa	98	76
puede dar consejos sobre conflictos con miembros de la familia	87	31
puede darte una buena referencia al solicitar un trabajo.	69	32

Fuente: Van der Gaag y Snijders, 2005. Traducción propia.

Una dificultad específica con el *resource generator* es la composición del instrumento, ya que los ítems de su cuestionario se basan en ideas teóricas sobre la utilidad de determinada colección de recursos sociales para un individuo en general. Si preguntáramos acerca de los recursos sociales con mayor demanda, se encontraría que las respuestas podrían variar sustancialmente dependiendo del momento histórico o la posición social de los sujetos o la localización geográfica, ya que los recursos sociales difieren en su disponibilidad, visibilidad y adecuación entre países y poblaciones (Van der Gaag y Snijders, 2005), haciendo que el instrumento pierda capacidad comparativa a lo largo del tiempo o dependiendo de las regiones. Por lo tanto, la construcción de un generador de recursos requiere de una conceptualización teórica muy específica y afinada, y se deben tomar muchos resguardos al momento de comparar, de lo contrario los estudios pueden terminar siendo incomparables, en especial cuando los elementos seleccionados para integrar el generador son seleccionados

arbitrariamente, cayendo en los mismos problemas que presentan otros muchos trabajos sobre capital social, que incluyen preguntas con escaso sustento teórico (Lin, 2001).

Originalmente, el *resource generator* fue diseñado para la *Social Survey of the Networks of the Dutch* (SSND) (1999-2000), un estudio nacional del contenido de redes sociales en general, y su papel en los vecindarios y el trabajo. El estudio utilizó una muestra de población representativa (N = 1007). Posteriormente se utilizó en el estudio SAFIRE en Reino Unido (Webber, 2005); en el Connected Lives de Toronto, Canadá; en un estudio del Departamento de Psicología de la European Humanities University de Bielorrusia y también se empleó en Sucre, Bolivia, en un trabajo con población rural (Lancee, 2005).

El último de los instrumentos mencionados y que se ha seleccionado para esta investigación, es una creación de Lin y Dumin, fue presentado por primera vez de forma exploratoria en el trabajo *Access to occupations through social ties* (1986), como una novedosa forma de medición que denominaron *position generator*. Posteriormente Lin, junto Yang-chih Fu y Ray-May Hsung en el trabajo “*The Position generator: Measurement Techniques for Investigations of Social Capital*”, que forma parte del libro coordinado por el propio Lin junto a Karen Cook y Ronald Burt: *Social Capital: Theory and Research* (2001), presentan una investigación, más completa, en la que perfeccionan el *position generator* original. En este trabajo Lin y sus colaboradores parten de las siguientes hipótesis: (1) cuanto mayor sean los recursos accesibles e integrados en una red de relaciones para un individuo, mejor será el bienestar de ese individuo, (2) cuanto mejores sean los recursos movilizados por un individuo, mejor será el resultado de su acción intencional, (3) cuanto mejores sean los recursos integrados y accesibles, estos serán movilizados en acciones intencionales por un individuo.

Este planteamiento presupone tres aspectos sobre los que se sostiene conceptualmente el instrumento de medición: que quien tenga mejores y mayores recursos proveniente de su red de relaciones, ineludiblemente los emplearán en el momento en que los necesiten, que sus acciones intencionales tendrán mejores resultados que si no los emplearan, y que como consecuencia obtendrá mayor bienestar.

En efecto, los recursos sociales se hayan desigualmente distribuidos a partir de posiciones sociales dispuestas en forma piramidal, tales como la posición ocupacional, el estatus, el prestigio o el nivel educativo. Por tanto, a partir de una muestra conveniente de las posiciones ocupacionales existentes en una estructura social dada, y preguntando al entrevistado sobre el

número de personas conocidas, y a las que tiene acceso, en cada una de esas posiciones ocupacionales, es posible obtener una aproximación al capital social potencialmente accesible. De este modo se puede estimar el capital social movilizable en un momento dado por una acción intencional del sujeto para obtener algún retorno.

## **II.16. El *position generator***

Las investigaciones que utilizan el método del *position generator* comienzan preguntándole a los encuestados, si algunos de los miembros de su red de relaciones se desempeñan en determinadas ocupaciones, de una lista que se le presenta (Lin y Dumin, 1986; Lin *et al.*, 2001; Van der Gaag, 2005). Esta lista ha ido variando en el tiempo en cuanto a su cantidad, así como al conjunto de ocupaciones que se incluyen. También se suele preguntar sobre el vínculo que mantienen con ese contacto: si son familiares, amigos o conocidos, así como por la frecuencia del vínculo. El resultado es un número determinado de ocupaciones a las que accede el encuestado a través de su red social.

El *position generator* parte de dos supuestos. En primer lugar, admite que la distribución de recursos en una sociedad se refleja adecuadamente a través de su estructura ocupacional. En segundo lugar, presupone que conocer a alguien con una determinada ocupación implica tener acceso a recursos asociados a esa ocupación. Por lo tanto, a través de las respuestas del *position generator* se puede cuantificar la red social.

Este instrumento nos permite identificar una primera medida, más directa, que es el volumen de recursos de la red. Esta medida simplemente cuenta el número total de contactos que el encuestado conoce de las listas de ocupaciones presente en el generador de posiciones (Van der Gaag, 2005). La idea subyacente es que cuantos más vínculos sean accesibles a través de la red social, mejor conectada estará esa persona. Esta medida no distingue entre los diferentes tipos de ocupaciones e ignora, en consecuencia, la distribución desigual de los recursos en la sociedad. Esta medición, que hace referencia exclusivamente al tamaño, hace que las personas con más parientes, amigos o conocidos puedan conocer más personas con ocupaciones de la lista del generador de posiciones (Van der Gaag *et al.*, 2008). Sin embargo, no todos los recursos ocupacionales son igualmente útiles. Para algunos propósitos, no es la cantidad sino la calidad lo que cuenta. Por lo tanto, las medidas generadoras del volumen de capital social disponible utilizan índices socioeconómicos para diferenciar entre ocupaciones (Van der Gaag, 2005; Lin

*et al.*, 2001; Verhaeghe *et al.*, 2013). Estos índices se basan en las escalas de estatus o de prestigio ocupacional.

## **II.17. El índice aplicado en el *position generator***

Como la idea subyacente del *position generator* es obtener una escala que permita clasificar a las personas en función de la magnitud de capital social que disponen, y partiendo del supuesto de que no todos los vínculos tienen el mismo valor, se hace necesario clasificar a los contactos de acuerdo con la potencialidad de facilitar recursos. Una forma de hacerlo es acudir a escalas ya existentes, que clasifican a los sujetos de acuerdo con el estatus de su ocupación, con el supuesto de que, a mayor estatus, mayor será la capacidad de acceso a recursos instrumentales o expresivos.

Las escalas de estatus o prestigio socioeconómico más usuales que podemos encontrar en la literatura sociológica hacen referencia a la evaluación de la posición ocupacional de los individuos en la sociedad (Ganzeboom y Treiman, 1996). La teoría estructural de la determinación del prestigio elaborada por Treiman (1977), postula que las sociedades complejas tienen jerarquías de prestigio y que dentro de cada sociedad existe un consenso notable concerniente a esta jerarquía. Por su parte, en su teoría de los recursos sociales, Lin (1982) consideró el prestigio como un indicador de recursos universalmente valorados, al mismo nivel que la riqueza y el poder. En su estudio pionero sobre el *position generator*, Lin y Dumin (1986) usan puntajes de prestigio para evaluar los recursos asociados a la red. Desde entonces, la mayoría de los investigadores en este campo han recurrido a escalas de prestigio o estatus para construir las escalas de capital social a través del *position generator*.

Se han empleado tanto escalas de prestigio ocupacional, como escalas de estatus socioeconómico, a diferencia de las primeras, estas refieren a la capacidad que presentan las ocupaciones para convertir la educación de una persona en ingreso permanente (Ganzeboom *et al.*, 1992; Ganzeboom y Treiman, 1996). Aunque los puntajes de estatus socioeconómico se desarrollaron inicialmente para generalizar las puntuaciones de prestigio para todas las ocupaciones (Duncan, 1961), no implican evaluaciones subjetivas tal como ocurre con las escalas de prestigio (Ganzeboom *et al.*, 1992). Son calculados mediante una suma ponderada de la educación promedio y el ingreso promedio de los grupos ocupacionales, porque los puntajes de estatus socioeconómico se refieren a recursos humanos y recompensas económicas

en lugar de prestigio, por tanto, se considera que son más adecuados para identificar el potencial de un miembro de la red (Van der Gaag *et al.*, 2008). Ambos, prestigio ocupacional y clasificación del estatus, se los conoce como “medidas de graduación”. En este trabajo se opta por trabajar con el *Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status* (ISEI) ideado por Ganzeboom y Treiman, por tratarse del índice más actual en investigación sociológica, empleado ampliamente a nivel internacional.

## **II.18. A modo de conclusión**

Las conceptualizaciones teóricas en torno al capital social interpersonal, si bien presentan variantes a lo largo del tiempo, mantienen un hilo conductor desde sus orígenes hasta los más recientes desarrollos teóricos.

Al momento de proyectar el tratamiento de esta dimensión en el presente trabajo, el planteo de Nan Lin es el que mejor elabora tanto los aspectos teóricos como la operacionalización de los conceptos, a los efectos de las hipótesis que se plantearán. En el plano conceptual, su idea fuerza es que las personas que tienen un número importante de contactos, un espectro amplio de amigos o conocidos en diferentes posiciones sociales y que algunos de ellos cuenten con ocupaciones de alto estatus, obtienen mejores resultados ocupacionales. En el plano metodológico, propone generar una escala a través del *position generator*, una alternativa que operacionaliza con claridad a sus proposiciones conceptuales, y que es una solución superadora al abordaje estructural de Granovetter y a las propuestas más recientes de Burt. La tesis que subyace en *The strength of weak ties* (Granovetter, 1983), privilegia los contactos frágiles frente a los fuertes, por su capacidad para ejercer de puente entre regiones alejadas del círculo de relaciones más próximo. En efecto, si los contactos no tienen esta capacidad es más probable que provean más de lo mismo: esto es, información redundante. En su génesis es una tesis basada en las características estructurales de las redes, siendo bastante compleja de operativizar. Los investigadores a menudo usan como *proxy* la intensidad emocional de los vínculos para distinguir entre lazos fuertes y débiles. Nan Lin se encuentra en una posición alternativa en este debate, mide los recursos “incrustados” en una red a través un sistema de posiciones ocupacionales. En este sentido aborda las características composicionales de las redes personales y entiende que tanto los lazos débiles como los fuertes, son importantes para el logro de resultados ocupacionales. Dependiendo del momento de la carrera laboral, el sector de actividad a que se pertenezca, el género y otra serie de características, hacen que en algunas

circunstancias se privilegien los lazos fuertes y en otras los débiles. Por lo tanto, para este trabajo, la tesis original de Granovetter resulta de relevancia, pero a partir de la reformulación propuesta por Lin.

Para Bourdieu, el capital social es un constructo teórico cuya demostración queda soslayada y su plausibilidad explicativa enmarcada dentro de una teoría más amplia de la reproducción social, por tanto sus propuestas resultan complejas para ponerlas a prueba con la información disponible, y sus pretensiones exceden los alcances de este estudio, de todos modos la idea de incluir al capital social en el marco de una teoría explicativa de la reproducción social, aporta elementos para inspirar alguna de nuestras hipótesis.

En cuanto a la tesis de Coleman acerca de la relación entre capital social y logro educativo, entendemos que ambas dimensiones se complementan y que tienen efectos sobre los logros ocupacionales, pero que no necesariamente el capital social precede y determina los logros educativos, por tanto, serán tratadas como dos variables independientes.

En referencia a la teoría del capital humano, la pretensión de este trabajo es demostrar que las desigualdades observadas en las trayectorias de clase o en las rentas alcanzadas, no son meramente una función de los rendimientos escolares y la experiencia laboral acumulada, sino que también el capital social aporta efectos propios que ponen en cuestión la tesis que exhibe la economía clásica.

Las hipótesis que se presentan a continuación son las conjeturas que intentan dar respuesta a las preguntas de investigación, a partir de la presente revisión del estado del arte y los antecedentes. Se privilegia el modelo de análisis de Lin, y se recuperan algunos de los planteos clásicos de Bourdieu, Coleman y Granovetter, tal como se ha venido desarrollando.

### **III. Modelo de análisis, hipótesis y datos empleados**

El interés de la presente investigación, como se consigna en los objetivos, es examinar el capital social con que cuenta la población activa de tres ciudades del Uruguay: Maldonado, Montevideo y Salto, analizando su volumen, su calidad y su heterogeneidad, así como los factores que influyen en su obtención y su acumulación. En segundo lugar, analizar el uso que los sujetos hacen de estos activos para el acceso al empleo, comparándolo con los mecanismos formales, identificando los factores que determinan que se utilice el capital social disponible al momento de optar por un empleo. Y finalmente los efectos del capital social sobre los logros personales: las trayectorias de clase y las rentas del trabajo.

Hasta el momento no hay estudios académicos sobre la acumulación y el uso del capital social tan ambiciosos como este que se presenta para nuestro país. Como se reseñó, algunos trabajos lo abordan tangencialmente o con muestras relativamente pequeñas. En este caso la muestra cubre la totalidad de la PEA de las tres ciudades seleccionadas y aborda exclusivamente la cuestión del capital social en tres dimensiones: obtención, uso y retornos.

Este apartado se inicia con el planteamiento de 1) el modelo de análisis y las hipótesis elaboradas a partir de las conclusiones del Capítulo II; se trata de una propuesta que integra nociones propuestas por Coleman, Granovetter y Lin, tal como se indicó en el marco teórico. 2) Posteriormente se fundamenta la medición del fenómeno a partir de la Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE) en la que el autor de este trabajo participó en el diseño del instrumento y en el relevamiento. 3) Se detalla el diseño muestral y sus resultados, así como la ponderación necesaria para trabajar con todo el conjunto de datos. 4) Finalmente se presentan las definiciones de las variables relevadas y su distribución en el conjunto de la muestra.

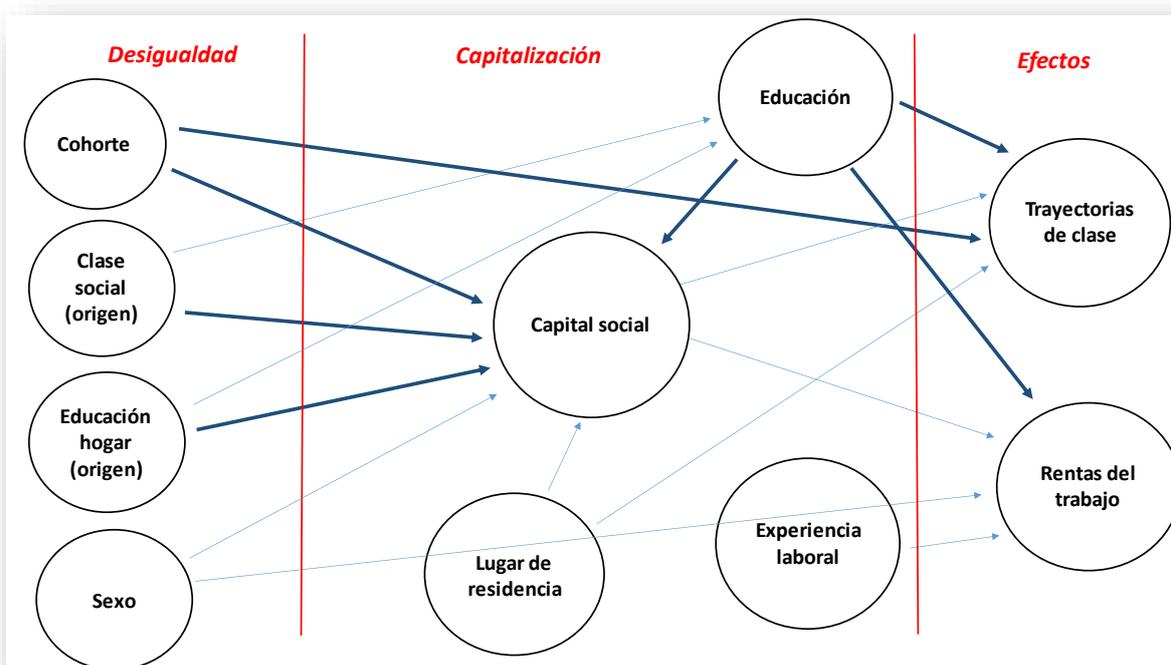
#### **III.1. Modelo de análisis**

El modelo de análisis será representado en dos figuras, en primer lugar, se presenta un modelo de relaciones causales para expresar los determinantes de la obtención del capital social y posteriormente el impacto de este, junto con otras variables, sobre los logros personales. En segundo lugar, se presenta un modelo explicativo sobre el uso del capital social para acceder al

empleo, identificando cuáles son las variables que favorecen su utilización, en detrimento de los mecanismos formales. Se observará el comportamiento del modelo tanto para el primer empleo, como para el empleo actual.

La Figura 3.1. contiene en el centro del diseño al capital social, y las dimensiones asociadas al origen del sujeto: clase social y educación del hogar de origen, así como el sexo, factores que contribuyen a la desigualdad de partida y que son anteriores en el tiempo a la educación del sujeto, el lugar de residencia actual, la edad y el capital social, que se encuentran en el centro del esquema, y que son los activos que los sujetos acumulan en su recorrido vital. Finalmente, las trayectorias de clase y las rentas del trabajo se ubican a la derecha del diagrama, y representan las posiciones de destino, hacia donde las anteriores dimensiones confluyen con diferente signo y fuerza, generado efectos sobre los logros de los sujetos.

**Figura 3.1.: Obtención del capital social y retornos esperados**



Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 3.1., como se observa, se resaltan con una tonalidad más oscura aquellos vectores que a juicio de este trabajo presentarían efectos más robustos, en un primer paso sobre la obtención de capital social y luego sobre la consecución de logros personales.

A la izquierda, bajo el rótulo “desigualdad”, se ubican aquellos factores que contribuyen a la desigualdad social desde el origen: tanto la clase social como la educación del hogar de origen, así como la cohorte de nacimiento, tendrían efectos positivos mayores a los que aportaría el sexo de los entrevistados. A mayor educación de la familia de origen, mayor será el capital social acumulado, lo mismo ocurriría con la clase social de origen: quienes provengan de las clases privilegiadas, tendrán valores más altos en la escala de capital social. El efecto de la cohorte de nacimiento se relaciona al capital social de modo progresivo, las cohortes más antiguas presentarán valores más elevados de capital social por efecto de contar con una mayor ventana de oportunidades para acumular este activo. Con relación al sexo, se espera que los varones presenten valores más altos de capital social que las mujeres.

En el siguiente paso, bajo el rótulo “efectos” se observan los resultados del capital social obtenido sobre las trayectorias de clase y las rentas del trabajo. Con relación a las rentas del trabajo, la educación sería la variable que aportaría mayor efecto predictivo, seguida por la experiencia, el capital social y el sexo.

Finalmente, en relación con los resultados del capital social sobre las trayectorias de clase, el esquema de análisis se complementa con el efecto de la educación, la cohorte de nacimiento y el lugar de residencia. A mayor capital social, mayores serán las chances de incorporarse o permanecer en las clases privilegiadas, manteniendo el resto de las variables constantes. La educación opera a favor del acceso y la permanencia en los sectores de clase más privilegiados, cuantos más años de educación se hayan completado, las oportunidades de desplazarse hacia la cúspide o permanecer en ella serán mayores. Complementa el modelo el efecto cohorte: las cohortes más antiguas aportarían mayor varianza sobre las trayectorias ascendentes de clase. Respecto al lugar de residencia, se espera que Maldonado presente mayor probabilidad de trayectorias ascendentes frente a Montevideo y el efecto de Salto sea menor en comparación con Montevideo.

Cuando hablamos de efectos, hacemos referencia a todo lo que ocurrió o lo que podría haber ocurrido, al estar o no estar presente la variable X (variable independiente) o un atributo de la variable X (Shadish, Cook y Campbell, 2001: 5). Esto nos coloca en el plano de la causación o conexión causal (Bunge, 1978: 21).

La noción de relación causal se ubica en el plano metodológico como pretensión impuesta a toda investigación que desea realizar inferencias a partir de sus hallazgos. A tales efectos es

necesario dar cuenta de tres requisitos señalados por J. S. Mill, *antecedencia*: la causa precede al efecto; *correlación*: la causa está relacionada con el efecto; y *control*: exclusión de terceros efectos.

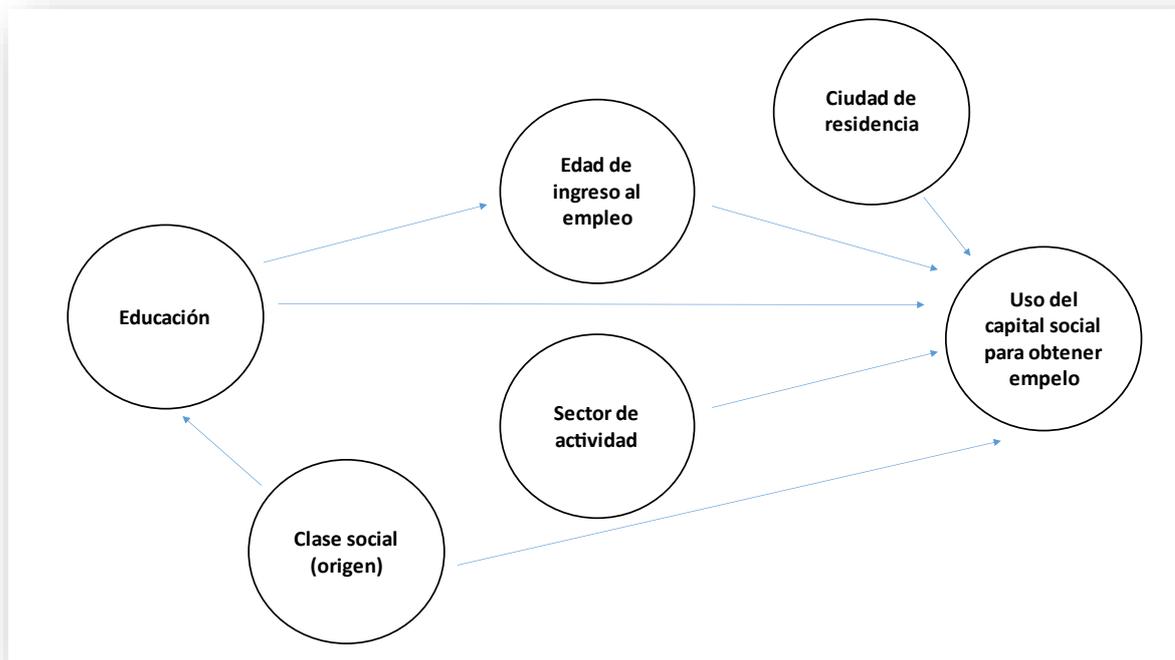
En el sistema de hipótesis planteado asumimos que los logros personales de los sujetos están ligados a las características y la cuantía de su capital social, manteniendo constantes el resto de las variables incluidas en los modelos. Por tanto, el objetivo metodológico será el análisis de una relación entre características de los individuos y determinados logros personales: las trayectorias de clase y las rentas del trabajo.

En segundo lugar, la relación original entre la cuantía de capital social y los logros personales podría variar de acuerdo al resto de las variables consideradas en el esquema conceptual, anulando efectos o cambiándoles el sentido.

Siguiendo a Lazarsfeld (1973) estaríamos frente a un problema de especificación, referido a la relación entre al menos tres variables, o bien como lo plantea Mill, el requisito del control. Para dar cuenta de esta especificación o control será necesario expresarla a través de un modelo estadístico apropiado, para estimar sus efectos. Para este fin, como mencionamos, se recurrirá a la estadística multivariada para poder determinar el nexo casual: modelos de regresión lineal múltiple, modelos logísticos, probit ordinal y regresiones con variables endógenas.

En el modelo de análisis también se intenta dar respuesta a las conjeturas acerca de los factores que hacen que los individuos utilicen con mayor frecuencia el capital social como mecanismo de acceso al empleo frente a los canales formales. Es así como se plantea el siguiente esquema analítico para analizar dos momentos relevantes en las trayectorias laborales: el primer empleo y el empleo al momento de la encuesta.

**Figura 3.2.: Acceso al empleo y movilización del capital social**



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la Figura 3.2., la educación y la clase social de origen son dos de factores predictivos que intervienen de la siguiente manera: a mayor educación, menor será la propensión para utilizar el capital social en el acceso al empleo, manteniendo el resto de las variables fijas. Algo similar ocurre con las clases sociales, los integrantes de las clases subordinadas tendrán mayor propensión a utilizar el capital social para acceder al empleo, que quienes pertenezcan a las clases privilegiadas. Respecto al sector de actividad, emplearse en el sector privado será otro factor que contribuya a que las oportunidades de movilizar capital social para conseguir empleo se incrementen. En cuanto a la ciudad de residencia, vivir en Maldonado tendrá mayores efectos sobre el uso del capital social, en comparación con Montevideo, en tanto vivir en Salto tendría el efecto contrario, manteniendo constantes los otros factores.

### III.2. Hipótesis

A partir de las interrogantes que motivan este trabajo, el marco conceptual desplegado y el modelo de análisis propuesto, se derivan las siguientes conjeturas. Se agrupan en cuatro bloques, con hipótesis principales y específicas.

En relación con el proceso por el que se obtiene el capital social individual, se consideran cuatro factores estructurales que condicionan su adquisición: la clase social de origen, el sexo, la edad y la educación, inspirado en el planteamiento de Bourdieu (1986), acerca de la importancia del origen social en la conformación del capital social, y el modelo de análisis de Lin (1999), que define estos factores como *Structural and Positional Variations*. Por lo tanto:

(1) en la medida que se provenga de hogares con mejores posiciones de clase y más educados, la magnitud de capital social obtenido será mayor; pero el sexo, la edad y la educación, especificarán esa relación original, siguiendo la propuesta de Lin y Erickson (2008).

(1a) La condición de varón acentúa la asociación positiva entre posiciones sociales de origen y capital social, en la medida que ser varón es un factor que facilita la acumulación de capital social en relación con ser mujer, siguiendo los planteos de Nieminen (2008) y Erickson (2004)

(1b) Con relación a la educación del entrevistado, será la dimensión que con mayor robustez especifique la relación principal, debilitando sus efectos de modo más notorio: a mayor educación la magnitud del capital social individual tenderá a incrementarse, manteniendo el resto de las variables constantes. De este modo se incorpora parcialmente el planteo de Coleman (1988), acerca de los factores que propician la formación de capital social.

(1c) La ciudad de origen también aporta especificidad a la relación original, residir en Montevideo debilita el efecto origen en relación con Maldonado y Salto. Las oportunidades relacionales son mayores en la capital del país, la heterogeneidad de los contactos también es así como las oportunidades de acumular capital social son mayores.

(1d) El género también está asociado al capital social. Ser varón facilita el acceso a un volumen mayor de capital social en relación con ser mujer. La mayor participación de los varones en actividades públicas y la mejor ubicación en la estructura ocupacional, facilitará la acumulación de capital social para los varones, en relación con las mujeres.

En relación con la movilización del capital social para conseguir empleo, se considera la clase social, así como la edad de ingreso al empleo, la educación, la ciudad de residencia y el sector de actividad, como los factores determinantes al momento de movilizar los contactos personales para obtener empleo.

(2) Aquellos sujetos que provengan de posiciones sociales subordinadas tendrán mayor predisposición a utilizar sus activos de capital social para conseguir empleo, en relación con quienes provienen de posiciones sociales privilegiadas, en la medida en que cuenten con menores recursos educativos. Esta relación principal estará atenuada por la edad de acceso al empleo, el sector de actividad al que se ingresa y la ciudad de residencia. En esta hipótesis se parte del enfoque de Granovetter acerca de los mecanismos de búsqueda de empleo (1974) y se incorporan también las reflexiones de Boado (2008) para el caso uruguayo.

(2a) A medida que se ingresa más tardíamente al primer empleo, el efecto de la clase social de origen, junto con el de la educación, tenderá a disminuir.

(2b) La incidencia del origen social y la educación también se atenuará considerablemente entre quienes se empleen en el sector público, debido a la formalización de los mecanismos de acceso en los últimos años, que desestimulan el ingreso a través de contactos personales.

(2c) En cuanto a la ciudad de origen, la relación principal se amortiguaría en Montevideo y Salto, frente a lo que ocurriría en Maldonado. Tomado en consideración las características de la PEA para cada ciudad y los indicadores de desarrollo presentados en el Capítulo I. En Maldonado, con procesos migratorios más importantes y un mercado de empleo más dinámico, la oportunidad de movilizar los contactos personales para encontrar empleo encuentra condiciones más propicias frente a las otras dos ciudades.

Con relación a los logros personales y el capital social, se considera que este tiene efectos propios que generan retornos instrumentales en el bienestar de los sujetos, en este trabajo se analiza el efecto sobre las rentas del trabajo y las trayectorias de clase. En relación con los ingresos personales, esta relación se formaliza en la hipótesis 3 y respecto a las trayectorias de clase en la hipótesis 4.

(3) A mayor magnitud de capital social, las rentas del trabajo se incrementan, con independencia de los efectos propios de los años de educación, la experiencia laboral y el sexo. No se desconoce el efecto de la educación sobre los ingresos, como tampoco del sexo, pero se

sostiene que el capital social adiciona efectos propios en el incremento de los ingresos personales, y estos efectos son positivos.

(4) A mayores niveles de capital social, las oportunidades de transitar por trayectorias de clase exitosas se incrementarán, manteniendo fijos los efectos del resto de las variables consideradas. El capital social, por tanto, tiene efectos propios y positivos, sobre la movilidad social ascendente, que se adicionan a los efectos del origen social, del sexo, del nivel educativos alcanzado, de la cohorte a la que se pertenezca y del lugar donde se resida. Esta formulación sigue el modelo analítico de Lin (2008) y las precisiones conceptuales de Li, Savage y Warde (2008).

### **III.3. Datos y métodos**

#### **III.3.1. Las fuentes de información**

Se empleará en esta tesis como fuente primaria de información la serie 2010-2012 de la Encuesta de Empleo, Movilidad Ocupacional y Trayectoria Educativa (EMOTE, 2010-2012), tal como se adelantó.

Se trata de una encuesta administrada en la modalidad cara a cara a una muestra aleatoria estratificada bietápica aplicada sobre el universo de personas de 18 a 65 años, económicamente activas al momento de la entrevista, que al menos habían tenido un empleo (con “historia laboral”), residentes en hogares particulares de tres ciudades del Uruguay: Montevideo, Salto y Maldonado. En consecuencia, quedaron fuera de la población objetivo, quienes buscaran trabajo por primera vez.

Se reconstruyen retrospectivamente las trayectorias laborales a través de 4 empleos que los entrevistados hubieran desempeñado a lo largo de su vida, comenzando por el actual empleo, el anterior empleo, el empleo a los 30 años y concluyendo por el primer empleo cronológico.

Para cada uno de los empleos se indaga sobre: a) tipo de ocupación, registrada según las recomendaciones OIT, *International Standard Classification of Occupations* (ISCO 88); b) rama de actividad, codificada de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Revisión 3; c) tamaño de la empresa, d) relación de autonomía o supervisión laboral; e) edad de inicio, f) la duración en el empleo; g) mecanismo de acceso.

Asimismo, se registró la trayectoria educativa completa de cada entrevistado, cubriendo los niveles Inicial, Primaria, Ciclo Básico, Media Superior y Superior según correspondiera. Para cada nivel se consignó: a) edad de inicio y finalización; b) centro educativo; c) modalidad, plan de estudios u orientación cursada si correspondía; d) eventos de interrupción, abandono o cambio de orientación; y e) titulación.

Se relevó también el origen sociofamiliar del entrevistado, a tales efectos se le preguntó por la ocupación del padre o adulto referente del hogar cuando el entrevistado tenía 15 años. Para describir la ocupación de padre se utilizaron las mismas preguntas que para los empleos del entrevistado: tipo de ocupación, rama, tamaño de la empresa, relación de autonomía o supervisión.

También se incluyó en el cuestionario un módulo específico sobre capital social, siguiendo los lineamientos del *position generator*. Partiendo de una grilla de 10 posiciones ocupacionales, se le preguntó al entrevistado si contaba con algún familiar, amigo o conocido que desempeñará en alguna de las ocupaciones que se le mencionaban, luego se le preguntó cada cuánto se veían con esa persona.

Finalmente, se registró la situación socioeconómica del encuestado al momento de la entrevista: nombre de la ocupación, categoría ocupacional, sector y rama de actividad, tamaño de la empresa, posición jerárquica, antigüedad, ingresos.

### **III.3.2. Diseño muestral**

Para cada una de las ciudades se diseñó una muestra representativa de la población económicamente activa de las tres ciudades consideradas, que quedó conformada por 2021 casos para Montevideo (año 2010), 571 para Salto (año 2011) y 552 para Maldonado (año 2012), con un nivel de significación del 95% y un margen de error del 4%.

Por carecer de resultados censales al momento de definir el marco muestral se debieron tomar una serie de decisiones. La primera fue utilizar el marco censal del Censo Nacional de Población del año 2004, y los registros cartográficos correspondientes, que están disponibles en el sitio web del Instituto Nacional de Estadística (INE) de Uruguay. La segunda fue estimar en base a un conjunto de hipótesis el tamaño de la PEA de cada ciudad. La tercera fue elaborar muestras por afijación proporcional a estratos sociodemográficos por áreas censalmente

relevantes. Y la cuarta, proveer muestras de reposición en cada estrato para superar la no respuesta y poder mantener el tamaño muestral proyectado.

Las tres muestras fueron estratificadas con base en definiciones geoestadísticas provistas por el INE y referidas al Censo de Población de 2004. Con un nivel de significación del 95% y un margen de error de  $\pm 2\%$ .

En el caso de Montevideo la muestra se extiende por veinticinco secciones censales urbanas y fue definida con afijación proporcional a los tamaños de las secciones en el universo, tal como se puede apreciar en el Cuadro 3.1.

**Cuadro 3.1: Marco muestral, muestra diseñada y muestra relevada para la EMOTE en Montevideo, 2010**

Secciones	Marco			Muestra		Resultado	
	Total Pob.	PEA	%	Casos	%	Casos	%
01	5.588	3.362	0,52	10	0,52	12	0,59
02	3.343	1.968	0,30	6	0,30	6	0,30
03	4.973	2.908	0,45	9	0,45	6	0,30
04	9.186	5.732	0,88	18	0,88	6	0,30
05	14.353	8.104	1,25	25	1,25	18	0,89
06	9.871	5.828	0,90	18	0,90	12	0,59
07	21.425	12.878	1,98	40	1,98	24	1,19
08	18.557	10.675	1,64	33	1,64	30	1,48
09	58.308	26.976	4,15	83	4,15	102	5,05
10	160.871	84.231	12,95	259	12,95	236	11,68
11	109.588	41.071	6,31	126	6,31	156	7,72
12	59.071	32.565	5,00	100	5,00	85	4,21
13	96.842	34.035	5,23	105	5,23	198	9,80
14	36.579	19.744	3,03	61	3,03	54	2,67
15	33.928	20.533	3,16	63	3,16	36	1,78
16	57.615	25.905	3,98	80	3,98	90	4,45
17	119.669	54.036	8,30	166	8,30	192	9,50
18	92.556	51.493	7,91	158	7,91	96	4,75
19	25.310	14.509	2,23	45	2,23	42	2,08
20	70.135	35.761	5,50	110	5,50	117	5,79
21	92.995	45.966	7,06	141	7,06	168	8,31
22	52.907	27.791	4,27	86	4,27	96	4,75
23	25.367	14.392	2,21	44	2,21	24	1,19
24	67.468	38.131	5,86	117	5,86	95	4,70
99	72.250	32.056	4,93	99	4,93	120	5,94
<b>Total</b>	1.318.755	650.650	100	2.002	100	2.021	100,0

Fuente: Marco muestra para la EMOTE 2010, Montevideo, con base en el Censo de Población de 2004 del INE.

En el caso de Salto, la ciudad se extiende por tres secciones censales con desigual distribución de población urbana y zonas rurales. La muestra local fue definida con afijación proporcional a los tamaños en el universo tal como se puede apreciar en el Cuadro 3.2. Aproximadamente uno de cada dos entrevistados se correspondió a un residente en un hogar de la sección 1, algo más de uno de cada tres residía en la sección 2, en tanto que los restantes provenían de la sección 3.

**Cuadro 3.2.: Marco muestral, muestra diseñada y muestra relevada para la EMOTE en Salto, 2011**

Secciones	Marco			Muestra		Resultado	
	Total Pob.	PEA	%	Casos	%	Casos	%
01	47.545	18.780	48,05	252	46,0	256	44,8
02	36.553	14.438	36,94	204	37,0	214	37,5
03	14.857	5.868	15,01	96	16,9	101	17,7
<b>Total</b>	<b>98.955</b>	<b>39.088</b>	<b>100</b>	<b>552</b>	<b>100,0</b>	<b>571</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Marco muestra para la EMOTE 2011, Salto, con base en el Censo de Población de 2004 del INE.

En el caso de Maldonado, la ciudad se extiende por la sección 1, aunque tiene una dispersión importante en cuanto a zonas urbanizadas y rurales. Por esta razón se optó por confeccionar seis estratos: 1) Maldonado (localidad INE 320); 2: Maldonado Nuevo (localidad INE 320), 3: Punta del Este (localidad INE 524 ), 4: Pinares - Las Delicias (localidad INE 830), 5: San Rafael-El Placer-Kennedy (localidad INE 833), 6: Barrios Norte de Maldonado: Los Aromos (localidad INE 925), Cerro Pelado (localidad INE 851), Villa Delia (localidad INE 832), La Sonrisa (localidad INE 986), Barrio Hipódromo (localidad INE 924), Canteras de Marelli (localidad INE 929). El Cuadro 3.3. presenta las estimaciones y la distribución proporcional en la muestra diseñada y en la relevada.

**Cuadro 3.3.: Marco muestral, muestra diseñada y muestra relevada para la EMOTE en Maldonado, 2012**

Estratos	Marco		Muestra		Resultado		
	Total Pob.	PEA	%	Casos	%	Casos	%
1 Maldonado centro	34.687	14.136	36,7	180	31,9	179	32,4
2 Maldonado Nuevo	28.083	11.445	29,8	150	26,6	151	27,3
3 Punta del Este	7.869	3.206	8,3	60	10,6	59	10,7
4 Pinares-Las Delicias	9.706	3.960	10,3	78	13,8	67	12,1
5 Kennedy- El Placer	2.071	844	2,2	18	3,2	18	3,2
6 Maldonado Norte	11.916	4.855	12,6	78	13,8	78	14,1
<b>Total</b>	94.332	38.446	100	564	100	552	100

Fuente: Marco muestral para EMOTE 2012, Maldonado, con base en el Censo de Población de 2004 del INE

En Montevideo se seleccionaron 775 puntos muestrales (manzanas) en Salto fueron 95 y en la ciudad de Maldonado 94 manzanas fueron las seleccionadas. En cada uno de ellos se eligieron seis hogares. Asimismo, cada punto muestral tuvo dos manzanas suplentes en caso de que el número de hogares de la manzana no fuera suficiente. Para relevar los seis casos por manzana se aplicó muestreo sistemático, a partir de una esquina indicada y con un intervalo constante de tres hogares. Los hogares sin activos con historia laboral no contaron en el intervalo. Cada una de las seis viviendas seleccionadas por el muestreo sistemático debió ser visitada hasta tres veces en diferentes días y horarios antes de ser reemplazada.

Todas las visitas se registraron en la hoja de ruta y en el formulario de entrevista. Se aplicaron tres visitas y llamado telefónico para cuando se concretó contacto. Los rechazos explícitos, y las ausencias prolongadas más allá de las tres visitas y la llamada telefónica, ocurridas en cualquier punto del muestreo sistemático, se repusieron prolongando el recorrido, con el mismo intervalo, en la misma manzana o en las sustitutas.

A efectos de darle un tratamiento en conjunto a los datos disponibles, se procedió a reunir las tres muestras en una misma matriz de datos para analizarlas en forma agregada. Para darles un tratamiento como si fuesen un conglomerado. Para ello es necesario calcular los ponderadores: el factor de expansión y el factor de escalamiento. El conglomerado que se conformó está compuesto por 728.787 personas, que son quienes componen la PEA de las tres ciudades.

