



Tipo de documento: Tesis de Maestría

Título del documento: La desigualdad invisible: clases sociales y capital social en el Área Metropolitana de Buenos Aires

Autores (en el caso de tesis y directores):

Joaquín Carrascosa

Pablo Dalle, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis): 2021

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Joaquín Carrascosa

**LA DESIGUALDAD INVISIBLE:
Clases sociales y capital social en el Área
Metropolitana de Buenos Aires**

Tesis para optar por el título de Magister en Investigación en
Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Director: Pablo Dalle

Buenos Aires
2021

Resumen:

Los debates en torno al concepto de capital social en el campo de estudios de estratificación social y análisis de clase han tomado impulso en los últimos años. Estos estudios se han enfocado en determinar si el acceso a recursos insertos en redes sociales representa un factor que favorece la movilidad social ascendente o constituye un mecanismo de reproducción de las desigualdades de clase social. En este marco, este trabajo analiza la influencia del capital social en los procesos de movilidad social en el Área Metropolitana de Buenos Aires en el siglo XXI. Específicamente, se indaga sobre su acceso desigual según clase social, su movilización para el acceso al empleo y su influencia en los procesos de reproducción y movilidad de clase. Para ello, se define al capital social como recursos insertos en una estructura social a los cuales los individuos acceden y movilizan en acciones con un propósito determinado y se utiliza al *generador de posiciones* como instrumento de medición. Se llevó adelante un diseño metodológico cuantitativo basado en el análisis estadístico de microdatos provenientes de la encuesta Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vidas (Pi-Clases, 2016).

El primer hallazgo es la existencia de desigualdades de acceso al capital social según clase social; a mayor clase social más es el capital social accedido. Al analizar las diferencias entre personas con distintas trayectorias se observó que quienes son intergeneracionalmente estables en la clase de servicios tienen mayor promedio de capital social accedido, pero quienes tienen trayectorias intergeneracionales de ascenso tienen redes más diversas en términos de clase social. Además, se destaca la importancia de los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo para todas las clases sociales. Los lazos familiares y barriales son fundamentales para la clase obrera, aunque el uso de estos lazos se asocia mayormente al trabajo informal, especialmente en el estrato no calificado. A su vez, los lazos familiares son fundamentales para la reproducción intergeneracional de la clase intermedia y la clase de servicios. Finalmente, el capital social cumple un papel importante como mediador entre orígenes y destinos sociales. El uso de lazos familiares para acceder al empleo favorece la reproducción de la posición social de origen, en cambio, utilizar los lazos de amistad o conocidos favorece procesos de logro de estatus, disminuyendo sustancialmente el peso de los orígenes sociales.

Palabras clave: capital social, lazos sociales, clases sociales, acceso al empleo, movilidad social

Abstract:

Debates regarding the concept of social capital in the field of social stratification and class analysis have gained momentum in the last years. These studies have focused on determining if the access to resources embedded in social networks represent a factor that favours upward social mobility or constitutes a mechanism for the reproduction of class inequalities. This thesis analyzes the influence of social capital in the processes of social mobility in the Metropolitan Area of Buenos Aires in the 21st century. Specifically, inquiring about it's unequal Access by social class, it's mobilization for job access and it's influence in processes of class mobility and reproduction. To this end, social capital is defined as resources embedded in a social structure which individuals access and mobilize in actions with a determinated purpose and the *position generator* will be used to measure. A quantitative approach was used, based

on the statistical analysis of microdata from the Reproduction and social mobility in family trajectories and life courses survey (Pi-Clases, 2016).