### III.3.3. Ponderación

Debido a que los datos a utilizarse en este ejercicio provienen de una encuesta es necesario ponderar los datos. La EMOTE cuenta con un ponderador (factor de expansión) que expande la base a la población por afijación proporcional.

Sin embargo, para los capítulos donde se realizan análisis estadísticos multivariados, es necesario usar un factor de escalamiento que tome en cuenta simultáneamente las ponderaciones (factor de expansión) y el tamaño efectivo de la muestra, haciendo que los cálculos estadísticos que se realicen tengan los errores estándares correctos.

Este factor de escalamiento es igual al factor de expansión de la muestra por el cociente del número de casos de la muestra sobre el número de casos expandido por el factor.

$$FE_i = F_i(n/N)$$

Donde:  $FE_i$  = al factor de escalamiento,  $F_i$  = al factor de expansión en la muestra,  $n$  es el número de observaciones en la muestra,  $N$  es el número de observaciones expandidas por el factor de expansión.

En el Cuadro 3.4. se observan los valores obtenidos a efectos de cargar los pesos necesarios para que las muestras agrupadas reflejen adecuadamente a la población que representan.

**Cuadro 3.4.: Marco muestra, muestra y ponderadores**

Ciudad	N	%	n	$F_i$	$FE_i$
Montevideo	643.035	88,23	2.021	318,18	1,37262
Maldonado	39.088	5,36	552	70,81	0,305482
Salto	46.664	6,40	571	81,72	0,352556
Total	728.787	100,00	3144		

Fuente: Marco muestral para EMOTE 2010, 2011 y 2012, con base en el Censo de Población de 2004 del INE.

### III.3.4. Principales variables

Las principales variables que se relevaron y son empleadas en este trabajo son las siguientes.

**Cuadro 3.5.: Variables de base relevadas**

Nombre	Descripción	Categorías	Nivel de medición
Sexo	Características biológicas que definen a un ser humano como varón o mujer	Mujer Varón	Nominal
Edad	Cantidad de años cumplidos	18-82	Interval.
Ciudad	Lugar de residencia	Maldonado Montevideo Salto	Nominal
Situación conyugal	Situación de convivencia reconocida de las personas	Casado Soltero Divorciado Viudo Unión libre	Nominal
Nivel educativo	Grado más elevado de estudios completado	Nunca fue a la escuela Primaria Cursos cortos de UTU Ciclo Básico Bachillerato diversificado, Educación Media Tecnológica o Profesional Magisterio Profesorado Escuela Militar o Policial Universidad Posgrados	Ordinal
Años de estudio	Cantidad de años de estudio aprobados	0-25	Interval.
Ingresos	Retribuciones personales regulares por cualquier concepto	2.400-85.000	Interval.
Experiencia laboral	Cantidad de años de actividad laboral	0-62	Interval.
Ocupación	Nombre de la ocupación en que se desempeña	Según clasificación ISCO 08	Nominal
Sector de actividad	Naturaleza jurídica de la empresa	Público Privado	Nominal
Supervisión	Posición de autoridad en la empresa	Supervisa No supervisa	Ordinal
Tamaño de la empresa	Número de empleados de la empresa	0-20000	Interval.
Rama de actividad	Sector productivo al que pertenece la empresa	Según clasificación ISCO 08	Nominal
Migrante	Personas que residían hace 5 años o más en una localidad distinta a la actual	Migrante No migrante	Nominal
Mecanismo de acceso los empleos	Forma en que consiguió el empleo	Por agencia de empleo Por amigos, conocidos de sus padres Por amigos, conocidos, familiares de su cónyuge Por avisos de prensa Por becas, pasantías Por concurso, prueba de aptitud Por herencia	Interval.

Nombre	Descripción	Categorías	Nivel de medición
		Por medio de amigos (suyos, del entrevistado) Por medio de conocidos (suyos, del entrevistado) Por tu propia cuenta, inicia negocio propio Por tus padres, hermanos, tíos, primos, abuelos Por un programa de trabajo de una ONG Por un programa de trabajo público	
Edad primer empleo	Edad en la que accedió al primer	14-71	Interval.
Edad empleo actual	Edad en la que accedió al empleo actual	15-82	Interval.
Ocupación del jefe de hogar de origen	Nombre de la ocupación en que se desempeñaba el jefe de hogar cuando el entrevistado tenía 15 años	Según clasificación ISCO 08	Nominal
Educación del padre	Nivel educativo del padre	Nunca fue a la escuela Primaria Cursos cortos de UTU Ciclo Básico Bachillerato diversificado, Educación Media Tecnológica o Profesional Magisterio Profesorado Escuela Militar o Policial Universidad Posgrados	Ordinal
Educación de la madre	Nivel educativo de la madre	Nunca fue a la escuela Primaria Cursos cortos de UTU Ciclo Básico Bachillerato diversificado, Educación Media Tecnológica o Profesional Magisterio Profesorado Escuela Militar o Policial Universidad Posgrados	Ordinal
Ocupación de los contactos	Si conoce a alguien que trabaje en el listado de ocupaciones proporcionado	1. Médico, contador, ingeniero, abogado, arquitecto 2. Gerente 3. Profesor de secundaria, Maestro 4. Funcionario público 5. Dueño de pequeño comercio 6. Administrativo de empresa privada 7. Mecánico, soldador, tornero 8. Taxista, chófer de bus 9. albañil, pintor, plomero 10. Obrero de fábrica	Ordinal

Nombre	Descripción	Categorías	Nivel de medición
Cantidad de contactos		0-10	Interval.
Cercanía		Familiar Amigo Conocido	Ordinal
Frecuencia del vínculo		Menos de 1 semana Menos de 1 mes Menos de 6 meses Menos de 1 año Más de 1 año	Ordinal

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Este conjunto de variables se presenta tal como fueron recolectadas en el relevamiento llevado a cabo en las tres ciudades y son las que se emplean en este trabajo. A partir de las mismas se derivan otra serie de variables que son producto de computar dos o más variables. También algunas de ellas se transforman, agrupando categorías o recodificando sus valores. Al final del capítulo se presentan los cuadros con sus distribuciones univariadas.

### III.3.5. La medición del Capital social

Otro de los aspectos que resulta crucial para la caracterización de nuestro objeto de estudio, y que se encuentra estrechamente vinculado al diseño metodológico escogido, es el problema que se deriva de las estrategias para estimar la magnitud de capital social individual. En la literatura comparada podemos encontrar una serie de procedimientos ideados para este fin: el *name generator*, el *position generator* y el *resource generator*, tal como se adelantó en capítulo de dedicado al marco conceptual. A pesar de que estos instrumentos se centran en el mismo tipo de información, la colección de recursos difiere en la forma en que los individuos se acercan a esos recursos, y en las estrategias para recuperar esta información entre los entrevistados. El primero de ellos consiste básicamente en diseñar un cuestionario que proporcione una serie de nombres de personas relacionadas a través de algún vínculo con el sujeto que es interrogado, para luego pasar a detallar las características de las personas mencionadas, los más difundidos son los módulos reticulares empleados por Laumann (1973), el generador de Fischer (1982), las fichas reticulares diseñadas por Willmott (1987) y el *General Social Survey* diseñado por la Universidad de Chicago para sus encuestas anuales (Cf. Requena, 1997).

El segundo procedimiento es el desarrollado por Lin (2001), que es el que se empleará en este trabajo. El mecanismo de recolección de la información es inverso al generador de

nombres, se presentan una serie de posiciones socio ocupacionales y luego se asigna un puntaje a esas posiciones, empleando la escala ISEI. Con estos puntajes se construye posteriormente una escala que nos permitirá conocer la magnitud del capital social de cada entrevistado. El método de construcción de esta escala será tratado extensamente en el Capítulo V.

Como se indicó en las hipótesis, este procedimiento resulta muy conveniente para el presente trabajo, dado que operacionaliza más convenientemente la noción de capital social para los estudios de inserción laboral y movilidad ocupacional.

Para poder medir de forma adecuada el capital social definido como “Recursos de que dispone un actor a través de sus relaciones sociales con otros y que contribuyen al logro de objetivos instrumentales o expresivos” (Lin, 2001: 21), es necesario conocer las posiciones sociales de los alter por una parte y el nivel de acceso existente por la otra (es decir, si el acceso a esos recursos es completo, parcial o inexistente al ser una relación débil). Es por ello que, para este trabajo, siguiendo a Lin, optamos por un *position generator* adaptado para Uruguay, siendo la primera vez que se emplea esta herramienta para el caso uruguayo. En el Cuadro 3.6 se presenta el módulo que se empleó en la encuesta EMOTE.

**Cuadro 3.6.: Generador de posiciones**

¿Tiene usted algún familiar, amigo o conocido que trabaje como...?	Marcar solo una opción	¿Hace cuánto charló por última vez?
1. Médico, contador, ingeniero, abogado, arquitecto	1) No, ninguno 2) Sí un FAMILIAR 3) Sí, un AMIGO 4) Sí, un CONOCIDO	1) Menos de 1 semana 2) Menos de 1 mes 3) Menos de 6 meses 4) Menos de 1 año 5) Más de 1 año
2. Gerente		
3. Profesor de secundaria, Maestro		
4. Administrativo en la administración pública		
5. Dueño de pequeño comercio		
6. Administrativo de empresa privada		
7. Mecánico, Soldador, Tornero		
8. Taxista, Chófer de bus		
9. Albañil, Pintor, Plomero		
10. Obrero de fábrica		

Fuente: EMOTE 2010-2012.

En el Capítulo V se presentará las variables empleadas para generar la escala de capital social a partir del *position generator* y el procedimiento estadístico para imputar los valores del índice para cada caso. Posteriormente se hará una valoración de los resultados, analizando los valores obtenidos observando su distribución por sexo, clase social, ingresos, educación, etc. También se analizarán los determinantes de los puntajes obtenidos en la escala, identificando el conjunto de variables que hacen posible que la magnitud del capital social se incremente.

En el Capítulo VII se volverá a emplear la escala de capital social, en esa oportunidad se estudiará el impacto de este sobre los ingresos y sobre las trayectorias de clase. En ese caso de la escala será, junto a otro conjunto de variables, parte del modelo explicativo que dará cuenta del efecto del capital social sobre determinados logros personales.

Es importante destacar el rol que desempeña este instrumento en el modelo propuesto, siendo la síntesis integradora entre el origen social y los resultados personales. Si bien el capital social no es un atributo atemporal, sino que se encuentra en constante transformación a lo largo de la vida, y en este trabajo se captura la información en un momento del tiempo, se realizarán todos los controles estadísticos para evitar posibles problemas de endogeneidad, aspecto que se desarrollará en el Capítulo VII.

Las distribuciones univariadas para la construcción de la escala, así como todas las variables involucradas en el análisis, se presentan al final de este capítulo.

En el Capítulo VI: Búsqueda de empleo y capital social, se indagará sobre la movilización de capital social en comparación con los mecanismos formales para acceder al empleo. Para recolectar la información necesaria y generar las variables a utilizar, se emplea una batería de preguntas relacionadas con los mecanismos de acceso a los empleos, así como las características de los contactos personales, en el caso que corresponda.

En el Cuadro 3.7. se presentan las preguntas sobre el modo en que accedió a los empleos: del ítem 1 al 6 se hace referencia a los mecanismos relacionales, que implican movilizar capital social, el 1 y el 2 indican movilización de capital social familiar, lo que Granovetter denomina *strong ties*, y los ítems del 3 al 6 los *weak ties*, finalmente los ítems del 7 al 15 refieren a los mecanismos formales.

**Cuadro 3.7.: En este módulo queremos repasar otros aspectos de su carrera laboral. Le preguntaremos cómo llegó a los empleos de los que ya hablamos. Por cuál método ha obtenido...**

	Primer empleo	A los 30 años	Último empleo	Empleo actual
1. Por tus padres, hermanos, tíos, primos, abuelos				
2. Por herencia				
3. Por medio de amigos (suyos, del entrevistado)				
4. Por medio de conocidos (suyos, del entrevistado)				
5. Por amigos, conocidos de sus padres				
6. Por amigos, conocidos, familiares de su cónyuge				
7. Por agencia de empleo				
8. Por avisos de prensa				
9. Por concurso, prueba de aptitud, se presentó				
10. Por becas, pasantías				
11. Por estudios				
12. Por tu propia cuenta, inicia negocio propio				
13. Por crédito, préstamo (si es empresario o TPCP)				
14. Por un programa de trabajo público (JUNAE, PANES, etc.)				
15. Por un programa de trabajo de una ONG, salesianos, etc.				
16. Otro, por favor especificar				

Fuente: EMOTE 2010-2012.

En el Cuadro 3.8. se reproduce el cuadro con las preguntas acerca de la situación ocupacional de los contactos que les facilitaron el acceso a los empleos. De esta forma se puede establecer el estatus socio-ocupacional de los contactos, las posiciones de clase o la cercanía con las actividades del entrevistado.

**Cuadro 3.8.: Solo para quienes responden por “familiares, herencias, amigos o conocidos” (opciones de la 1 a la 6) en la pregunta anterior. Ese vínculo que le ayudó a conseguir...**

	Primer empleo	A los 30 años	Último empleo	Empleo actual
1. Su ocupación era:				
2. Su categoría de ocupación era:				
3. En una empresa /organismo que se dedicaba / dedica a:				

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Por último, en el Cuadro 3.9. se presentan se indaga sobre otras características de los contactos, fundamentalmente para determinar si tenía vínculos directos o indirectos con la empresa a la que accede el entrevistado, y si esos vínculos provenían del núcleo duro de la empresa o eran contactos periféricos. También si se trataba de personas relacionadas a la política o al sindicalismo.

**Cuadro 3.9.: Solo para quienes responden “familiares, herencias, amigos o conocidos” en la pregunta 54. Podría usted indicar qué relación tenía esa persona con... (por favor marcar solo la opción más importante en cada caso)**

	Primer empleo	A los 30 años	Último empleo	Empleo actual
1. Era el dueño o dueña de la empresa				
2. Ocupaba un puesto importante en esa empresa				
3. Solo era un empleado más de la empresa				
4. Pertenencia al sindicato de la empresa				
5. Conocía a alguien de la empresa				
6. Trabajaba en la misma actividad, pero en otra empresa				
7. Era un político o política				
8. Otro, especificar				

Fuente: EMOTE 2010-2012.

### III.3.6. El esquema de clases utilizado

Para observar la distribución del capital social, analizar los dispositivos de acceso al empleo, así como para dar cuenta de las trayectorias de clase, es necesario contar con un esquema de clases adecuado, robusto y bien fundamentado. Pero sobre todo con una categorización de clases capaz de capturar la variabilidad de situaciones sociales y que a la vez sea útil para explicar otros fenómenos sociales. Por ello se recurre al esquema EGP, ampliamente utilizado en la investigación social a nivel internacional.

El esquema de clases ideado por Robert Erikson, John Goldthorpe y Lucienne Portocarero (1979), más conocido como esquema EGP o esquema de Goldthorpe, es una forma de agrupar a los sujetos en clases sociales, más o menos homogéneas, muy empleado en la investigación social y que permite realizar una serie de estudios sobre comportamientos, hábitos, actitudes, pautas de consumo, así como sobre la movilidad social de las personas.

Considera clases sociales a los agrupamientos de ocupaciones en función de la calidad de los contratos de trabajo de las distintas posiciones ocupacionales y de la categoría en la ocupación.

La clasificación de clase social de Goldthorpe representa la continuación de los estudios iniciados por Max Weber. Para Weber la posición de un individuo en la sociedad se basa en tres características: la riqueza material en forma de propiedad y el control de los recursos, el prestigio social y el poder político. Aproximaciones neoweberianas posteriores, tal como el trabajo de Goldthorpe que adoptamos, han continuado con este enfoque multidimensional de clase social y contraponen su formulación teórica a la concepción marxista de clase basada en la propiedad de los medios de producción.

La progresiva diferenciación entre propiedad y control de los medios de producción, el enorme desarrollo del sector servicios, el impacto de los cambios tecnológicos sobre la organización del trabajo, etcétera, explican en parte la vigencia de las corrientes neoweberianas.

El requisito de confianza en la relación de empleo se sigue de dos exigencias fundamentales que el empleador, o la organización empleadora, debe afrontar: primero, la que se plantea cuando es preciso delegar autoridad; y segundo, la que se plantea cuando es necesario recurrir al conocimiento especializado y experto (Goldthorpe, 1992: 238).

El esquema de clases de Goldthorpe fue empleado en los estudios que este realizó en Gran Bretaña sobre la movilidad social, Goldthorpe, Llewelyn y Payne (1987). Con Goldthorpe se retoma la polémica entre las corrientes weberiana y marxista al fundamentar su clasificación en la ubicación de los sujetos en el mercado de trabajo en lugar de centrarla en las relaciones de producción. De acuerdo con la situación de mercado, Goldthorpe combina categorías ocupacionales comparables en cuanto al origen del ingreso, los niveles de renta y otras condiciones de empleo, como la seguridad y las posibilidades de mejora económica. Junto con ello incorpora en la clasificación la situación en el trabajo, es decir, la localización de la ocupación en los sistemas de autoridad y control que rigen en los procesos de producción en la que se encuentra (1992: 236-261). Además, incluye la situación del empleo como parte de la definición de una ocupación, distinguiendo las siguientes categorías de empleo: (1) Por cuenta propia con menos de 25 empleados, (2) Por cuenta propia con más de 25 empleados, (3) Por cuenta propia sin empleados, (4) Directivos de empresas con más de 25 subordinados, (5) Directivos de empresas con menos de 25 subordinados, (6) Capataces y supervisores, (7) Empleados.

Las clases resultantes a 11, 7 y 3 categorías, son las que se presentan en el Cuadro 3.10.

**Cuadro 3.10.: Esquema de clases de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP)**

11 clases	7 clases	3 clases
I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales	I + II Clase de servicios	I + II Clase de servicios
II. Técnicos superiores y directivos intermedios		
IIIa Oficinistas	IIIa + b No manuales de rutina	IIIa + b + I Va + b + c Clases intermedias
IIIb Dependientes de comercio		
IVa Pequeños empleadores	IVa + b Pequeña burguesía	
IVb Independientes sin empleados		
IVc Pequeños propietarios agrícolas	IVc. Pequeños propietarios agrícolas	
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	V + VI Manuales calificados y semicalificados	
VI. Asalariados manuales calificados y semicalificados		
VIIa Asalariados manuales de baja calificación	VIIa Manuales de baja calificación	
VIIb Asalariados agrícolas	VIIb Asalariados agrícolas	

Fuente: Elaboración propia en base a Erikson, Golthorpe y Porcorarero (1979) y Solís y Boado (2016).

Con la intención de reducir complejidad y ver el efecto clase social de forma más nítida, en algunas secciones de este trabajo se utilizará el esquema clasificado en tres grandes grupos. Para considerar la movilidad social y las trayectorias de clase se empleará el esquema de 7 clases.

En los próximos tres capítulos se empleará este esquema para dar cuenta del origen social de los entrevistados como para identificar su posición de clase al momento de la encuesta. Esto permitirá observar la distribución del capital social en función de las posiciones de clase, el uso del capital social para el acceso al empleo por clase social y posteriormente las trayectorias de clase, producto de la movilidad social intergeneracional en el último capítulo.

### III.3.7. La educación

Para la dimensión educación se recogió información sobre la educación del entrevistado, la de su madre y la de su padre. A tales efectos se realizaban dos preguntas, en primer lugar, acerca

del nivel educativo máximo alcanzado y luego una segunda pregunta sobre la cantidad de años aprobados en ese nivel.

Los niveles educativos propuestos se ajustan a la clasificación de programas educativos propuesta en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE) (Unesco, 2013). Este método de clasificación utiliza dos sistemas paralelos de codificación, uno para programas (Programas-CINE o CINE-P) y otro para logro educativo (Logro-CINE o CINE-A). Cada sistema cuenta con nueve niveles, en tanto que dentro de cada nivel se utilizan dimensiones complementarias con el objeto de destacar categorías o subcategorías adicionales, si fuera pertinente. En este trabajo se toma como referencia el sistema de clasificación CINE-A a un dígito.

**Cuadro 3.11.: Codificación de los niveles CINE (primer dígito)**

<b>Programas-CINE (CINE-P)</b>	<b>Logro-CINE (CINE-A)</b>
0. Educación de la primera infancia	0. Menos que primaria
1. Educación primaria	1. Educación primaria
2. Educación secundaria baja	2. Educación secundaria baja
3. Educación secundaria alta	3. Educación secundaria alta
4. Educación postsecundaria no terciaria	4. Educación postsecundaria no terciaria
5. Educación terciaria de ciclo corto	5. Educación terciaria de ciclo corto
6. Grado en educación terciaria o nivel equivalente	6. Grado en educación terciaria o nivel equivalente
7. Nivel de maestría, especialización o equivalente	7. Nivel de maestría, especialización o equivalente
8. Nivel de doctorado o equivalente	8. Nivel de doctorado o equivalente
9. No clasificado en otra parte	9. No clasificado en otra parte

Fuente: Unesco (2013).

En este trabajo se clasificaron las opciones educativas existentes en Uruguay a la fecha de la encuesta de la siguiente manera, tal como se presenta en el Cuadro 3.12.

**Cuadro 3.12.: Codificación de la educación uruguaya en EMOTE según CINE-A**

¿Cuál fue el máximo nivel educativo alcanzado?	CINE-A
Nunca fue a la escuela	0
Primaria	1
Cursos cortos de Formación Profesional (UTU)	2
Ciclo Básico	2
Bachillerato diversificado, Educación Media Tecnológica o Profesional	3
Educación Técnica o Tecnológica superior / EMAD	5
Magisterio	6
Profesorado	6
Escuela Militar, Naval, Aeronáutica o Policial	6
Universidad	6
Posgrados	7 y 8
¿Y cuál fue el grado máximo cursado en ese nivel?	

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Conociendo en nivel CINE-A máximo alcanzado y los años aprobados en ese nivel, se puede establecer la cantidad de años de educación alcanzados. De este modo contamos con tres variables para dimensionar la educación del entrevistado y de sus padres: el máximo nivel educativo alcanzado, el nivel educativo completado y años de estudio alcanzados. En los próximos capítulos se emplearán distintas alternativas de acuerdo con las necesidades que presente cada uno de los análisis propuestos.

Para determinar la educación del hogar de origen, se utilizó el criterio de dominancia, que considera como educación del hogar al logro educativo más alto, al comparar entre el logro de madre y el del padre.

### **III.3.8. La dimensión temporal: la edad, el período y las cohortes**

Una de los motivos principales de considerar la edad de los entrevistados, el período histórico por el que les tocó transitar, y la cohorte a la que pertenecen, es estimar el efecto de cada uno de estos factores por separado en la evolución de algunas de las dimensiones consideradas en la investigación, en este caso la acumulación de capital social principalmente, pero también la educación, la experiencia, el ingreso y todos aquellos oscilaciones laborales que experimentaron a lo largo de su trayectoria vital. El efecto de la edad representa el cambio

en alguno de estos factores asociado a la edad del entrevistado, es razonable pensar que, a mayor edad, la probabilidad de acumular mayor cantidad de contactos y ser más selectivo con ellos, es mayor, si bien también es posible que haya rendimientos marginales decrecientes a lo largo de tiempo, o bien que con el pasar de los años se pierda capital social.

El efecto período representa cambios en las dimensiones consideradas debidos a factores localizados en un momento del tiempo y que influyen a todos los grupos de edad simultáneamente, como pueden haber sido las crisis de 1982 y 2002, o el período de auge de la economía a partir de 2004.

El efecto cohorte se asocia a factores que afectan a una generación y provoca cambios en las dimensiones consideradas de magnitud diferente según el grupo de edad al que se pertenezca, en sucesivos períodos. Por ejemplo, el aumento de los años de educación promedio experimentados entre una cohorte y la otra.

En consecuencia, suele interesar identificar si los cambios temporales en cualquiera de las dimensiones de relevancia para el estudio están asociados al período de análisis o a la cohorte de nacimiento, objeto que no siempre es posible.

Es por ello por lo que en determinados pasajes del trabajo resulta más conveniente trabajar con la variable “años cumplidos” y en otros momentos con cohortes, tal como se irá presentado en cada capítulo.

Las cohortes se definieron a partir de los años de nacimiento de los entrevistados. Se estimaron restando la edad declarada al año de la encuesta. Entre los entrevistados se cuenta con personas nacidas entre 1930 y 1994, siendo la mediana 1972.

Los intervalos de las cohortes en este caso se definieron de manera empírica, construyendo tres grupos: los más jóvenes, nacidos a partir de 1979, con edades hasta los 30 años, luego los nacidos entre 1965 y 1978, los de mediana edad, entre 31 y 45 años, y los de 46 años en adelante, nacidos hasta el año 1964. Se parte del supuesto que esta agregación contempla adecuadamente las etapas de la trayectoria vital de los sujetos, además divide a la población en tres tercios de igual proporción como se verá al final del capítulo.

## IV. La población estudiada

En esta sección se presentan las distribuciones univariadas y las medidas de tendencia central de las principales variables que se emplean para analizar la población a estudio, así como para construir posteriormente otra serie de variables e instrumentos analíticos que se presentan a lo largo del trabajo. Se comienza por los rasgos sociodemográficos de la población a estudio, a continuación, se da cuenta de las particularidades del hogar de origen. También se indican las características del primer empleo y el empleo actual.

### IV.1. Variables de base

**Cuadro 4.1.: Características sociodemográficas (1)**

	Edad	Años de estudio	Experiencia laboral
Media	40,5	10	22,7
Mediana	40	9	22
Desvío estándar	13,1	4,15	13,6
Mínimo	18	0	0
Máximo	82	26	67
N	3.144	3.144	3.132

Fuente: EMOTE 2010-2012.

**Cuadro 4.2.: Características sociodemográficas (2)**

Variables		%
Sexo	Mujer	44,1
	Varón	55,9
Ciudad	Maldonado	17,6
	Montevideo	64,3
	Salto	18,2
Situación conyugal	Casado	37,4
	Unión libre	21,1
	Divorciado	13,8
	Soltero	25,2
	Viudo	2,5
Nivel educativo máximo alcanzado	Nunca fue a la escuela	0,1
	Primaria	21,8
	Cursos cortos de UTU	3,8
	Ciclo Básico	28
	Bachillerato, Educación Media Téc. o Profesional	21,1
	Magisterio	2
	Profesorado	1,5
	Escuela Aeronáutica, Militar, Naval o Policial	0,2
	Universidad	16,8
	Posgrados	3,8
Migrante	Migrante	32,7
	No migrante	67,3
N		3.144

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Tal como se presenta en los cuadros 4.1. y 4.2., la muestra está compuesta por un 12% más de varones que mujeres, aquí se debe tener en cuenta que la muestra, si bien fue ponderada, se compone de Montevideo, que es donde históricamente hubo mayor presencia femenina en la PEA, y dos ciudades del interior, donde la proporción de mujeres en relación con la capital siempre ha sido deficitaria. De todos modos, la proporción de mujeres y varones es similar al conjunto del país, según los datos del Censo de 2011: 55,2% varones y 44,8% mujeres (INE, 2012). La edad va desde los 18 a los 82 años, y los casos se concentran en torno a los 40 años.

La distribución según ciudad responde a las características de la muestra, tal como se describió en el apartado correspondiente.

Respecto a la situación conyugal, algo más de la mitad de la población considerada vive en pareja. En relación con la educación, un 23% logró acceder a la enseñanza terciaria y más de la mitad de la población solo completo el Ciclo Básico. Un tercio de la población residía hace cinco años o más en una localidad distinta a la actual. La experiencia laboral promedio es de 22,7 años.

**Cuadro 4.3.: Características del hogar de origen (1)**

	<b>Años de estudio de la madre</b>	<b>Años de estudio del padre</b>
Media	7,4	7
Mediana	6	6
Desvío estándar	4,3	4,7
Mínimo	0	0
Máximo	20	23
N	3.144	3.144

Fuente: EMOTE 2010-2012.

**Cuadro 4.4.: Características del hogar de origen (2)**

	<b>Variables</b>	<b>%</b>
Jefe del hogar de origen	Padre	69,5
	Madre	18,6
	Pareja Madre o Padre	2,0
	Abuelo	3,3
	Hermano/a	0,9
	Ud. o su cónyuge	2,5
	Otro	3,3
Categoría ocupacional del jefe de hogar de origen	Patrón c/empleados	8,7
	Patrón / socio	3,2
	Cuenta propia c/local	7,6
	Cuenta propia s/local	8,6
	Funcionario público	23,3
	Empleado privado	48,2
	Miembro de cooperativa	0,3
Trabajador familiar s/ remuneración	0,1	
Nivel educativo máximo alcanzado por la madre	Nunca fue a la escuela	3,7
	Primaria	56,0
	Cursos cortos de UTU	2,2
	Ciclo Básico	16,4
	Bachillerato, Educación Media Téc. o Profesional	12,5
	Magisterio	3,4
	Profesorado	0,8
	Escuela Militar o Policial	0,1
	Universidad	4,6
Posgrados	0,4	
Nivel educativo máximo alcanzado por el padre	Nunca fue a la escuela	4,4
	Primaria	55,4
	Cursos cortos de UTU	3,0
	Ciclo Básico	13,4
	Bachillerato, Educación Media Téc. o Profesional	13,7
	Magisterio	0,6
	Profesorado	0,3
	Escuela Militar o Policial	1,2
	Universidad	7,3
Posgrados	0,8	
N		3.144

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Con relación al hogar de origen, aquel en el que residían los entrevistados cuando tenían 15 años, se recogen algunas variables que dan cuenta de la posición social de mismo. Para ello se indaga acerca de las características del jefe (el adulto referente identificado por los

entrevistados), observándose que quien desempeñaba ese rol en la mayoría de los casos era el padre, con cerca del 70% de los casos, seguido de la madre con un 18%.

Luego se analiza la ocupación del jefe, a tales efectos se recoge la ocupación principal que desempeñaba, que luego se codifica con el clasificador internacional ISCO 88 de la OIT, ese dato junto con otras variables permitirá asignar la posición de clase, en el Cuadro 4.4. se presenta, en forma resumida la categoría ocupacional: en casi la mitad de los casos se trataba de asalariados en el sector privado y un 23% funcionarios públicos.

En cuanto al nivel educativo de los padres, los registros son similares para ambos progenitores: en más de la mitad de los casos el nivel máximo alcanzado es la enseñanza primaria, en cuanto al acceso a la educación terciaria, los padres exhiben unas cifras algo más importante, un 7,3% frente a un 4,6 de las madres. Sin embargo, en cantidad de años de educación aprobados, las cifras para ambos padres son casi idénticas, en promedio.

## IV.2. Características de los empleos

**Cuadro 4.5.: Primer empleo (1)**

Variable	Categorías	%
Sector de actividad	Público	8,4
	Privado	91,6
Rama de actividad	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8,2
	Pesca	0,4
	Explotación de minas y canteras	0,0
	Industrias manufactureras	17,7
	Suministro de electricidad, gas y agua	0,3
	Construcción	4,9
	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales	27,6
	Hoteles y restaurantes	4,1
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,1
	Intermediación financiera	1,6
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	6,1
	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,4
	Enseñanza	5,0
	Servicios sociales y de salud	3,3
	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	3,5
	Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	10,7
Organizaciones y órganos extraterritoriales	0,0	
Supervisión	Supervisa	3,7
	No supervisa	96,3
Mecanismo de acceso al empleo	Por agencia de empleo	1,2
	Por amigos, conocidos de sus padres	3,1
	Por amigos, conocidos, familiares de su cónyuge	1,4
	Por avisos de prensa	9,2
	Por becas, pasantías	1,4
	Por concurso, prueba de aptitud	22,4
	Por herencia	0,9
	Por medio de amigos (suyos, del entrevistado)	12,1
	Por medio de conocidos (suyos, del entrevistado)	14,1
	Por tu propia cuenta, inicia negocio propio	6,0
	Por tus padres, hermanos, tíos, primos, abuelos	27,6
	Por un programa de trabajo de una ONG	0,1
	Por un programa de trabajo público	0,2
N		3.144

Fuente: EMOTE 2010-2012.

**Cuadro 4.6.: Primer empleo (2)**

	<b>Tamaño de la empresa</b>	<b>Edad de ingreso</b>	<b>Años trabajados</b>
Media	172,3	17,8	5,4
Mediana	7	18	3
Desvío estándar	1.039,6	4,49	7,4
Mínimo	1	14	0
Máximo	29.000	60	60
N	3.010	3.139	3.130

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Las características del primer empleo en el que se desempeñaron los entrevistados, revelan que la presencia de empleos públicos es muy escasa, lo mismo que la cantidad de trabajadores en el rol de supervisión de personal, algo esperable al tratarse del inicio de la carrera laboral.

La distribución por rama de actividad, como puede observarse en el Cuadro 4.7., ubica en primer lugar al comercio, seguido por la industria manufacturera.

El tamaño promedio de las empresas al inicio de la carrera laboral es relativamente pequeño, con una mediana de siete empleados, que es el estadístico que mejor representa al conjunto de la muestra, tal como se observa en el Cuadro 4.6.

En cuanto a los mecanismos de acceso, cerca del 60% de los trabajadores ingresaron al primer empleo a través de sus contactos personales. En cuanto a la edad promedio de ingreso al primer empleo, se sitúa en los 17,8 años. Con relación a la permanencia en el ese empleo, en promedio la duración es de cinco años y medio, lo que demuestra cierta estabilidad, tratándose del primer empleo.

**Cuadro 4.7.: Empleo actual (1)**

Variable	Categorías	%
Sector de actividad	Público	15,9
	Privado	84,1
Rama de actividad	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3,7
	Pesca	0,3
	Explotación de minas y canteras	0,1
	Industrias manufactureras	11,1
	Suministro de electricidad, gas y agua	0,9
	Construcción	9,0
	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales	20,4
	Hoteles y restaurantes	3,2
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5,2
	Intermediación financiera	2,2
	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	8,8
	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	7,3
	Enseñanza	7,5
	Servicios sociales y de salud	7,5
	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	5,2
Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	7,7	
Organizaciones y órganos extraterritoriales	0,0	
Supervisión	Supervisa	14,9
	No supervisa	85,1
Mecanismo de acceso al empleo	Por agencia de empleo	1,4
	Por amigos, conocidos de sus padres	1,1
	Por amigos, conocidos, familiares de su cónyuge	1,7
	Por avisos de prensa	6,7
	Por becas, pasantías	1
	Por concurso, prueba de aptitud	34,8
	Por herencia	1,2
	Por medio de amigos (suyos, del entrevistado)	8,5
	Por medio de conocidos (suyos, del entrevistado)	12,2
	Por tu propia cuenta, inicia negocio propio	21
	Por tus padres, hermanos, tíos, primos, abuelos	9,8
	Por un programa de trabajo de una ONG	0,2
Por un programa de trabajo público	0,3	
N		3,144

Fuente: EMOTE 2010-2012.

**Cuadro 4.8: Empleo actual (2)**

	Tamaño de la empresa	Edad de ingreso	Salario (USD)	Años trabajados
Media	369,2	32,2	746,5	8,5
Mediana	10	30	520,8	5
Desvío estándar	1.734	11,3	714,2	9,6
Mínimo	1	10	125	0
Máximo	29.000	61	4.427	60
N	2.689	2.778	3.007	2.799

Fuente: EMOTE 2010-2012.

En lo que respecta al empleo actual, la distribución entre el sector privado y el sector público mantiene las mismas proporciones que lo observado a nivel país, aumentando significativamente respecto al primer empleo, donde los funcionarios públicos representaban un número muy pequeño de los casos.

La rama de actividad no varía demasiado respecto al primer empleo, aunque el comercio pierde cierta preminencia, pasando de un 27% a un 20% de la PEA. Un número sustantivamente mayor de los efectivos de la muestra realizan tareas de supervisión de personal, que en el primer empleo.

Respecto al tamaño medio de las empresas, también se observa un incremento importante respecto al primer empleo, la mediana pasa de 7 a 10 personas y la media de 172 a 369.

Con relación a los mecanismos de acceso al empleo, dos tercios de la muestra declara acceder por mecanismos formales o inicia un negocio por cuenta propia, el resto emplean sus contactos personales para conseguir empleo. Aquí aparece una de las diferencias sustanciales en relación con el primer empleo: cerca del 60% accedía al primer empleo a través de sus contactos personales, frente a un 34,5% en el trabajo actual, esto da cuenta de la importancia del capital social para el acceso al mercado de trabajo.

La edad de ingreso al empleo actual se ubica en los 32 años.

El salario líquido percibido, convertido a dólares a la fecha de la realización del relevamiento, proyecta una media de USD 746,5.

En cuanto a los años trabajados, el promedio de permanencia es de 8 años y medio, lo que demuestra cierta estabilidad en el empleo actual.

Las variables que se emplean para construir el capital social, derivadas del *position generator*, serán presentadas en los siguientes capítulos en donde se despliega el análisis y se intenta dar cuenta de las hipótesis propuestas.

### IV.3. Las clases sociales

**Cuadro 4.9.: Esquema de clase EGP**

	Clase social de origen %	Clase social actual %	Diferencia %
I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales	5,1	7,5	-2,40
II. Técnicos superiores y directivos intermedios	7,0	14,5	-7,50
IIIa. Oficinistas	3,7	5,0	-1,30
IIIb. Dependientes de comercio	8,1	10,3	-2,20
IVa. Pequeños empleadores	16,4	9,8	6,60
IVb. Independientes sin empleados	1,0	4,5	-3,50
IVc. Pequeños propietarios agrícolas	5,2	1,2	4,00
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	2,6	4,4	-1,80
VI. Asalariados manuales calificados y semicalificados	17,9	10,4	7,50
VIIa. Asalariados manuales de baja calificación	26,6	29,6	-3,00
VIIb. Asalariados agrícolas	6,4	2,8	3,60
N	3.144	3.144	

Fuente: EMOTE 2010-2012

En relación con el esquema de clases sociales EGP, construido con los criterios mencionados anteriormente, se observa en el Cuadro 4.9 la distribución por clase de origen y clase actual, utilizando las 11 categorías. La diferencia entre origen y destino muestra que hay un incremento en los estratos altos y también en los asalariados de baja calificación. Es de destacar el muy importante incremento del estrato II. Técnicos superiores y directivos intermedios, y el decrecimiento de los “Pequeños empleadores” y de los “Asalariados manuales calificados y semicalificados”.

En el próximo capítulo se empleará este esquema y sus versiones reducidas para dar cuenta de los efectos sobre el capital social. En el capítulo de cierre se empleará para construir las trayectorias de clase de los entrevistados.

## V. La escala de capital social

En este capítulo se presenta la construcción la escala de capital social (ECS) a partir de la información recuperada a través del *position generator*. El ECS será el instrumento para la medición y representación del capital social individual a lo largo de este trabajo. Se utilizará un Análisis de Componentes Principales para su construcción.

Con el fin de valorar cómo se distribuye entre la población a estudio el ECS, se realizarán pruebas estadísticas de análisis de la varianza (ANOVA) para establecer su estabilidad y su validez frente a otras variables que miden la distribución de recursos sociales y que se emplean para representar la desigualdad. Se analiza la calidad de la información empleada para su construcción, la viabilidad para generar la escala con la información disponible, el procedimiento para su construcción, la claridad para comunicar los resultados, la robustez de la escala en la medición del rasgo latente y la seguridad en la direccionalidad.

El capital social no es una variable observable de manera directa, sino que es un rasgo latente que hay que medir a través de otras variables. Como se anticipó en Capítulo II, el *position generator* es el mejor instrumento para medir el capital social de acuerdo a la revisión de antecedentes. En este trabajo se adapta la propuesta de Lin y colaboradores (2001) al caso uruguayo. El procedimiento tiene dos fases, primero se indaga entre los entrevistados acerca de sus relaciones sociales con personas que se ubican en determinadas posiciones ocupacionales. Luego se procesa esta información para construir una Escala de Capital social (ECS).

Originalmente Lin y Dumin (1986), incorporaron en sus primeros trabajos, las 20 ocupaciones más frecuentes de cuatro tipos de empleos; ocupaciones de “cuello blanco” calificadas y no calificadas, y ocupaciones de “cuello azul” calificadas y no calificadas, en donde el entrevistado responde si entre sus contactos personales cuenta con algún miembro que desempeñe esta ocupación.

Posteriormente Lin, Fu y Hsung, en un trabajo de 2001, perfeccionan el *position generator*, reduciendo el número de ocupaciones a 13, tal como se observa en el Cuadro 5.1. Esta versión, con variantes adaptadas para cada país, es la que más se ha empleado y la que mejores resultados ha dado para la medición del capital social individual en el mundo (Van der Gaag, 2012; Li,

2015) y es la que inspira, con alguna modificación, el *position generator* que se emplea en esta tesis.

**Cuadro 5.1.: *Position generator* versión de Lin, Fu y Hsung**

¿Usted tiene un familiar, amigo o conocido que trabaje como...?	Respuestas afirmativas %
Profesor universitario	34,8
Alcalde	9,7
Jefe administrativo	23,8
Abogado	28,0
Periodista	27,4
Propietario de pequeña empresa	61,5
Jefe de sección	81,7
Maestra de primaria	75,1
Obrero	94,4
Personal administrativo	70,8
Electricista	79,5
Granjero	72,3
Empleada doméstica	25,5

Fuente: Lin, Fu y Hsung (2001).

La idea que está detrás de esta herramienta metodológica es que en la medida que las personas cuenten con una red de relaciones amplia y bien posicionada, mejorarán sus posibilidades de obtener algún retorno material o simbólico, dado que la capacidad de intermediación de las personas mejor posicionadas de su red, le permitirán conectar con recursos distantes, difíciles de alcanzar exclusivamente a través de sus capacidades individuales.

El *position generator* está especialmente diseñado para medir el acceso a recursos sociales útiles en términos instrumentales: acceso al empleo, ayudas familiares, prestamos, asesoramiento, etc. Su operacionalización se basa en la noción de que el estatus socioeconómico de los contactos del entrevistado es un buen indicador de los recursos sociales disponibles. Más específicamente supone que los miembros de la red con mejores posiciones ocupacionales controlan más recursos: financieros y culturales, y tienen más acceso e influencia sobre terceros:

recursos políticos. Además, una red extensa y heterogénea, posibilita el acceso a una mayor cantidad y variedad de recursos sociales.

### **V.1.El método de construcción de la escala de capital social**

Para obtener una medida del capital social a través del *position generator*, se consideran las respuestas de los entrevistados a la siguiente interrogante: *¿Tiene usted un familiar, amigo o conocido que trabaje como...?* y se enuncia una lista de ocupaciones seleccionadas. De esta forma se recoge información sobre las relaciones sociales con miembros de su red que ocupen determinadas posiciones laborales, en este trabajo son diez conjuntos de ocupaciones las que se les presentan.

Con las respuestas se construyen tres indicadores: (1) cantidad de contactos, (2) contacto con mayor estatus y (3) distancia entre los contactos de mayor y menor estatus. Estos tres indicadores se integran a través de un Análisis de Componentes Principales (ACP) que culmina en la construcción de una escala de capital social (ECS).

Estas tres dimensiones intentan dar cuenta de los conceptos que Lin considera importantes en una red personal: (1) cantidad de contactos: cuanto mayor sea el número de miembros, más extensa será la red y mayores serán las posibilidades de apelar a los contactos, que fluctuará entre 0 y 10; (2) contacto de mayor estatus: poseer miembros en una red con alto estatus socio-ocupacional posibilita acceder a recursos de mayor calidad, es así que se incluye como segunda dimensión, el puntaje ISEI más alto que aparece mencionado en la red personal del entrevistado, es decir el contacto de mayor estatus; (3) distancia entre los contactos de mayor y menor estatus: incorpora el rango entre el contacto con mayor puntaje ISEI mencionado y el contacto con menor puntaje ISEI, de este modo se contempla otra característica que se considera muy relevante: la heterogeneidad de la red, cuanto más diversa sea la red, más variedad de recursos estarán potencialmente accesibles (Lin, Fu y Hsung, 2001).

Para construir el segundo y el tercer indicador, se considera el estatus socioeconómico de las ocupaciones propuestas. Para ello a cada ocupación se le adjudica un puntaje de acuerdo con la escala ISEI (International Socio-Economic Index) ideada originalmente por Ganzeboom, De Graaf y Treiman (1992) y adaptada para ISCO 88 por Ganzeboom y Treiman (1996). Se emplea esta escala por tratarse de una escala internacional, por ser ampliamente utilizada en los

trabajos de estratificación social y por contar con ventajas operativas al formalizarse a través de una escala numérica.

Treiman y Ganzeboom reunieron 31 encuestas de 16 países, relevadas entre los años 1968 y 1982, con datos sobre ocupaciones, con la condición de que se tratara de ocupaciones de tiempo completo, y que fueran solo hombres de 21 a 64 años. El énfasis estuvo dado en el papel central de la variable ocupación como intermediaria para con la variable resultado, a la que llamaron ISEI (International Socio Economic Index). Siguieron la propuesta metodológica de Otis Duncan, y desarrollaron su escala con la aplicación de ecuaciones estructurales, de manera sucesiva. La idea central del ISEI radica en darle un valor a la ocupación, tendrán mayor valor aquellas ocupaciones que con mayor fidelidad transformen la educación en ingresos. Para ello la educación es medida en años de estudio y los ingresos se representan a través de puntuaciones típicas, el SEI de Duncan es introducido en el modelo como una variable interviniente entre educación e ingresos que maximiza el efecto indirecto de la educación sobre los ingresos y minimiza el efecto directo (Ganzeboom, De Graaf y Treiman, 1992: 10).<sup>1</sup> Las ocupaciones son traducidas a ISCO 68 y posteriormente retraducidas a ISCO 88, finalmente Ganzeboom realiza una nueva retraducción, más recientemente, para ISCO 08 (Ganzeboom, 2010). El ISEI se expresa en una métrica de rango 80, donde el puntaje máximo 90, es para la ocupación de juez y el mínimo, 10, es para ocupaciones tales como ayudante de cocina o agricultores de cultivos de subsistencia.

La ISEI tiene su antecedente en la Escala Internacional Estándar (EIE), ideada por Treiman (1977).<sup>2</sup> Tanto la EIE como la ISEI, empleada en este trabajo, no pretenden ser un mecanismo

---

<sup>1</sup> Para mayores detalles sobre el Índice Internacional de Estatus Socioeconómico (ISEI), consultar Ganzeboom, De Graaf y Treiman, 1992; Ganzeboom y Treiman, 1996 y Carabaña y Gómez, 1996.

<sup>2</sup> La escala EIE introduce la valoración social de varias posiciones ocupacionales, por parte de una muestra de sujetos. Esto refiere a los aspectos multidimensionales del prestigio, tales como la posición económica o de clase, que llevaría a estilos de vida comunes o a similares oportunidades de vida. Treiman propone una teoría estructural de la determinación del prestigio, que predice con escasa variación los ordenamientos del prestigio en todas las sociedades complejas. Su teoría consta de cuatro puntos: a) una división del trabajo similar en las distintas sociedades, b) esta diferenciación implica estratificación, ya que la especialización de funciones lleva a un control diferencial sobre recursos escasos, c) el control de recursos escasos genera poder, que generalmente conlleva privilegios especiales y, consecuentemente, las distintas posiciones ocupacionales producen diferencias en relación al privilegio, d) poder y privilegio son sumamente valorados en todas partes, y así las ocupaciones poderosas y privilegiadas son altamente consideradas en todas las sociedades (Treiman, 1977). Estos procesos, en la medida que son comunes a todas las sociedades complejas, permitirían que las escalas de prestigio resultantes permanezcan invariantes en tiempo y lugar.

para capturar toda la estratificación social, sino que buscan aproximar la ocupación a una variable numérica que permita graduar el estatus y de este modo expresar la posición social que las ocupaciones posibilitan, ubicando a estas posiciones en un continuo (Acosta y Jorrat, 1992).

De este modo, asignando puntajes ISEI a las ocupaciones incluidas en el *position generator*, se obtienen los valores para los indicadores 2 y 3. Con los indicadores resultantes, como se mencionó, se realiza un ACP para construir la escala.

A continuación, se exponen los procedimientos seguidos para construir la ECS para el presente estudio.

## **V.2. La escala de capital social para el caso uruguayo**

Para la construcción de la ECS en esta tesis se emplea el módulo específico sobre capital social incluido en la Encuesta de Movilidad Ocupacional y Trayectorias Educativas (EMOTE, 2010-2012). En esta encuesta se incluye un módulo que es una adaptación propia del *position generator*, donde se le presenta a los entrevistados una selección intencional de la gama de ocupaciones presentes en el Uruguay, agrupadas en 10 categorías: (1) profesiones liberales de mayor frecuencia en el Uruguay; (2) Gerentes; (3) Docentes; (4) Funcionarios públicos en tareas administrativas; (5) Pequeños propietarios; (6) Administrativos en empresas privadas; (7) Trabajadores manuales calificadas; (8) Empleados del transporte; (9) Obreros de la construcción (10) Obreros de la industria. De este modo se intentó cubrir todo el espectro ocupacional, así como las distintas ramas de actividad.

**Cuadro 5.2: *Position generator* de la EMOTE**

¿Usted tiene algún familiar, amigo o conocido que trabaje como...? (puntajes ISEI)	Respuestas afirmativas %	Familiares %	Amigos %	Conocidos %
1. Médico (88), contador (69), ingeniero (71), abogado (85), arquitecto (69)	63,5	22,9	17,9	22,7
2. Gerente (70)	33,1	7,9	8,1	17,1
3. Profesor de secundaria (69), Maestro (66)	57,3	21,2	15,4	79,3
4. Administrativo en la administración pública (54)	54,5	17,7	16,0	20,7
5. Dueño de pequeño comercio (43)	57,3	12,8	13,1	31,4
6. Administrativo de empresa privada (39)	54,1	15,3	18,3	20,5
7. Mecánico (34), soldador (30), tornero (34)	59,2	14,1	15,9	29,1
8. Taxista (30), chófer de bus (30)	31,6	7,6	7,5	16,4
9. Albañil (29), pintor (29), plomero (33)	70,8	23,6	14,9	67,7
10. Obrero de fábrica (24)	32,1	8,6	7,9	15,6

Fuente: EMOTE, 2010-2012 Entre paréntesis los valores ISEI para cada ocupación.

Esta versión del *position generator* no se aparta de la idea original de Lin y colaboradores, intentando aportar mayor evidencia, al replicar su metodología, a la medición del capital social. Es de destacar que los distintos *position generator* empleados a lo largo del tiempo y en los distintos países, siempre han presentado sutiles variantes, tanto en las ocupaciones incluidas, como en su número (Snijders y Flap: 2008): *The measures of the position generator and its relationship with other measures of social capital*, y van der Gaag, Appelhof y Webber (2012): *Ambiguità nelle risposte al Position generator*, hacen una amplia revisión de su uso y reflexionan sobre las variantes identificadas en los trabajos de investigación internacionales. También se tomó en consideración el trabajo de Li, Savage y Warde. (2008), que emplea un *position generator* que considera 11 ocupaciones, con buenos resultados para la construcción de una escala de capital social para el caso británico.

Por tanto, este trabajo va en ese sentido, hacer los ajustes que se entienden convenientes, teniendo en cuenta la experiencia internacional a la fecha, así como las características del Uruguay.

El ajuste que se realiza consiste en colocar más de una ocupación en algunas de las diez posiciones ocupacionales propuestas, tal como se observa en el Cuadro 5.2., de tal modo que la posibilidad de contar con algún contacto que se desempeñe en alguna de esas posiciones ocupacionales incluidas sea mayor, evitando casos de personas que cuentan con muy pocos contactos o incluso con ninguno, pero que en realidad es producto del acotado set de opciones y no de que su red sea muy estrecha. A la vez, al colocar varias ocupaciones agrupadas y no en forma individual, se evita privilegiar a quienes cuentan con contactos redundantes cuando se incluyen en el *position generator* ocupaciones con características muy similares. Hay en esto una doble ventaja, la posibilidad de captar contactos entre los entrevistados es mayor, sin generar una varianza artificial en el tamaño de la red. Ese ha sido uno de los puntos vulnerables de los *position generator* empleados hasta el momento, con esta alternativa se intenta superar este escollo y lograr captar mejor la composición de la red de relaciones de los entrevistados. Por ejemplo en el caso de la encuesta ENES de Chile, usando un *position generator* con 12 preguntas que refieren a 12 posiciones ocupacionales concretas, obtuvo un 15% de missing (Espinoza, Rey, Barozet, 2021), en el caso de China, también con 12, se obtuvo un 11% de missing (Lin, 2008), en la *Netherlands Longitudinal Lifecourse Study* (NELLS), que se usaron 20 posiciones y se obtuvo un *missing* de 5,6% y en el *Survey of England* (TPSE) con 11 ocupaciones se obtuvo un *missing* de 5,6. En la EMOTE se utilizaron 20 posiciones ocupacionales, agrupadas en 10 categorías, y se obtuvo un *missing* de 3,4%. Esto es muy positivo, se entiende que no es razonable pensar que un número tan elevado de la población puntúe cero en la ECS. Ciertamente es que, al acotar el número de posiciones sociales a mencionar, el tamaño de la red, una de las dimensiones del índice, puede quedar acotado, pero entendemos que esto no afecta a la composición del capital social, porque en general, en los trabajos más representativos, a pesar de incluir más preguntas no se suele superar el número de 10 menciones, dado que por cada pregunta hay una única ocupación a señalar.

Luego de hechas las consideraciones sobre la variante empleada en la captación de los datos, se pasa a la construcción de la escala. En esta parte seguimos estrictamente el modelo clásico de Lin y colaboradores.

### **V.3. Análisis de Componentes Principales del generador de posiciones**

Se emplea un ACP y no un índice sumatorio simple para generar la escala, por varias razones. El ACP permite obtener información acerca de la interdependencia entre las variables examinadas, es decir, permite hallar asociaciones entre las variables disponibles y reducir el número de estas para facilitar su análisis. Con un índice sumatorio simple, se podrían estar incluyendo variables que aportan poca información al estudio o información redundante.

El ACP busca la estructuración de un conjunto de datos multivariado mediante la reducción del número de variables originales, que son combinaciones lineales de aquellas que recogen la mayor parte de la variabilidad del conjunto inicial de variables.

Este procedimiento factorial permite generar nuevas variables que expresan información acerca del conjunto de los datos, y elimina aquellas variables que no contribuyen al índice.

También identifica aquellos factores que retienen la mayor variabilidad de datos.

Los nuevos factores generados, cuando el análisis arroja dos o más factores, cumplen con las características de ser estadísticamente independientes, bajo el supuesto de normalidad, y de no estar correlacionados. A la vez que, al interior de cada nuevo factor generado, las variables incluidas se encuentran fuertemente correlacionadas. Algo que los índices sumatorios simples o ponderados, no aseguran.

Por estas razones es que en toda la literatura sobre construcción de escalas a partir del *position generator*, se opta por construirlo a partir de un ACP.

Es así como con los datos obtenidos se procede a la construcción de los tres indicadores necesarios que señalamos anteriormente, y que serán reunidos para realizar el ACP.

Tamaño de la red: compuesto por el número de contactos. Máximo prestigio: se obtiene a partir del puntaje ISEI del contacto con mayor estatus socio-ocupacional. Rango de prestigio: es el producto de la distancia entre el mayor y el menor puntaje ISEI obtenido entre las ocupaciones mencionadas por el entrevistado.

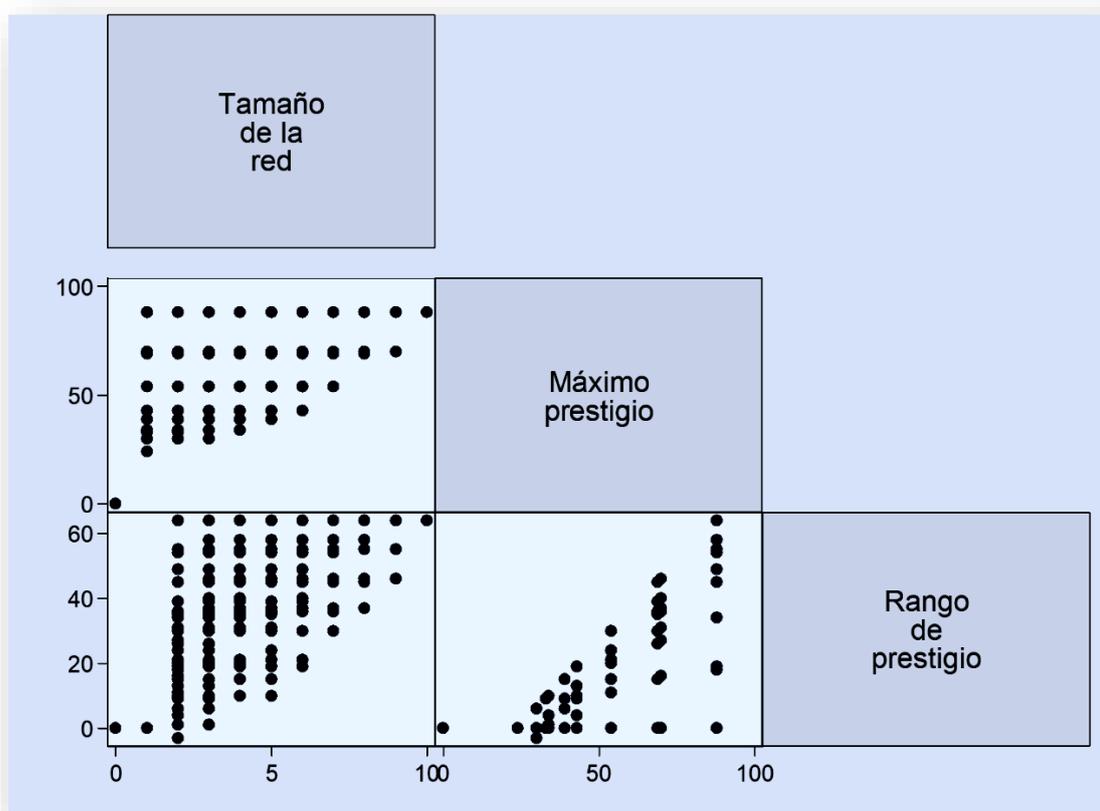
Posteriormente se procede a realizar el ACP para ver si efectivamente existe una estructura factorial subyacente entre las tres variables derivadas del *position generator* o eventualmente se genera más de un factor o hay que reducir dimensiones.

**Cuadro 5.3.: Correlaciones entre indicadores de capital social**

Variables	R <sup>2</sup>
Tamaño de la red: Máximo estatus	0,707
Tamaño de la red: Rango de estatus	0,796
Rango de estatus: Máximo estatus	0,918
Alpha de Cronbach = 0,78	

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

**Gráfico 5.1: Diagrama de dispersión matricial**



Fuente: EMOTE, 2010-2012.

Como puede observarse existe una correlación muy alta entre los tres indicadores que componen el índice, destacándose muy especialmente la que se produce entre el rango de prestigio y el máximo prestigio. Estas correlaciones nos permiten avizorar que entre estos indicadores es posible encontrar una estructura factorial. Las correlaciones entre los indicadores de capital social son positivas y fuertes, como se observa en el Cuadro 5.3. y en el Gráfico 5.1., lo cual indica con alta probabilidad que se agrupan en un único factor. La asociación positiva,

sin embargo, no muestra necesariamente una pauta estrictamente lineal. La posibilidad de variación está constreñida por el tamaño de la red, de forma que redes más grandes pueden alcanzar con más probabilidad que las redes pequeñas los máximos y mínimos de la escala ISEI de las ocupaciones. El diagrama de dispersión matricial de variables (Gráfico 5.1.) para la correlación más baja, en efecto, muestra variaciones notorias en cada uno de los niveles de tamaño, de forma que especialmente las personas con redes pequeñas pueden poseer valores que cubren toda la escala, mientras que aquellas con redes más grandes se ubican en los extremos.

También el Alpha de Cronbach, coeficiente que analiza la asociación entre los tres ítems que conforman la escala, arroja un valor muy alto de 0,78.

Considerando que las correlaciones son altas y positivas, las variables se someten a ACP con la conjetura de que pueden agruparse en un mismo factor. El análisis se realiza sobre variables centradas y normadas como una forma de evitar las distorsiones que establecen las diferencias notorias de las varianzas de los ítems.

#### **Cuadro 5.4.: KMO y prueba de Bartlett**

<b>Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin</b>		0,606
<b>Prueba de esfericidad de Bartlett</b>	<b>Chi-cuadrado</b>	5.725,679
	Gl	3
	Sig.	0,000

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

La prueba de esfericidad de Bartlett evalúa la aplicabilidad del análisis de componentes principales a las variables estudiadas. El modelo es significativo (se rechaza la hipótesis nula,  $H_0$ ) se puede aplicar el análisis factorial, dado que el p-valor es menor a 0,05.

La media de adecuación muestral KMO (Kaiser, Meyer y Olkin) contrasta si las correlaciones parciales entre las variables son suficientemente pequeñas. Permite comparar la magnitud de los coeficientes de correlación observados, con la magnitud de los coeficientes de correlación parcial. El estadístico KMO varía entre 0 y 1. Los valores pequeños indican que el análisis factorial no es conveniente realizarlo, dado que las correlaciones entre los pares de variables no pueden ser explicadas por otras variables. Los valores menores que 0,5 indican que no debe utilizarse el análisis factorial con los datos muestrales que se están analizando. La

prueba de KMO, para el conjunto de variables que se utilizan en este trabajo es mayor a 0,05, aceptamos la Ho, tiene sentido hacer un análisis factorial.

**Cuadro 5.5.: Varianza explicada**

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

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

**Cuadro 5.6.: Análisis factorial resultante**

Variables	Carga factorial
Rango de estatus	0,975
Máximo estatus	0,934
Tamaño de la red	0,856

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

Según el criterio de Kaiser: que conserva los factores cuyo valor asociado sea  $> 1$ , se debe realizar el análisis con un solo factor. De acuerdo con el criterio de la varianza: que conserva aquellos factores cuya variabilidad explicada es mayor al 75%, el factor 1 explica un 85% de la varianza.

Este resultado es muy alentador, en primer lugar, porque se genera un único factor, del mismo modo que ocurre en la mayoría de los trabajos que utilizan el *position generator*. Además, el factor resultante presenta un valor muy alto de la varianza explicada: 85,2%, de los más altos que se han podido observar en la literatura, al menos de los trabajos que publican los autovalores y demás pruebas estadísticas. Por ejemplo, en el libro compilado por Lin y Erikson, 2008: *Social Capital. An international research program*, que reúne 4 trabajos que emplean el *position generator*, la varianza explicada por el factor resultante, en dos de los trabajos que publican el valor, es de 50,3% y 55,7% respectivamente. Por lo tanto, se puede afirmar que el índice que se construye es sumamente robusto en función de los valores que presenta, se ajusta

a la propuesta original de generar un único factor y supera todas las pruebas estadísticas recomendadas.

Como resultado del análisis de componentes principales, recuperamos el puntaje factorial del factor que conservamos, generando de este modo una puntuación normalizada, con media 0 y desvío estándar 1. En el Cuadro 5.7 se observan las medidas que adopta el índice.

**Cuadro 5.7.: Escala de capital social. Medidas de tendencia central y dispersión**

N	Mínimo	Máximo	Media	Desvío estándar	Factor resultante
3.144	-2.54	1.22	0	1	85,2%

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

#### V.4. Distribución de la escala de capital social

Para analizar la distribución del ECS, se emplean algunas variables de interés: clase social de origen, clase social actual, educación del hogar de origen, educación del entrevistado, sexo, edad y ciudad de residencia. El propósito es describir si la distribución de los valores de la ECS se ordena de manera aleatoria entre la población analizada, o si presenta algún patrón de distribución. Asimismo, se realizan pruebas estadísticas de Análisis de la Varianza (ANOVA) de una vía para determinar si las diferencias observadas entre las categorías respecto a las medias de la ECS resultan significativas.

**Cuadro 5.8.: Distribución de la ECS según Clase Social de origen y actual**

Clase social	Clase social de origen		Clase social actual	
	Media	Desvío estándar	Media	Desvío estándar
I + II.	0,389	0,699	0,506	0,023
III.	0,333	0,759	0,214	0,038
IVa + b.	0,145	0,922	0,081	0,046
IVc	-0,094	1,034	-0,156	0,048
V + VI	-0,248	1,085	-0,372	0,036
VIIa	0,015	1,041	-0,046	0,166
VIIb	-0,441	1,063	-0,786	0,115
Fisher	36,974 (p = 0,00)		75,74 (p = 0,00)	

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

**Cuadro 5.9.: Distribución de la ECS según Años de estudio del hogar de origen y actual**

Años de estudio	Educación del hogar de origen		Educación actual	
	Media	Desvío estándar	Media	Desvío estándar
0 a 8 años	-0,216	1,092	-0,502	1,122
9 a 12 años	0,239	0,845	0,183	0,885
13 y más años	0,493	0,566	0,573	0,425
Fisher	117 (p = 0,000)		360 (p = 0,000)	

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

**Cuadro 5.10: Distribución de la ECS según Sexo, Edad y Ciudades**

Sexo	Media	Desvío estándar
Mujer	0,009	0,98
Varón	0,031	1,018
Fisher	0,197 (p = 0,657)	
<b>Cohortes</b>		
hasta 1964	0,067	1,010
Desde 1965 a 1978	0,037	0,990
1979 en adelante	0,098	0,994
Fisher	8,201 (p = 0,000)	
<b>Ciudades</b>		
Montevideo	0,031	1,001
Maldonado	-0,102	0,997
Salto	-0,010	0,997
Fisher	3,86 (p = 0,02)	

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

En el Cuadro 5.8. se observa que la escala de capital social se incrementa a medida que se asciende en el esquema de clases sociales, tanto en la clase social de origen, como en la actual. Presenta un ordenamiento escalonado que va desde las clases subordinadas con menor capital social, hasta las clases dominantes que cuentan con una mayor magnitud de capital social. Ahora bien, es necesario establecer si estas diferencias entre clases son estadísticamente significativas, para ello el análisis de varianza (ANOVA) de una vía permitirá determinar esta situación.

Comenzando por la Clase social de origen, los resultados de la prueba de ANOVA señalan que las varianzas de las siete clases son homogéneas, tal como informa el test de Levene ( $F_{(6, 3137)} = 47,806$ ,  $p = 0,000$ ), se cumple el supuesto de homogeneidad de las varianzas. Los resultados del ANOVA señalan que existen diferencias estadísticamente significativas entre los siete grupos, de acuerdo al test de Fisher ( $F_{(6, 33137)} = 36,974$ ,  $p = 0,000$ ).

En el Cuadro 5.11. se observa entre qué grupos se encuentran las diferencias significativas que detectó de forma global el ANOVA y en cuáles no, luego de realizar la prueba post hoc de Tukey (DSH), que es el procedimiento adecuado cuando se está frente a un caso como este de homogeneidad de varianzas y el más potente cuando en el diseño se ejecutan: 1) todas las comparaciones posibles entre las medias (exhaustivo) y, además, 2) son comparaciones simples.

**Cuadro 5.11.: Test de Tukey para medias de capital social**

Clase social de origen		I + II	III	IVa + b	IVc	V + VI	VIIa	VIIIb
I + II	Dif. significativa	—	0,0569	0,239	0,483	0,637	0,374	0,831
	p-valor	—	0,984	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000
III	Dif. significativa		—	0,183	0,426	0,580	0,317	0,774
	p-valor		—	0,045	0,000	0,000	0,000	0,000
IVa + b	Dif. significativa			—	0,244	0,398	0,135	0,591
	p-valor			—	0,007	0,000	0,706	0,000
IVc	Dif. significativa				—	0,154	-0,109	0,347
	p-valor				—	0,039	0,856	0,000
V + VI	Dif. significativa					—	-0,263	0,194
	p-valor					—	0,025	0,144
VIIa	Dif. significativa						—	0,457
	p-valor						—	0,000
VIIIb	Dif. significativa							—
	p-valor							—

Fuente: EMOTE, 2010-2012

Los resultados que arroja la prueba de Tukey permiten afirmar que las diferencias entre las categorías de la variable Clase social de origen son estadísticamente significativas en relación

con las medias de capital social, excepto para 4 pares de categorías de las 21 posibles: Clases I + II y III; IVa + b y VIIa; IVc y VIIa; y V + VI y VIIIb.

Para la clase social actual, los resultados de la prueba de ANOVA señalan que las varianzas de las siete clases son homogéneas, el test de Levene ( $F_{(6, 3137)} = 85,706$ ,  $p = 0,000$ ), cumple el supuesto de homogeneidad de las varianzas. Los resultados del ANOVA marcan que existen diferencias estadísticamente significativas entre los siete grupos, de acuerdo al test de Fisher ( $F_{(6, 3137)} = 75,404$ ,  $p = 0,000$ ).

Los resultados que presenta la prueba de Tukey, 5.12., para la clase social actual permiten establecer que las diferencias entre sus categorías estadísticamente significativas en relación con las medias de capital social, excepto para cinco pares de categorías de las 21 posibles: Clases IIIab y IVab; IIIab y IVc; IVab y IVc; V+VI y IVc; y VIIa y IVc.

**Cuadro 5.12.: Test de Tukey para medias de capital social**

Clase social actual		I + II	IIIab	IVab	V + VI	VIIa	IVc	VIIIb
I + II	Dif. significativa	—	0,292	0,425	0,662	0,878	0,553	1,293
	p-valor	—	0,000	0,000	0,000	0,000	0,008	0,000
IIIab	Dif. significativa		—	0,133	0,370	0,586	0,261	1,001
	p-valor		—	0,312	0,000	0,000	0,660	0,000
IVab	Dif. significativa			—	0,237	0,453	0,128	0,868
	p-valor			—	0,003	0,000	0,985	0,000
V + VI	Dif. significativa				—	0,216	-0,109	0,631
	p-valor				—	0,000	0,994	0,000
VIIa	Dif. significativa					—	-0,326	0,415
	p-valor					—	0,368	0,001
IVc	Dif. significativa						—	0,740
	p-valor						—	0,001
VIIIb	Dif. significativa							—
	p-valor							—

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

Para la variable del sexo, si bien los varones presentan en promedio una ECS levemente superior y hay homogeneidad de las varianzas Levene ( $F_{(6, 3142)} = 85,706$ ,  $p = 0,000$ ), las diferencias no son estadísticamente significativas luego de realizada la prueba de ANOVA, se acepta la hipótesis nula, no hay diferencias entre mujeres y varones, con un  $p = 0,657$  para el estadístico Fisher ( $F_{(1, 3142)} = 0,197$ ).

Los años de educación del hogar de origen presentan valores promedio de la ECS que se incrementan a medida que se pasa del tramo menor al mayor. Los resultados de las varianzas de los tres tramos son homogéneos (Levene $_{(2, 3141)} = 240,357$   $p = 0,000$ ), la prueba de ANOVA permite refutar la hipótesis nula de que no hay diferencias entre esas medias con p-valor de 0,000 ( $F_{(2, 3141)} = 117,087$ ). Calculado el DHS de Tukey, como consecuencia de la homogeneidad de las varianzas, se observa que las diferencias son estadísticamente significativas entre todos los grupos.

**Cuadro 5.13.: Test de Tukey para medias de capital social**

Educación del hogar de origen		0 a 8 años	9 a 12 años	13 y más años
0 a 8 años	Dif, significativa	—	-0,403	-0,712
	p-valor	—	0,000	0,000
9 a 12 años	Dif, significativa		—	-0,309
	p-valor		—	0,000
13 y más años	Dif, significativa			—
	p-valor			—

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

Para el caso de los años de educación de los entrevistados, notoriamente la ECS se incrementa a medida que los sujetos cuentan con más años de educación. Los resultados señalan que las varianzas de los tres grupos son homogéneas (Levene $_{(2, 3141)} = 398,5$ ,  $p = 0,000$ ), la prueba de ANOVA permite rechazar la hipótesis nula de que no hay diferencias entre esas medias con p-valor de 0,000 ( $F_{(2, 3141)} = 360$ ), Calculado el DHS de Tukey, Cuadro 5.13., como consecuencia de la homogeneidad de las varianzas, se observa que las diferencias son estadísticamente significativas entre todos los grupos.

**Cuadro 5.14.: Test de Tukey para medias de capital social**

Educación de los entrevistados		0 a 8 años	9 a 12 años	13 y más años
0 a 8 años	Dif, significativa	—	-0,689	-1,073
	p-valor	—	0,001	0,000
9 a 12 años	Dif, significativa		—	-0,384
	p-valor		—	0,001
13 y más años	Dif, significativa			—
	p-valor			—

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

Cuando analizamos las cohortes, los entrevistados más jóvenes presentan valores de la escala por debajo de la media, son quienes cuentan con menos dotación de capital social. Las diferencias entre los grupos son significativas de acuerdo al test de Fisher  $p = 0,000$  ( $F_{(2, 3141)} = 8,20$ ).

Al realizar el test de homogeneidad, comprobamos que no son homogéneas las varianzas de los tres grupos ( $Levene_{(2, 3141)} = 2,838$ ,  $p = 0,777$ ), es así que empleamos la prueba post hoc de Games-Howel que es el estadístico más adecuado cuando estamos frente a heterogeneidad de varianzas, sus resultados se presentan en el Cuadro 5.15..

**Cuadro 5.15.: Test de Games-Howel para medias de capital social**

Cohortes		hasta 1964	Desde 1965 a 1978	1979 en adelante
hasta 1964	Dif. significativa	—	0,030	0,165
	p-valor	—	0,767	0,001
Desde 1965 a 1978	Dif. significativa		—	0,135
	p-valor		—	0,005
1979 en adelante	Dif. significativa			—
	p-valor			—

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

La diferencia entre las cohortes no es significativa para los nacidos hasta el año 1964 y quienes nacieron entre 1965 y 1978, tampoco son significativas para los nacidos entre 1965 y 1978 y los que nacieron de 1979 en adelante (Cuadro 5.15). Con el único grupo que se observan diferencias significativas es entre la cohorte de mayor edad, con la más joven.

Las ciudades presentan magnitudes de la ECS que indican que quienes residen en Montevideo cuentan con mayor capital social, seguido por Salto y en tercer lugar se ubican los habitantes de Maldonado.

Las diferencias son significativas entre las medias para un  $p = 0,021$  ( $F_{(2, 3141)} = 3,862$ ), Las pruebas estadísticas señalan que las varianzas de los tres grupos no son homogéneas ( $Levene_{(2, 3141)} = 2,838$ ,  $p = 0,777$ ), por tanto, se utilizará la prueba post hoc de Games-Howel para identificar diferencias entre grupos. Los resultados de la prueba permiten identificar que las diferencias significativas se encuentran entre Maldonado y Montevideo, no registrándose diferencias estadísticamente significativas entre los otros dos pares de grupos.

**Cuadro 5.16.: Test de Games-Howel para medias de capital social**

Ciudades		Montevideo	Maldonado	Salto
Montevideo	Dif. significativa	—	0,133	0,041
	p-valor	—	0,016	0,663
Maldonado	Dif. significativa		—	-0,092
	p-valor		—	0,273
Salto	Dif. significativa			—
	p-valor			—

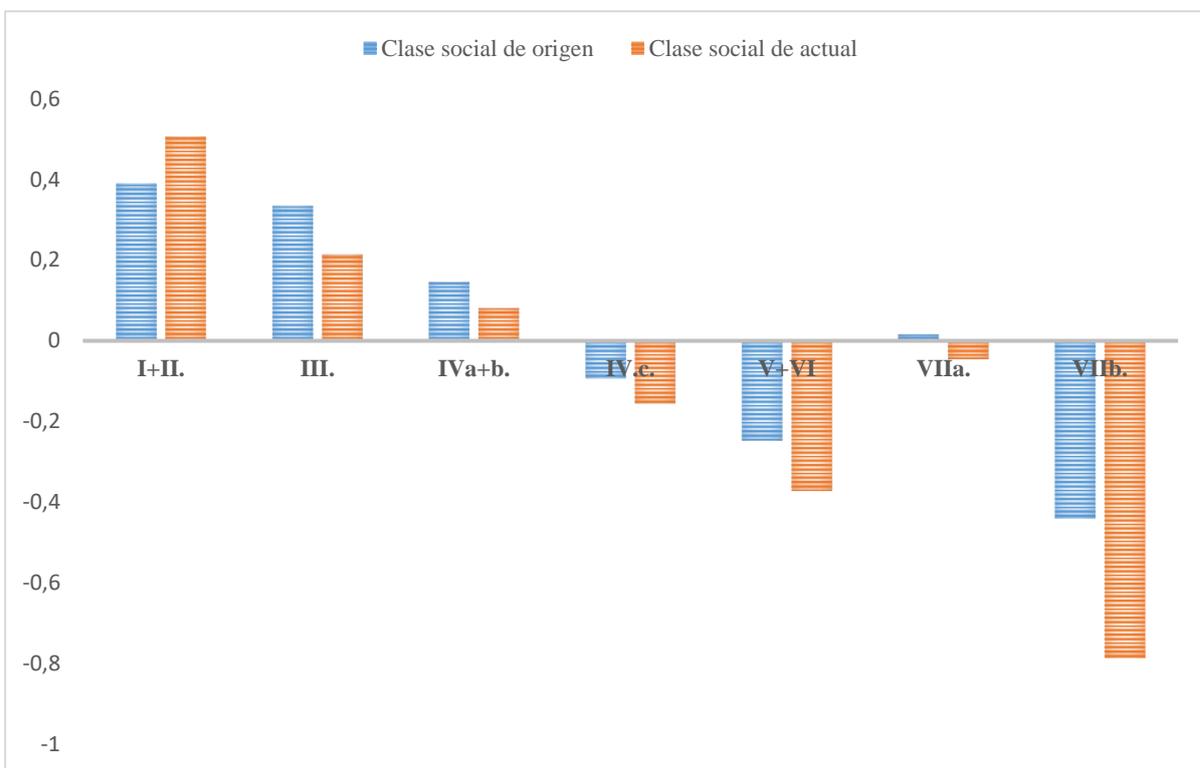
Fuente: EMOTE, 2010-2012.

## V.5. Conclusiones

En este capítulo se advierte que el índice construido para medir el capital social, a partir del *position generator*, es un instrumento que, para el caso uruguayo, refleja adecuadamente la cantidad, la calidad y la heterogeneidad de los contactos con que cuentan los sujetos.

Se trata de una medida sintética que, con un único factor, construido a partir de un ACP, establece un baremo que permite ordenar adecuadamente a los entrevistados de acuerdo con la magnitud de su capital social.

**Gráfico 5.2.: Capital social según clases sociales**

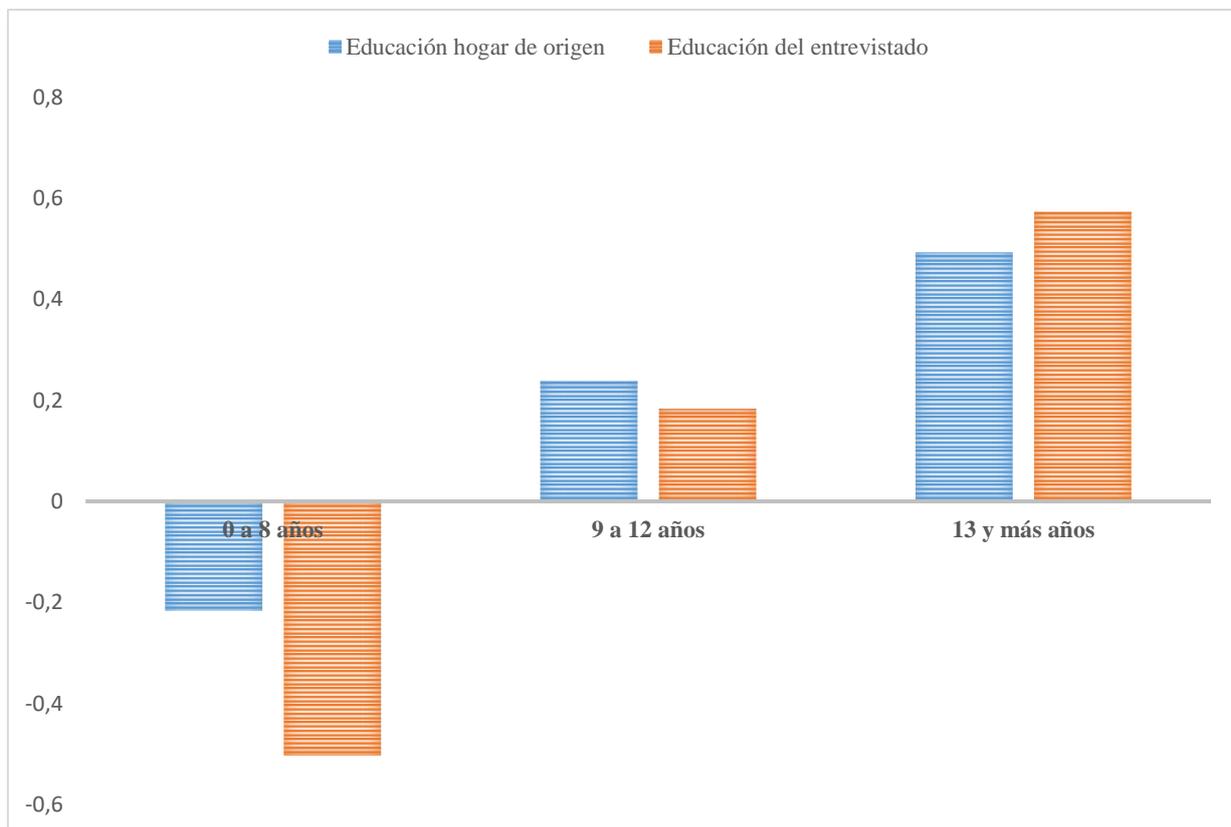


Fuente: EMOTE, 2010-2012

Al observar su distribución por clase social, se produce un hallazgo importante, tal como se observa en el gráfico 2, la direccionalidad de la ECS guarda relación con la ordinalidad del esquema de clases, hay una asociación clara entre ambas variables: a mayor posición de clase, mayor es, en promedio, el valor que adopta la escala, tanto para la clase social de origen como para la actual. Además, comparando la clase de origen con la actual, se advierte que para aquellos que provienen de la Clase de servicio (I + II) los valores promedio son más altos si consideramos la clase social actual, pasando de 0,38 a 0,50, para el resto de las clases los valores son mayores si tomamos en consideración su clase de origen. No se trata de dos mediciones, hay una única medición de la escala, lo relevante es que agrupando a los integrantes de la muestra en dos esquemas de clase ordinales que responden a momentos diferentes de su trayectoria vital, la distribución de la ECS se mantiene estable. Esto estaría indicando que la clase social de origen es uno de los factores determinante para la obtención de capital social. Al analizar el índice en función de la clase de destino se observa una distribución más elongada, pero que mantiene los mismos patrones que cuando se analiza según clase social de origen, por tanto, como se propone en una de nuestras hipótesis, y en consonancia con los planteos de Bourdieu (1998), acerca del rol que juega el origen social en la conformación del capital social.