The first finding is the existence of inequalities of access to social capital by social class; higher classes have more social capital. Regarding class trajectories, people that are intergenerationally stable in the service class have a higher mean status of contacts but the upwardly mobile have more diverse networks. Also, social ties are a key mechanism to access jobs for all social classes. Family and neighbourhood ties are key for the working class, though the use of these ties is linked to unregulated employment. Family ties are also important for the intergenerational reproduction in the middle and service class. Finally, social capital has an important role as a mediator between social origins and destinations. The use of family ties to access jobs favours the reproduction of class origins but the use of weaker ties favours status attainment processes, diminishing the weight of social origins substantially.

keywords: social capital, social ties, social class, job access, social mobility

Índice

Resumen:	1
Abstract:	1
Índice.....	3
Agradecimientos	5
El capital social: nuevas claves para el análisis de las desigualdades de clase y la movilidad social	6
Objetivos:	11
Hipótesis de trabajo:.....	11
Enfoque teórico: el capital social y su importancia para el análisis de la desigualdad social	13
Introducción.....	13
El capital social desde la teoría de redes	14
Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles	16
El capital social en los procesos de logro de estatus y como mecanismo de acceso al empleo	21
Algunas críticas a las nociones de capital social centradas en el cierre social	24
El capital social y la reproducción de las clases sociales: el aporte de la sociología francesa	26
La importancia de los lazos sociales para el análisis de clases sociales	27
La importancia del capital social para el estudio de la desigualdad social y la formación de las clases sociales	30
Antecedentes del estudio: líneas de investigación sobre capital social	34
Lazos sociales y capital social en relación al logro ocupacional y educativo.....	34
El capital social desde el análisis de clases sociales	37
La articulación entre el capital social y las problemáticas de género.....	38
El capital social y su vínculo con los procesos migratorios y las comunidades étnicas.....	38
El estudio de las redes sociales y el capital social en América Latina	39
Lazos sociales y capital social en Argentina	42
Datos y método.....	46
La encuesta PI-Clases y las técnicas de análisis utilizadas.....	46
Operacionalización de las variables	47
Midiendo al capital social: el proceso de construcción del generador de posiciones.....	49
La medición de fenómenos complejos en ciencias sociales	49
Haciendo observable al capital social: distintas propuestas de medición.....	49
De la teoría a la práctica	53
El generador de posiciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires.....	56
Construcción de un índice de capital social a partir de análisis de componentes principales	59
Análisis de componentes principales de factores adscriptos y adquiridos	62

Síntesis del capítulo.....	64
Desigualdades de acceso al capital social según clases sociales	66
Introducción.....	66
Clases sociales y desigualdades de acceso al capital social.....	67
Diferencias de acceso al capital social entre varones y mujeres	76
Capital social y grupos de edad	77
Capital social y trayectorias de movilidad social intergeneracional hacia la clase de servicios	80
Determinantes del capital social: clase, trayectoria, sexo y edad.....	86
Conclusiones del capítulo	90
Clases sociales y mecanismos de acceso al empleo.....	93
Introducción.....	93
Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social.....	94
Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo entre varones y mujeres	97
Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo entre grupos de edad	99
Mecanismos de acceso al empleo e informalidad	102
Los lazos sociales en la clase media: desigualdades intergeneracionales e intrageneracionales	104
Mecanismos de acceso al empleo en la clase media: el ascenso desde la clase obrera y la reproducción intergeneracional.....	105
Desigualdades en la clase de servicios: una mirada intergeneracional e intrageneracional	107
Conclusiones del capítulo	110
Los <i>retornos</i> del capital social: un análisis del proceso estratificación social.....	114
Introducción.....	114
Aspectos metodológicos sobre path analysis y los modelos utilizados	116
Análisis de correlaciones simples	118
Análisis de modelos de path analysis incorporando al capital social.....	119
Los mecanismos de acceso al empleo en el proceso de estratificación social	122
Conclusiones del capítulo.....	127
Conclusiones	129
Las desigualdades de acceso al capital social	130
La movilización del capital social para el acceso al empleo: la importancia de los lazos sociales	131
Los beneficios del capital social en el proceso de estratificación social	132
Palabras finales	133
Bibliografía.....	136