Ocurre algo similar con la educación, al medirla en cantidad de años de estudio agrupados en tres categorías (Gráfico 5.3.), se advierte que hay un patrón similar al observado en términos de clases sociales: a mayor cantidad de años de educación, mayor es la magnitud de la ECS.

**Gráfico 5.3.: Capital social según años de educación**



Fuente: EMOTE, 2010-2012

Quienes tienen 13 años o más de educación, es decir aquellos que lograron acceder a la educación terciaria, son el único segmento que incrementa los valores promedio de la escala, cuando lo analizamos en función de su educación actual. Para los menos educados, por el contrario, el valor promedio del indicador es más bajo si se lo mide en función de su educación actual que si lo calcula con relación a la educación de sus padres. Esta observación va en el sentido de lo que plantea Bourdieu acerca de la importancia de la educación del hogar de origen en la conformación del capital social.

El otro hallazgo relevante es que la distribución del capital social por sexo no presenta diferencias significativas. En general los trabajos internacionales sobre capital social que incorporan la dimensión de género, suelen concluir que las mujeres se encuentran muchas veces en desventaja o por lo menos existen diferencias sustanciales en la naturaleza de su capital

social Lin (2000), Erickson (2004), aunque el impacto del sexo en la distribución de capital social, en todos los trabajos, siempre es más débil que otras variables sociodemográficas. En principio este hallazgo para el caso uruguayo no está en sintonía con los resultados internacionales. En los siguientes capítulos se explorará esta observación con más detalle.

Las cohortes tienen un comportamiento esperable, los más jóvenes son quienes tienen menores niveles de capital social y las diferencias estadísticamente significativas en el índice se observan entre la cohorte más joven y la de más edad. A medida que se avanza en el tiempo, las probabilidades de incrementar el capital social son mayores, para el caso de una población económicamente activa.

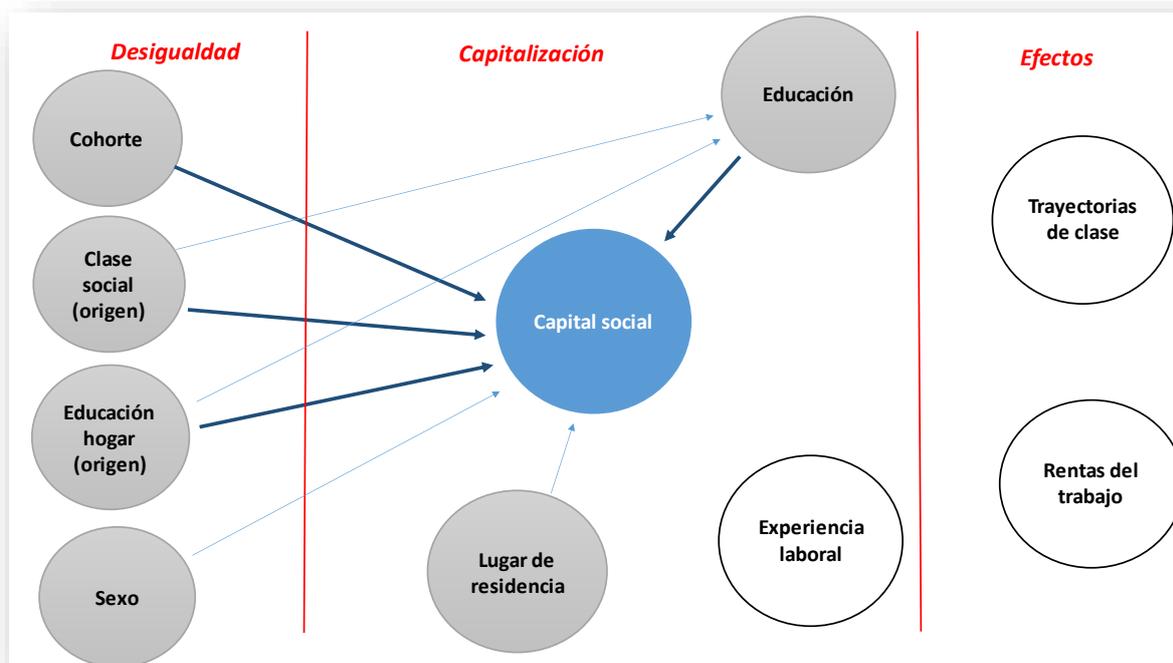
Respecto a las ciudades incluidas en el estudio, los residentes en Montevideo, en promedio, presentan valores más altos de la ECS, seguido por Salto y Maldonado. Sin embargo, las diferencias estadísticamente significativas son solamente entre Maldonado y Montevideo. Se trata de una ciudad con características peculiares, como se mencionó al inicio del trabajo, registra un crecimiento poblacional muy importante en los últimos años, a partir de un saldo migratorio muy favorable, esto podría indicar que la composición de las redes personales en términos de cantidad de contactos y calidad de estos sea más débil en promedio, que en las otras dos ciudades.

## VI. La obtención del capital social

En este capítulo se examina una de las hipótesis que plantea que los individuos presentarán diferencias en la magnitud de su capital social en función del origen social, del sexo, la cohorte de nacimiento y el lugar de residencia, e intermediado por la educación del entrevistado.

Este análisis, que parte del modelo teórico inspirado en los trabajos de Lin (2001) y pretende establecer, para el caso uruguayo, la incidencia de factores adquiridos en la composición del capital social, simultáneamente observados, junto al efecto de un factor adscriptivo: la educación de los sujetos.

**Figura 6.1.: Fragmento del modelo de análisis: determinantes del capital social**



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el modelo de análisis propuesto (Figura 6.1), la clase social de origen condiciona la magnitud del capital social, observándose una mayor dotación entre quienes provienen de la Clase de servicio.

Junto con la clase social de origen, la educación de los padres tendría un impacto directo sobre la acumulación de capital social, se incorpora al modelo como una dimensión que aporta

al efecto origen, desde una perspectiva distinta a la clase social. En un caso se trata de posiciones ocupacionales y en el otro de capital cultural.

Las redes personales de varones y mujeres presentan algunas disparidades, los trabajos que han abordado el tema coinciden en que los varones, a diferencia de las mujeres, suelen tener una red más extensa, pero con menor proporción de *strong ties* (Bezanson, 2006, Lin, 2002: 99 y ss.), es así como la condición de varón haría que la magnitud del capital social se incrementara, manteniendo el resto de las variables constantes.

La edad expresa el proceso de maduración en la conformación y consolidación de las redes personales, manteniendo constante el efecto origen, a mayor edad aumenta la probabilidad de identificar niveles más altos de capital social, entre la población activa, por efecto de la acumulación en el tiempo de contactos personales.

El lugar de residencia incidiría en la conformación de las redes personales a favor de los residentes en Montevideo, frente a los de Salto y Maldonado. Montevideo podría ofrecer mejores posibilidades para acumular contactos de forma más extensa y variada.

Finalmente, haciendo competir con los factores estructurales, se incorpora la educación del entrevistado. Este será el factor que con mayor contundencia especifique el efecto origen, modulando sus efectos: en la medida que se acceda a mayor educación, aumentarán las probabilidades de conservar o incrementar el capital social.

## **VI.1. Determinantes del capital social**

Para poner a prueba estas conjeturas, se procederá a desplegar un modelo de regresión, ajustado por el procedimiento de Mínimos Cuadrados Ordinales (MCO) que dé cuenta de las variaciones en las magnitudes de la ECS, que será la variable dependiente del modelo, incorporando como variables independientes a aquellas que componen el modelo explicativo.

La regresión lineal múltiple es una técnica estadística multivariada de uso muy extendido en ciencias sociales. Su objetivo es identificar un conjunto de factores (X) que expliquen las variaciones observadas en la variable dependiente (Y). Las variables X son indicadores de los conceptos disponibles para explicar Y.

A continuación, se presenta la formalización del modelo.

$$Y_i = (\beta_0 + \beta_1 CSO_i + \beta_2 AEO_i + \beta_3 S_{3i} + \beta_4 E_i + \beta_5 CI_i + \beta_6 AE_i) + \varepsilon_i$$

**CSO** = Clase social del hogar de origen. Se agrupa en tres grandes categorías de acuerdo con el esquema EGP presentado en el Cuadro 3.10. Se generan dos variables ficticias, **CSER** con valor 1 representa la pertenencia a la Clase de Servicio y 0 que no se pertenece, en tanto **CINT** con valor 1 indica pertenencia a las Clases Intermedias y 0 su no pertenencia. La base de comparación será con la Clase Trabajadora, que es la categoría más baja del esquema. **AEO** = Años de educación del hogar de origen. Cantidad de años aprobados por el padre o la madre en la educación formal, se adopta el valor más alto de los dos. **S** = Sexo del entrevistado, siendo 1 mujer y 0 varón. **E** = Edad del entrevistado. Medida en años cumplidos. **CI** = Ciudad en la que vive. Se generan dos variables ficticias, donde **MDN** adopta el valor 1 si se reside en Maldonado y 0 si no se reside allí, en tanto **SAL** toma valor 1 si se vive en Salto y 0 si no se vive allí, quedando Montevideo como categoría de referencia. **AE** = Años de educación del entrevistado. Cantidad de años aprobados en la educación formal.

**Cuadro 6.1.: Matriz de correlaciones de las variables incluidas en los modelos**

	CSER	CINT	AEO	S	E	MDN	SAL	AE
CSER	1							
CINT	0,53	1						
AEO	0,48	0,14	1					
S	0,03	0,00	0,05	1				
E	-0,16	-0,08	0,31	-0,01	1			
MDN	0,01	0,01	0,03	0,03	0,02	1		
SAL	0,02	-0,00	0,15	0,07	0,03	0,25	1	
AE	0,15	0,29	0,41	-0,16	0,18	0,16	0,15	1

Fuente: EMOTE, 2010-2012.

(CSER = Clase de servicio; CINT = Clases intermedias; AEO = Años de educación del hogar de origen; S = Sexo; E = Edad en años cumplidos; MDN = Residencia en Maldonado; SAL = Residencia en Salto; AE = Años de educación).

La matriz de correlaciones arroja valores del R<sup>2</sup> de Pearson relativamente bajos, salvo para la relación entre Clase de Servicio (origen) y Años de educación (origen), con un valor moderadamente alto de 0,53.

El siguiente paso será presentar los modelos resultantes de la regresión lineal múltiple, calculados con el procedimiento de Mínimos Cuadrados Ordinales. Se incorporan las variables

explicativas de manera secuencial y se comparan las variaciones el R<sup>2</sup> y la estabilidad de los modelos.

**Cuadro 6.2.: Modelos de regresión lineal múltiple: coeficientes y errores estándares**

	Mod. 1	Mod. 2	Mod. 3	Mod. 4	Mod. 5	Mod. 6	Mod. 7	Mod. 8
<b>Constante</b>	-0,22 (0,05)***	-0,61 (0,05)***	-0,60 (0,05)***	-1,08 (0,09)***	-1,09 (0,09)***	-1,44 (0,09)***	-1,75 (0,09)***	-2,02 (0,11)***
<b>CSER</b>	0,62 (0,05)***	0,23 (0,06)***	0,23 (0,06)***	0,18 (0,06)***	0,17 (0,06)***	-0,00 (0,06)n/s	0,40 (0,06)**	1,00 (0,18)***
<b>CINT</b>	0,43 (0,04)***	0,32 (0,04)***	0,32 (0,04)***	0,30 (0,00)***	0,29 (0,04)***	0,12 (0,04)***	0,36 (0,09)***	0,70 (0,12)***
<b>AEO</b>		0,06 (0,04)***	0,06 (0,04)***	0,07 (0,00)***	0,07 (0,00)***	0,03 (0,00)***	0,05 (0,00)***	0,03 (0,05)***
<b>S</b>			-0,04 (0,04)n/s	-0,04 (0,04)n/s	-0,04 (0,04)n/s	-0,12 (0,06)***	-0,13 (0,04)***	-0,13 (0,04)***
<b>E</b>				0,01 (0,00)***	0,01 (0,00)***	0,01 (0,00)***	0,00 (0,00)***	0,00 (0,00)***
<b>MDN</b>					-0,10 (0,04)**	-0,07 (0,04)n/s	-0,07 (0,04)**	-0,07 (0,04)**
<b>SAL</b>					0,10 (0,05)**	0,13 (0,04)***	0,14 (0,04)***	0,14 (0,04)***
<b>AE</b>						0,09 (0,00)***	0,09 (0,05)***	0,13 (0,00)***
<b>CSER*AEO</b>							-0,04 (0,01)***	
<b>CINT*AEO</b>							-0,03 (0,01)***	
<b>CSER*AE</b>								-0,10 (0,01)***
<b>CINT*AE</b>								-0,06 (0,01)***
<b>R<sup>2</sup></b>	0,06	0,11	0,11	0,13	0,13	0,22	0,22	0,23

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis, Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa (CSER = Clase de servicio; CINT = Clases intermedias; AEO = Años de educación del hogar de origen; S = Sexo; E = Edad en años cumplidos; MDN = Residencia en Maldonado; SAL = Residencia en Salto; AE = Años de educación).

Se comienza incorporando en primer lugar la variable Clase social de origen (la categoría de referencia es Clase Trabajadora) y luego Educación del hogar de origen. Allí se observa que ambas variables son de signo positivo, y que el R<sup>2</sup> se incrementa moderadamente al incorporar los Años de educación del hogar de origen.

Posteriormente se agrega en el Modelo 3 la variable Sexo (la categoría de referencia es varón), sus valores no resultan significativos, ocurre algo similar a lo que se advirtió en el análisis de la varianza, donde las diferencias no fueron significativas en las medias de la ECS,

al controlarlas por sexo. De todos modos, en el Modelo 6, cuando se incorpora la Educación del entrevistado, la variable sexo recobra significación estadística, con signo negativo, eso nos indica que la condición de ser mujer hace que disminuyan los valores de la ECS.

En relación con la variable Edad, que se incluye en el Modelo 4, sus valores son positivos y resultan significativos, en tanto el  $R^2$  presenta un pequeño incremento.

Al incluir el Lugar de residencia en el Modelo 5 (la categoría de referencia es Montevideo), resulta significativo, tanto para Maldonado como para Salto. El  $R^2$  se mantiene estable y los valores de los coeficientes  $\beta$  resultan negativos para Maldonado, y positivos para Salto.

Finalmente se incorpora la Educación del entrevistado, en el Modelo 6, que resulta significativa, el  $R^2$  tiene un incremento muy sustantivo y los valores del  $\beta$  sin estandarizar son positivos. También se observa que la variable Sexo adquiere significatividad estadística, en tanto la Clase de servicio en relación con la base de comparación (Clase Trabajadora), no aporta efectos propios, a diferencia de las Clases Intermedias que sí resulta significativa. Lo mismo ocurre con Maldonado en este modelo, sus efectos no se distinguen de los de Montevideo, diferente a lo que ocurre con Salto.

El paso siguiente es determinar si existen efectos interactivos que modulen o mediaten el impacto de las variables incluidas en los modelos. El modelo de regresión múltiple supone la independencia de los efectos de las diferentes variables predictoras, en este sentido es un modelo aditivo, donde se consideran los efectos principales en el que cada variable predictora impacta por separado sobre la variable dependiente, y el conjunto de estas variables añaden sus efectos para predecir el resultado del modelo. No se incluyen variables que condicionen esta serie de efectos sumados.

Para identificar posibles efectos moduladores, se exploraron diferentes combinaciones entre las variables predictoras, intentando identificar efectos interactivos significativos.

Para analizar si el efecto de la variable Clase social de origen afecta a la ECS, dependiendo de la variable Años de educación del hogar de origen (efecto interactivo) fue necesario introducir nuevos efectos en el modelo que represente dicha interacción. Para ello se añadió en el Cuadro 6.2. una columna (Modelo 7), con las dos nuevas variables que son el producto de la combinación de las variables predictoras (CSER\*AEO y CINT\*AEO), y se presentan los resultados. Ambos efectos interactivos son significativos y de signo negativo. Teniendo en

cuenta que la categoría de referencia de la variable Clase social de origen es la Clase Trabajadora, el efecto interactivo indica que los Años de educación del hogar de origen tiene mayor impacto sobre el capital social si se pertenece a la Clase trabajadora que al resto de las clases sociales. Ahora bien, analizada la multicolinealidad del modelo, el Factor de Inflación de la Varianza (FIV) arroja un valor de 13,14 ligeramente superior a 10 (valor máximo recomendado) y de 0,07 para la Tolerancia (valor menor al 0,1 recomendado) para la interacción CSER\*AEO, se estaría entonces frente a un problema de colinealidad y por tanto no es el mejor modelo posible para seleccionar.

El otro efecto interactivo analizado es el que resulta de la combinación de la Clase Social de origen y los Años de educación del entrevistado. Se generan dos nuevas variables producto: CSER\*AE y CINT\*AE que se incorporan en el Modelo 8. Ambas son significativas, con signo negativo e indican, en el mismo sentido que la interacción anterior, que los años de educación de entrevistado tienen mayor impacto sobre el capital social, si se pertenece a la Clase trabajadora en comparación las otras clases sociales. En definitiva, que los obreros que más se educaron, ganaron más capital social que el resto de la población a estudio. Además, en el Modelo 8 el  $R^2$  se incrementa levemente respecto a los modelos anteriores, y el conjunto de las variables, que aportan sus efectos principales, continúan siendo significativas al introducir la interacción. Pero al igual que lo que ocurre en el Modelo 7, al realizar el diagnóstico de colinealidad para el Modelo 8, la interacción CSER\*AE presenta un FIV de 14,39 y una Tolerancia de 0,07, en tanto la interacción CINT\*AE arroja un valor de 11,99 para el FIV y de 0,08 para la Tolerancia, superando los estándares admitidos y por tanto este modelo también presenta problemas de colinealidad.

El modelo que mejor ajusta a los datos es el 6, todas las variables incluidas son significativas, con un  $R^2$  de 0,22 y no presenta problemas de colinealidad como se observa en el Cuadro 6.3

**Cuadro 6.3.: Determinantes del capital social, Modelo seleccionado**

	Coefficiente	Beta	FIV	Tolerancia
<b>Constante</b>	-1,44 (0,09)***			
<b>CSER</b>	-0,00 (0,06)n/s	0,00	1,51	0,66
<b>CINT</b>	0,12 (0,04)***	0,05	1,25	0,79
<b>AEO</b>	0,03 (0,00)***	0,12	1,82	0,55
<b>S</b>	-0,12 (0,06)***	-0,06	1,02	0,97
<b>E</b>	0,01 (0,00)***	0,10	3,46	0,89
<b>MDN</b>	-0,07 (0,04)n/s	-0,02	1,05	0,99
<b>SAL</b>	0,13 (0,04)***	0,03	1,09	0,98
<b>AE</b>	0,09 (0,00)***	0,37	3,46	0,63
<b>R<sup>2</sup></b>	0,22			
<b>F</b>	108,26 (0,00)			

Fuente: EMOTE: 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis. Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa (CSER = Clase de servicio; CINT = Clases intermedias; AEO = Años de educación del hogar de origen; S = Sexo; E = Edad en años cumplidos; MDN = Residencia en Maldonado; SAL = Residencia en Salto; AE = Años de educación).

Analizando los  $\beta$  estandarizados se pueden identificar qué variable son más influyentes que otras, dado que son los resultantes de una estandarización de todas las variables. La variable con mayor incidencia es Años de educación del entrevistado, seguida por Años de educación del hogar de origen y en tercer lugar por la Edad del entrevistado.

## VI.2. Conclusiones

En este capítulo se analizó cómo se obtiene el capital social. Luego de calcular una escala de capital social sobre la base del *position generator* en el Capítulo V, como medida resumen de los recursos sociales disponibles, se analizó a través de una regresión lineal múltiple la incidencia de un conjunto de variables que expresan la desigualdad social en sus distintas dimensiones, sobre el capital social. El modelo que mejor ajusta incluye seis variables.

La educación del entrevistado es la variable que tiene mayor efecto predictivo sobre los puntajes obtenidos en la escala de capital social, por cada año adicional aprobado en la educación formal, la escala tiene un incremento de 0,37 puntos.

En segundo lugar, se ubica la Educación del hogar de origen, por cada año adicional de educación del padre o de la madre (considerando el que obtuvo mayor educación de ambos), el puntaje de la ECS se incrementa un 0,12.

La edad del entrevistado en la tercera variable en orden de importancia que incrementa el puntaje de la ECS, por cada año adicional, la probabilidad de que el valor de la escala aumente es de un 0,10.

La condición de mujer tiene efectos negativos sobre el puntaje de la escala de capital social, que disminuye un 0,06 en comparación con el puntaje del varón si este fuera 0.

En comparación con la Clase trabajadora, provenir de las Clases Intermedias tiene un efecto positivo sobre la acumulación de capital social. Cuando el aporte de la Clase trabajadora es 0, la contribución al capital social de las Clases Intermedias es 0,05 puntos. Respecto a la Clase de Servicio, su contribución no es significativa, esto significa que no se diferencia con la Clase Trabajadora en relación con los posibles efectos sobre la ECS, manteniendo el resto de las variables constantes. Este hallazgo es de relevancia, el origen social en términos de clase no es un factor que tenga mayor incidencia sobre la acumulación de capital social, como si lo tiene la educación del hogar de origen.

Respecto a la ciudad de residencia, tomando como categoría de referencia Montevideo, residir en Maldonado tiene un impacto negativo sobre el puntaje de capital social de -0,02, mientras que residir en Salto tiene un efecto positivo de 0,03. Si bien el aporte de esta variable no tiene un impacto sustantivo sobre el modelo, es un resultado para continuar explorando, probablemente la mayor dinámica poblacional de Maldonado, foco de atracción para trabajadores que se desplazan desde otras regiones, podría estar incidiendo comparativamente menos que Montevideo y Salto a la consolidación de redes sociales y por ende a la acumulación de capital social.

Volviendo sobre la hipótesis 1, el origen social expresado a través de las posiciones de clase no resulta tan crucial en la conformación del capital social de los sujetos como se pensaba. Si bien las Clases intermedias tienen un impacto mayor que la Clase Trabajadora en la acumulación de capital social, no ocurre lo mismo con la Clase de Servicio que no se distingue de la Clase Trabajadora. Sin embargo, la educación de hogar de origen sí es un factor determinante para la obtención de capital social. Se sostiene de este modo la tesis de Bourdieu, al menos parcialmente, acerca del capital social como factor reproductor del origen social.

La hipótesis auxiliar 1a, que especifica la relación principal, acerca de la condición de género, también se corrobora: la condición de varón aporta mayor capital social, manteniendo constante la relación principal, tal como lo observa Lin, Erickson y Nieminen.

En cuanto a la hipótesis 1b, que vincula la educación del encuestado con el capital social, es tal vez el hallazgo más relevante, en la medida que aporta mucha variabilidad al capital social, debilitando la relación original. Esto contradice parcialmente los planteos de Bourdieu, de algún modo se recupera el planteamiento de Coleman sobre el estrecho vínculo entre capital humano y capital social, aunque será necesario continuar explorando el vínculo entre ambos recursos sociales para entender mejor cómo uno afecta al otro y cómo se retroalimentan.

La hipótesis específica 1c, acerca del efecto territorial sobre el capital social, se confirma en parte. Tomando como referencia Montevideo, vivir en la ciudad de Salto tiene mayor impacto sobre el volumen de capital social, en tanto vivir en Maldonado tiene menor incidencia. No necesariamente mayores oportunidades relacionales permiten capturar mayor cantidad de capital social.

## **VII. Búsqueda de empleo y capital social**

### **VII.1. Introducción**

En este capítulo se examina el acceso al empleo de la población económicamente activa de las tres ciudades estudiadas, en dos momentos de su trayectoria laboral: el primer empleo y el empleo actual. Sabido es que los determinantes del acceso al empleo son múltiples y que inciden tanto factores estructurales de los mercados de trabajo, como características individuales de los ofertantes de empleo, así como aspectos coyunturales vinculados a los ciclos económicos y a la estructura productiva de cada región (Requena, 1991).

El propósito de este capítulo es observar el uso del capital social en comparación a los mecanismos formales, para el acceso al primer empleo y para el empleo actual (al momento de la encuesta). En primer lugar, se analiza el peso del capital social como canal de entrada al mercado de trabajo en comparación con los mecanismos formales. Además, se compara la incidencia de los lazos fuertes y los lazos débiles.

Seguidamente, y con la finalidad de poner a prueba la segunda de las hipótesis propuestas en este trabajo, se identifican un conjunto de factores, que, considerados en forma simultánea, incrementan las chances de acceder al empleo a través de los activos de capital social. Quienes se encuentren peor posicionados en la estructura de clases, tendrán mayores probabilidades de obtener empleo a través de sus redes personales, esta relación se verá atenuada en la medida que se cuente con mayor educación. A su vez, dependiendo del sector de actividad por el que se opte, las posibilidades de acceder al empleo a través de los activos de capital social disminuyen para el sector público en relación con el privado. A medida que se ingresa más tardíamente al primer empleo, las oportunidades de acceder por mecanismos formales se incrementan. En tanto los trabajadores de Maldonado y Salto tendrán más ocasiones de conseguir empleo a través de sus redes de relaciones, que quienes viven en Montevideo.

Se denomina mecanismos formales o de mercado a aquellos cuya información sobre el empleo está disponible de manera general y que requieren algún tipo de competencia de aptitud entre aspirantes, ya sea concursos de oposición y méritos, entrevistas de trabajo, pruebas selectivas o selección a través de agencias de empleo. En tanto, denominamos mecanismos relacionales o capital social, a aquellas instancias en que el acceso al empleo es facilitado por

la mediación de redes personales, ya sea a través de un familiar, amigo o conocido. Entre los mecanismos de capital social, distinguimos los lazos fuertes, compuesto por familiares y los lazos débiles, integrados por amigos y conocidos, tanto propios como de algún familiar.

## VII.2. El acceso al primer empleo

En el modelo de análisis propuesto para estudiar los mecanismos de acceso al primer empleo, se pretende estimar la probabilidad de utilizar un método u otro, en función de las hipótesis propuestas.

A través de mecanismos formales consiguió su primer empleo el 40,4% de la población a estudio, en tanto a través del capital social accedió al empleo el 59,6% de la muestra, del que un 27,5% lo hizo por intermedio de sus lazos fuertes (familiares) y el 31,2 apeló a sus lazos débiles (amigos o conocidos). En el Cuadro 7.1. se presenta la distribución de las variables seleccionadas y su nivel de significación a través de la prueba Z.

**Cuadro 7.1.: Variables incluidas en el modelo según mecanismo de acceso al primer empleo**

	Mecanismos formales	Lazos fuertes	Lazos débiles	Sig.
<b>Género</b>				
<b>ECS</b>				
Media	0,00	-0,02	0,02	n/s
Des. Est.	1	1	1	
Mujer	43,1%	23,4%	33,4%	***
Varón	38,2%	30,8%	31,1%	
<b>Sector</b>				
Público	77,6%	10,6%	11,8%	***
Privado	37,1%	29,0%	33,9%	
<b>Ciudad</b>				
Montevideo	40,2%	27,1%	32,7%	***
Maldonado	32,3%	32,1%	35,4%	
Salto	50,0%	28,2%	21,8%	

	Mecanismos formales	Lazos fuertes	Lazos débiles	Sig.
<b>Clase social inicio</b>				
I + II	64,7%	14,1%	21,2%	***
IIIa + b	40,9%	25,0%	34,1%	
IVa + b	60,4%	31,3%	8,3%	
IVc	47,1%	47,1%	5,9%	
V + VI	38,8%	30,2%	31,0%	
VIIa	33,3%	28,9%	37,8%	
VIIb	27,5%	47,0%	25,5%	
<b>Edad</b>				
Media	19,3	16,8	17,6	**
Des. Est.	4,3	3,9	4,1	
<b>Educación</b>				
Media	10,9	9,8	9,8	***
Des. Est.	5,0	4,9	4,7	
<b>Cohorte</b>				
Nacidos hasta 1964	43,6%	25,2%	31,1%	**
Nacidos entre 1965 y 1978	40,7%	26,5%	32,8%	
Nacidos de 1978 en adelante	37,1%	30,6%	32,3%	
<b>Muestra</b>	40,4%	27,5%	31,2%	
<b>N</b>	3144			

Fuente: EMOTE 2010-2012 Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa.

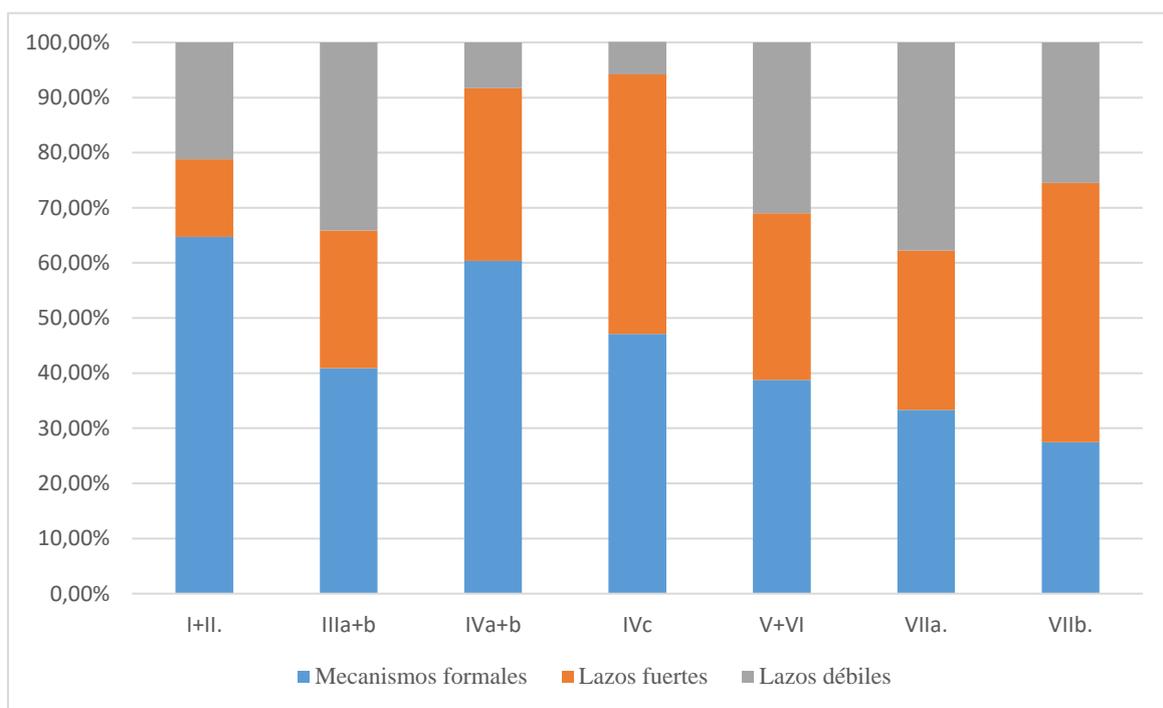
La distribución de la muestra de acuerdo con los mecanismos empleados indica que las mujeres emplean algo más los mecanismos formales que los varones.

Quienes acceden al sector público lo hacen mayoritariamente a través de mecanismos formales (77,6%), es razonable que esto sea así, dado que el ingreso a la función pública se realiza a través de concursos de oposición y méritos, con mayor determinación en la última década. Sin embargo, un 22% de la muestra declara haber ingresado a través de contactos personales al empleo público. Entre las cohortes más viejas, este fenómeno es más notorio, por tratarse de trabajadores que iniciaron su actividad laboral cuando los contactos personales y clientelares eran la forma más habitual de ingreso a la administración pública. En el sector

privado la situación es diametralmente opuesta, el 64% de los entrevistados accedió al primer empleo a través de su capital social, en tanto el restante tercio consiguió el empleo a través de mecanismos formales.

El efecto de la clase social en la movilización del capital social para obtener empleo es muy relevante, la primera observación es que quienes menos los emplean son los que se encuentran en la Clase de servicio: “Grandes propietarios, altos directivos y profesionales”, junto con “Técnicos superiores y directivos intermedios” (clases I + II), declaran haberlo usado solo un tercio de los entrevistados, sin embargo, quienes en encuentran en la base del esquema de EGP, los “Asalariados agrícolas” (clase VIIb) admiten haberlo usado al inicio de su recorrido laboral en un 79,1% de los casos.

**Gráfico 7.1.: Mecanismos de acceso al primer empleo**



**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

Se observa cierto patrón en el esquema EGP, el Gráfico 7.1. permite visualizar mejor esta situación, las clases subordinadas ingresan a su primer empleo mayoritariamente por mecanismos de capital social: “Técnicos inferiores y supervisores manuales”, así como “Asalariados manuales calificados y semicalificados” (clases V + VI), “Asalariados manuales de baja calificación” (clase VIIa) y los “Oficinistas y Dependientes de comercio” (clases IIa +

b), al igual que los “Asalariados agrícolas”, en el entorno a los dos tercios de los casos admiten haber recurrido a sus contactos personales.

Quienes menos lo emplean, además de la Clase de Servicio, son los “Pequeños empleadores y los trabajadores independientes sin empleados” (clases Iva + b).

El acceso al primer empleo a través de capital social aparece asociado entonces a trabajadores en situaciones de fragilidad o desventaja al momento de iniciar la carrera laboral: son los de menor edad al inicio, con empleos mayoritariamente asociados a tareas manuales calificada y no calificada (Clase trabajadora) y con menor cantidad de años de estudio en promedio. Todas las características mencionadas anuncian que el uso del capital social para acceder al primer empleo está asociado a ocupaciones de menor calidad y a carreras laborales que comienzan en posiciones ocupacionales subordinadas.

En relación con los lazos débiles y fuertes, son los varones quienes emplean algo más los vínculos fuertes.

### **Cuadro 7.2.: Características de los contactos personales**

<b>Relación con quien lo recomendó para el primer empleo</b>	<b>%</b>
Solo era un empleado más de la empresa	36,8
Era el dueño o dueña de la empresa	28,6
Conocía a alguien de la empresa	20,4
Ocupaba un puesto importante en esa empresa	10,0
Trabajaba en la misma actividad, pero en otra empresa	3,7
Pertenecía al sindicato de la empresa	0,3
Era un político o política	0,2
Total	100,0
ISEI del contacto	X = 42,7
N	1874

**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

Los contactos personales a los que apelaron quienes usaron sus redes para acceder al primer empleo (Cuadro 7.2), eran en su mayoría personas vinculadas a la empresa, o bien un empleado, o el propio dueño de la empresa. En menor medida aparecen una tercera persona que conocía a

alguien de la empresa o un miembro de la empresa con un puesto de relevancia. Sindicalistas y políticos prácticamente no son mencionados como el contacto facilitador del empleo.

### **VII.3. El empleo actual**

Cuando consideramos el empleo actual, se observa un notorio descenso del uso del capital social, declaran haber conseguido empleo a través de sus contactos personales un 30,8% de los encuestados, frente a un 59,6% para el primer empleo. Los lazos débiles son más utilizados que los lazos fuertes en este caso (Cuadro 7.3). Algunas de las diferencias apreciadas en el uso de capital social al inicio de la carrera laboral, tienden a disiparse, otras no.

Continúa sin ser significativa la cuantía de capital social en las preferencias por uno u otro mecanismo, los puntajes del ECS no arrojan diferencias estadísticamente significativas.

En términos de clase social, si bien desciende considerablemente el uso de capital social, se mantiene la tendencia observada para el primer empleo, las clases subordinadas usan con mayor frecuencia su capital social en comparación con las clases privilegiadas, aunque de forma mucho más suavizada. En el gráfico 7.2. se observa con claridad esta situación.

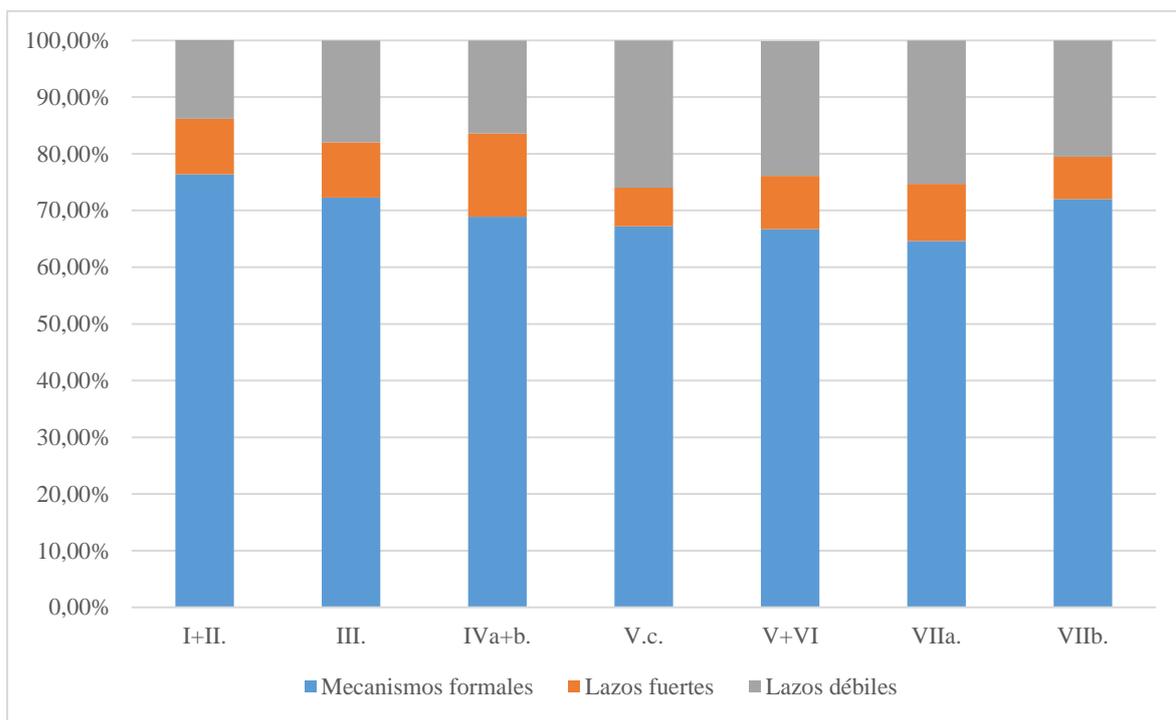
**Cuadro 7.3.: Variables incluidas en el modelo según mecanismo de acceso al empleo actual**

	Mecanismos formales	Lazos fuertes	Lazos débiles	Sig.
<b>ECS</b>				
Media	0,17	0,00	0,41	n/s
Des. Est.	1	1	1	
<b>Género</b>				
Mujer	69,2%	9,0%	21,7%	n/s
Hombre	69,1%	10,5%	20,4%	
<b>Sector</b>				
Público	86,2%	4,5%	9,4%	***
Privado	61,7%	12,2%	26,1%	
<b>Ciudad</b>				
Montevideo	68,7%	9,6%	21,7%	**
Maldonado	67,2%	8,3%	24,5%	
Salto	72,9%	11,9%	15,2%	
<b>Clase social actual</b>				
I + II	76,4%	9,8%	13,9%	***
III	72,3%	9,7%	18,0%	
IVa + b	68,9%	14,7%	16,4%	
Vc	67,2%	6,8%	26,0%	
V + VI	66,7%	9,4%	23,8%	
VIIa	64,6%	10,1%	25,3%	
VIIb	72,0%	7,5%	20,5%	
<b>Edad</b>				
Media	41,2	36,5	40,0	***
Des. Est.	12,9	13,9	13,2	
<b>Educación</b>				
Media	10,1	9,7	9,3	***
Des. Est.	4,4	3,4	3,6	
<b>Cohorte</b>				
Nacidos hasta 1964	72,1%	7,6%	20,3%	n/s
Nacidos entre 1965 y 1978	71,6%	7,3%	21,1%	n/s
Nacidos de 1978 en adelante	63,0%	14,2%	22,7%	
<b>Muestra</b>	69,2%	9,8%	21,0%	
<b>N</b>	3144			

**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa.

**Gráfico 7.2.: Mecanismos de acceso al empleo actual**



**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

El uso de los diferentes mecanismos según sexo, al igual que lo que ocurría para el primer empleo, no resulta estadísticamente significativo.