Agradecimientos

Agradezco a todos los lectores por su interés y el tiempo que le dediquen a leer este trabajo. A mi familia, por su apoyo constante a través de los años para que este trabajo fuera posible. A la Universidad de Buenos Aires, especialmente a la Facultad de Ciencias Sociales y al Instituto de Investigaciones Gino Germani, en la que me formé en la carrera de Sociología y la Maestría en Investigación en Ciencias Sociales. Allí conocí muchas personas importantes en mi vida. Además, la beca UBACyT de Maestría que recibí por parte de la universidad me permitió dedicarme a este trabajo. A todos los y las integrantes de las cátedras de Metodología de la Investigación social I, II y III (cátedra Sautu) y Teorías y Métodos Para el Análisis de las Clases Sociales (cátedra Dalle), con los que comparto trabajo, enseñanza y aprendizaje. A todos los y las integrantes del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases IIGG-UBA), dirigido por la Dra. Ruth Sautu, el Dr. Pablo Dalle, la Dra. Paula Boniolo y el Dr. Rodolfo Elbert y especialmente a quienes participaron en las distintas etapas de la encuesta (diseño, trabajo de campo, carga y codificación) sin la que este trabajo no hubiera sido posible. A Bárbara Estévez Leston, por todo el trabajo compartido en nuestros procesos de tesis con temas entrelazados y en la elaboración de trabajos en conjunto, además por todo el apoyo y la ayuda que nos brindamos mutuamente. A Paula Boniolo, por todos sus consejos y recomendaciones para la práctica académica. A Ruth Sautu, por su generosidad desde el momento en que me incorporé a su equipo de investigación y cátedra y de quién aprendí escuchándola y trabajando. Finalmente, a Pablo Dalle, por incorporarme a su equipo de investigación como estudiante de grado y por ser fundamental como guía en mi formación académica y como docente, además, por acompañarme a lo largo de todo el proceso de tesis, desde la discusión de ideas y sugerencias para la selección del tema, las convocatorias a becas, las reuniones de trabajo y hasta la lectura exhaustiva (párrafo por párrafo) de la versión final.

El capital social: nuevas claves para el análisis de las desigualdades de clase y la movilidad social

Los estudios vinculados al paradigma clásico sobre estratificación y movilidad social se centran en tres procesos principales que inciden sobre la estructura de oportunidades educativas y ocupacionales: i. los cambios en la estructura económica ii. los cambios demográficos vinculados a las diferencias entre las tasas de natalidad y fecundidad y iii. los flujos migratorios. En busca de una visión integral, se han incorporado actualizaciones al paradigma clásico de estratificación que incorporan mecanismos externos al mercado, como las políticas de gobierno, en tanto tienen un impacto directo en la distribución de la riqueza, y el capital social, dado que la inserción en redes sociales provee recursos a los individuos que pueden potenciar sus capacidades y su desempeño (Filgueira, 2007).

En la actualidad los *caminos* de la movilidad social son distintos a los de otras épocas. Hasta aproximadamente 1960, predominó la movilidad ascendente de tipo estructural, en el marco de una economía dinámica que multiplicaba oportunidades ligadas al empleo profesional, técnico o administrativo y a través de la pequeña propiedad de capital; el ascenso consistía esencialmente en ocupar las nuevas vacantes que promovía el proceso de industrialización (Germani, 1963). Recientemente, en el marco de una estructura de clase más consolidada y menos permeable, ha habido un cambio en el peso relativo de los mecanismos que impulsan la movilidad social; los factores tradicionales (nivel educativo, ocupación e ingresos) explican parcialmente las trayectorias de las personas, mientras que crecen en importancia mecanismos ligados al capital social (Kessler y Espinoza, 2007).

Los estudios de movilidad social inter e intrageneracional, junto con los análisis de los patrones de homofilia/heterofilia en los lazos sociales, dan cuenta de los procesos de cambio y reproducción de una estructura social y permiten conocer el nivel de fluidez o de cierre de una sociedad (Erickson y Goldthorpe, 1992; Blossfeld y Tim, 2003). Además, los modelos de desarrollo económico definen en el patrón de desigualdad de una sociedad, que impacta en las pautas de movilidad social y en los patrones de socialización entre clases sociales.

Según los trabajos recientes sobre movilidad social intergeneracional, en América Latina los niveles de fluidez social son cercanos a los de Europa (Solís y

Boado, 2016). En Argentina se ha destacado que pueden convivir la desigualdad social y la exclusión con tasas altas de movilidad social ascendente; habiendo pautas de herencia de clase considerables, con escasa movilidad entre la cumbre y la base de la estructura y diferencias jerárquicas entre las clases (Jorrat y Benza, 2016). El patrón de asociación entre orígenes y destinos es constante en el tiempo y similar en su fluidez al de países desarrollados (Jorrat, 2016), pero con menor movilidad social de larga distancia desde la clase obrera a la clase media profesional que a mitad del siglo XX y mayor movilidad de corta distancia (Dalle, 2010; 2016 y 2018; Benza, 2012; Pla, 2016).

Recientemente ha crecido el interés en el estudio de los cambios de las pautas de socialización entre clases sociales a partir de los cambios históricos que implican etapas de mayor fragmentación social o de mayor cohesión (Kessler, 2017). Sin embargo, no hay muchos estudios que analicen las desigualdades de capital social y su importancia en las trayectorias desde una perspectiva de clases sociales.

Específicamente, lo que subyace a la incorporación del concepto de capital social a los debates de estratificación es la potencialidad que tienen los individuos de invertir en relaciones y así acceder a determinados recursos insertos en la estructura social para concretar logros. Es decir que no solo es importante *lo que uno sabe* sino también *a quien conoce* (Lin, 2001: 96). El análisis de los recursos que provee el capital social permite avanzar con explicaciones multidimensionales de la desigualdad social en tanto este se encuentra asociado a mayores niveles educativos, mayor acceso al empleo, mayor estatus ocupacional, mayores ingresos, mejores cuidados de la salud y niveles de bienestar personal, etc. (Nieminen et al., 2008).

El capital social se define como recursos “insertos” (*embedded*) en una estructura social que son accedidos y movilizados por individuos en acciones con un propósito determinado (Lin, 2001: 29). El capital social permite captar y movilizar recursos de los que los individuos no disponen por su cuenta a partir de su inserción en redes de relaciones sociales, para así obtener mayores beneficios en las acciones que llevan adelante. La inserción en redes sociales se encuentra determinada por factores ligados a los orígenes sociales de los que se provenga, el barrio de residencia, las instituciones educativas a las que se asista, la inserción ocupacional, etc.

A su vez, los beneficios que brinda la movilización del capital social están relacionadas a mecanismos de cierre social y acaparamiento de oportunidades que

favorecen la desigualdad de clase (Weber, 2005). Estos mecanismos son factores clave en procesos de reproducción de la estructura de clases y de *formación* de clases sociales, particularmente de la clase media profesional y gerencial (Li, Savage y Warde, 2008; Bourdieu, 1986). Los círculos de lazos sociales, redes de relaciones, y grupos de interés dan sostén a las clases sociales y permiten a sus integrantes consolidar su posición social, controlar recursos y acumular mayor poder mientras que, al mismo tiempo, se excluye del acceso a recursos a otras clases sociales (Sautu, 2011 y 2016). En este sentido, es fundamental hacer foco en los beneficios que el capital social brinda a nivel individual y también en los mecanismos causales específicos que generan y mantienen las desigualdades entre las clases.