Si bien en relación con cualquiera de las variables consideradas, aumenta el uso de los mecanismos formales, se reduce la brecha entre el sector público y el privado comparado con lo que ocurría en el primer empleo. Y se mantienen las diferencias en relación con la cohorte de nacimiento y los años de educación, siguen siendo los más jóvenes y los menos educados quienes recurren con mayor frecuencia al capital social para conseguir empleo, aunque al igual que para el caso de la clase social, las diferencias se suavizan. El uso de capital social vuelve a estar asociado a situaciones de desventaja relativa.

**Cuadro 7.4.: Características de los contactos personales (%)**

<b>Relación con quien lo recomendó para el empleo actual</b>	
Solo era un empleado más de la empresa	36,9
Era el dueño o dueña de la empresa	23,5
Conocía a alguien de la empresa	18,9
Ocupaba un puesto importante en esa empresa	13,3
Trabajaba en la misma actividad, pero en otra empresa	5,2
Era un político o política	1,3
Pertenecía al sindicato de la empresa	0,9
Total	100,0
ISEI del contacto	X = 42,7

**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

Para los que accedieron al empleo actual a través de un contacto personal, se observa que en cerca del 75% de los casos se trata de una persona que trabaja en la misma empresa a la que entró a trabajar el entrevistado. Esto parece ser una constante, algo similar ocurría en el primer empleo, el contacto clave para conseguir un empleo es alguien que integra la organización.

#### **VII.4. Determinantes de los mecanismos de acceso**

Con base en el conjunto de relaciones bidimensionales que se han presentado en la sección precedente se construye una explicación multidimensional para el uso del capital social. El propósito, siguiendo las hipótesis y el modelo explicativo, es determinar si existen factores estructurales que orienten el uso del capital social para la obtención del empleo en detrimento de los mecanismos formales de búsqueda de empleo.

La información con la que contamos es el mecanismo a través del que obtuvieron el empleo, en este caso el primero de ellos y el actual. Esto no quiere decir que en el proceso de búsqueda no se hayan utilizado otros mecanismos, es más, partimos del supuesto de que los demandantes de empleo hacen uso de todas las posibles vías de acceso al empleo. Pero el foco de esta sección será intentar establecer si determinados factores estructurales hacen que se ingrese al empleo con mayor probabilidad a través de uno de los mecanismos, en este caso interesa observar los mecanismos de capital social.

Para analizar los determinantes de los mecanismos de acceso al empleo, se utilizará una regresión logística, la cual se basa en la relación entre una variable dependiente categórica y variables independientes. Se construye el modelo a través del método de incorporación secuencial de variables, siguiendo la práctica de Hosmer & Lemeshow (2000). Para ello se seleccionaron variables que, en función de los antecedentes presentados, el marco conceptual y las hipótesis, se consideran las más pertinentes: sexo, edad de acceso al empleo, educación, clase social, sector de actividad, generación a la que pertenece y ciudad en la que habita.

El modelo que se plantea es el siguiente:

$$\text{LnProb}[CS/(1-CS)] = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 AE + \beta_3 SA + \beta_4 EPE + \beta_5 CI + \beta_6 CO + \beta_7 CS$$

$\text{LnProb}[CS/(1-CS)]$  es el logaritmo natural de la razón de momios, es decir, el cociente entre la probabilidad de que un individuo utilice capital social para acceder a un empleo (CS) y de que no lo utilice (1-CS).

Se emplea la misma nomenclatura que en el capítulo anterior para identificar las variables predictoras.

**S**, simboliza el sexo del sujeto, siendo 1 mujer y 0 hombre. **AE**, representa los años de estudio. **SA**, es el sector de actividad, variable dicotómica donde el valor 1 representa el sector público y el valor 0 el sector privado. **EPE** refiere a la edad con que accedió al primer empleo. **CI** es la ciudad en la que vive, se optó por generar dos variables ficticias, donde **MDN** adopta el valor 1 si se reside en Maldonado y 0 si no se reside allí, en tanto **SAL** toma valor 1 si se vive en Salto y 0 si no se vive allí, quedando Montevideo como categoría de referencia. Igual estrategia se emplea para la variable Cohorte, adoptando **C65a78** el valor 1 si se nació entre los años 1965 y 1978, y 0 si no se nació en esos años, y **C79+**, adopta valor 1 cuando se nació desde del año 1979 en adelante y 0 cuando esto no se nació en esos años, quedando los nacidos antes de 1965 como categoría de referencia. **Cs** indica la Clase social, se continúa empleando el esquema EGP, en este caso colapsado en tres categorías. **CINT** con valor 1 representa la pertenencia a las clases intermedias y 0 que no se pertenece, en tanto **CTRA** con valor 1 incluye a los pertenecientes a la Clase Trabajadora y 0 su no pertenencia. La Clase de Servicio será la categoría de referencia.

En este caso se recurre a un esquema de tres categorías, del tal modo que en la ecuación se puedan apreciar con mayor claridad el efecto de la desigualdad producto de la pertenencia a un sector social u otro.

#### VII.4.1. El acceso al primer empleo

Se empezará analizando el primer empleo, y luego se examinará el empleo actual.

Para controlar las posibles correlaciones lineales entre las variables independientes se comienza explorando la matriz de correlaciones (Cuadro 7.5) entre las variables explicativas, dado que si estuviesen fuertemente relacionadas se podría llegar a conclusiones erróneas.

**Cuadro 7.5.: Matriz de correlaciones entre las variables explicativas**

	S	AE	SA	EPE	MDN	SAL	C65a78	C78+	CINT	CTRA
S	1,00	-0,15	-0,07	-0,21	-0,01	0,06	-0,05	0,02	-0,15	0,18
AE		1,00	0,26	0,21	-0,02	-0,14	0,05	0,02	0,24	-0,47
SA			1,00	0,08	-0,06	0,03	0,04	-0,08	0,05	-0,15
EPE				1,00	-0,09	0,07	-0,02	-0,04	0,05	-0,18
MDN					1,00	-0,22	0,00	0,02	-0,01	0,02
SAL						1,00	-0,01	0,03	-0,04	0,06
C65a78							1,00	-0,51	-0,01	0,01
C79+								1,00	0,06	-0,02
CINT									1,00	-0,79
CTRA										1,00

Fuente: EMOTE 2010-2012.

(S = Sexo, AE = Años de estudio, SA = Sector de actividad, EPE = Edad primer empleo, MDN = Maldonado, SAL = Salto, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

Como se observa, las correlaciones que presentan valores más altos son entre “Años de estudio (AE)” y “Clase trabajadora (CTRA)”, sin embargo, el porcentaje de varianza que comparten, que es igual al cuadrado del coeficiente de correlación, es apenas un 22%, que, al ser moderadamente baja, no estimula a excluirlas del modelo.

Para estimar los  $\beta$  de la regresión logística se usó el método de estimación que empieza considerando que el modelo incluye únicamente la constante y continúa agregando una variable explicativa cada vez. La variable que se incorpora en primer término es la que tiene el mayor

nivel de significación y continúa operando con el mismo criterio para adicionar las sucesivas. Hay que precisar que no necesariamente las variables más significativas son las que tienen el mayor peso, el impacto lo muestran los  $\beta$  estimados y las funciones exponenciales, que se presentarán más adelante.

En el Cuadro 7.6. se presenta un resumen de los principales estadísticos del ajuste de la ecuación. La información es suficiente para elegir el mejor modelo. Una vez que se haya seleccionado se analizarán con detalle los resultados y sus interpretaciones.

Las variables se ordenaron de acuerdo con la secuencia en que el algoritmo las incorporó al modelo. La clase social fue la primera variable incluida y el sexo del jefe la última. La composición por sexo, los años de estudio y la cohorte de nacimiento no resultaron ser significativas.

**Cuadro 7.6.: Ajuste del modelo de regresión logística para el acceso al primer empleo**

Variables	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Constante	0,39	-0,51 (0,11)	-0,30 (0,12)**	-0,32 (0,24)**	-1,42 (0,25)**	-1,42 (0,25)**	0,91 (0,29)**	0,92 (0,28)**
CINT		0,88 (0,13)**	0,82 (0,13)**	0,45 (0,14)**	0,45 (0,14)**	0,45 (0,14)**	0,45 (0,14)**	0,45 (0,16)**
CTRA		1,26 (0,12)**	1,13 (0,14)**	0,70 (0,15)**	0,70 (0,15)**	0,70 (0,15)**	0,70 (0,15)**	0,70 (0,15)**
AE			-0,02 (0,01)*	-0,05 (0,01) n/s	-0,05 (0,01) n/s	-0,07 (0,01) n/s	-0,07 (0,01) n/s	-0,07 (0,01) n/s
SA				1,40 (0,16)**	1,40 (0,16)**	1,40 (0,16)**	1,40 (0,16)**	1,40 (0,16)**
EPE					-0,06 (0,01)***	-0,06 (0,01)***	-0,06 (0,01)***	-0,06 (0,01)***
MDN						0,24 (0,17) n/s	0,24 (0,18) n/s	0,24 (0,18) n/s
SAL						-0,45 (0,15)**	-0,45 (0,15)**	-0,46 (0,15)**
C65a78							0,20 (0,10) n/s	0,19 (0,09) n/s
C79+							0,14 (0,10) n/s	0,14 (0,10) n/s
S								0,02 (0,08) n/s
Chi cuadrado		114,519	118,47	267,12	267,12	278,17	281,46	281,50
Log verosimilitud		4.128,342	4.124,387	3.975,74	3.975,73	3.964,69	3.961,40	3.961,35
R <sup>2</sup> Nagelkerke		0,048	0,050	0,11	0,12	0,12	0,12	0,12

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa

(S = Sexo, AE = Años de estudio, SA = Sector de actividad, EPE = Edad primer empleo, MDN = Maldonado, SAL = Salto, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

De los siete modelos propuestos para determinar la incidencia de las variables predictivas en el empleo del capital social, el que mejor ajusta es el Modelo 7, excluyendo a las variables que no resultan significativas. Queda conformado por las variables: clase social, sector de actividad, edad, y ciudad.

Las tres últimas líneas con resultados del ajuste contienen la información con la cual se puede fundamentar la selección del modelo adecuado. -2 Log verosimilitud es una función ji cuadrada que toma valores pequeños cuando las probabilidades estimadas por el modelo tienden a coincidir con las observadas. Baja de 4128,342 a 3961,35 entre los modelos 0 y 7.

El valor de esta medida en el Modelo 7 lleva a excluir las variables sexo, años de estudio y cohortes, ya que no resultan significativas al 5%.

El R<sup>2</sup> de Nagelkerke, en tanto, trata de establecer la bondad de ajuste del modelo o su capacidad explicativa. A partir del tercer modelo arroja un 0,12, siendo la mejor capacidad predictiva del conjunto de modelos con variables estadísticamente significativas.

#### VII.4.2. El modelo seleccionado y los mecanismos de acceso al primer empleo

**Cuadro 7.7.: Determinantes del acceso al primer empleo usando capital social. Modelo seleccionado**

	$\beta$	Error Estándar	Wald	Gdos. de libertad	Sig.	Exp( $\beta$ )
<b>Constante</b>	-0,40	0,27	2,16	1,00	0,14	0,67
CINT	0,47	0,14	11,45	1,00	0,00	1,60
CTRA	0,75	0,14	29,92	1,00	0,00	2,11
SA	1,41	0,16	79,12	1,00	0,00	4,09
EPE	-0,06	0,01	38,17	1,00	0,00	0,94
MDN	0,24	0,18	1,86	1,00	0,17	1,28
SAL	-0,44	0,15	8,47	1,00	0,00	0,64
<b>Chi cuadrado</b>	277,75					
<b>log verosimilitud</b>	3.965,11					
<b>R<sup>2</sup> Nagelkerke</b>	0,12					

**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

(SA = Sector de actividad, EPE = Edad primer empleo, MDN = Maldonado, SAL = Salto, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

Antes de describir los resultados se presentarán algunas indicaciones generales acerca de la interpretación de los coeficientes estadísticos incluidos en este Cuadro. En primer lugar, hay que señalar que los coeficientes  $\beta_i$  miden el impacto de las variables explicativas sobre el *logit* ( $\text{LN}[P/(1-P)]$ ) de la variable explicada, controlando el efecto lineal de las variables restantes (impacto neto). Esto quiere decir que en lugar de estimar directamente las determinantes de la probabilidad de que los trabajadores accedan al empleo a través de su capital social, se ajusta una ecuación auxiliar. Una vez que se aplica, para transitar del *logit* a la probabilidad, la relación entre la probabilidad y el coeficiente  $\beta_i$  no es lineal, por lo que el efecto neto de las variables explicativas sobre la explicada ya no es constante, como es el caso en los modelos de regresión lineal, sino que cambia a lo largo de la función. Por lo que los coeficientes de regresión miden el impacto que tienen los cambios unitarios en las variables explicativas sobre el *logit* de la probabilidad de que los trabajadores accedan al empleo por mecanismos de capital social.

Un camino alternativo para conseguir una lectura más diáfana se logra tomando el antilogaritmo de la siguiente forma:

$$\frac{P}{1-P} = \beta_0 + \beta_1 SA + \beta_2 EPE + \beta_3 CINT + \beta_4 CTRA + \beta_5 C65a78 + \beta_6 C65a78 + \beta_7 C79 + e$$

El lado izquierdo de la ecuación es una razón de momios. Si un trabajador tiene una probabilidad de un 60% de usar su capital para acceder al primer empleo, esta razón toma el valor 3/2 o 3 a 2 que sería la chance de usar capital social. Si en el lado derecho se mantienen constantes todas las variables explicativas menos una, entonces un cambio unitario en esta tiene un impacto de  $e_i$  sobre la razón de momios.

Si se quiere saber el impacto que tiene sobre la razón de momios un año de edad adicional al momento de conseguir el empleo, manteniendo todas las otras variables constantes, en este caso el cambio en el momio será igual al exponente del coeficiente de regresión que mide el impacto del cambio unitario de la variable “Edad al primer empleo” sobre el *logit* del uso de capital social para acceder al primer empleo. Esta información se despliega en la última columna de los  $\beta$  del Cuadro 7.7.

El resultado del ajuste de la ecuación de regresión logística muestra que todas las variables incluidas tienen efectos significativos sobre el *logit* del uso del capital social, excepto la composición por sexo, los años de estudio y la cohorte de nacimiento, y por tanto fueron excluidas del modelo que se presenta, donde la correlación parcial fue igual a cero, lo que indica que no hay evidencia suficiente como para sostener que la probabilidad de usar capital social

difiere entre mujeres y varones, al agregar un año adicional de estudio, o por pertenecer a una cohorte de nacimiento más antigua o más reciente.

Presentado el modelo que mejor ajusta a los datos, se comienza analizando el efecto de la clase social. En primer lugar, hay que notar que el coeficiente de Wald muestra con claridad que la variable es significativa. Ahora bien, los estadísticos de cada una de las categorías toman como base de comparación a la “Clase de servicio”. Así, si el trabajador pertenece a las “Clases intermedias” aumenta la  $P/(1-P)$  de que ese trabajador consiga su primer empleo a través de su capital social. El incremento en el momio es de un 60%. Si por el contrario el entrevistado pertenece a la “Clase trabajadora”, la probabilidad de haber usado capital social en el acceso a su primer empleo se incrementa más de 2 veces en comparación con la “Clase de servicio”.

Al analizar el papel que desempeña la variable “Sector de actividad” se observa que por cada persona que accede al sector público a través de su capital social, hay 4 que lo hacen por este mecanismo en el sector privado.

La edad de ingreso al primer empleo es de la única variable interval incluida en el modelo. Examinando el signo del coeficiente  $\beta$ , se concluye que tiene una relación positiva con la razón de momio y, por lo tanto, con la probabilidad de usar capital social. Además, el coeficiente de Wald es significativo, lo que quiere decir que el efecto de esta variable es distinto de cero. Del examen de estos estadísticos se concluye que en la medida que la edad de inicio de la trayectoria laboral es mayor, las chances de usar capital social disminuyen. La magnitud del efecto de la edad al primer empleo sobre la razón de momio es de una reducción de 6% por cada año adicional.

En cuanto a la ciudad en la que se reside, tomando como categoría de referencia Montevideo, las probabilidades de haber usado capital social para conseguir su primer empleo se incrementan en Maldonado un 28% y disminuyen en Salto un 36%.

#### **VII.4.3. El acceso al empleo actual**

En esta sección se realiza el mismo procedimiento que para el primer empleo, en este caso aplicado al empleo actual, se incluyen inicialmente las mismas variables y se analiza el efecto sobre el uso de los mecanismos de acceso al empleo.

**Cuadro 7.8.: Correlaciones entre variables explicativas**

	S	AE	SA	EEA	MDN	SAL	C65a78	C78+	CINT	CTRA
S	1,00	-0,14	-0,07	-0,04	0,00	0,04	-0,03	0,00	0,01	0,07
AE		1,00	0,26	-0,11	-0,03	-0,09	0,05	0,01	-0,07	-0,47
SA			1,00	-0,08	-0,04	0,01	0,03	-0,07	-0,07	-0,18
EEA				1,00	0,00	-0,02	-0,03	-0,51	-0,03	0,07
MDN					1,00	-0,06	0,00	0,01	0,02	0,01
SAL						1,00	-0,01	0,02	-0,01	0,06
C65a78							1,00	-0,50	0,01	-0,02
C79+								1,00	-0,02	0,07
CINT									1,00	-0,60
CTRA										1,00

**Fuente:** EMOTE 2021.

(S = Sexo, AE = Años de estudio, SA = Sector de actividad, EEA = Edad empleo actual, MDN = Maldonado, SAL = Salto, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

Nuevamente se observa una correlación negativa que interesa destacar entre “Años de estudio (AE)” y “Clase trabajadora (CTRA)”, sin embargo, el porcentaje de varianza que comparten, que es igual al cuadrado del coeficiente de correlación, es un 22%, que, al ser moderadamente baja, no habilita tampoco en este caso, a excluirlas del modelo.

Para estimar los  $\beta$ , se realiza el mismo ejercicio que en el caso del primer empleo, se usa el método de estimación que empieza considerando que el modelo incluye únicamente la constante y continúa agregando una variable explicativa cada vez. La variable que se incorpora en primer término es la que tiene el mayor nivel de significación y se continúa operando con el mismo criterio para adicionar las sucesivas. En el Cuadro 7.9. se presenta un resumen de los principales estadísticos del ajuste de la ecuación. La información que se presenta es suficiente para elegir el mejor modelo. Una vez que se haya seleccionado se analizarán con detalle los resultados y sus interpretaciones.

Tal como se señaló el procedimiento opera con el criterio de incluir en primer lugar a la variable explicativa que tiene la relación más significativa con la variable explicada. Este mecanismo de selección se aplica sucesivamente, hasta que las variables excluidas tienen coeficientes de regresión no significativamente distintos de cero al 5%. Las variables se ordenaron de acuerdo con la secuencia en que el algoritmo las incorporó al modelo. La clase

social fue la primera variable incluida y el sexo la última. La variable años de estudio es la única que no resulta significativa en este caso.

**Cuadro 7.9.: Ajuste del modelo de regresión logística para el acceso al empleo actual**

Variab.	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
<b>Const.</b>	0,79 (0,04)**	-1,26 (0,09)**	-1,25 (0,20)**	-2,05 (0,25)**	-1,46 (0,28)**	-1,39 (0,28)**	-1,67 (0,31)**	-1,45 (0,32)**
<b>CINT</b>		0,28 (0,11)	0,28 (0,12)**	0,10 (0,13)**	0,08 (0,13)**	0,07 (0,13)**	0,06 (0,13)**	0,05 (0,13)**
<b>CTRA</b>		0,83 (0,11)	0,82 (0,14)**	0,83 (0,14)**	0,82 (0,14)**	0,82 (0,14)**	0,78 (0,14)**	0,78 (0,14)**
<b>AE</b>			-0,00 (0,01)*	-0,00 (0,01) n/s	-0,01 (0,01) n/s	-0,01 (0,01) n/s	-0,02 (0,01) n/s	-0,02 (0,01) n/s
<b>SA</b>				1,26 (0,15)**	1,30 (0,15)**	1,29 (0,15)**	1,25 (0,15)**	1,26 (0,15)**
<b>EEA</b>					-0,02 (0,00)***	-0,02 (0,00)***	-0,01 (0,00)***	-0,01 (0,01)***
<b>MDN</b>						-0,05 (0,18)**	-0,06 (0,18)**	-0,06 (0,18)**
<b>SAL</b>						-0,39 (0,17)**	-0,40 (0,18)**	-0,39 (0,18)**
<b>C65a78</b>							-0,03 (0,11)**	-0,04 (0,11)**
<b>C79+</b>							0,36 (0,13)*	0,34 (0,18)*
<b>S</b>								-0,19 (0,09)*
<b>Chi-cuadrado</b>		77,01	77,01	223,71	246,05	251,24	264,42	269,48
<b>2 log verosimilitud</b>		-3.822,43	-3.822,43	-3397,67	-3375,33	-3370,14	-3356,96	-3351,90
<b>R<sup>2</sup> Nagelkerke</b>		0,03	0,03	0,11	0,12	0,12	0,12	0,13

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa

(S = Sexo, AE = Años de estudio, SA = Sector de actividad, EEA = Edad empleo actual, MDN = Maldonado, SAL = Salto, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

De los siete modelos propuestos para determinar la incidencia de ciertas características en el uso del capital social, para acceder al empleo actual, el que mejor ajusta es el Modelo 7, excluyendo a la variable que no resulta significativa: años de estudio. El pseudo R<sup>2</sup> de Nagerkerke determina la bondad de ajuste del modelo, se trata de una medida que evalúa el incremento de la verosimilitud que varía entre 0 y 1, en el caso del modelo 7, alcanza un valor de 0,13, el más elevado de todos los presentados.

**Cuadro 7.10.: Determinantes del acceso al empleo actual usando capital social. Modelo seleccionado**

	$\beta$	Error Estándar	Wald	Gdos. de libertad	Sig.	Exp( $\beta$ )
<b>Constante</b>	-0,62	0,04	246,98	1	0,00	0,54
<b>CINT</b>	0,14	0,12	1,34	1,00	0,25	1,14
<b>CTRA</b>	0,90	0,11	62,42	1,00	0,00	2,46
<b>AE</b>	1,28	0,15	72,36	1,00	0,00	0,99
<b>SA</b>	-0,01	0,00	4,76	1,00	0,03	3,59
<b>EEA</b>	-0,06	0,18	0,10	1,00	0,75	0,94
<b>MDN</b>	-0,37	0,17	4,46	1,00	0,03	0,69
<b>SAL</b>	-0,05	0,11	0,23	1,00	0,64	0,95
<b>C65a78</b>	0,32	0,13	6,03	1,00	0,01	1,38
<b>C79+</b>	-0,18	0,08	4,44	1,00	0,04	0,84
<b>S</b>	-0,19	0,09	3,35	1,00	0,04	0,53
<b>2 log verosimilitud</b>	-3.354,02					
<b>R<sup>2</sup> Nagelkerke</b>	0,13					

Fuente: EMOTE 2010-2012.

(S = Sexo, AE = Años de estudio, SA = Sector de actividad, EEA = Edad empleo actual, MDN = Maldonado, SAL = Salto, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979, CINT = Clases Intermedias, CTRA = Clase trabajadora).

Presentado el modelo que mejor ajusta a los datos, se comienza analizando el efecto de la clase social. En primer lugar, hay que notar que el coeficiente de Wald muestra con claridad que la variable es significativa. Los estadísticos de cada una de las categorías toman como base de comparación a la “Clase de servicio”, así, si el trabajador que pertenece a las “Clases intermedias” aumenta la  $P/(1-P)$  de conseguir su actual empleo a través de su capital social; el incremento en el momio es de 1,14. Si por el contrario el trabajador pertenece a la “Clase trabajadora”, la probabilidad de usar capital social para conseguir su empleo actual se incrementa casi dos veces y media en comparación con la “Clase de servicio”. Esto es muy importante, pertenecer a la Clase trabajadora marca una diferencia significativa con la Clase de Servicio, al momento de usar capital social para acceder al empleo actual, no así con las Clases medias.

Al analizar el papel que desempeña la variable “Sector de actividad”, se observa que por cada persona que accede al sector público a través de su capital social, la probabilidad de ingresar por este mecanismo al sector privado es tres veces y media más alta.

En relación con la edad de ingreso al primer empleo, examinando el signo del coeficiente  $\beta$ , se concluye que tiene una relación positiva con la razón de momio y, por lo tanto, con la probabilidad de usar capital social. Además, el coeficiente de Wald es significativo, lo que quiere decir que el efecto de esta variable es distinto de cero. Del examen de estos estadísticos se concluye que en la medida que la edad de ingreso al trabajo actual es mayor, la probabilidad de usar capital social disminuye. La magnitud del efecto de la edad sobre la razón de momio es de una reducción de un 1% por cada año adicional.

En cuanto a la ciudad en la que viven, tomando como categoría de referencia Montevideo, las chances de usar capital social para acceder al primer empleo disminuyen en Maldonado un 6% y para el caso de Salto un 31%.

Cuando se observa el comportamiento de los trabajadores según la cohorte de nacimiento, tomando como referencia la categoría “nacidos hasta 1964”, ocurre que los nacidos entre 1965 y 1978, la chance es un 5% más baja de obtener su empleo a través del capital social, sin embargo, los nacidos a partir de 1979, aumentan sus posibilidades un 38% con relación a la categoría de referencia.

Finalmente, en relación con el papel que desempeña el sexo, se observa que la oportunidad de obtener un empleo a través del capital social es mayor para las mujeres que para los varones en un 14%.

## **VII.5. Conclusiones**

El uso del capital social para el acceso al empleo no es azaroso, por el contrario, hay determinados grupos sociales que acuden con mayor frecuencia a este mecanismo, y obtienen empleo por este medio, más que otros.

Las clases sociales son un factor de diferenciación en términos de movilización de los recursos de capital social. Al inicio de la trayectoria laboral, las clases intermedias y trabajadora tienen mayores chances de movilizar a sus contactos para conseguir empleo, que la clase de servicios, esto puede estar asociado al tipo de empleo al que aspiran, los trabajos manuales

suelen encontrarse con mayor frecuencia a través de contactos personales que por mecanismos formales como los concursos. Por el contrario, los empleos no manuales, en especial los gerenciales y los relacionados a las profesiones universitarias, suelen someterse a procesos de selección meritocráticos, al menos buena parte de ellos, por tanto, es más probable encontrar instancias de selectividad, oposición y méritos, evaluación de currículum y entrevistas, en los ocupados pertenecientes a la clase de servicio.

Sin embargo, para el empleo actual se observa una cierta polarización, quienes más utilizan el capital social son los integrantes de la clase de servicio y la clase trabajadora, en tanto los sectores intermedios reducen sus chances relativas de acudir a sus activos de capital social para conseguir empleo. Es decir, entre los empleos de la clase trabajadora continúa primando el acceso a través de su capital social. Parece ser una característica sostenida en el tiempo el mecanismo de reclutamiento por intermedio de familiares, amigos o conocidos entre la clase trabajadora. No obstante, para la clase de servicio comienza a cobrar relevancia el acceso a empleos con la intermediación de sus redes personales para la ocupación actual, algo que no ocurría con el primer empleo. Si bien el acceso al empleo movilizándolo capital social, parece ser más propio de la clase obrera, las chances de acceder a la ocupación a través de contactos personales se incrementan también para los entrevistados mejor posicionados en el esquema de clases.

Es importante diferenciar entre la magnitud del capital social y su movilización. En el Capítulo VI se identificó una nítida asociación entre el capital social y la clase social, sin embargo, contar con mucho capital social no significa que necesariamente que va a ser movilizándolo con un determinado fin, se trata de dos aspectos distintos del mismo fenómeno.

En relación con el sector de actividad, quienes se emplean en el sector privado, donde existe menor formalización de los mecanismos de acceso al empleo, utilizan con mayor frecuencia sus redes personales para ingresar al empleo. Está claro que el capital social es más difícil de movilizar si existen barreras estructurales para su uso, como puede ser la legislación referente al acceso a los empleos públicos a través de mecanismos de selectividad explícitos. En los últimos años se generalizaron los concursos de oposición y méritos en la administración pública en el Uruguay, por tanto, la posibilidad de acceder a través de contactos personales al empleo público disminuyó considerablemente, aunque no desaparece por completo, tanto para el primer empleo como para el empleo actual, tal como se registra con la información disponible.

La edad de ingreso al empleo presenta un comportamiento muy particular, para el primer empleo, no resulta significativa, en tanto para el empleo actual, se observa que, a mayor edad, menores son las chances de emplear los activos de capital social. Si bien a medida que la vida transcurre, la acumulación de activos puede ser más amplia, no hay un correlato con su uso, son los más jóvenes, en términos relativos, quienes cuentan con más chances de acudir a este recurso relacional.

Respecto a la ciudad de residencia, para el primer empleo, Maldonado es la localidad que presenta una mayor chance de uso de capital social con relación a las otras dos, siendo Salto en donde se registran las probabilidades más bajas. Ahora bien, para el empleo actual, los trabajadores que residen en Montevideo son quienes cuentan con mayores chances relativas, respecto a los trabajadores de Maldonado y Salto.

La cohorte de nacimiento no es una variable significativa para determinar las oportunidades de usar capital social para obtener el primer empleo, sí lo es para el empleo actual. Cuanto más joven se es, las chances de usar capital social aumentan. Ocurre algo similar que con la edad de ingreso al empleo.

Respecto al sexo, el hallazgo resulta muy relevante, al inicio de la carrera laboral, las diferencias de género no resultan significativas, tal es así que en el modelo de regresión logística me mejor ajusta, no se incluye la variable sexo. Sin embargo, para el empleo actual, se observa que hay mayor chance de emplear capital social por parte de las mujeres que de los varones.

En síntesis, el uso del capital social para conseguir empleo está más extendido entre los sectores sociales que recurrentemente tienen alguna restricción en el mercado de trabajo: la clase trabajadora, los más jóvenes, los que inician más tempranamente su ciclo laboral, los empleados del sector privado y las mujeres. Cabe aclarar, como se mencionó anteriormente, que el uso del capital social no necesariamente guarda relación con la magnitud de los activos de los que se disponga, una fuerte dotación de capital social no garantiza necesariamente que este va a ser movilizado para conseguir empleo. Quien tiene más activos, no precisamente es quien más los usa, porque muchas veces no los necesita usar. Una buena dotación de capital humano, por ejemplo, o factores como la herencia, en muchos casos disipa la necesidad de recurrir al capital social como activo para la obtención de un empleo.

La hipótesis 2, que en este capítulo pusimos a prueba, partía de la conjetura de que quienes provienen de posiciones sociales subordinadas tienen mayor predisposición a utilizar

sus activos de capital social para conseguir empleo. Esto se confirma parcialmente, si bien las chances de emplear capital social son mayores entre la clase trabajadora, respecto a la clase de servicio y las clases intermedias, para el caso del empleo actual, el uso de capital social por parte de la clase de servicio se incrementa, por tanto, la relación principal propuesta en la hipótesis se confirma para el primer empleo, en tanto para el empleo actual, la evidencia empírica demuestra que las cosas no ocurren exactamente así. En el caso de los años de educación, que en el planteo de la hipótesis se afirma que atenuarían la relación principal, ocurre que para el primer empleo la educación no tiene efectos significativos, sí lo tiene para el empleo actual. En suma, no hay un patrón en el uso de los mecanismos de acceso al empleo, dependiendo del momento de la trayectoria laboral, el modelo que mejor ajusta tendrá sutiles variantes en relación con el esquema: clase social-educación-mecanismos de acceso. Esto también pone en cuestión algunos de los puntos de vista sostenidos por Granovetter, no necesariamente la búsqueda de empleo adopta patrones homogéneos a lo largo de la historia laboral de los sujetos, ni siquiera para determinado sector social.

Respecto a la edad de ingreso al empleo, hipótesis 2a, no resulta estadísticamente significativa para el primer empleo, manteniendo constante el resto de las variables. Sin embargo, para el empleo actual sí tiene relación con los mecanismos de acceso, a menor edad de ingreso al empleo actual, la probabilidad de emplear los contactos personales es mayor.

Resulta bastante claro que el sector de actividad hipótesis 2b, sí es un factor diferenciador en cuanto al uso de un mecanismo u otro. Quienes aplican a trabajar en el sector privado, tendrán mayores oportunidades de utilizar su capital social, que quienes se emplean en el sector público, tanto para el primer empleo como para el empleo actual.

La ciudad de origen, hipótesis 2c, en el primer empleo los trabajadores de Salto usaron menos recursos de capital social que Montevideo, en tanto Maldonado fue quien movilizó porcentualmente más respecto a Montevideo, manteniendo el resto de las variables constantes.

En relación con el género, hipótesis 2d, para el primer empleo no resultó significativa, pero para el empleo actual sí, la probabilidad de usar capital es mayor entre los varones, manteniendo constante el resto de las variables.

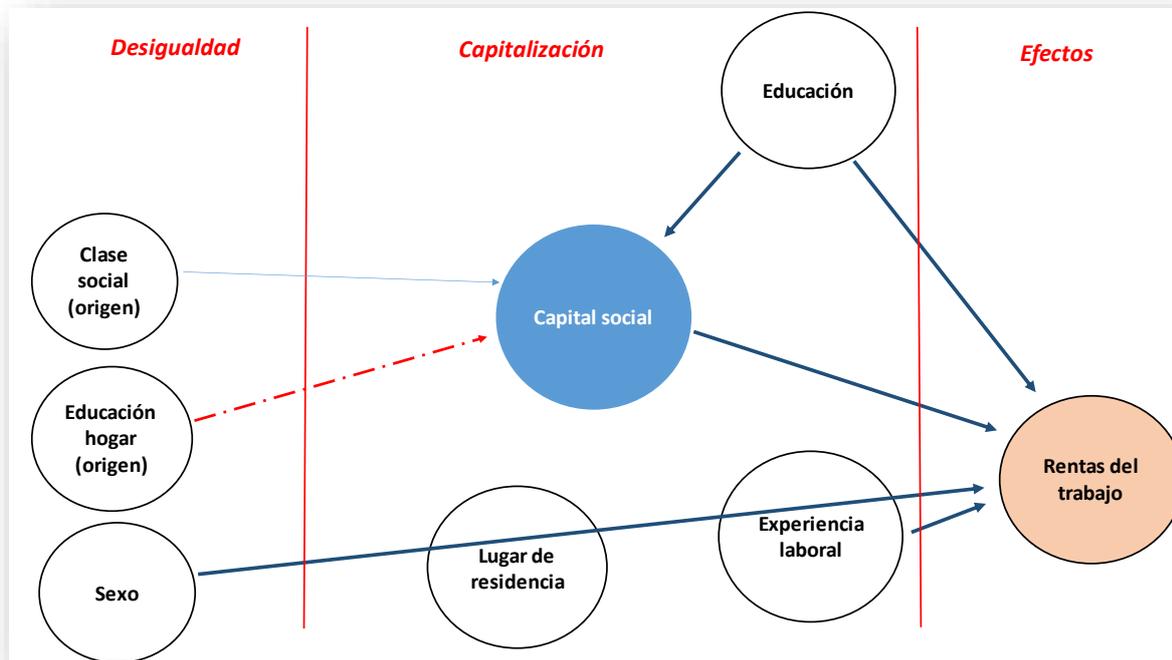
## **VIII. Los retornos del capital social**

En este capítulo se analizan los efectos del capital social sobre los logros personales de los entrevistados. Como se menciona en el marco teórico, la conceptualización de esta categoría sociológica responde a la exigencia de establecer si contar con una buena dotación de capital social, mejora las oportunidades de los sujetos y atenúa la desigualdad en los resultados que obtienen en términos de logros personales: tales como las rentas del trabajo y las trayectorias de clase, algo que en menor o mayor medida ha sido demostrado por diversos estudios (Flap, 1999; Lin, 2012; Li, 2013).

En el capítulo anterior se aporta evidencia en relación con el uso del capital social, frente a los mecanismos de mercado, para obtener empleo, Allí se comparan las características de quienes emplean un mecanismo u otro, sin embargo, en este capítulo la intención es determinar si existe algún efecto propio del capital social, sobre las rentas del trabajo o las trayectorias de clase, independientemente si declara haberlo usado o no para conseguir empleo o para algún otro retorno. Es decir, si el volumen de capital social con que cuenta una persona opera de forma latente, sobre la desigualdad social.

Se parte analizando los efectos del capital social sobre los ingresos personales, y posteriormente se presenta un estudio de la relación entre el capital social y las trayectorias de clase.

**Figura 8.1.: Esquema de análisis en relación con las rentas del trabajo**



Fuente: Elaboración propia.

En el esquema de análisis de la Figura 3 se resaltan las líneas entre aquellas variables que se prevé que haya un mayor impacto en la dirección indicada por la flecha. Educación, experiencia, sexo y capital social, se espera que tengan efectos directos sobre las rentas del trabajo, de acuerdo con la hipótesis planteada. A mayor magnitud del capital social, los ingresos personales mejoran, con independencia de los efectos propios de los años de educación, la experiencia laboral y el sexo. No se desconoce la importancia de la educación sobre los ingresos, pero se sostiene que el capital social adiciona efectos positivos propios en el incremento de las rentas del trabajo.

### **VIII.1. El capital social y los ingresos personales**

El análisis de los determinantes de los ingresos personales es un asunto largamente debatido en ciencias sociales. En particular la rentabilidad de la educación es uno de los aspectos que más se tienen en cuenta al estimar los ingresos, La mayor parte de los enfoques coinciden en considerar a la educación como un bien de inversión que aumenta la probabilidad de que un individuo perciba salarios más elevados, La decisión de adquirir educación adicional va a estar

influida por los costos individuales directos y por las consecuencias que puede tener en las oportunidades de empleo y en los niveles futuros de renta. Esto ha sido bien descrito en la bibliografía sobre rendimientos de la educación, tomando como referencia la “ecuación de ingresos de Mincer” (Mincer, 1974).

El interés por analizar y cuantificar los rendimientos de la educación ha dado origen a una extensa literatura en el ámbito internacional, A través de la ecuación de ingresos de Mincer se evalúa el impacto de un año adicional de estudios en las rentas del trabajo de los individuos (Harmon *et al.*, 2003), se estima por mínimos cuadrados ordinales (MCO) usando como variable dependiente el logaritmo de los ingresos, por una cuestión de transformación, para que la ecuación opere como una suma, que es la forma más sencilla de explicación. Como variables independientes se incluyen los años de educación, la experiencia laboral y el cuadrado de esta,

$$\text{Ln}(Y) = \beta_0 + \beta_1 \text{AE} + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 \text{Exp}^2 + \varepsilon$$

Donde: **Y** son los ingresos del individuo, **AE** es el número de años de educación formal completada, **EXP** son los años de experiencia laboral y  $\varepsilon$  es el término de perturbación aleatoria que se distribuye según una normal.