Los recursos e información que brinda el capital social son diversos, pero una de las claves a la hora de estudiarlo es en relación al papel que cumple en el mercado laboral como mecanismo de acceso al empleo. Los lazos familiares, amistades, conocidos, compañeros o contactos pueden ser fundamentales a la hora de conseguir trabajo o ascender ocupacionalmente. Esto puede pensarse en distintos planos: de manera directa a partir de una oferta de empleo por parte de un empleador; mediante un emprendimiento familiar; con el apoyo de una referencia o recomendación; o a partir de únicamente la circulación de información sobre oportunidades ocupacionales. Estudiar este proceso puede ayudarnos a conocer cómo las personas acceden a su ocupación más allá de la suma de antecedentes educativos y laborales expresada en un *curriculum vitae* a partir de poner en movimiento su capital social.

Las relaciones más cercanas pueden ser muy útiles por su alto nivel de confianza y reciprocidad, sin embargo, al analizar como se aprovechan los lazos sociales para insertarse en el mercado laboral o ascender ocupacionalmente es indispensable hacer foco también en otros tipos de relaciones: a) los lazos de tipo *débil*, como los amigos, conocidos o contactos son fundamentales para acceder a nuevas y mejores oportunidades porque brindan información y recursos que no pueden encontrarse en los lazos más cercanos (Granovetter, 1973); b) el capital social puede actuar de manera *invisible* en el mercado de trabajo a partir de intercambios de información de tipo cotidiano y rutinario sobre oportunidades ocupacionales, que no involucran una búsqueda de trabajo activa formal pero resultan en nuevas oportunidades (Lin y Ao, 2008); y c) la movilización del capital social para acceder al empleo se da a partir de los lazos establecidos en distintas

instituciones y espacios de socialización como la familia, el barrio, la escuela o universidad, el ámbito laboral, etc. (Requena Santos, 1991).

Las desigualdades en relación al capital social y la inserción en redes sociales se estructuran principalmente a partir de la posición de clase social (Pichler y Wallace, 2009). Sin embargo, es importante incluir también otras dimensiones que permitan profundizar el análisis al observar desigualdades específicas al interior de cada posición de clase. En este sentido el sexo y la edad son dos factores claves que estructuran las redes personales e inciden en el acceso y movilización de los recursos que provee el capital social (Lin, 2005; Requena Santos, 2003; Kadushin, 2012).

Por un lado, a partir de las desigualdades de género en las sociedades modernas, las mujeres tienen menores niveles de capital social y de participación en asociaciones civiles (Li, Pickles y Savage, 2005; Tindall y Cormier, 2008). Esto hace que tengan menos oportunidades ocupacionales y amplía las brechas de género preexistentes (Peter y Drobnič, 2013). A su vez, más allá del mercado laboral, las mujeres hacen un uso particular del capital social y desarrollan estrategias diferentes a las de los varones, más vinculadas al ámbito familiar y comunitario (Warr, 2006; Lai, 2008).

Al encontrarse en el inicio de su trayectoria laboral, el capital social de los jóvenes es bajo, especialmente por su falta de lazos débiles, mientras que las personas de mediana edad, en la cúspide de su carrera ocupacional, suelen tener redes más amplias y con mejores contactos. A su vez, para los jóvenes es fundamental la movilización de sus lazos sociales, especialmente los más cercanos, para insertarse en el mercado laboral (Lin, Ensel y Vaughn, 1981; Requena Santos, 1991; Boado, 2008; Jacinto, 2010).

Por otro lado, el capital social no necesariamente funciona de la misma manera para todos (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006). Distintos grupos sociales pueden inclinarse en mayor o menor medida por movilizar el capital social ligado a los lazos fuertes o a los débiles establecidos en distintos ámbitos de sociabilidad. A su vez, estas diferencias en la movilización pueden brindar mayores beneficios a ciertos grupos (de clase, de origen migratorio, étnicos, de género, etc.), principalmente en relación a las posibilidades de ascenso social o en el uso del capital social para la reproducción social.

Al incluir al capital social en los esquemas de análisis tradicionales es necesario poder establecer el efecto que este tiene en las trayectorias de clase de las personas y poder conocer las estrategias de movilización de los recursos que provee. Esto implica

examinar: a) cómo se distribuye el capital social entre las distintas clases sociales b) en qué medida el capital es un factor de reproducción social; o si c) el capital social contribuye a *nivelar el terreno* entre distintos orígenes sociales constituyendo un canal de movilidad social ascendente; y d) cómo las personas en distintas posiciones de clase movilizan los recursos que les brinda el capital social para aprovechar oportunidades ocupacionales.

En América Latina existen una serie de estudios que ha analizado la importancia del capital social en relación al logro ocupacional. El capital social al que se accede es significativo en los logros ocupacionales en Uruguay y en Chile (Espinoza, Rey, y Barozet, 2017; Contreras et al., 2019). A su vez, el capital social se encuentra socialmente estratificado según clase social pero puede ayudar en procesos de superación de la pobreza y movilidad social en los sectores bajos (Rey, 2014 y 2017). En México, el capital social es usado en mayor medida por las personas con menor escolaridad, menores ingresos y orígenes sociales desventajados con una tendencia a los lazos familiares y canales de influencia (en vez de la información o herencia), pero este uso no permite el acceso a un mejor empleo (Brunet, 2017).

En Argentina, quienes mejor se posicionan en la estructura de clases gozan de mayor apoyo interpersonal, con lazos generados en marcos institucionalizados, mientras que los sectores bajos tienen pautas de sociabilidad más vinculadas al ámbito barrial. Además la familia continúa cumpliendo una función privilegiada en la construcción y mantenimiento de vínculos en todos los niveles socioeconómicos, especialmente en los niveles bajos y en las mujeres (De Grande, 2010 y 2015). Estos lazos familiares y barriales son importantes para la reproducción en las clases populares (Dalle, 2016). Los lazos sociales, tanto familiares como las amistades y conocidos, son importantes para el acceso al empleo para las personas de todas las clases sociales (Pérez, 2008).

Nos preguntamos entonces: ¿Cómo se encuentra distribuido el capital social en la estructura de clases? ¿En qué medida puede el capital social ser transmitido intergeneracionalmente? ¿Es el capital social un mecanismo de reproducción social y de formación de clase o es más bien un canal de movilidad social ascendente? ¿Los vínculos sociales establecidos en instituciones educativas, laborales y barriales favorecen trayectorias de ascenso o funcionan como mecanismos de cierre social excluyente? ¿Qué tipos de lazos sociales brindan mayores y mejores oportunidades ocupacionales?

Objetivos:

El objetivo general de este trabajo es analizar las desigualdades de acceso al capital social según clase social y la influencia del capital social en los procesos de acceso al empleo y movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires a comienzos del siglo XXI.

Son objetivos específicos de este trabajo:

- Analizar las desigualdades de acceso al capital social entre clases sociales en sus dimensiones de volumen, estatus promedio accedido y rango, según sexo y edad.
- Identificar el tipo de capital social movilizado para el acceso al empleo, teniendo en cuenta los ámbitos de conformación de los lazos sociales movilizados: familiar, educativo, laboral y barrial; según fracciones de clase social, sexo y grupos de edad.
- Analizar el papel que desempeña la movilización del capital social en el proceso de estratificación social, haciendo incapié en observar en que medida es un factor de reproducción de las desigualdades de origen social o de apertura.

Estos objetivos específicos son los que estructuran el trabajo y cada uno de ellos se desarrolla en un capítulo de análisis empírico. Dichos objetivos se desprenden de los tres *momentos* teóricos del capital social: i) el *acceso* a los recursos que brinda el capital social; ii) la acción de *movilizar* los recursos con un objetivo (acceder al empleo) y iii) los *retornos* obtenidos a partir de dicha movilización.