La función de ingresos de Mincer analiza el rendimiento marginal de la educación y de la experiencia por año adicional. Si suponemos cumplidas las hipótesis bajo las que se desarrolla la ecuación de Mincer, el valor del coeficiente de los años de educación formal se interpreta como la tasa de rendimiento media de un año adicional de estudio. Por otra parte, conforme aumenta la experiencia, los ingresos individuales aumentan, pero cada año de experiencia tiene un efecto sobre los ingresos menor que el anterior, se espera que, al ser la función cóncava con relación a la experiencia, la estimación de  $\beta_2$  sea positiva y la de  $\beta_3$  sea negativa.

Pero además de la educación y la experiencia, otros factores se han tenido en cuenta para estimar el ingreso. El sexo de los ocupados ha sido tradicionalmente incorporado en el cálculo, debido a la conocida brecha salarial entre varones y mujeres. Menos frecuente ha sido la incorporación del capital social como determinante de los ingresos personales. Es así como, en atención a las hipótesis propuestas y los objetivos del presente trabajo, interesa incorporar esta variable, a efectos de analizar su impacto sobre el ingreso, al controlar dimensiones de tal importancia como la educación, la experiencia y sexo, que han sido ampliamente estudiadas.

En referencia a la literatura sobre capital social e ingreso, es necesario remitirse nuevamente a los trabajos de Lin. Al momento de estimar el salario percibido Lin (2001: 118) incluye al capital social junto a otras características como el sexo, la edad, la experiencia, contar con certificaciones universitarias, el sector de actividad en el que se desempeña el trabajador, el prestigio de la ocupación y la membresía en el Partido Comunista, para el caso de China.

Considera que en la medida que el capital social presente valores altos, pueden ser cruciales sus efectos para que una persona consiga un puesto de trabajo de alto estatus y con buena remuneración. El trabajo de Lin hace especial énfasis en el aporte diferencial del capital social a las rentas del trabajo. A iguales niveles de educación y experiencia, la presencia de una variable latente como lo es el capital social, indica que las rentas son más altas, producto de la influencia del este al momento de conseguir empleo o un ascenso, haciendo que los rendimientos del capital humano sean mayores que los esperados.

El modelo propuesto quedaría integrado de la siguiente manera.

$$\ln(Y) = \beta_0 + \beta_1 AE + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 \text{Exp}^2 + \beta_4 S + \beta_5 \text{ECS} + \varepsilon$$

Siendo S el sexo (Varón es la categoría de referencia) y ECS la escala de capital social.

**Cuadro 8.1.: Matriz de correlaciones de las variables a incluir en la regresión lineal**

	Y	AE	EXP	EXP <sup>2</sup>	S	ECS
Y	1					
AE	0,29	1				
EXP	0,07	-0,12	1			
EXP <sup>2</sup>	0,06	-0,14	0,96	1		
S	0,04	-0,13	0,09	0,09	1	
ECS	0,12	0,44	0,03	0,01	0,01	1

Fuente: EMOTE 2010-2012.

(Y = ingresos; AE = años de estudio; EXP = experiencia; EXP<sup>2</sup> = experiencia al cuadrado; S = sexo; ECS = escala de capital social; EO = educación del hogar de origen).

En el Cuadro 8.1. se presenta la matriz de correlaciones para determinar si existe multicolinealidad entre las variables que serán incluidas en la ecuación. Como se observa, la “escala de capital social” (ECS) y los años de educación es la correlación que presenta valores más altos, sin embargo, el porcentaje de varianza que comparten, que es igual al cuadrado del

coeficiente de correlación, es apenas 19%, que, al ser moderadamente bajo, no hace que se decida excluirlas del modelo.

También la correlación entre “experiencia” (EXP) y “experiencia al cuadrado” (EXP<sup>2</sup>) es muy alta, pero esto es algo esperable, dado que una es el cuadrado de otra y su inclusión es meramente instrumental, dado que cada año de experiencia tiene un efecto sobre los ingresos menor que el anterior, entonces la experiencia al cuadrado, con un  $\beta$  negativo, amortigua el efecto de un año adicional de experiencia. El resto de las correlaciones muestran coeficientes muy bajos.

En la siguiente tabla se presentan tres modelos. Para estimar los  $\beta$  de la regresión lineal se usó el método de estimación que empieza considerando la ecuación de Mincer en su versión clásica, incluyendo como variable dependiente el logaritmo del ingreso y como variables independientes: los años de educación, la experiencia y la experiencia al cuadrado, Posteriormente otros dos modelos incorporan una variable a la vez, en primer lugar, el sexo y posteriormente el capital social.

**Cuadro 8.2.: Regresión MCO sobre *logaritmo del ingreso***

Variables	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	7,64 (0,00)***	7,34 (0,00)***	70,91 (0,05)***
AE	0,10 (0,00)***	0,11 (0,00)***	00,10 (0,00)***
EXP	0,04 (0,00)***	0,04 (0,00)***	00,04 (0,00)***
EXP <sup>2</sup>	0,00 (0,00)***	0,00 (0,00)***	00,00 (0,00)***
S		-0,46 (0,02)*	-0,45 (0,03)*
ECS			00,10 (0,01)*
R <sup>2</sup>	0,33	0,40	00,42

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis. Niveles de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa (Y = ingresos; AE = años de estudio; EXP = experiencia; EXP<sup>2</sup> = experiencia al cuadrado; S = sexo; ECS = escala de capital social; EO = educación del hogar de origen).

Los valores de los coeficientes revelan en los distintos modelos los efectos de las variables explicativas sobre el logaritmo del ingreso, En el modelo Mincer original los valores para la educación y la experiencia son significativos, los años de educación tienen un efecto mayor que los años de experiencia. Y explican un tercio de la varianza de los ingresos como suele ser lo usual.

Al introducir la variable Sexo (categoría de referencia varón) en el segundo modelo, esta resulta significativa y con signo negativo, es así como la condición de mujer hace que el logaritmo del ingreso disminuya. En tanto los valores de los coeficientes no estandarizados del resto de las variables, así como los errores estándar y la significación, se mantienen estables, incrementándose el  $R^2$  de 0,33 a 0,40. El modelo es más preciso y explica más varianza, la incorporación del sexo es muy importante, dado que los ingresos de mujeres y varones mantienen diferencias sustantivas, aun controlándolo por años de educación y experiencia.

En el tercer modelo se introduce la escala de capital social, la estabilidad de este modelo respecto a los anteriores es prácticamente idéntica, no varían coeficientes ni errores estándar y todas las variables son significativas, el capital social tiene un efecto positivo sobre el logaritmo del ingreso y hace que el  $R^2$  pase de un 0,40 a un 0,42, vuelve a crecer la precisión pero menos que con el sexo, su efecto es positivo y el  $\beta$  no estandarizado indica que por cada punto de capital social, el ingreso se incrementa un 10%.

Este apartado podría concluir aquí con este hallazgo exitoso sobre los efectos positivos y sustantivos del capital social sobre las rentas del trabajo, controlando la educación, la experiencia y el sexo. Ahora bien, el modelo propuesto, desde el punto de vista teórico supone que la acumulación de capital social fue anterior a la obtención de los actuales salarios percibidos, que hay antecendencia temporal de la dimensión capital social frente a la variable resultado. Pero como no disponemos de información que nos asegure esto de manera categórica, eventualmente podría presentarse un problema de endogeneidad con la variable dependiente. Así como el modelo conceptual plantea que el capital social es una variable predictora del ingreso, podría objetarse este razonamiento y plantearse, por el contrario, que el capital social sea un resultado del ingreso, porque lógicamente contar con mejores ingresos puede contribuir a ampliar y diversificar los contactos sociales (Puga y Soto 2018; Portes, 1998). Si bien podría argumentarse que esto es algo relativamente habitual en ciencias sociales, ya que no es posible trabajar con experimentos controlados, en este trabajo se entiende que es necesario despejar dudas y contar con un reaseguro de que el modelo está bien especificado y permite analizar adecuadamente el efecto del capital social sobre las rentas del trabajo (Narayan y Pritchett, 1999).

En ausencia de datos longitudinales, que nos permitirían establecer la antecendencia temporal de las variables explicativas, respecto de la variable a explicar, este potencial problema puede abordarse en el plano econométrico con el método de *mínimos cuadrados de dos etapas*

(MC2E). Se trata de una técnica estadística que aborda el problema de la endogeneidad de una o más variables explicativas en los modelos de regresión múltiple (Gujarati, 2003: 743-764). Su principal objetivo es evitar que una o más variables explicativas incluidas en un modelo, estén correlacionadas con el término del error y poder realizar estimaciones eficientes de mínimos cuadrados ordinales (MCO). Los modelos de regresión lineal asumen que los errores de la variable dependiente no están correlacionados con las variables independientes. Cuando este no es el caso, por ejemplo, cuando las relaciones entre las variables son bidimensionales, la regresión lineal mediante MCO deja de proporcionar estimaciones óptimas del modelo. El método de mínimos cuadrados de dos etapas utiliza variables instrumentales que no estén correlacionadas con los términos del error para calcular los valores estimados de las variables que presenten problemas, y después utiliza dichos valores calculados para estimar un modelo de regresión lineal para la variable dependiente. Dado que los valores calculados se basan en variables que no están correlacionadas con los errores, los resultados del modelo en dos fases son mejores que en la regresión original.

La herramienta que utiliza el MC2C son variables que se denominan en la literatura econométrica como variables instrumentales (VI). Consiste en emplear variables exógenas, es decir, que no integren el modelo, y que sean antecedentes de la variable explicativa, pero que a la vez no se encuentren fuertemente correlacionadas con la variable a explicar, para diseñar un modelo de estimación.

En el modelo de regresión con variable instrumental, se sustituyen los efectos netos de la variable endógena y se incorpora el producto de la interacción de esta con una variable exógena.

En este trabajo, se utilizará como variable instrumental: la “educación del hogar de origen”, que tiene un importante potencial en la obtención de capital social, tal como se expuso en términos teóricos y sobre lo cual se aportó evidencia en el Capítulo VI. Se mide en cantidad de años alcanzados en la educación formal por los padres del entrevistado, en caso de contar con los dos progenitores en el hogar de origen (cuando el entrevistado tenía 15 años), se adopta el criterio de dominancia: los años de educación del progenitor que haya acumulado mayor cantidad será el dato que se registrará en la variable “educación del hogar de origen”, tal como se ha venido operando a lo largo de este trabajo. Partiendo del supuesto de que el nivel educativo alcanzado por los adultos referentes del hogar de origen es anterior a la obtención del capital social de los entrevistados y que existe influencia de la educación del hogar de origen sobre el tipo de red a la que el sujeto se inserta: a mayor educación del hogar de origen, más y mejores

serán los contactos a los que acceda el individuo y por ende tendrá mayor puntaje en la escala de capital social.

**Cuadro 8.3.: Matriz de correlaciones entre las variables endógenas y la variable instrumental**

	Y	ECS	EO
Y	1	0,12	0,16
ECS		1	0,30
EO			1

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Y = ingresos; ECS = escala de capital social; EO = educación del hogar de origen.

La educación del hogar de origen, como se observa en el Cuadro 8.3., se encuentra moderadamente asociada con la escala de capital social (0,30), pero su asociación con el ingreso es más débil (0,16), de este modo se contempla el requisito econométrico para poder plantear un modelo de regresión en dos etapas.

El paso siguiente será instrumentalizar el modelo seleccionado, para resolver el posible problema de endogeneidad entre el capital social y los ingresos, utilizando la variable EO.

En la primera etapa, se corre un modelo de regresión lineal donde cada variable explicativa, junto con la variable exógena, es regresada sobre la variable endógena. Se obtienen los valores predichos de esta regresión, y se incorporan en la segunda etapa sustituyendo los valores de la variable endógena. En el presente caso, la primera etapa se formaliza en los siguientes términos:

$$(1) \text{ECS} = \beta_0 + \beta_1 \text{AE} + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 \text{Exp}^2 + \beta_4 \text{S} + \beta_5 \text{EO} + \varepsilon$$

En la primera etapa entonces, la “escala de capital social” (ECS) se sitúa como variable dependiente que es regresada incluyendo: “Años de estudio” (AE), “Experiencia” (EXP), “Experiencia al cuadrado”  $\text{EXP}^2$ , “Sexo” (S) y “Educación del hogar de origen” (EO)

En la segunda etapa, la regresión de interés se calcula como de costumbre, excepto que en los valores de ECS (variable endógena) se sustituyen con los valores predichos a partir de la primera etapa.

$$(2) \text{Ln}(Y) = \beta_0 + \beta_1 \text{AE} + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 \text{Exp}^2 + \beta_4 \text{S} + \beta_5 \text{ECS (instrumentalizada)} + \varepsilon$$

**Cuadro 8.4.: Regresión MCO sobre *logaritmo del ingreso*, con variable instrumental *educación del hogar de origen* en el *capital social* y otras variables explicativas**

Variables	$\beta$	$\beta$ estandarizados	FIV	Tolerancia	VI
Constante	7,92 (0,05)***				8,37 (0,00)***
AE	0,10 (0,00)***	0,51	1,30	0,77	0,06 (0,00)***
EXP	0,04 (0,00)***	0,59	11,65	0,09	0,03 (0,00)***
EXP <sup>2</sup>	0,00 (0,00)***	-0,39	11,69	0,09	0,00 (0,00)***
S	-0,45 (0,03)*	-0,28	1,03	0,97	-0,41 (0,00)***
ECS/ ECS instr.	0,10 (0,01)*	0,11	1,26	0,80	0,47 (0,00)***
R <sup>2</sup>	0,42				0,25
F	362,93				144,80
Valor p	0,00				0,00

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis. Nivel de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa (Y = ingresos; AE = años de estudio; EXP = experiencia; EXP<sup>2</sup> = experiencia al cuadrado; S = sexo; ECS = escala de capital social; EO = educación del hogar de origen).

Al instrumentalizar la variable ECS, se incrementan notoriamente sus efectos sobre el ingreso, y la educación modera su impacto sobre la variable de destino. Los instrumentos son fuertes como lo indica el valor de F de 144,80.

Es importante destacar que, en el modelo de Variables Instrumentales, la escala de capital social, así como el resto de las variables explicativas, mantienen un efecto significativo y positivo sobre el logaritmo del ingreso, pero con la particularidad que el capital social mejora capacidad predictiva sobre el logaritmo del ingreso, pasando el  $\beta$  de un 0,10 a un 0,47 al instrumentar el modelo, por cada punto de incremento en el capital social, el logaritmo del ingreso se incrementa 0,47, manteniendo constantes el resto de las variables.

Al tomar en consideración los  $\beta$  estandarizados, se puede establecer qué variables son las que tienen mayor relevancia en el modelo. La educación se ubica en primer lugar, seguida por el sexo, en tercer lugar la experiencia y finalmente la escala de capital social.

De todos modos, aquí lo que importa destacar es que, aplicando el método MC2C, se tiene el reaseguro de que el capital social antecede a las rentas del trabajo. Más que por el incremento

de los valores del  $\beta$ , este instrumento estadístico permite dar mayor consistencia lógica al modelo explicativo planteado.

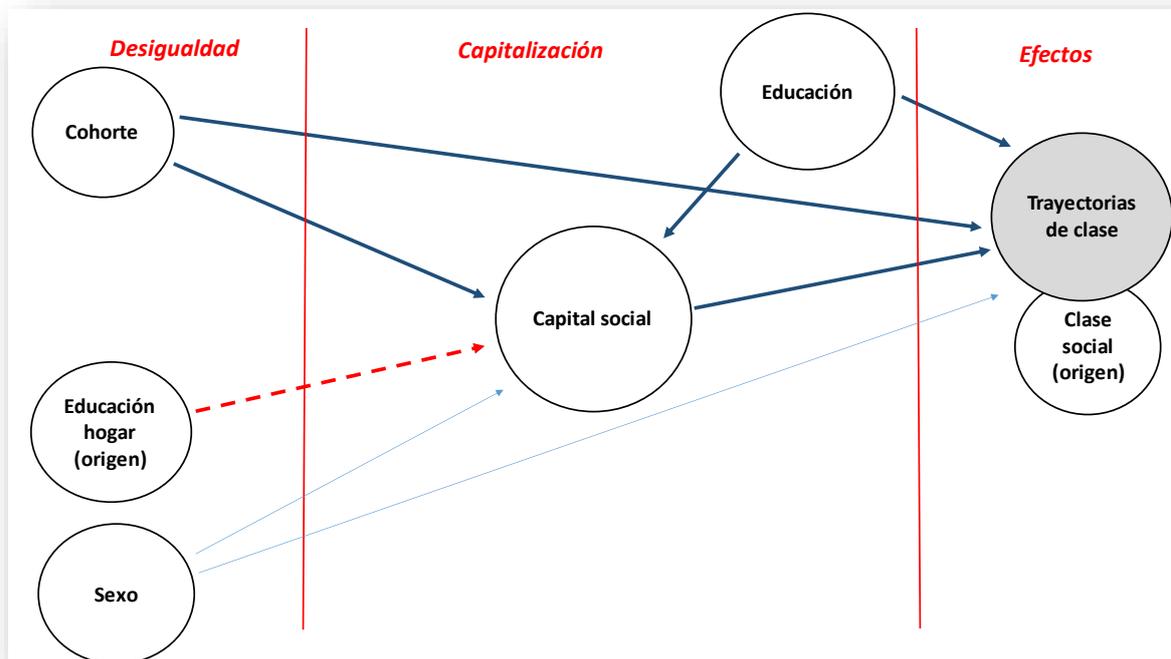
Volviendo sobre el modelo conceptual trazado al inicio del capítulo, como era de esperar, la educación y el sexo aportan varianza al modelo explicativo de las rentas del trabajo, la experiencia algo menos y el capital social logra aportar varianza explicativa, compitiendo contra dos de las variables que históricamente han aportado mayor capacidad explicativa al ingreso.

Los intentos por hacer competir nuevas variables con estas dos grandes dimensiones no han sido sencillas. Incorporar el capital social es un verdadero desafío, en primer lugar, porque a diferencia de los años de educación o el sexo, no es un constructo que se pueda observar y medir directamente, fue necesario idear una escala de capital social. En segundo lugar, porque, el capital social no es un atributo que se adquiere en un momento del tiempo, sino que es un continuo a lo largo de la experiencia vital del sujeto, las relaciones sociales necesitan maduración para integrarse a la red de contactos de una persona para luego formar parte de su capital social. Por lo tanto, capturar sus efectos requiere de un análisis conceptual muy arduo y el desarrollo de instrumentos muy precisos. Hechas estas salvedades, hay que destacar que el modelo explicativo puesto a prueba logra sostenerse a la luz de los resultados estadísticos.

## **VIII.2. El capital social y las trayectorias de clase**

En este apartado se dará cuenta de la última hipótesis propuesta, relacionada con los efectos del capital social sobre la movilidad social. Se parte del supuesto de que, a mayores niveles de capital social, las chances de movilidad social intergeneracional hacia la clase de servicio o las chances de permanecer en esta se incrementan, manteniendo constantes los efectos de las variables clásicas analizadas en los estudios de movilidad: sexo, educación y cohorte.

**Figura 8.2.: Modelo analítico para explicar el efecto sobre las trayectorias de clase**



Fuente: Elaboración propia.

Los estudios sociológicos sobre movilidad social se insertan en el campo más amplio de la estratificación social. Ese campo se ocupa de analizar tres tipos de procesos (Grusky, 1994). El primero es la definición de los recursos valiosos o “recompensas sociales”; es decir, bajo qué circunstancias sociales y condiciones históricas adquieren valor y deseabilidad ciertos bienes o recursos. El segundo involucra la definición de cuáles son las posiciones sociales que brindan acceso desigual a esos recursos. Finalmente, el tercer proceso se refiere a los mecanismos que rigen la asignación de los individuos a las posiciones sociales y a los recursos (Solís y Boado, 2015: 7).

Hay distintos recorridos posibles para la movilidad social. La movilidad vertical, aquella que permite un movimiento ascendente o descendente en la jerarquía de un sistema de estratificación social; y la movilidad horizontal que consiste en el desplazamiento de los individuos de una categoría ocupacional a otra, sin apartarse de su posición de clase.

Cuando se analiza la movilidad vertical, se puede identificar la movilidad intrageneracional, donde lo que se estudia es el movimiento de las carreras profesionales de los individuos; o la

movilidad intergeneracional a través de la comparación, entre la posición de clase del padre, respecto a la del hijo.

Dentro de los estudios de movilidad social podemos encontrar dos grandes vertientes: aquellos estudios basados en los enfoques estructuralistas, cuyo objetivo es medir las variaciones en los tamaños de las categorías de las estructuras ocupacionales durante el tiempo; y por otro, los estudios de movilidad socio-ocupacional, cuyo interés es estudiar el desplazamiento en una unidad espacio temporal definida a través de la historia social y ocupacional que los sujetos aportan.

Todo estudio de movilidad compara la posición ocupacional o de clase actual de los individuos con sus posiciones anteriores, o con la que representa su origen social, dando paso a lo que se denomina matriz de movilidad social.

La matriz de movilidad social tiene como objetivo la movilidad intergeneracional, se trata de estudios transversales que parten de las chances de movilidad propuestas por Glass (1963), donde se compara el origen social con la posición actual del entrevistado, se definen los parámetros de asociación y se trata de modelar la independencia estadística, controlando el efecto del sesgo marginal del origen social.

En este aparatado se aborda la movilidad social intergeneracional, es decir, se compara la posición de clase del padre o la madre del entrevistado cuando este tenía 15 años, con su posición de clase actual. Pero a diferencia de los modelos clásicos sobre movilidad que estudian los desplazamientos entre origen y destino para luego intentar dar cuenta de los procesos sociales que explicarían estos movimientos, en este caso se trabajará con un modelo de impacto, en el que se intentará identificar el efecto del capital social sobre la movilidad social. Se trabajará con las tasas absolutas y no tasas relativas ni con modelos loglineares.

Se continúa trabajando con el esquema EGP, que permitirá observar el patrón de movilidad de la población a estudio.

En primer lugar se reconstruye la trayectoria de movilidad de clase de los integrantes de la muestra siguiendo el trabajo de Li, Savage y Warde (2008: 6) mediante la tabulación cruzada del esquema EGP resumido en siete categorías (Cuadro 8.5.), comparando la posición del padre con la del encuestado (origen y destino), se obtienen así cuatro categorías: (1) estable en la clase de servicio, (2) movilidad ascendente hacia la clase de servicio, (3) movilidad descendente

desde la clase de servicio, y (4) estable fuera de la clase de servicio, que en adelante se denominará clase trabajadora. La variable que hace referencia al origen social (la posición de clase del padre), no se tratará del mismo modo que en los estudios clásicos de movilidad. La variable resultante, que se denomina trayectorias de clase, es una medida resumen de la movilidad intergeneracional, y por tanto la variable clase social de origen queda contenida en trayectorias de clase.

**Cuadro 8.5.: Tabla de movilidad y variable resultante: Trayectorias de clase a partir de posiciones de clase de padres e hijos**

Padres /Hijos	I + II	IIIa + b	IVa + b	IVc	V + VI	VIIa	VIIb
I + II							
IIIa + b							
IVa + b							
IVc							
V + VI							
VIIa							
VIIb							

Fuente: EMOTE 2010-2012.

	Estable en clase de servicio		Movilidad descendente
	Movilidad ascendente		Clase trabajadora

El propósito de este esquema que resume cuatro posibles trayectorias de clase es describir la transición más importante en las sociedades contemporáneas, el movimiento hacia la Clase de servicio. Así, a partir de esta clasificación en cuatro categorías, como medida de la distancia social, se evalúa si permanecer estable en la Clase de servicio o en las clases trabajadoras, son dos situaciones totalmente opuestas en términos de acceso a diferentes tipos de capital social (Li, Savage y Pickles, 2008; Li, 2013), y los posibles efectos de este sobre la estabilidad en las posiciones de origen.

Conjuntamente se analizan los dos grupos móviles, que constituyen posiciones intermedias entre la estabilidad intergeneracional en la Clase de servicio y las Clases trabajadoras, y los efectos del capital social sobre estas trayectorias.

**Cuadro 8.6.: Tabla de frecuencias, variable Trayectorias de clase**

Trayectorias de clase	Frecuencias absolutas	Porcentajes
Estable en clase de servicio	171	6,39
Móvil ascendente	474	17,72
Móvil descendente	196	7,33
Clase trabajadora	1.834	68,56
Total	2.675	100

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Al analizar los efectos del capital social sobre las trayectorias de clase, se incluyen las siguientes variables de control: Sexo, Educación (medida en cantidad de años aprobados en la educación formal), Cohorte de nacimiento (agrupada en tres categorías tal como se presentó en el Capítulo VII) y la variable exógena Educación de origen: medida en cantidad de años de estudio de la madre o el padre, donde prima el valor más alto.

**Cuadro 8.7.: Porcentajes o medias de las variables incluidas en el modelo según diferentes trayectorias de clase**

	Estable clase de servicio	Móvil ascendente	Móvil descendente	Clase trabajadora
Escala de capital social	x = 0,57	x = 0,52	x = 0,23	x = -0,15
Años de estudio	x = 15,85	x = 14,33	x = 11,3	x = 8,83
Cohortes				
hasta 1964	7,71%	21,69%	5,86%	64,74%
desde 1965 a 1978	6,91%	19,35%	8,38%	65,36%
1979 en adelante	6,39%	13,37%	7,41%	72,83%
Sexo				
Mujer	48,86%	51,91%	46,29%	44,25%
Varón	51,14%	48,09%	53,71%	55,75%
Educación (origen)	x = 15,35	x = 9,8	x = 12,21	x = 7,46

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Esta última variable: Educación de origen, será empleada como variable instrumental, del mismo modo que fue planteado en el apartado anterior para el análisis de los determinantes de las rentas del trabajo, intentando superar la posible endogeneidad entre las variables Trayectorias de clase y Capital Social. Del mismo modo que podría ocurrir con las rentas del

trabajo, las trayectorias de clase pueden ser resultado, en parte, de la acumulación de capital social individual de los entrevistados, en su trayecto entre origen y destino, o bien puede ser el resultado de haber alcanzado una determinada posición de clase. Como el modelo teórico que se presenta en este trabajo ubica al capital social como variable antecedente en el tiempo a la clase social de destino, y dado que no contamos con información precisa sobre el momento en que los sujetos convierten sus relaciones sociales en activos de capital social, es que se propone una regresión en dos etapas.

La alternativa para resolver la posible endogeneidad entre la trayectoria de clase y el capital social recurre nuevamente a la educación de la familia de origen, como variable instrumental. Se trata de una variable antecedente, anterior a que los entrevistados conformaran su red de contactos y que es exógena al modelo explicativo propuesto. En términos conceptuales, como se indicó en el apartado anterior, aquellas personas que provienen de hogares más educados, en su trayectoria vital tendrán mayor probabilidad de contar con una mejor red de relaciones que les permita acumular mayor volumen de capital social, por el contrario, quienes provengan de hogares menos educados, en promedio, obtendrán menos capital social a lo largo de su vida.

El capital social es un activo que se acumula progresivamente en el tiempo, pero los hogares más educados, además de transferir capital social a sus miembros, generan mejores condiciones a sus hijos para que transiten por redes ricas en contactos personales diversos y prestigiosos, siguiendo la perspectiva de Bourdieu y de Coleman.

Como la variable resultado: Trayectorias de clase es una variable cualitativa ordinal, será necesario recurrir a un modelo analítico que permita analizar el impacto de las variables predictivas, teniendo en cuenta sus propiedades estadísticas. Para ello se empleará un modelo probit ordinal, en atención al nivel de medición de la variable dependiente. Los modelos de respuesta cualitativa o categórica se distinguen por no poder ser estimados por MCO, además de tener poca relevancia el análisis de los coeficientes estimados, de ahí la necesidad de calcular sus respectivos efectos marginales. Un estimador más eficiente (menor varianza) es el Estimador de Máxima Verosimilitud (EMV). Se analizará entonces el impacto sobre las Trayectorias de clase, con el método de Máxima Verosimilitud, así como los efectos marginales. El EMV es el valor de los  $\beta$  que maximiza la función de máxima verosimilitud, y es el que mejor describe la distribución de los datos. El EMV suele ser consistente, normalmente distribuido y es asintóticamente eficiente (tiene la menor varianza entre todos los estimadores).

La ecuación resultante es la que sigue, donde  $\Phi (...)$  es la función de densidad normal acumulada.

$$P(TRAC = 1|x) = \Phi (\beta_0 + \beta_1 ECS + \beta_2 S + \beta_3 AE + \beta_4 CRTE)$$

La variable dependiente es “Trayectorias de Clase” (TRAC). Las variables explicativas que se incorporan son cuatro: la “Escala de capital social” (ECS) en primer lugar, dado que nuestra hipótesis plantea que el capital social tiene efectos positivos sobre la trayectoria de clase, favoreciendo la permanencia en la cúspide y la movilidad ascendente. Luego se incorporan variables de control, en primer lugar, “Años de estudio” (AE), de la que se espera que tenga un impacto positivo sobre las trayectorias de clase. Algo similar, aunque con menores resultados, se espera del Sexo (S), en atención a los hándicaps que se presentan a las mujeres en el mercado laboral. La variable “Cohortes” (CRTE) dará cuenta de los efectos específicos sobre las trayectorias que implique pertenecer a una determinada generación, haberse incorporado al mundo del trabajo en un determinado momento histórico, contar con mayor experiencia laboral, y disponer de mayor espacio temporal para realizar una eventual transición hacia la clase de servicio.

En Cuadro 8.8. se presentan la matriz de correlaciones entre las variables independientes a emplear en el modelo.

**Cuadro 8.8.: Matriz de correlaciones**

	ECS	S	AE	C65a78	C79+
ECS	1				
S	0,01	1			
AE	0,44	-0,13	1		
C65a78	0,00	-0,04	0,04	1	
C79+	-0,05	0,01	0,00	-0,51	1

Fuente: EMOTE 2010-2012.

(ECS = Escala de capital social, S = Sexo, AE = Años de educación, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979).

Como se observa, las correlaciones que presentan valores más altos son entre “Años de estudio” y la Escala de capital social (ECS), al igual que lo que ocurrió con la matriz de correlaciones en el apartado anterior, el porcentaje de varianza que comparten, que es igual al cuadrado del coeficiente de correlación, de apenas un 19%, que, al ser moderadamente baja, no califica para ser excluidas del modelo. El resto de las correlaciones son francamente bajas.

**Cuadro 8.9.: Modelos probit ordinal con variable dependiente: Trayectorias de clase**

Variables	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
	$\beta$	$\beta$	$\beta$	$\beta$
Variable dependiente: Trayectorias de clase				
Estable en clase de servicio	1,68 (0,43)	4,28 (0,13)	4,20 (0,13)	4,24 (0,15)
Móvil ascendente	0,82 (0,29)	3,12 (0,11)	3,04 (0,13)	3,08 (0,15)
Móvil descendente	0,60 (0,29)	2,81 (0,10)	2,73 (0,11)	2,77 (0,12)
Clase trabajadora	Categoría de referencia			
Variables independientes				
ECS	0,48*** (0,03)	0,14*** (0,04)	0,13*** (0,04)	0,13*** (0,04)
AE		0,21*** (0,01)	0,21*** (0,01)	0,21*** (0,01)
C65a78			-0,10 n/s (0,07)	-0,10 n/s (0,07)
C79+			-0,14* (0,08)	-0,14* (0,07)
S				-0,05 n/s (0,06)
Chi-cuadrado	246,75	748,62	751,99	751,63
-2 log verosimilitud	-2696,28	-2201,25	-2198,53	-2198,08
R <sup>2</sup> Nagelkerke	0,06	0,23	0,23	0,23

Fuente: EMOTE 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis. Niveles de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa (ECS = Escala de capital social, S = Sexo, AE = Años de educación, C65a78 = Nacidos entre 1965 y 1978, C79+ = Nacidos a partir de 1979).

Se presentan en el Cuadro 8.9. los cuatro modelos probit resultantes, con el conjunto de variables explicativas incluidas en el modelo y los  $\beta$  de la variable dependiente, tomando como variable de referencia la categoría Clase trabajadora.

La variable sexo no resulta significativa, el resto de las variables sí los son, salvo la Cohorte de los nacidos “entre 1965 a 1978” (C65a78).

El pseudo  $R^2$  pasa de 0,06 cuando consideramos únicamente la variable ECS y se incrementa hasta alcanzar un 0,23 cuando se incluye el conjunto de variables predictoras. El modelo que mejor ajusta a los datos es el modelo 3, que es el más parsimonioso, reúne un conjunto de variables teóricamente relevantes, significativas y presenta los mejores estadísticos para ser instrumentalizado.

Respecto efecto de las variables predictoras sobre la variable resultado para el modelo seleccionado, las conclusiones son las siguientes. Los años de educación tienen un efecto positivo en la probabilidad de que los entrevistados se ubiquen en posiciones más altas de la variable Trayectorias de clase. Esta probabilidad se incrementa en un 21% por cada año adicional de educación, manteniendo constante el resto de las variables.

La probabilidad de mejorar las posiciones de los sujetos en las categorías de la variable dependiente a causa de un cambio en el puntaje de la Escala de capital social tiene signo positivo y es de la siguiente magnitud. Por cada punto en la Escala de capital social, esta probabilidad se incrementa un 13%.

Si se pertenece a la cohorte de nacidos a partir de 1979, la probabilidad de un cambio en las posiciones en la variable Trayectorias de clase se reduce un 14% en relación con la cohorte de referencia, los nacidos hasta el año 1964.

El siguiente paso será instrumentalizar el modelo para darle tratamiento a la posible endogeneidad del capital social con las trayectorias de clases. Para ello se realiza un procedimiento en dos pasos. En primer lugar, se corre una regresión de tratamiento para la variable Escala de capital social (ECS), incluyendo las variables independientes del modelo seleccionado: Años de Educación (AE) y Cohortes de nacimiento (CRTE), más una variable exógena, en este caso Educación del hogar de origen (EO), que no pertenece al modelo seleccionado, pero que está correlacionada con ESC.

$$(1) P(ECS = 1|x) = \Phi (\beta_0 + \beta_1 EO + \beta_2 AE + \beta_3 CRTE)$$

Con los puntajes predichos de la ecuación (1), se corre un segundo modelo probit ordinal, sustituyendo por dichos valores, los puntajes de ESC.

$$(2) P(TRAC = 1|x) = \Phi (\beta_0 + \beta_1 ECS (\text{instrumentalizado}) + \beta_2 AE + \beta_3 CRTE)$$

En el Cuadro 8.10 se presentan los  $\beta$  estimados por máxima verosimilitud, del modelo originalmente seleccionado y los del modelo instrumentalizado, en donde se sustituyen los valores de ECS por los puntajes predichos obtenidos en la ecuación (1).

**Cuadro 8.10.: Modelo probit ordinal con variable dependiente: Trayectorias de clase y con variable instrumental: Educación (origen) en el Capital social y otras variables explicativas**

Variables	Probit ordinal	VI
	$\beta$	$\beta$
Variable dependiente		
Estable en clase de servicio	4,20 (0,13)	2,52 (0,20)
Móvil ascendente	3,04 (0,13)	1,72 (0,15)
Móvil descendente	2,73 (0,11)	1,51 (0,14)
Clase trabajadora	Categoría de referencia	
Variables independientes		
ECS / ECS instrumentalizado	0,13*** (0,04)	0,85*** (0,04)
AE	0,21*** (0,01)	0,11*** (0,01)
C65a78	-0,10 n/s (0,07)	0,16*** (0,05)
C79+	-0,14* (0,08)	-0,25*** (0,05)
Chi-cuadrado	751,99	1939,90
R <sup>2</sup> Nagelkerke	0,23	

**Fuente:** EMOTE 2010-2012.

Error estándar entre paréntesis, Niveles de significación \*\*\* = 99%, \*\* = 95%, \* = 90%, n/s = no significativa.

Al instrumentalizar el modelo, el peso de la variable Escala de capital social (ECS) instrumentalizada se incrementa, y sigue teniendo signo positivo. La probabilidad de mejorar las posiciones en las categorías de la variable Trayectorias de clase, a través de un cambio en el puntaje de la ECS instrumentalizada, pasa a ser de un 85% por cada punto adicional de la ECS instrumentalizada, dejando fijas el resto de las variables predictoras.

En cuanto a los años de educación disminuyen su capacidad predictiva. Continúan teniendo un efecto positivo en la probabilidad de que los entrevistados se ubiquen en posiciones más altas de la variable Trayectorias de clase, pero esta probabilidad pasa a ser de un 11% por cada año adicional de educación, manteniendo constante el resto de las variables independientes.

La cohorte de nacidos entre 1965 y 1978, es significativa y tiene efectos positivos sobre la probabilidad de ubicarse en mejores posiciones en la variable Trayectorias de clase. Pertenecer a esta cohorte incrementa la probabilidad en un 16%, respecto a la cohorte de referencia, los nacidos hasta 1964.

### **VIII.3. Conclusiones**

En este capítulo se buscó establecer el efecto del capital social sobre los logros personales de los entrevistados, independientemente de si el capital social fue movilizado intencionalmente o no, se parte del supuesto que en la medida que los sujetos cuentan con un activo capaz de generar retornos, de un modo u otro lo harán intervenir a su favor.

Para determinar si efectivamente genera retornos, se emplearon dos variables resultado: las rentas del trabajo y las trayectorias de clase, junto a una serie de variables clásicas que suelen impactar en los logros personales: sexo, educación, experiencia laboral y cohorte de nacimiento.

En ambos modelos el capital social tiene efectos significativos y positivos, tanto sobre las rentas del trabajo como en las trayectorias de clase, si bien no es la variable que aporta mayor varianza explicada.

Un aspecto para resaltar es que el sexo se comporta de forma diferente cuando analizamos las rentas del trabajo que cuando observamos las trayectorias de clase, al incorporarlo junto con las variables seleccionadas en los modelos explorados. En el primero de los ejemplos: el análisis de las rentas del trabajo, al incluir la variable sexo, el modelo mejora sustantivamente su capacidad predictiva, sin embargo, cuando analizamos las trayectorias de clase no resulta significativa. Claro está que en el caso de los ingresos al introducir el sexo el modelo queda mejor especificado, pero la condición de mujer tiene un efecto negativo sobre la variable resultado. Las mujeres recibirían salarios más bajos a igual educación, experiencia y capital social de acuerdo con lo pronosticado a través de este modelo.

Tampoco cuando se incorpora en forma secuencial el capital social, los coeficientes del sexo se modifican. Es decir, el capital social no logra cambiar el sentido de la variable sexo, en los dos modelos el impacto del sexo sobre el empleo es de signo negativo. Sin embargo, al analizar las trayectorias de clase, el sexo no es significativo, no hay diferencias entre varones y mujeres

en relación con las trayectorias entre origen y destino, al menos en función del esquema que se emplea como variable dependiente en el modelo propuesto.

Se trata de un esquema que privilegia la entrada y la permanencia en la Clase de servicio. Para esta tipología y con los datos disponibles, para la población activa de mujeres y varones no se identifican diferencias en estos recorridos de clase.

Las cohortes de nacimiento muestran que pertenecer a generaciones más recientes hace que las probabilidades de ubicarse en mejores posiciones de la variable Trayectorias de clase sea menos probable en relación con las cohortes precedentes. Ahora bien, cuando introducimos la Escala de capital social instrumentalizada, para la cohorte de nacidos entre 1965 y 1968, sus resultados son significativos y los parámetros estimados son positivos. Al introducir una nueva variable que instrumentaliza el capital social, a través de una ecuación previa, que incorpora los años de educación del hogar de origen, hace que el efecto de esa cohorte sobre las trayectorias de clase tenga un impacto positivo, en comparación con la cohorte de referencia, que es la de los más viejos. Parecería ser que, para una generación intermedia, cuando se especifica mejor el modelo, instrumentalizando el capital social, cobraría relevancia pertenecer a ella.

En síntesis, el capital social tiene una influencia significativa sobre las rentas del trabajo y las trayectorias de clase, aunque su aporte a los modelos sea más modesto en comparación con otras variables consideradas. Como bien se pudo establecer en el Capítulo V, cuando se analiza la distribución del capital social en relación con otras variables que expresan la desigualdad, no es un atributo que presente distribuciones demasiado distintas a otras variables como la educación, el ingreso, el estatus o la clase social. Aquellos mejor posicionados y más educados, son también quienes tienen mayor puntaje en la escala de capital social. Sin embargo, logra impactar y tener efectos propios sobre las variables de destino consideradas.

Las hipótesis planteadas, tanto la 4 como la 5, se confirman tal cual fueron planteadas. El capital social adiciona efectos propios en el incremento de las rentas del trabajo, y estos efectos son positivos. A mayor puntaje en la Escala de capital social, los ingresos se incrementan, si bien la magnitud del efecto es moderada, el hallazgo para el caso uruguayo representa un avance sustantivo en la investigación sobre capital social.