Hipótesis de trabajo:

- h1: El capital social se distribuye de manera jerárquica en la estructura de clases. Las posiciones de clase social más alta tienen mayor capital social, tanto en la cantidad de contactos que tienen como en el estatus ocupacional de los mismos.
- h2: A partir de procesos de reproducción intergeneracional del capital social, existen diferencias en su distribución al interior de una misma clase social según la posición de clase de origen. Quienes tienen origen en posiciones de clase más altas tienen mayor capital social que quienes ascienden a estas

mismas posiciones. En cambio, quienes ascienden pueden tener redes con mayor diversidad de contactos.

- h3: Los mecanismos utilizados para el acceso al empleo difieren según posición de clase. En la clase obrera los lazos familiares, y barriales son fundamentales y en los estratos de clase media prima el uso de lazos débiles ligados a instituciones educativas y laborales.
- h4: Las clases medias utilizan en mayor medida lazos de tipo débil ligados al ámbito educativo y laboral para ascender o mantener posición de clase relativamente privilegiadas.
- h5: El capital social es un factor que potencia los procesos de movilidad social ascendente; en personas con similares orígenes sociales, niveles educativos y primera ocupación, quienes tienen mayor capital social pueden alcanzar ocupaciones de mayor estatus.

Enfoque teórico: el capital social y su importancia para el análisis de la desigualdad social

Introducción

A partir de los lazos de sociabilidad que se establecen en distintos ámbitos, como el familiar, residencial, educativo o laboral, las personas generan prácticas, producen representaciones, organizan sus trabajos, entablan relaciones afectivas y relaciones de cooperación o conflicto (Murmis y Feldman, 2002). En base al estudio de estos lazos y los recursos que pueden brindar, el capital social adquiere centralidad a la hora de analizar una multiplicidad de dimensiones de la vida social, entre ellas: la inserción en redes de relaciones, los logros educativos y ocupacionales, la participación en asociaciones civiles, la confianza y la cohesión e integración de una sociedad.

En este sentido, el análisis de los recursos que provee el capital social permite avanzar con explicaciones multidimensionales de las desigualdades sociales. Para ello, Murmis y Feldman (2002: 22-3) proponen un enfoque *circunstanciado* del análisis de las relaciones sociales, que permita incorporar los diversos contextos culturales, institucionales y personales de las relaciones e “*identificar contactos o aislamientos en áreas específicas de interacción, en diferentes contextos de sociabilidad y la diversidad de tipos de contactos*”.

El papel de las redes de relaciones sociales y los recursos que brindan ha sido estudiado desde distintas perspectivas, algunas centradas en el capital social como un atributo individual o grupal y otras focalizadas en su carácter comunitario o de bien público ligado a una totalidad social (Lin, 2005). Enmarcadas en estas dos grandes vertientes teóricas se han analizado temáticas muy diversas, entre ellas pueden destacarse: el uso de redes para el logro educativo y ocupacional; el capital social como factor de reproducción de las desigualdades de clase; su rol en el buen funcionamiento de la democracia; sus efectos en las comunidades étnicas o de migrantes; el apoyo social; las desigualdades de género; su potencialidad como activo para la superación de la pobreza, etc.

A pesar de las diferencias entre los distintos enfoques teóricos, todos comparten la centralidad de las redes de relaciones sociales en la generación y distribución del capital social. Además, el principal elemento en común entre perspectivas teóricas es que coinciden en que el capital social permite, a partir de una inversión previa, captar recursos

de los que los individuos o grupos no dispondrían por su cuenta para así obtener mayores beneficios en las acciones que llevan adelante. A su vez, un punto central para poner en discusión a partir de los distintos enfoques teóricos es sobre si el capital social es un factor de reproducción de las desigualdades sociales o si tiene potencial como canal de movilidad social ascendente y otros efectos positivos en una sociedad.