Algo similar ocurre con las trayectorias de clase, los efectos del capital social son positivos y sustantivos, desplazando incluso a variables consideradas *a priori* significativas, como el sexo.

Hallazgos parecidos fueron reportados por Lin para el caso de China o Li et al para el caso de Gran Bretaña entre otros, con este trabajo se aporta mayor evidencia en otro momento y en otro contexto.

## **IX. Conclusiones generales**

Toda investigación sociológica es una aproximación sucesiva a un objeto de estudio. Ha resultado, como se expresó, la continuidad de un largo camino en la temática, que se inicia en la tesis de licenciatura del autor.

El propósito de esta investigación ha sido entonces estudiar en forma exhaustiva, y esta vez, para toda la estructura de clases, y en diversos tiempos de la trayectoria laboral, la composición del capital social, su obtención, su distribución, su uso en el mercado de trabajo y sus retornos. Se han utilizado datos propios y específicos, a partir de una encuesta representativa de tres ciudades del Uruguay, especialmente diseñada para abordar este objeto de estudio, coordinada por el autor del trabajo. Es un intento por generar conocimiento en un área de la sociología poco explorada en el Uruguay, pero de singular importancia para entender el problema de las desigualdades sociales, incorporando un rasgo latente en la discusión y proyectando su modelización. Y se han seguido todos los pasos de la definición de las variables pertinentes a partir de la bibliografía internacional de la época para medir el fenómeno.

### **IX.1. La perspectiva teórica**

El primer paso en esta tesis fue intentar hacer una síntesis de un concepto multidimensional, que motiva este trabajo: el capital social. Este constructo se emplea en sociología con diferentes definiciones y para múltiples objetivos de investigación. La primera gran distinción, fue entonces establecer desde qué perspectiva se posiciona el trabajo. Asumiendo que hay dos grandes vertientes, la iniciada por Coleman (1994) y Bourdieu (1998), que sostienen una perspectiva estructural del capital social, frente a la mirada de Putman (1993) que lo asimila a una suerte de “cultura cívica”, este trabajo se decanta por la primera de las posiciones.

Al interior del enfoque estructural existen orientaciones muy diferentes, sin más, la perspectiva de Coleman y la de Bourdieu difieren sustancialmente, el primero se posiciona desde el individualismo metodológico y el segundo desde el estructuralismo constructivista.

La explicación individualista se presenta como consecuencia del comportamiento de los individuos que actúan en el sistema social en el cual analizamos un fenómeno. Esta corriente parte del reconocimiento de límites estructurales, pero los concibe, no como prohibiciones

absolutas, no como estructuras sociales dotadas de vida propia que controlan a los individuos, sino como fronteras de un espacio al interior del que los individuos se desplazan. Coleman sostiene que las redes se explican a través de las interacciones entre individuos, privilegia la interdependencia entre los actores, las expectativas y obligaciones recíprocas.

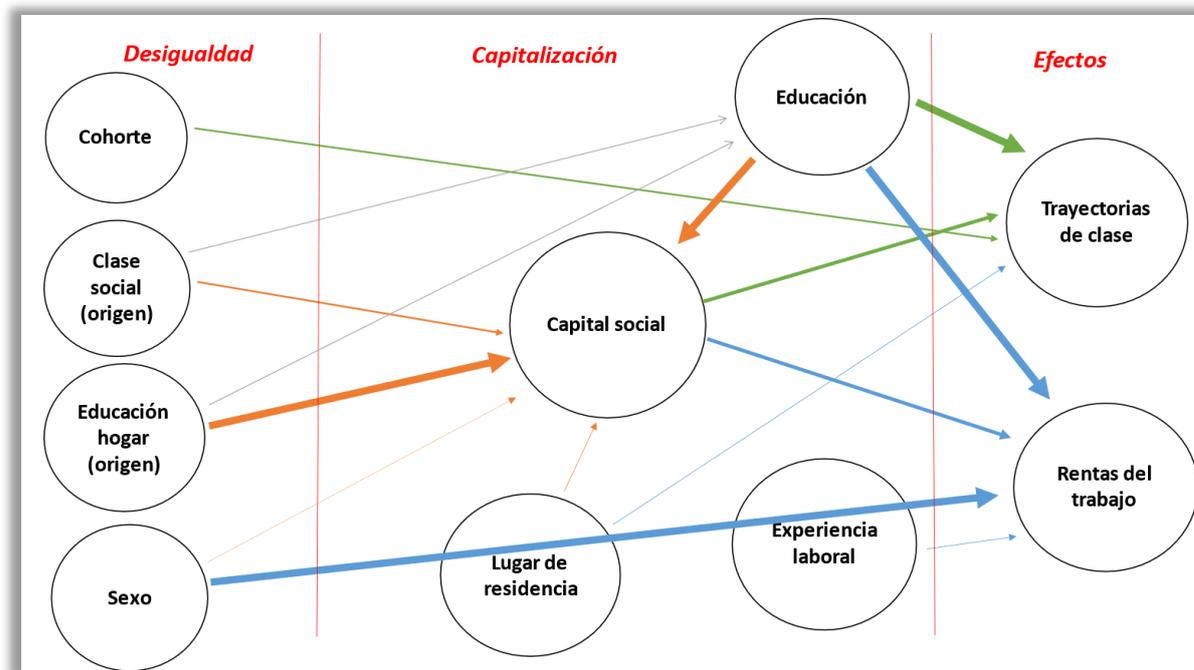
Bourdieu en cambio se enfoca en el análisis de las estructuras que les dan fundamento a los fenómenos sociales, asume un enfoque relacional y considera a las distintas especies de capital como diferentes formas de poder que se distribuyen desigualmente en los distintos campos, generando con ello estructuras de dominación. Por estructuras entiende la existencia, en el entramado social, de disposiciones objetivas independientes de la conciencia y la voluntad de los agentes.

También desde la perspectiva individualista metodológica, pero con un planteo crítico al enfoque de la economía clásica, Granovetter argumenta que las “conexiones puentes” y la baja densidad de las relaciones (1995) pueden hacer más operativo al capital social. El aporte de Granovetter es sustantivo para ampliar la mirada sobre este concepto y comenzar a potenciarlo como categoría analítica para los estudios sociológicos en el campo del empleo.

Posteriormente, en un intento de síntesis de los anteriores autores, se instala entre los estudios sobre capital social, nuevamente desde la perspectiva individual, pero sin desconocer la dimensión estructural del concepto, el enfoque de Nan Lin, que condensa buena parte de las categorías conceptuales que orientan esta tesis. Lin entiende al capital social como la posibilidad de acceder a individuos mejor posicionados en la estructura jerarquía (2001). Su teoría se centra en el estudio de la producción y los rendimientos del capital social, explicando cómo los actores invierten en relaciones sociales a través de las que acceden a recursos diversos y ricos en rentabilidad esperada (Lin, 1999).

## IX.2. El modelo analítico presentado

Figura 9.1.: Resultados de modelo analítico propuesto



Fuente: Elaboración propia.

El modelo de análisis que guio esta tesis es el resultado de la reflexión teórica y sintetiza esquemáticamente los principales efectos esperados.

En la Figura 9.1. se reproduce el modelo, pero resaltando las líneas entre aquellas variables que resultaron tener mayor impacto. En anaranjado se destacan los efectos sobre la obtención del capital social, en azul los determinantes de las rentas del trabajo y en verde el impacto de las variables consideradas sobre las trayectorias de clase. Las líneas más gruesas indican mayor impacto. De este modo gráfico se intenta mostrar los resultados obtenidos en esta tesis, que a continuación se detallan en los siguientes apartados paso a paso.

## IX.3. La escala de capital social

Los trabajos de Lin permitieron, además de caracterizar con precisión la noción de capital social, operacionalizar muy convenientemente este rasgo latente ideando un instrumento que denominó *position generator*. A partir de sus desarrollos fue posible generar una escala de capital social para la población a estudio en esta tesis. Este es uno de los puntos fuertes del

trabajo, poder contar con una escala que dé cuenta la magnitud de este atributo entre los efectivos de la muestra. Este primer paso es fundamental para el resto del trabajo y muy probablemente sea la guía de futuras investigaciones. En particular porque al reproducir el procedimiento de Lin con datos nacionales, la convergencia con el mismo instrumento aplicado en otros países es llamativamente sorprendente. Quedará para futuros trabajos comparar estos resultados con la producción internacional.

Luego de generar la escala de capital social, en el Capítulo VI, además de presentar pormenorizadamente su construcción, se validan sus resultados. Y tal como se recoge en la primera de las hipótesis, este rasgo, producto de las relaciones entre las personas, al igual que ocurre con otros atributos, no presenta una distribución azarosa, por el contrario, va en la línea de las desigualdades clásicas. Cuando se exploró su distribución por clase social, los resultados son inobjetable, tanto para la clase social actual, como para la clase social de origen, los mejor posicionados en la estructura de clases, obtienen mayor puntaje. Por tanto, comparada la escala a la luz de otros indicadores sobre la desigualdad, que se construyen con información diferente, convergen en forma bastante precisa.

Ocurre algo similar con la educación, a mayor nivel educativo, tanto si se mide en años aprobados en la educación formal, como por nivel alcanzado, su distribución sigue un patrón muy claro, a mayor educación, más capital social.

Igual situación ocurre con los ingresos, hay una correlación fuerte entre ingresos y puntaje de la escala. A mayores ingresos, mayores puntuaciones en la ECS.

Donde no se registran diferencias significativas, es en la comparación por sexo, en promedio, los valores alcanzados en la escala no presentan variaciones sustantivas entre mujeres y varones.

Estos hallazgos, pueden resultar alentadores en un sentido, desalentadores en otro. Lo alentador está dado por la consistencia de la escala para capturar el fenómeno de la desigualdad con precisión. Lo que no resulta tan alentador es comprobar que este atributo no opera como contrapeso de las otras desigualdades, sino que progresa en el mismo sentido.

#### **IX.4. La obtención del capital social**

El tercer paso fue estudiar cómo impactan sobre la escala un conjunto de dimensiones clásicas para el estudio de la desigualdad. Es así como en el Capítulo VI se indaga acerca de los

factores que promueven o inhiben la obtención del capital social. A través de un modelo de regresión lineal múltiple se logra identificar que la educación del hogar de origen, así como la educación del entrevistado y el sexo, son factores predictores de los puntajes del ECS cuando se los analiza en conjunto. Los que más se formaron, los que provienen de hogares más educados y los varones, son los que cuentan con más capital social. La posibilidad de contactar con individuos mejor posicionados en la estructura jerárquica o que puedan facilitar recursos variados y ricos, parece estar mediada por la educación del hogar de origen y el nivel educativo del entrevistado. Sin embargo, las fronteras de clase, que también operan en la conformación de las redes personales, no resultan tan relevante como lo es la educación, que facilita, con mayor claridad, la obtención de capital social.

Al analizar la obtención del capital social, a partir de efectos múltiples, el sexo, combinado con el resto de las variables predictivas, hace que para las mujeres los puntajes disminuyan. Probablemente el impacto del sexo sobre el modelo explicativo de obtención de capital social este asociado a las posiciones a las que acceden las mujeres en la estructura ocupacional en relación con las que logran los varones. Este hallazgo ameritará un futuro tratamiento más pormenorizado del capital social y las desigualdades de género.

Los resultados por ciudad para el modelo indican que residir en Salto tiene un impacto positivo sobre la escala, comparado con Montevideo o Maldonado. Se trata de una comunidad más pequeña, con una economía de base agrícola ganadera y sin grandes movimientos migratorios, probablemente estas características contribuyan con una distribución más homogénea del capital social.

Es así como el primer conjunto de hipótesis se ajusta parcialmente a los hallazgos. Para aquellos que disponen de un mejor punto de partida en el origen y cuentan con mayor educación, el capital social se incrementa tal como fue planteado, ahora bien, la condición de mujer se entendió que aportaría positivamente al puntaje de la escala, sin embargo, la evidencia indica lo contrario. Tampoco la edad se comporta como fue planteado en las hipótesis, a mayor edad mayor puntaje en la escala, ser joven no contribuye a incrementar los valores del ECS, por más que las cohortes más jóvenes estén más educadas o mejor posicionados.

La evidencia internacional también va en este sentido, si bien hay oscilaciones en los hallazgos según el momento y la región, los resultados de esta investigación convergen razonablemente bien con trabajos realizados por distintos investigadores en diversos países. Lin

y Erickson (2008) en un importante trabajo que reúne artículos de investigadores de varios países en donde se aplicó el *position generator: Social Capital: An International Research Program*, arriban a conclusiones similares, con algunos matices. En ese estudio en el que se incluyen unas 15 investigaciones, empleando el *position generator*, los ítems empleados para la construcción de las escalas en los diferentes trabajos, presentaron unos valores de los Alpha de Cronbach de entre 0,65 y 0,82, el de este trabajo obtuvo un valor similar de 0,78. En relación a las respuesta de los entrevistados acerca las ocupaciones presentadas en el posicionador, en el conjunto de investigaciones presentadas en el libro de Lin y Erickson, entre el 89% y el 94,5% de los entrevistados, dependiendo del caso, al menos conocen una ocupación de las propuestas. El generador de este trabajo recogió menciones en el 96,6% de los casos.

En relación con los determinantes del acceso al capital social, la clase social es la variable que mayor incidencia presenta en la mayoría de los trabajos, seguida de la educación. En esta tesis la educación tiene un impacto mayor que la clase social, pero de todos modos ambas variables tienen impacto en la obtención de capital social, en términos relativamente similares a las investigaciones internacionales referidas.

## **IX.5. Los mecanismos de acceso al empleo**

En el Capítulo VII se deja por un momento el análisis del objeto de estudio desde la perspectiva de la escala de capital social, y el trabajo se concentra en los mecanismos de acceso al empleo, que se aproxima a lo que propone Granovetter (1974), clasificados en dos grandes grupos: mecanismos formales y mecanismos de capital social, más la desagregación en lazos débiles y fuertes. Esta forma de analizar el capital social tiene como antecedente nacional los trabajos de Boado, Prat y Filardo (1996) y Boado (2008). Se estudia el primer empleo y el empleo al momento de la encuesta.

Los resultados obtenidos van en la línea de los antecedentes nacionales, los mecanismos de capital social son muy usados en el primer empleo. Casi 2 de cada 3 empleos se consiguieron a través de contactos personales, con una leve preferencia por los lazos débiles. En el empleo actual la situación varía sustancialmente, los contactos representan el 30% de las colocaciones, pero los lazos débiles siguen siendo la opción más recurrida por los integrantes de la muestra. No se observan diferencias por sexo en el uso de los mecanismos, a diferencia de los hallazgos de Lin (2001), que sí encontró discrepancias por género. Los resultados de este trabajo son

convergentes con las conclusiones de Boado (2008) para una muestra similar, que no encontró tampoco diferencias estadísticamente significativas por género en el uso de los mecanismos de acceso al empleo.

Otra observación que no debe pasar desapercibida es que la distribución de capital social es independiente al tipo de mecanismo empleado. De acuerdo con los puntajes del ECS, no se advierten diferencias significativas en los promedios según mecanismo de acceso al empleo o entre lazos fuertes y débiles. Esto es muy importante destacarlo, dado de que parecería plausible que quien más dispone de un recurso, más lo use, sin embargo, no se observa, para esta población, una predisposición al uso de capital social a consecuencia de contar con mayor cantidad. La presunción es que todas las personas están dispuestas a usar su capital social, lo que ocurre es que algunas logran el empleo o por otros caminos, o bien los rendimientos de su capital social no son lo suficientemente fuertes como para facilitarles el acceso al empleo.

Las hipótesis propuestas indicaban que los peor posicionados y los menos educados, serán los que más apelen a sus contactos personales para conseguir empleo. Los datos disponibles confirman esta conjetura para el primer empleo. Para el empleo actual los resultados presentan algunos matices, dado que las clases sociales más privilegiadas, lo utilizan más que para el primer empleo y algo más que los sectores medios.

A través de un modelo logístico, introduciendo las variables de interés: Clase social de origen, Años de educación del hogar de origen, Sexo, Edad, Ciudad y Años de educación del entrevistado, se logra determinar que efectivamente, para el caso del primer empleo, hay una relación inversa: los que más capital social tienen, son los que menos lo usan. En el Capítulo VI se identificó el grupo con mayor capital social: aquellos mejor posicionados y más educados, sin embargo, al momento de usarlo para acceder al primer empleo, son los peor posicionados y los menos educados los que presentan mayores chances de recurrir a los mecanismos de capital social. Este efecto contraintuitivo, que ya fue advertido por Lin (2001) en sus trabajos para el caso de China, se logra identificar con claridad para el caso uruguayo. Si bien en principio resulta contraintuitivo, en realidad no lo es tanto. Los empleos más calificados, que son a los que acceden los mejor posicionados y más educados, están sometidos cada vez más, a procesos formales de selección. Por el contrario, en los empleos manuales y en general en los de baja calificación, persiste una modalidad de reclutamiento que privilegia los contactos personales. Esto podría explicar en parte esta tendencia, producto más de la forma estructural de reclutamiento que de las acciones intencionales de los sujetos.

Para el empleo al momento de la encuesta, los resultados del modelo de regresión indican que las chances de utilizar capital social se incrementan para la clase de servicio, en relación con la clase trabajadora, manteniendo el resto de las variables constantes. Este hallazgo es muy interesante, porque identifica usos del capital social por aquellos que más tienen. Hay que tener en cuenta que las posiciones de clase pueden variar entre el primer empleo y el actual, y que, para el conjunto de la muestra, como se mencionó, el uso del capital social para el ingreso al empleo actual es mucho menos generalizado que al inicio de la trayectoria laboral. Por tanto, no habría un patrón en el uso del capital social, sino que podría variar a lo largo de la trayectoria de los sujetos. Estos hallazgos en parte convergen con la evidencia presentada por Granovetter (1973) en su trabajo sobre los gerentes y técnicos superiores en la búsqueda de empleo.

El otro hallazgo interesante es que las mujeres tienen más chances de usar capital social en el empleo actual que al inicio de su trayectoria, donde las diferencias con los varones no son estadísticamente significativas. En este punto las coincidencias son con el trabajo de Lin (2001) para el caso de China, también advierte que para el empleo actual las mujeres movilizan más capital social que los varones.

## **IX.6. El impacto del capital social en los logros personales**

En ese tramo de la tesis se analizaron los efectos del capital social sobre los logros personales. En el mercado de trabajo los retornos pueden estar dados por el salario percibido, la calidad del empleo, el prestigio o las posiciones de poder, entre otros satisfactores. Se seleccionaron dos aspectos que reflejan los logros en el mercado de empleo: las rentas del trabajo y las trayectorias de clase, como representación de los movimientos socio ocupacionales de los entrevistados desde las posiciones sociales de sus padres hacia sus posiciones sociales actuales.

Para el caso de las rentas del trabajo se partió de la ecuación de ingresos de Mincer, al que se le incorporó en forma secuencial la variable sexo y luego el capital social.

La varianza explicada por el capital social es significativa y tiene efectos positivos sobre las rentas del trabajo, si bien la magnitud de su aporte está por debajo de la educación y el sexo, algo que era razonablemente esperable y que inspiró la hipótesis presentada. En tal sentido los hallazgos van en la línea de las conjeturas preliminares. Ahora bien, en un intento por mejorar los resultados obtenidos, y tratando de resolver un posible problema de endogeneidad entre el

capital social y las rentas del trabajo, se utilizó el método de variables instrumentales empleando una variable exógena al modelo: educación del hogar de origen, tal como se describe en el Capítulo VIII. Este procedimiento permite despejar dudas acerca de la antecendencia temporal del capital social sobre el ingreso. Los resultados obtenidos se mantienen estables y el capital social mejora su capacidad predictiva.

En suma, el capital social es moderadamente un buen predictor de las rentas del trabajo, aporta efectos propios, manteniendo constantes las variables clásicas que explican la mayor parte de la varianza del ingreso. Un aporte muy interesante para seguir explorando acerca de los efectos positivos del capital social en el mercado de trabajo.

En el último apartado, en un intento por dar cuenta de los logros ocupacionales de los entrevistados y su relación con el capital social, se analiza la movilidad social intergeneracional a través de un modelo de impacto, siguiendo los trabajos de Li, Savage y Warde (2008), se emplea la misma variable dependiente y algunas de sus variables independientes. La tesis de su trabajo, que se reproduce en parte en esta tesis con datos nacionales, afirma que la importancia del capital social debería observarse en función de logros ocupacionales relevantes, es por ello por lo que se construye una variable destino en el modelo, donde se privilegia la permanencia en la clase de servicio y la movilidad ascendente hacia la cúspide. Si el interés es identificar efectos del capital social sobre la movilidad intergeneracional, el impacto se debería producir en la llegada o la permanencia en la cima del esquema de clases. En este caso se emplea un modelo probit ordinal y también se recurre a ecuaciones en dos pasos para resolver la posible endogeneidad entre capital social y trayectorias de clase.

Al igual que Li, Savage y Warde (2008) se reportan hallazgos en el sentido de la importancia del capital social entre los sujetos móviles ascendentes y entre quienes permanecen en la clase de servicio, en comparación con quienes permanecen estables en la clase trabajadora. También se observaron efectos en función de la educación, algo similar a lo hallado para el caso uruguayo y se agrega en este trabajo el efecto cohorte. Los entrevistados de mayor edad, con relación a los más jóvenes, presentan mejores resultados en sus trayectorias de clase.

La evidencia que aporta esta tesis va en ese sentido de las hipótesis planteadas, efectivamente hay un efecto propio del capital social sobre las trayectorias de clase, manteniendo constantes el resto de las variables. Ese efecto es positivo en los 5 modelos presentados, incluido el modelo instrumentalizado. La probabilidad de permanecer estable en la clase de servicio, respecto a la

inmovilidad en la clase trabajadora se incrementan a medida que los puntajes de capital social aumentan. Lo mismo ocurre con la probabilidad de entrar en la clase de servicio.

El hallazgo de este trabajo es muy sustantivo en relación con el impacto, por varios motivos. En primer lugar, encontrar efectos sobre resultados específicos a partir de un rasgo latente, siempre es un desafío muy grande. En segundo lugar, porque este rasgo latente compite con atributos individuales que tienen un importante efecto retorno. En tercer lugar, porque el fenómeno es observado en una muestra que representa el conjunto de la PEA de tres grandes localidades del Uruguay, con toda la variabilidad posible de ocupaciones, edades, posiciones de clase, ingresos y niveles educativos.

Diversas preguntas quedan abiertas, la primera de ellas será continuar perfeccionando los instrumentos de medición del capital social. La segunda será explorar con mayor detalle la composición de las redes personales de acuerdo con el género. La tercera, comparar estos resultados con la evidencia internacional. El cuarto propósito será identificar impactos del capital social en otros contextos, como la salud de las personas o los logros educativos.

## X. Bibliografía

- Acosta, L.; Jorrat, R. (2004). *Escalas de prestigio y status socio-económico de las ocupaciones*. Editorial Dunken.
- Arriagada, I. (2005). *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza. Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Cepal. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/2422>
- Atria, R.; Siles, M.; Arriagada, I.; Robison, L.; Whiteford, S. (2003). *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*. Cepal / Michigan State University.
- Barnes, J. A. (1969). Graph theory and social networks: A technical comment on connectedness and connectivity. *Sociology*, 3(2), 215-232. <https://doi.org/10.1177/003803856900300205>
- Barozet, E. (2003). Movilización de recursos y redes sociales en los neopopulismos: hipótesis de trabajo para el caso chileno. *Revista de Ciencia Política Pontificia Universidad Católica de Chile*, XXIII(1), 39-54.
- Becker, G. S. (1967). *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education* (Vol. 18, Issue 1). The National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.2307/3499575>
- Ben-Porath, Y. (1980). The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange. *Population and Development Review*, 6(1), 1. <https://doi.org/10.2307/1972655>
- Bezanson, K. (2006). Gender and the limits of social capital. *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 43(4), 427-443. <https://doi.org/10.1111/j.1755-618x.2006.tb01142.x>
- Bian, Y.; Zhang, L. (2014). Corporate social capital in chinese guanxi culture. In *Research in the Sociology of Organizations* (Vol. 40, Issue 2014). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S0733-558X\(2014\)0000040021](https://doi.org/10.1108/S0733-558X(2014)0000040021)
- Boado, M. (2008). *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. IUPERJ / Universidade Cândido Méndes / Universidad de la República / Comisión Sectorial de Investigación Científica.
- Boado, M.; Fernández, T.; Rey, R. (2013). *Empleo, Educación y Capacitación en Salto y Maldonado*.
- Boado, M.; Prat, G.; Filardo, V. (1996). *Movilidad ocupacional, calificación y redes sociales: una aproximación al estudio de la circulación de mano de obra en el mercado de trabajo urbano de Montevideo*.

- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Idées Économiques et Sociales*, N.º 31, 2-3. <https://doi.org/10.3917/idee.169.0063>
- Bourdieu, P. (1998). La distinción: Criterios y bases sociales del gusto. In *Taurus*. Taurus.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. E. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory of Research for The Sociologic of Education* (pp. 241-258). Greenword Press. <https://doi.org/10.1108/ijse.1998.25.10.1574.2>
- Bunge, M. (1978). *La causalidad: el principio de causalidad en la ciencia moderna*. Eudeba.
- Burt, R. (2007). Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital. *Comparative Sociology*, 6(1-2), 232-235. <https://doi.org/10.1163/156913307x187469>
- Burt, R. S. (2009). The contingent value of social capital. In E. Lesse (Ed.), *Knowledge and Social Capital* (pp. 255-286). Butterworth-Heinemann. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-7222-1.50014-3>
- Coleman, J. (2011). *Fundamentos de teoría social*. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94(Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure (1988)), S95-S120.
- Crompton, R. (2008). *Class and Stratification*. Cambridge University Press.
- de Graaf, N. D., Flap, H. D. (1988). With a little help from my friends: Social resources as an explanation of occupational status and income in west germany, the netherlands, and the United States. *Social Forces*, 67(2), 452-472. <https://doi.org/10.1093/sf/67.2.452>
- Duncan, O. (1961). From Social System to Ecosystem. *Sociological Inquiry*, 31(2), 140-149.
- Durkheim, É. (2008). *La división del trabajo social*. Gorla.
- Durston, J. (2005). Superación de la pobreza, capital social y clientelismos locales. In I. Arriagada (Ed.), *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza* (pp. 47-58). Naciones Unidas.
- Ensel, W. M. (1979). *Sex, Social Ties, and Status Attainment*. State University of New York at Albany.
- Erickson, B. (n.d.). *The Distribution of Gendered Social Capital in Canada* (H. Flap, H. Derk, V. Beate (eds.)). Routledge.
- Erikson, F. (2004). Demystifying Data Construction and Analysis. *Anthropology Education Quarterly*, 35(4), 486-493. <https://doi.org/10.1525/aeq.2004.35.4.486>
- Erikson, R., Goldthorpe, J.; Portocarero, L. (1979). Intergenerational class mobility in three Western European societies. *British Journal of Sociology*, 30(4), 415-439.

- Espinoza, V. (2002). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. *Proposiciones*, 34, 25-43.
- Espinoza, V. (2016). Pautas de la movilidad ocupacional chilena en la década del 2000. In P. Solís & M. Boado (Eds.), *Y sin embargo se mueve...: Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina* (pp. 241-296). CEEY / Colmex.
- Espinoza, V.; Rey, R.; Barozet, E. (2021). Incidencia del capital social en el logro ocupacional en Uruguay y Chile. *Estudios Sociológicos*, XXXIX(116), 391-428. <https://doi.org/10.24201/ES.2021V39N116.2025>
- Filardo, V. (1999). Capital social y acceso a la ocupación. *Revista de Ciencias Sociales*, 15.
- Filgueira, C.; Geneletti, C. (1981). Estratificación y movilidad ocupacional en América latina. In *Naciones Unidas*, [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27916/S8100900\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27916/S8100900_es.pdf)
- Fischer, C. (1982). *To Dwell among Friends: Personal Networks in Town and City*. The University of Chicago Press.
- Flap, H. (1991). Social capital in the production of inequality. *Comparative Sociology of Family, Health and Education*, 20, 6179-6202.
- Flap, H. (1999). Creation and returns of social capital: a new research program. *La Revue Tocqueville*, 20, 4-26.
- Flap, H.; Boxman, E. (2001). Getting Started: The Influence of Social Capital on the Start of the Occupational Career. In N. Lin, K. Cook, R. Burt (Eds.), *Social Capital Theory and Research* (pp. 159-184).
- Flap, H.; De Graaf, N. D. (1986). Social capital and attained occupational status. *Netherlands Journal of Sociology*, 22, 145-161.
- Ganzeboom, H. B. G.; De Graaf, P. M.; Treiman, D. J. (1992). A standard international socio-economic index of occupational status. *Social Science Research*, 21(1), 1-56. [https://doi.org/10.1016/0049-089X\(92\)90017-B](https://doi.org/10.1016/0049-089X(92)90017-B)
- Glass, D. (1963). *Social Mobility in Britain*. Routledge & Keegan Paul.
- Goldthorpe, J.; Llewelyn, C.; Payne, C. (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Clarendon Press.
- Goldthorpe, J.; Marshall, G. (1992). Promising Future of Class Analysis: A Response to Recent Critiques. *Sociology*, 26(3), 381-400.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1(1983), 201. <https://doi.org/10.2307/202051>

- Granovetter, M. S. (1974). *Getting a Job. A study of contacts and careers*. University of Chicago Press.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. S. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://doi.org/10.1080/00332747.2000.11024910>
- Gujarati, D. (2003). *Econometría* (cuarta edición). McGraw-Hill Interamericana.
- Harmon, C.; Oosterbeek, H.; Walker, I. (2003). The returns to education: Microeconomics. *Journal of Economic Surveys*, 17(2), 115-156. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00191>
- Instituto Nacional de Estadística (2012). *Anuario estadístico 2012*.
- Jorrat, R.; Acosta, L. (1992). Aproximaciones a la medición del status socioeconómico de las ocupaciones en Argentina. *Estudios Del Trabajo*, 4, 79-106.
- Laumann, E. (1973). *Bonds of Pluralism: The Form and Substance of Urban Social Networks*. Wiley Interscience.
- Lazarsfeld, P. (1973). De los conceptos a los índices empíricos. In R. Boudon & P. Lazarsfeld (Eds.), *Metodología de las ciencias sociales, I: Conceptos e índices* (pp. 35-41). Editorial Laia.
- Li, Y. (2013). Social class and social capital in China and Britain: A comparative study. *Social Inclusion*, 1(1), 59-71. <https://doi.org/10.12924/si2013.01010059>
- Li, Y.; Savage, M.; Warde, A. (2008). Social mobility and social capital in contemporary Britain. *British Journal of Sociology*, 59(3), 391-411. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2008.00200.x>
- Lin, N. (2000). Inequality in Social Capital. *Contemporary Sociology*, 29(6), 785. <https://doi.org/10.2307/2654086>
- Lin, N. (1999). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25(Weber 1946), 467-487. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.467>
- Lin, N. (2005). A network theory of social capital. *The Handbook of Social Capital*, April 1-25.
- Lin, N. (2003). The Invisible Hand of Social Capital. *Academy Colloquium*, "Creation and Returns of Social Capital".
- Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge University Press.

- Lin, N.; Dumin, M. (1986). Acces to Occupations Thorough Social Ties. *Social Networks*, 8, 365-385.
- Lin, N.; Ensel, W. M.; Simeone, R. S.; Kuo, W. (2019). Social support, stressful life events, and illness: A model and an empirical test. *Social Capital, Social Support and Stratification: An Analysis of the Sociology of Nan Lin*, 20(2), 107-118. <https://doi.org/10.4337/9781789907285.00012>
- Lin, N.; Erickson, B. H. (2000). Enterprise on Social Capital. *East Asia*, 1-24.
- Lin, N.; Erickson, B. H. (2008). Social Capital: An International Research Program. In *Social Capital: An International Research Program* (pp. 1-496). <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199234387.001.0001>
- Lin, N.; Fu, Y.; Hsung, R.-M. (2001). The position generator: Measurement techniques for investigations of social capital. In N. Lin, K. Cook; R. Burt (Eds.), *Social capital: theory and research* (pp. 57-81). Cambridge University Press.
- Lin, S. C.; Huang, Y. M. (2005). The role of social capital in the relationship between human capital and career mobility: Moderator or mediator? *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), 191-205. <https://doi.org/10.1108/14691930510592799>
- Lomnitz, L. (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. Siglo XXI Editores.
- Lutter, M. (2015). Do Women Suffer from Network Closure? The Moderating Effect of Social Capital on Gender Inequality in a Project-based Labor Market, 1929 to 2010. *American Sociological Review*, 80(2), 329-358.
- McCallister, L.; Fischer, C. (1978). A Procedure for Surveying Personal Networks. *Sociological Methods & Research*, 7(2), 131-148.
- Membiola Pollán, Matías; Pena-López, Atilano; Sánchez Amboage, E. (2019). La interrelación entre el “capital humano” y el “capital social”. Una aproximación al caso español. *Atlántica de Economía*, September.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. Columbia University Press.
- Molyneux, M. (2002). Gender and the Silences of Social Capital: Lessons from Latin America. *Development and Change*, 33(2), 167-188.
- Moser, C. O. N. (1998). The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. *World Development*, 26(1), 4. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X97100158>
- Nagel, I.; Ganzeboom, H.; Kalmijn, M. (2010). Bourdieu in the network: The influence of high and popular culture on network formation in secondary school. *International Conference on Lifestyle Research*, 424-446.

- Narayan, D.; Pritchett, L. (1999). Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania. *Conomic Development and Cultural Change*, 47(4), 871-897.
- Nieminen, T.; Prättälä, R.; Martelin, T.; Härkänen, T.; Hyypä, M. T.; Alanen, E.; Koskinen, S. (2013). Social capital, health behaviours and health: A population-based associational study. *BMC Public Health*, 13(1). <https://doi.org/10.1186/1471-2458-13-613>
- Observatorio Territorio Uruguay. (2019). *Índice de Desarrollo Humano por Departamento*. Disponible en: [www.opp.gub.uy](http://www.opp.gub.uy)
- Pena López, J.; Sánchez Santos, J. (2017). Individual social capital: Accessibility and mobilization of resources embedded in social networks. *Social Networks*, 49(1), 1-11.
- Portes, A. (2009). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Knowledge and Social Capital*, 43-68. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-7222-1.50006-4>
- Puga, I.; Soto, D. (2018). Social Capital and Women's Labor Force Participation in Chile. *Feminist Economics*, 24(4), 131-158. <https://doi.org/10.1080/13545701.2018.1481990>
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster.
- Requena, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo*. Centro de Investigaciones Sociológicas/Siglo XXI.
- Rey, R. (2004). *La inserción laboral de los médicos: los primeros años de ejercicio profesional y la incidencia del capital social*.
- Rey, R. (2016). El capital social y las estrategias metodológicas para su operacionalización. *Revista Latina de Sociología*, 6(2), 13-30. <https://doi.org/10.17979/relaso.2016.6.2.1971>
- Riella, Alberto; Tubío, M. (1997). *Los Asalariados Zafrales del Citrus del Uruguay* (N.º 31).
- Schultz, T. (1961). Investment in Human Capital. *American Economic Association*, 51(1), 1-17.
- Simmel Georg. (1977). *Estudios sobre las formas de socialización*. Editorial Castilla.
- Snijders, T. A. B. (1999). Prologue to the measurement of social capital. *La Revue Tocqueville*, 20, 27-44.

- Solís, P.; Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias/ El Colegio de México.
- Stone, W.; Hughes, J. (2002). *Social capital. Empirical meaning and measurement validity* (N.º 27).
- Treiman, D. J. (n.d.). *Occupational prestige in comparative perspective*. Academic Press.
- Van Der Gaag, M.; Appelhof, G. J.; Webber, M. (2012). Ambiguities in responses to the Position Generator. *Sociologia E Politiche Sociali*, 15(2), 113-141.
- Van Der Gaag, M.; Snijders, T. A. B. (2008). *Veranderingen in individueel sociaal kapitaal over de tijd I. 1995*, 1-18.
- Van Der Gaag, M.; Webber, M. (2008). Measurement of individual social capital: Questions, instruments, and measures. *Social Capital and Health*, 29-49. [https://doi.org/10.1007/978-0-387-71311-3\\_2](https://doi.org/10.1007/978-0-387-71311-3_2)
- Vause, S. (2011). Différences de genre en matière de mobilité professionnelle des migrants congolais (Républica Democrática del Congo). *Espace Population Sociétés*, 2, 195-213.
- Verhaeghe, P. P.; Li, Y. (2015). The position generator approach to social capital research: Measurements and results. *Handbook of Research Methods and Applications in Social Capital, February*, 166-186. <https://doi.org/10.4337/9780857935854.00014>
- Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577. <http://www.jstor.org/stable/2778934>
- Willmott, H. (1987). Studying Managerial Work: a Critique and a Proposal1. *Journal of Management Studies*, 24(3), 249-270. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1987.tb00702.x>

## **XI. Anexos**



**MÓDULO III: ÍTEMES DE CONFORT DEL HOGAR**

Por favor, podría indicarme si en el hogar o alguna persona que vive en el hogar posee los siguientes artículos: (marca SI o NO en todas las opciones y detallar cantidades cuando se solicita)

		SI	NO	
H14	Baño con cisterna?	<input type="checkbox"/> 1 N°	<input type="checkbox"/> 2	
H15	Teléfono fijo?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H16	Televisión Color?	<input type="checkbox"/> 1 N°	<input type="checkbox"/> 2	
H17	Lavavajilla?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H18	Radio?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H19	Conexión a Internet?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H20	Heladera con freezer?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H21	Auto?	<input type="checkbox"/> 1 N°	<input type="checkbox"/> 2	
H22	Lavadora con centrifugadora	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H23	TV cable o satelital?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H24	Tarjeta de crédito internacional (No Regional)	<input type="checkbox"/> 1 N°	<input type="checkbox"/> 2	
H25	Servicio doméstico (con o sin cama)	<input type="checkbox"/> 1 N°	<input type="checkbox"/> 2	
H26	Aire acondicionado?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H27	¿Hay alguna persona que haya realizado o realice estudios universitarios?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	
H28	¿Cuántas personas perciben (tienen) ingresos en su hogar? (por cualquier concepto)		N°	

**MÓDULO IV: OCUPACIONES DEL JEFE DE HOGAR**

Precisaríamos saber algunos datos sobre el jefe de hogar ¿puede atendernos?

Etapas ocupacionales.	[A] Ocupación (Escriba ocupación con detalle: Ej. peón rural, ingeniero, mandadero etc.).	[B] ¿A qué se dedica la Empresa/organización donde trabajaba? (Escriba actividades: Fábrica de camisas, transportes, etc.)	[C] En ese empleo era: (Mostrar Tarjeta 1) 1. Patrón (sólo si tiene empleados) 2. Patrón Socio 3. Trabajador por Cuenta Propia c/ local 4. Trabajador por Cuenta Propia s/ local 5. Empleado u Obrero Público 6. Empleado u Obrero Privado 7. Miembro de Cooperativa. 8. Trabajador Familiar s/ Remuneración
H29. Actual / Último			
H30. A los 30 años			
H31. Inicial			
H 32. Ocupación del sostén económico del hogar donde vivía cuando Ud. tenía 15 años.			

Por favor con el mero hecho de que sea supervisada mi labor le pido un número de teléfono fijo y celular

H 33. Teléfono fijo

H34. Celular

H 35. Encuestador escriba aquí cualquier detalle importante hasta este punto de la entrevista


**MÓDULO V: DATOS DEL ACTIVO ENTREVISTADO**

(V) 1 - Nombre: _____	
(V) 2 - Sexo: 1) Hombre 2) Mujer	_ _ _
(V) 3 - Su edad es: _____	_ _ _

**MÓDULO VI : MIGRACIÓN**

(VI) 4 - Cuando nació fue a vivir en: Localidad: _____ /Departamento: _____	
(VI) 5 - Hace 5 años usted residía en: Localidad: _____ /Departamento: _____	

**MÓDULO VII : EXPERIENCIA LABORAL**

(VII) 6 - Considerando su situación ocupacional actual, usted es: 1) Ocupado 2) Desocupado sin seguro de paro 3) Desocupado en seguro de paro	_ _ _
(VII) 7 - ¿Cuántos empleos ha tenido usted a lo largo de su vida? _____	_ _ _

**ATENCIÓN:** si es DESOCUPADO, SIGA la entrevista en el MÓDULO IX

**MÓDULO VIII: EMPLEO ACTUAL**

(VIII) 8 - ¿Cuál es la ocupación actual que le reporta mayores ingresos? (Solicitar que especifique si responde empleado, obrero, etc.) _____	
(VIII) 9 - ¿A qué edad usted tuvo su empleo actual? _____	_ _ _
(VIII) 10 - ¿Cuántos empleos tiene usted actualmente? _____	_ _ _
(VIII) 11 - SI TIENE MÁS DE UN EMPLEO: ¿cuáles son sus otros empleos? (Solicitar que las mencione en orden de importancia según el ingreso que le provean) 1.- _____ 2.- _____	
(VIII) 12 - En su ocupación principal, ¿cuál es el nombre de su puesto de trabajo? _____ _____	

<b>(VIII) 13 - ¿Por favor, describa las tareas que realiza en ese puesto de trabajo?</b>	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
<b>(VIII) 14 - En su empleo principal, usted es: (Mostrar tarjeta n°1)</b> 1) Patrón con empleados (PASE a pregunta 19) 2) Patrón / socio (PASE a pregunta 19) 3) Trabajador por cuenta propia con local (PASE a pregunta 19) 4) Trabajador por cuenta propia sin local (PASE a pregunta 19) 5) Empleado / obrero público 6) Empleado / obrero privado 7) Miembro de cooperativa 8) Trabajador familiar sin remuneración	<input type="text"/>
<b>(VIII) 15 - SOLO PARA quienes respondieron de 5 a 8 en la PREG. 14. En su empleo principal, ¿usted es jefe o supervisor directo del trabajo de otras personas?</b> 1) Sí 2) No (PASE a pregunta 17)	<input type="text"/>
<b>(VIII) 16 - ¿A cuántas personas dirige o supervisa?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 17 - ¿Cuántos años hace que trabaja en su actual empleo?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 18 - ¿Cuántos años hace que trabaja en su actual empresa / organismo?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 19 - A qué se dedica principalmente la empresa / organismo?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 20 - En esta empresa / organismo donde tiene su empleo principal, ¿cuántas personas trabajan contándolo a usted?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 21 - ¿Cuántas horas trabajó la semana pasada en su empleo principal? (Por favor, incluya las horas extras)</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 22 - EN TOTAL, ¿cuántas horas trabajó la semana pasada sumando todos sus empleos?</b> _____	<input type="text"/>
<b>(VIII) 23 - Además de tener empleo, usted es: (leer opciones)</b> 1) Estudiante registrar: _____ 2) Ama de casa 3) Jubilado 4) pensionista 5) Ninguno de los anteriores	<input type="text"/>

**MÓDULO IX: EMPLEO ANTERIOR**

<b>(IX) 24 - ¿cuál era su ocupación anterior?</b> <hr/> <hr/>
--

<b>(IX) 25 - ¿Por favor, describa las tareas que realizaba en ese puesto de trabajo?</b>	
<hr/> <hr/> <hr/>	
<b>(IX) 26 - ¿A qué edad usted obtuvo su empleo anterior?</b>	_ _
<b>(IX) 27 - En su empleo anterior, usted era: (Mostrar tarjeta n°1)</b> 1) Patrón con empleados (PASE a pregunta 30) 2) Patrón / socio (PASE a pregunta 30) 3) Trabajador por cuenta propia con local (PASE a pregunta 30) 4) Trabajador por cuenta propia sin local (PASE a pregunta 30) 5) Empleado / obrero público 6) Empleado / obrero privado 7) Miembro de cooperativa 8) Trabajador familiar sin remuneración	_ _
<b>(IX) 28 - SOLO PARA quienes respondieron de 5 a 8 en la PREG. 27. En su empleo anterior, ¿usted era jefe o supervisor directo del trabajo de otras personas?</b> 1) No (PASE a pregunta 30) 2) Si	_ _
<b>(IX) 29 - ¿A cuántas personas dirigía o supervisaba?</b>	_ _
<b>(IX) 30 - ¿Cuántos años trabajó en su anterior empleo?</b>	_ _
<b>(IX) 31 - A qué se dedicaba principalmente la empresa / organismo?</b>	_ _
<b>(IX) 32 - En esta empresa / organismo donde tuvo su empleo anterior ¿cuántas personas trabajaban contándolo a usted?</b>	_ _
<b>(IX) 33 - ¿Cuántas horas trabajaba por semana en su empleo anterior?</b>	_ _

**MÓDULO X: EMPLEO A LOS 30 AÑOS**

<b>(X) 34 - A los 30 años, ¿cuál era su ocupación?</b>	
<hr/> <hr/>	
<b>(X) 35 - ¿Por favor, describa las tareas que realizaba en ese puesto de trabajo?</b>	
<hr/> <hr/> <hr/>	
<b>(X) 36 - ¿A qué edad usted tuvo el empleo que tenía a los 30 años?</b>	_ _

<p><b>(X) 37 - En su empleo a los 30 años, usted era: (Mostrar tarjeta n°1)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Patrón con empleados (PASE a pregunta 40)</li> <li>2) Patrón / socio (PASE a pregunta 40)</li> <li>3) Trabajador por cuenta propia con local (PASE a pregunta 40)</li> <li>4) Trabajador por cuenta propia sin local (PASE a pregunta 40)</li> <li>5) Empleado / obrero público</li> <li>6) Empleado / obrero privado</li> <li>7) Miembro de cooperativa</li> <li>8) Trabajador familiar sin remuneración</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(X) 38 - SOLO quienes responden 5 a 8 en la 37. En su empleo a los 30 años, ¿usted era jefe o supervisor directo del trabajo de otras personas?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) No (PASE a pregunta 40)</li> <li>2) Si</li> </ol>	_ _
<p><b>(X) 39 - ¿A cuántas personas dirigía o supervisaba?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _
<p><b>(X) 40 - ¿Cuántos años trabajó en ese empleo que tuvo a los 30 años?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _
<p><b>(X) 41 - A qué se dedicaba principalmente la empresa / organismo?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _
<p><b>(X) 42 - En esta empresa / organismo donde tuvo su empleo a los 30 años ¿cuántas personas trabajaban contándolo a usted?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _
<p><b>(X) 43 - ¿Cuántas horas trabajaba por semana en su empleo a los 30 años?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _

**MÓDULO XI: PRIMER EMPLEO**

Se considera el primer empleo todo aquel trabajo que tuvo cierta estabilidad y regularidad con una duración mínima de 2 meses. Ver manual.

<p><b>(XI) 44 - En su primer empleo, ¿cuál era su ocupación?</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p><b>(XI) 45 - ¿Por favor, describa las tareas que realizaba en ese puesto de trabajo?</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p><b>(XI) 46 - ¿A qué edad usted tuvo su primer empleo?</b></p> <p style="text-align: right;">_____</p>	_ _
<p><b>(XI) 47 - En su primer empleo, usted era: (Mostrar tarjeta n°1)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Patrón con empleados (PASE a pregunta 50)</li> <li>2) Patrón / socio (PASE a pregunta 50)</li> <li>3) Trabajador por cuenta propia con local (PASE a pregunta 50)</li> <li>4) Trabajador por cuenta propia sin local (PASE a pregunta 50)</li> <li>5) Empleado / obrero público</li> <li>6) Empleado / obrero privado</li> <li>7) Miembro de cooperativa</li> <li>8) Trabajador familiar sin remuneración</li> </ol>	_ _

(XI) 48 - SOLO PARA respondieron de 5 a 8 en la PREG. 47. En su primer empleo, ¿usted era jefe o supervisor directo del trabajo de otras personas? 1) No (PASE a pregunta 50) 2) Si	_____
(XI) 49 - ¿A cuántas personas dirigía o supervisaba? _____	_____
(XI) 50 - ¿Cuántos años trabajó en su primer empleo? _____	_____
(XI) 51 - A qué se dedicaba principalmente la empresa / organismo? _____	_____
(XI) 52 - En esta empresa / organismo donde tuvo su primer empleo ¿cuántas personas trabajaban contándolo a usted? _____	_____
(XI) 53 - ¿Cuántas horas trabajaba por semana en su primer empleo? _____	_____

### MÓDULO XII: CAPITAL RELACIONAL

(XII) 54 - En este módulo queremos repasar otros aspectos de su carrera laboral. Le preguntaremos cómo llegó a los empleos de los que ya hablamos. Por cuál método ha obtenido...

(Mostrar tarjeta N°2)	[A] Primer empleo	[B] A los 30 años	[C] Último empleo	[D] Empleo actual
1. Por tus padres, hermanos, tíos, primos, abuelos				
2. Por herencia				
3. Por medio de amigos (suyos, del entrevistado)				
4. Por medio de conocidos (suyos, del entrevistado)				
5. Por amigos, conocidos de sus padres				
6. Por amigos, conocidos, familiares de su cónyuge				
7. Por agencia de empleo				
8. Por avisos de prensa				
9. Por concurso, prueba de aptitud, se presentó				
10. Por becas, pasantías				
11. Por estudios				
12. Por tu propia cuenta, inicia negocio propio				
13. Por crédito, préstamo (si es empresario o TPCP)				
14. Por un programa de trabajo público (Junae, Panes, etc)				
15. Por un programa de trabajo de una ONG (salesianos, etc)				
16. Otro, por favor especificar				
	_____	_____	_____	_____

(XII) 55 - SOLO para quienes responden por "familiares, herencias, amigos o conocidos" (opciones de la 1 a la 6) en la pregunta anterior. Ese vínculo que le ayudó a conseguir [A], [B], [C] y [D]:

	[A] Primer empleo	[B] A los 30 años	[C] Último empleo	[D] Empleo actual
1. Su ocupación era:				
2. Su categoría de ocupación era: (Mostrar tarjeta N°1)				
3. En una empresa / organismo que se dedicaba / dedica a:				

(XII) 56 - SOLO para quienes responden "familiares, herencias, amigos o conocidos" en la pregunta 54. Podría usted indicar qué relación tenía esa persona con... (por favor marcar sólo la opción más importante en cada caso) (Mostrar tarjeta n°3)

(Mostrar tarjeta)	Primer empleo	A los 30 años	Último empleo	Empleo actual
1. Era el dueño o dueña de la empresa				
2. Ocupaba un puesto importante en esa empresa				
3. Sólo era un empleado más de la empresa				
4. Pertenece al sindicato de la empresa				
5. Conocía a alguien de la empresa				
6. Trabajaba en la misma actividad, pero en otra empresa				
7. Era un político o política				
8. Otro, especificar				

### MÓDULO XIII: VIDA FAMILIAR

(XIII) 57 - Hablando ahora de su ACTUAL situación de pareja, usted... 1) Vive con su pareja en unión libre 2) Está casado(a)	3) Está separado(a) 4) Está divorciado(a) 5) Es viudo(a) 6) Está soltero(a)	<input type="text"/>
(XIII) 58 - En total, ¿cuántas veces ha vivido en pareja o ha estado casado(a)? (SI NUNCA TUVO PAREJA O nunca estuvo casado pase a 60)		<input type="text"/>
(XIII) 59 - ¿Cuánto tiempo hace que (está/estuvo) conviviendo con su (actual/última) pareja?		<input type="text"/>
(XIII) 60 - En total, ¿cuántos hijos o hijas vivos ha tenido? (SI NO TUVO hijos, pase a pregunta 64)		<input type="text"/>
(XIII) 61 - ¿Cuántos viven con usted ahora?		<input type="text"/>
(XIII) 62 - ¿Cuántos de los que viven con usted trabajan?		<input type="text"/>
(XIII) 63 - ¿Qué edad tenía usted cuando nació su primer hijo/a?		<input type="text"/>
(XIII) 64 - Cuando Usted tenía 15 años vivía con... (Tarjeta n°4) (TODAS las que correspondan)	Tu compañera/o, esposo/a, tu pareja Tu(s) hijo(s) o los hijo(s) de tu pareja Pareja de tu padre o de tu madre Sobrinos o cuñados Otros <u>no</u> familiares	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(XIII) 65 - Cuando usted tenía 15 años en qué departamento vivía...		<input type="text"/>
(XIII) 66 - Cuando usted tenía 15 años, ¿quién era el jefe de su hogar? 1) Padre 2) Madre 3) Pareja de madre o madre	4) Abuelo/a 5) Hermano/a 6) Usted o su cónyuge 7) Otro (Especificar)	<input type="text"/>
(XIII) 67 - Cuando usted tenía 15 años el jefe de hogar o el sostén económico del hogar trabajaba como (Por favor: solicitar el nombre)		<input type="text"/>

<b>(XIII) 68 - El jefe del hogar era: (Mostrar tarjeta n°1)</b>		
1) Patrón con empleados	5) Empleado / obrero público	_ _
2) Patrón / socio	6) Empleado / obrero privado	
3) Trabajador por cuenta propia con local	7) Miembro de cooperativa	
4) Trabajador por cuenta propia sin local	8) Trabajador familiar sin remuneración	
<b>(XIII) 69 - A qué se dedicaba principalmente la empresa / organismo?</b>		
<b>(XIII) 70 - ¿Cuál fue el máximo nivel educativo que alcanzó a cursar su MADRE? (tarjeta n°5)</b>		
1) Nunca fue a la escuela	6) Magisterio	_ _
2) Primaria	7) Profesorado	
3) Cursos cortos de UTU (hasta 2 años)	8) Educación Física, Escuela Diseño, EMAD	
4) Primer Ciclo / Ciclo Básico	9) Escuela Militar, Naval, Aeronáutica, Policial	
5) Bachillerato; Segundo Ciclo o Curso Técnico de UTU	10) Universidad	
	11) Posgrados universitarios (No IMS)	
<b>(XIII) 71 - Y cuál fue el grado máximo cursado por su MADRE en ese nivel?</b>		_ _
<b>(XIII) 72 - ¿Cuál fue el máximo nivel educativo que alcanzó a cursar su PADRE? (tarjeta n°5)</b>		
1) Nunca fue a la escuela	6) Magisterio	_ _
2) Primaria	7) Profesorado	
3) Cursos cortos de UTU (hasta 2 años)	8) Educación Física, Escuela Diseño, EMAD	
4) Primer Ciclo / Ciclo Básico	9) Escuela Militar, Naval, Aeronáutica, Policial	
5) Bachillerato; Segundo Ciclo o Curso Técnico de UTU	10) Universidad	
	11) posgrados universitarios (No IMS)	
<b>(XIII) 73 - Y cuál fue el grado máximo cursado por su PADRE en ese nivel?</b>		_ _

### MÓDULO XIV: TRAYECTORIA EDUCATIVA

<b>(XIV) 74 - ¿Asistió usted alguna vez a la escuela, aunque sea por poco tiempo?</b>		
1) No (Pase a pregunta 126)	2) Si	_ _
<b>(XIV) 75 - Antes de ingresar a la Primaria ¿asistió usted a Jardinería o Educación Inicial o Preescolar?</b>		
1) No	2) Si	_ _
<b>A. ENSEÑANZA PRIMARIA</b>		
<b>(XIV) 76 - ¿Cuántos años tenía usted cuando comenzó primer año de Primaria?</b>		_ _
<b>(XIV) 77 - ¿Cómo se llamaba la Escuela a la que se inscribió para primer año?</b>		_ _
1. Nombre / número _____		_ _
2. Localidad / Barrio _____ Departamento _____		_ _
<b>(XIV) 78 - ¿Alguna vez cambió de Escuela durante la Primaria?</b>		
1) No (pase a PREGUNTA 80)	2) Si, una vez. 3) Si, más de una vez.	_ _
<b>(XIV) 79 - ¿Cómo se llamaba la Escuela en la que culminó sexto año de Primaria?</b>		
Nombre / número _____		
Localidad / Barrio _____ Departamento _____		

(XIV) 80 - ¿Repitió algún grado durante la Primaria? 1) Nunca	2) Si, una vez primer año 3) Si, una vez otro año distinto de primero 4) Si, más de una vez (cualquier grado).	<input type="text"/>
(XIV) 81 - ¿Alguna vez dejó de asistir a clases sin terminar algún año de Primaria? 1) No	2) Si, una vez 3) Si, más de una vez	<input type="text"/>
(XIV) 82 - ¿Alguna vez dejó de inscribirse a la Escuela durante un año? 1) No	2) Si, una vez 3) Si, más de una vez	<input type="text"/>
(XIV) 83 - ¿Cuál fue el grado más alto que usted aprobó en Primaria? _____		<input type="text"/>
(XIV) 84 - ¿A qué edad concluyó / dejó de asistir a la Escuela Primaria? (Si contesta "no terminó" salte a 126) _____		<input type="text"/>
(XIV) 85 - (SOLO PARA QUIENES CONCLUYERON) ¿Con qué nota o calificación terminó Primaria? _____		<input type="text"/>
(XIV) 86 - Al concluir Primaria, ¿le hizo la maestra o el maestro alguna recomendación a usted o a su familia sobre qué seguir estudiando? 1) No me hicieron recomendación 2) Si, cursar UTU (carpintería, mecánica, belleza, costura, panadería, otro oficio manual) 3) Si, cursar el Liceo / Colegio 4) Si, dejar de estudiar y ponerme a trabajar 5) No sé si hubo recomendación / no recuerdo si la hubo		<input type="text"/>
<b>B. EDUCACIÓN MEDIA</b> (Primer Ciclo, Ciclo Básico, Bachilleratos, Cursos Técnicos, Formación Profesional Básica, Formación Profesional Superior).		
(XIV) 87 - Luego de terminar la Escuela Primaria, ¿continuó usted estudiando? (Encuestador: cerciorarse que la opción elegida se corresponda con UTU / liceo, antes de marcar la opción 3) ( <b>Mostrar tarjeta n°6</b> ) 1) No, no seguí estudiando (PASE A 126) 2) No, dejé pasar (al menos) un año para inscribirme en el Liceo / Colegio Privado 3) No, dejé pasar (al menos) un año para inscribirme en la UTU 4) Si, el año siguiente me inscribí en el Liceo / Colegio Privado 5) Si, el año siguiente me inscribí en la UTU 6) Si, me inscribí en otro tipo de instituto (educación para el trabajo, escuela granja privada) SIGA 126.		<input type="text"/>
(XIV) 88 - En qué año se inscribió usted por primera vez en el Liceo / Colegio Privado / UTU? _____		<input type="text"/>
(XIV) 89 - Qué edad tenía cuando se inscribió? _____		<input type="text"/>
(XIV) 90 - ¿Cómo se llamaba el Liceo / Colegio Privado / Escuela Técnica de UTU? Nombre / número _____ Localidad / Barrio / Departamento _____		
(XIV) 91 - ESE PRIMER AÑO de Liceo / UTU ¿qué tipo de curso realizó usted? ( <b>Tarjeta n°7</b> ) 1) Primer Ciclo de Educación Secundaria (pública o privada) (Plan 1935, 1942 o 1976) 2) Primer Ciclo de Educación Secundaria Plan Experimental o Plan 1963 3) Ciclo Básico de Educación Secundaria (pública o privada) (Plan 1986) 4) Ciclo Básico de Educación Secundaria (Plan 1996 o Plan Piloto) 5) Ciclo Básico en UTU (Plan 1986 o Plan 1996) 6) Primer Ciclo de UTU (Plan 1976) 7) Cursos de Formación Profesional Básica (FPB) de UTU 8) Otros, especificar _____		<input type="text"/>

<p><b>(XIV) 92 - Ese primer año de clases en Liceo / UTU, usted... (leer)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Abandonó antes de terminar el año</li> <li>2) Repitió el año</li> <li>3) Promovió el año</li> <li>4) Fue a exámenes y promovió el año</li> <li>5) Pasó, pero con materias pendientes</li> <li>6) <u>SOLO FPB</u> Terminó el Ciclo/Curso/Programa (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>7) Otra situación (REPREGUNTAR)</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(XIV) 93 - Algunos de los años en que estudió Primer Ciclo en Liceo o UTU, ¿dejó usted de inscribirse al inicio del año? En caso afirmativo, ¿podría indicar qué año fue?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) No</li> <li>2) Si indique el año.</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(XIV) 94 - ¿Completó usted el Primer Ciclo de Secundaria / UTU o Ciclo Básico?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, nunca lo terminé</li> <li>2) Si lo terminé en ese momento (PASE A LA PREGUNTA 96)</li> <li>3) No en ese momento, pero luego retomé estudios y concluí el Ciclo Básico / Primer Ciclo (especificar plan o modalidad _____) (PASE A LA PREGUNTA 96)</li> </ol>	
<p><b>(XIV) 95 - ¿Cuál fue el último grado que usted aprobó en el Primer Ciclo o Ciclo Básico?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ninguno (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>2) Primero (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>3) Segundo (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>4) Tercero (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>5) Cuarto (PASE A PREGUNTA 126)</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(XIV) 96 - ¿Repitió algún año durante el Primer Ciclo / Ciclo Básico de Secundaria / UTU?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Nunca</li> <li>2) Sí, ¿cuál año repitió? (ESCRIBIR EL GRADO: _____)</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(XIV) 97 - ¿Ingresó usted a Bachilleratos de Secundaria, Segundo Ciclo de UTU (incluya los Cursos Técnicos y todo otro curso que requiera el Primer Ciclo aprobado)?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) No. (PASE A PREGUNTA 126)</li> <li>2) Sí, ingresé a Bachillerato de Secundaria</li> <li>3) Sí, ingresé a Segundo Ciclo de UTU</li> <li>4) Sí, ingresé a Secundaria y también cursé el segundo ciclo de UTU</li> </ol>	_ _ _
<p><b>(XIV) 98 - ¿Qué edad tenía usted cuando ingresó a Bachillerato o Segundo Ciclo de UTU? (Lo primero que haya ocurrido) (ver manual)</b></p>	_ _ _
<p><b>(XIV) 99 - Eso fue en el año _____</b></p>	_ _ _
<p><b>(XIV) 100 - ¿Qué orientación o especialidad hizo a lo largo de Bachillerato o Segundo Ciclo UTU? (Registre en orden cronológico si cambio de orientación en Bachilleratos o hizo Secundaria y UTU)</b></p> <p>Orientación 1: _____</p> <p>Orientación 2: _____</p> <p>Orientación 3: _____</p>	
<p><b>(XIV) 101 - ¿Cómo se llamaba el Liceo / Escuela Técnica de UTU en el que comenzó Preparatorios / Bachilleratos / Segundo Ciclo? (Lo primero que haya ocurrido) (ver manual)</b></p> <p>Nombre / número _____</p> <p>Localidad / Barrio / Departamento _____</p>	

<p><b>(XIV) 102 - ¿Cambió usted de Liceo o Escuela Técnica durante Bachillerato o Segundo Ciclo UTU?</b></p> <p>1) No (PASE A LA PREGUNTA 104)</p> <p>2) Sí, en cuarto (primero de BD)</p> <p>3) Sí, en quinto (segundo de BD) (primero de preparatorio)</p> <p>4) Sí en sexto (segundo de BD) (segundo de preparatorio)</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 103 - SOLO PARA QUIENES SE CAMBIARON ¿Cómo se llamaba EL ÚLTIMO Liceo o Escuela Técnica de UTU?</b></p> <p>Nombre / número _____</p> <p>Localidad / Barrio / Departamento _____</p>	
<p><b>(XIV) 104 - PARA QUIENES CURSARON Bachillerato de SECUNDARIA: usted...</b></p> <p>1) Completó el nivel aprobando todas las materias</p> <p>2) Dejó de estudiar sin completar el ciclo</p> <p>3) Sigue estudiando, dando exámenes o asistiendo a cursos (SIGA PREG. 126)</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 105 - PARA QUIENES CURSARON el Segundo Ciclo de UTU: usted...</b></p> <p>1) Completó el nivel aprobando todas las materias</p> <p>2) Dejó de estudiar sin completar el ciclo</p> <p>3) Sigue estudiando, dando exámenes o asistiendo a cursos (SIGA PREG. 126)</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 106 - ¿Qué edad tenía cuando completó o dejó de estudiar el Segundo Ciclo? (Prefiera la edad del curso completado)</b></p> <p>_____</p>	<input type="text"/>
<p><b>C. EDUCACIÓN SUPERIOR</b> Atención encuestador: las siguientes preguntas son para los que concluyeron el nivel medio superior y para cualquier forma de ES. - Magisterio, Profesorado, Universidad, Escuela Militar, Naval, Policial, Aeronáutica, Escuela de Tecnologías Médicas, Centro de Diseño Industrial, CENFORES, EMAD, ISEF</p>	
<p><b>(XIV) 107 - Luego de terminar Bachilleratos ¿continuó usted estudiando en Educación Superior?</b></p> <p>1) No (PASE A PREGUNTA 126)</p> <p>2) Sí</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 108 - ¿En qué carrera / facultad / institución se inscribió?</b></p> <p>Carrera: _____ Facultad: _____</p>	
<p><b>(XIV) 109 - ¿Cuántos años pasaron hasta que se inscribió al nivel superior?</b></p> <p>1) Ninguno, me inscribí al año siguiente / inmediatamente</p> <p>2) Dejó pasar 1 año luego de terminar el Segundo Ciclo / EMS</p> <p>3) Dejó pasar más de un año para inscribirse</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 110 - ¿Qué edad tenía cuando ingresó a la Educación Superior?</b> _____</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 111 - Eso fue el año</b> _____</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 112 - ¿Cursó o está cursando usted más de una carrera en la Educación Superior?</b></p> <p>1) No</p> <p>2) Sí (SIGA CONTESTANDO por la carrera en que avanzó más o que le dedicó más tiempo)</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 113 - Una vez que ingresó a la Educación Superior, ¿se cambió usted de carrera?</b></p> <p>1) No (siga en la 115)</p> <p>2) Sí (SIGA CONTESTANDO por la carrera última a la que se cambió)</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIV) 114 - SOLO QUIENES CAMBIARON: ¿podría indicar la carrera e instituto?</b></p> <p>Carrera: _____ Facultad: _____</p>	
<p><b>(XIV) 115 - ¿Cuántos años requería el plan de estudios que usted siguió en su (última) carrera?</b></p> <p>_____</p>	<input type="text"/>

(XIV) 116 - ¿Cuál fue el último grado aprobado en esa (su última) carrera? _____	<input type="text"/>
(XIV) 117 - Durante sus estudios, ¿dejó de inscribirse algún año en (esa última) carrera? 1) No 2) Si	<input type="text"/>
(XIV) 118 - Durante sus estudios, ¿abandonó alguna vez un semestre o un año sin completarlo? 1) No 2) Si	<input type="text"/>
(XIV) 119 - ¿Se recibió en esa (última) carrera? 1) No, dejó de estudiar 2) Sigue estudiando 3) Se recibió	<input type="text"/>
(XIV) 120 - ¿Qué edad tenía cuando usted se recibió /dejó de estudiar? _____	<input type="text"/>
(XIV) 121 - Eso fue el año _____	<input type="text"/>
(XIV) 122 - SÓLO A QUIEN SE RECIBIÓ: ¿Qué título obtuvo (en esa última carrera) ? _____	
<b>D. ESTUDIOS DE POSTGRADO</b>	
(XIV) 123 - ¿Inició usted alguna vez algún tipo de curso de posgrado (diploma, especialización, maestría, doctorado, etc.) luego de obtener su título?  1) No (Salte a la pregunta 126) 2) Sí	<input type="text"/>
(XIV) 124 - ¿Cuál era el nombre del posgrado y la institución en la que lo hizo? (SI HIZO MÁS DE UNO, PREGUNTAR POR EL MÁS IMPORTANTE)  Nombre: _____ Institución: _____	<input type="text"/>
(XIV) 125 - ¿Completó usted el posgrado, OBTENIENDO EL TÍTULO correspondiente? 1) No, dejé el curso sin completarlo 2) No, sigo estudiando 3) Sí, lo completé	<input type="text"/>
<b>E. CIERRE DE TRAYECTORIA EDUCATIVA</b>	
Antes de realizar la siguiente pregunta, <b>anote</b> aquí el máximo grado de estudios aprobado por el entrevistado, según las respuestas recién obtenidas. <b>Consulte su síntesis al entrevistado para confirmar consistencia:</b>	
(XIV) 126 - Entonces, el máximo nivel de estudios que usted cursó fue: 1) Nunca fue a la escuela 2) Primaria 3) Cursos cortos de UTU (hasta 2 años) 4) Primer Ciclo / Ciclo Básico 5) Bachillerato; Segundo Ciclo o Curso Técnico de UTU 6) Magisterio 7) Profesorado 8) Educación Física, Escuela Diseño, EMAD 9) Escuela Militar, Naval, Aeronáutica, Policial 10) Universidad 11) Posgrados Universitarios (No IMS)	(XIV) 127 - Y el grado más alto que aprobó fue  <input type="text"/>
(XIV) 128 - A lo largo de su carrera laboral, en algún momento obtuvo un empleo a través de una beca o pasantía vinculada a un programa de estudios (por ejemplo de la UTU o de Educación Superior)? 1) No (PASE AL MÓDULO SIGUIENTE) 2) Si	<input type="text"/>

(XIV) 129 - ¿Podría indicar cuál fue el caso?  
\_\_\_\_\_

**MÓDULO XV: SALUD**

<p>(XV) 130 - Usted atiende su salud en:</p> <p>1) MSP (Hospitales y policlínicas)</p> <p>2) Mutualista</p> <p>3) Hospital de Clínicas</p> <p>4) Hospital Policial</p> <p>5) Hospital Militar</p> <p>6) Policlínica Municipal</p>	<p>7) Área de salud del BPS (Asign. Familiares)</p> <p>8) Seguros Privados Totales (MP, SUMMUN, Americano, British, Blue Cross, etc.)</p> <p>9) Emergencias Médicas</p> <p>10) No se atiende</p> <p>11) Otro especifique _____</p>	<p>_____</p>
<p>(XV) 131 - ¿Ha fumado usted al menos 100 cigarrillos en su vida?</p> <p>1) No (PASE AL MÓDULO SIGUIENTE)</p> <p>2) Si</p>		<p>_____</p>
<p>(XV) 132 - ¿Fumó usted al menos 1 cigarrillo los últimos 7 días?</p> <p>1) No</p> <p>2) Si</p>		<p>_____</p>
<p>(XV) 133 - ¿A qué edad comenzó a fumar usted? _____</p>		<p>_____</p>
<p>(XV) 134 - ¿Cuánto fuma usted diariamente? (Anotar las cantidades en las opciones que corresponde)</p> <p>a) Cigarrillos _____</p> <p>b) Tabaco armado _____</p>		<p>_____</p>

**MÓDULO XVI: CAPITAL SOCIAL**

Ahora quisiera preguntarle sobre las personas con las que usted trata en su vida diaria. Le voy a mencionar algunas ocupaciones. Quisiera saber si tiene usted familiares, amigos o conocidos que se dedican a esa ocupación. Por "conocidos" me refiero a alguien que lo conoce a usted de nombre y con quien tiene confianza para conversar si se encuentran.

¿Tiene usted algún familiar, amigo o conocido que trabaje como?	[A]	[B]	
	(marcar sólo 1 opción)	¿Hace cuánto charló por última vez con esta persona? (Tarieta)	
(XVI) 135 - Dueño de taxi o de ómnibus	<p>1) No, ninguno</p> <p>2) Si un FAMILIAR</p> <p>3) Sí, un AMIGO</p> <p>4) Sí, un CONOCIDO</p>	<p>1) Menos de 1 semana</p> <p>2) Menos de 1 mes</p> <p>3) Menos de 6 meses</p> <p>4) Menos de 1 año</p> <p>5) Más de 1 año</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
(XVI) 136 - Gerente, director o directora de empresa privada o en el gobierno	<p>1) No, ninguno</p> <p>2) Si un FAMILIAR</p> <p>3) Sí, un AMIGO</p> <p>4) Sí, un CONOCIDO</p>	<p>1) Menos de 1 semana</p> <p>2) Menos de 1 mes</p> <p>3) Menos de 6 meses</p> <p>4) Menos de 1 año</p> <p>5) Más de 1 año</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
(XVI) 137 - Maestro de Primaria o Profesor de Secundaria	<p>1) No, ninguno</p> <p>2) Si un FAMILIAR</p> <p>3) Sí, un AMIGO</p> <p>4) Sí, un CONOCIDO</p>	<p>1) Menos de 1 semana</p> <p>2) Menos de 1 mes</p> <p>3) Menos de 6 meses</p> <p>4) Menos de 1 año</p> <p>5) Más de 1 año</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
(XVI) 138 - Albañil, pintor, plomero	<p>1) No, ninguno</p> <p>2) Si un FAMILIAR</p> <p>3) Sí, un AMIGO</p> <p>4) Sí, un CONOCIDO</p>	<p>1) Menos de 1 semana</p> <p>2) Menos de 1 mes</p> <p>3) Menos de 6 meses</p> <p>4) Menos de 1 año</p> <p>5) Más de 1 año</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
(XVI) 139 - Empleado administrativo de empresa privada	<p>1) No, ninguno</p> <p>2) Si un FAMILIAR</p> <p>3) Sí, un AMIGO</p> <p>4) Sí, un CONOCIDO</p>	<p>1) Menos de 1 semana</p> <p>2) Menos de 1 mes</p> <p>3) Menos de 6 meses</p> <p>4) Menos de 1 año</p> <p>5) Más de 1 año</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>

(XVI) 140 - Mecánico, soldador tornero	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, ninguno</li> <li>2) Si un FAMILIAR</li> <li>3) Sí, un AMIGO</li> <li>4) Sí, un CONOCIDO</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menos de 1 semana</li> <li>2) Menos de 1 mes</li> <li>3) Menos de 6 meses</li> <li>4) Menos de 1 año</li> <li>5) Más de 1 año</li> </ol>	<input type="text"/> <input type="text"/>
(XVI) 141 - Obrero de fábrica	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, ninguno</li> <li>2) Si un FAMILIAR</li> <li>3) Sí, un AMIGO</li> <li>4) Sí, un CONOCIDO</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menos de 1 semana</li> <li>2) Menos de 1 mes</li> <li>3) Menos de 6 meses</li> <li>4) Menos de 1 año</li> <li>5) Más de 1 año</li> </ol>	<input type="text"/> <input type="text"/>
(XVI) 142 - Dueño de tienda o pequeño comercio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, ninguno</li> <li>2) Si un FAMILIAR</li> <li>3) Sí, un AMIGO</li> <li>4) Sí, un CONOCIDO</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menos de 1 semana</li> <li>2) Menos de 1 mes</li> <li>3) Menos de 6 meses</li> <li>4) Menos de 1 año</li> <li>5) Más de 1 año</li> </ol>	<input type="text"/> <input type="text"/>
(XVI) 143 - Empleado/a administrativo/a público/a	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, ninguno</li> <li>2) Si un FAMILIAR</li> <li>3) Sí, un AMIGO</li> <li>4) Sí, un CONOCIDO</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menos de 1 semana</li> <li>2) Menos de 1 mes</li> <li>3) Menos de 6 meses</li> <li>4) Menos de 1 año</li> <li>5) Más de 1 año</li> </ol>	<input type="text"/> <input type="text"/>
(XVI) 144 - Contador, ingeniero, abogado, médico, arquitecto u otro trabajo que requiera título universitario.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) No, ninguno</li> <li>2) Si un FAMILIAR</li> <li>3) Sí, un AMIGO</li> <li>4) Sí, un CONOCIDO</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menos de 1 semana</li> <li>2) Menos de 1 mes</li> <li>3) Menos de 6 meses</li> <li>4) Menos de 1 año</li> <li>5) Más de 1 año</li> </ol>	<input type="text"/> <input type="text"/>

### MÓDULO XVII: JUSTICIA DISTRIBUTIVA

En esta sección le haremos algunas preguntas sobre lo que usted considera justo que la gente gane en su trabajo. Nos gustaría saber su estimación del ingreso mensual que las personas reciben en dos ocupaciones o trabajos. Mucha gente no está muy segura de estas cantidades, pero es suficiente con que nos dé su mejor aproximación y seguro que estará cerca. Hacer una aproximación puede ser difícil, pero es muy importante para este estudio, de modo que por favor inténtelo.

(XVII) 145 - Pensando en el gerente general de una empresa grande en Uruguay como BOTNIA, Tienda Inglesa o COCA COLA, ¿cuánto cree usted que gana mensualmente un gerente general o director de una gran empresa?	<input type="text"/>
(XVII) 146 - Usted piensa que esta cantidad es	<input type="text"/>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Más de lo que merece</li> <li>2) Está bien (PASE A LA PREGUNTA 148)</li> <li>3) Es menos de lo que merece</li> </ol>	<input type="text"/>
(XVII) 147 - Entonces, ¿cuál sería para usted el pago mensual adecuado y justo para un gerente general o director de una gran empresa?	<input type="text"/>
(XVII) 148 - Ahora pensemos en un trabajador o trabajadora no calificada, como por ejemplo, una empleada doméstica, un changador en el puerto o un aprendiz de albañil. ¿Cuánto cree usted que gana mensualmente?	<input type="text"/>
(XVII) 149 - Usted piensa que esta cantidad es	<input type="text"/>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Más de lo que merece</li> <li>2) Está bien (PASE Al módulo siguiente)</li> <li>3) Es menos de lo que merece</li> </ol>	<input type="text"/>
(XVII) 150 - Entonces, ¿cuál sería para usted el pago mensual adecuado y justo para un trabajador o trabajadora no calificada?	<input type="text"/>

<b>MÓDULO XVIII: INGRESOS</b>		
<p><b>(XVIII) 151 - ¿Podría indicarme en forma aproximada cuánto recibió USTED de ingresos líquidos el mes pasado? (Tarjeta n°9)</b></p> <p>1) Hasta 2400\$ 2) Entre 2401 y 4800 \$ 3) Entre 4801 a 8000\$ 4) Entre 8001\$ a 12000\$ 5) Entre 12001\$ y 16000\$</p>	<p>6) Entre 16001\$ y 20000\$ 7) Entre 20 mil 1 \$ y 25 mil \$ 8) Entre 25 mil 1 \$ y 30 mil \$ 9) Entre 30 mil 1\$ y 40 mil \$ 10) 40 mil 1\$ y 50 mil 11) Entre 50 mil 1 \$ y 60 mil 12) Entre 60 mil 1 \$ y 70 mil 13) 70 mil 1 \$ y 80 mil 14) Más de 80 mil \$</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XVIII) 152 - ¿Podría usted indicarme en forma aproximada en su HOGAR cuánto recibió de ingresos en total el mes pasado? (Tarjeta n°9)</b></p> <p>1) Hasta 2400\$ 2) Entre 2401 y 4800 \$ 3) Entre 4801 a 8000\$ 4) Entre 8001\$ a 12000\$ 5) Entre 12001\$ y 16000\$ 6) Entre 16001\$ y 20000\$</p>	<p>7) Entre 20 mil 1 \$ y 25 mil \$ 8) Entre 25 mil 1 \$ y 30 mil \$ 9) Entre 30 mil 1\$ y 40 mil \$ 10) 40 mil 1\$ y 50 mil 11) Entre 50 mil 1 \$ y 60 mil 12) Entre 60 mil 1 \$ y 70 mil 13) 70 mil 1 \$ y 80 mil 14) Más de 80 mil \$</p>	<input type="text"/>

<b>MÓDULO XIX: CAPACITACIÓN LABORAL</b>		
<p><b>(XIX) 153 - ¿Sabe inglés?</b></p> <p>1) Sí 2) No (pase a la pregunta 155)</p>	<p><b>(XIX) 154 - ¿Dónde aprendió inglés?</b></p> <p>1) Ninguno, aprendí solo 2) En el Liceo 3) En una academia privada 4) En el exterior</p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIX) 155 - ¿Ha realizado usted algún curso de capacitación en los últimos cinco años?</b></p> <p>1) Sí 2) No (pase a la pregunta)</p>	<p><b>(XIX) 156 - ¿Cuántos cursos realizó?</b></p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/></p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIX) 157 - ¿En qué año realizó el último curso de capacitación?</b></p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/></p>		<input type="text"/>
<p><b>(XIX) 158 - ¿Cuál era el título del último curso?</b></p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/></p>	<p><b>(XIX) 159 - ¿En qué área o tema se desarrolló el último curso?</b></p> <p style="text-align: center;"><input type="text"/></p>	<input type="text"/>
<p><b>(XIX) 160 - ¿Cómo se llamaba la institución que realizó el curso?</b></p> <p>Nombre: _____ Localidad: _____</p>		<input type="text"/>
<p><b>(XIX) 161 - ¿Cómo hizo usted para financiar el curso?</b></p> <p>1) Fue ofrecido en forma gratuita 2) Lo pagué yo (contado o crédito)</p>	<p>3) Fue una beca 4) Lo pagó la empresa en la que trabajaba</p>	<input type="text"/>