El capital social desde la teoría de redes

Desde una perspectiva de redes, el capital social se define como recursos “insertos” (*embedded*) en una estructura social que son accedidos y movilizados por individuos en acciones con un propósito determinado (Lin, 2001: 29). El capital social posee tres componentes que ligán a la estructura y la acción: a) los *recursos* insertos en la estructura social; b) las *oportunidades* que brindan el acceso a estos recursos; y c) la *acción de movilizar* los recursos con un objetivo determinado.

Los recursos a los que puede accederse a partir del capital social son bienes materiales o simbólicos como por ejemplo la riqueza, el poder o la reputación¹. El acceso a estos recursos requiere de una inversión en relaciones interpersonales y de la inserción en redes sociales y permite aumentar los beneficios de las acciones en diversos ámbitos, como la esfera económica, el mercado laboral, la esfera política, la esfera comunitaria, etc. En este planteo es fundamental la capacidad de agencia individual ya que para lograr los beneficios es necesario movilizar nuestros lazos sociales, a partir de una acción de tipo instrumental o expresivo², para aprovechar los recursos de nuestros contactos y así lograr un propósito determinado, como por ejemplo concretar una búsqueda laboral (Lin, 2001).

Los recursos a los que puede accederse son muy diversos, pero en lo que refiere a los beneficios en el ámbito ocupacional pueden esquematizarse de la siguiente manera: i) la *información* que se obtiene sobre la existencia de alguna búsqueda laboral, capacitación, curso etc. ii) la *influencia* en términos de recibir una recomendación para ser contratado

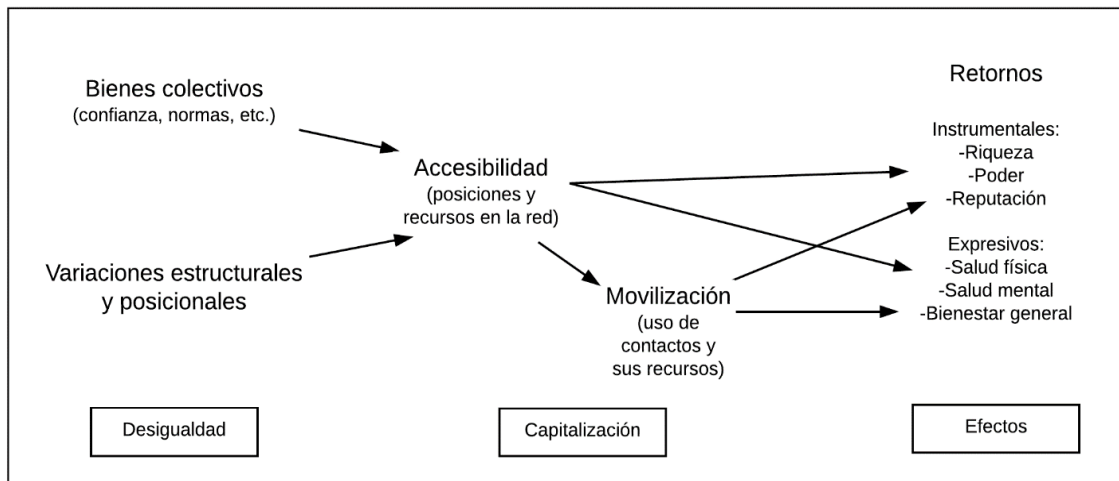
¹ Lin (2001: 36) recupera de Weber (2005) las tres dimensiones de la distribución del poder en la comunidad: *clases, estamentos y partidos*. A partir de esto, los recursos se dividen en las dimensiones social, económica, y política; estas definen respectivamente posiciones de estatus (o prestigio) clase y autoridad. A nivel individual a cada una de estas posiciones corresponde un recurso: reputación, riqueza y poder respectivamente.

² La acción expresiva tiene como objetivo mantener los recursos que ya se poseen mientras que la acción instrumental consiste en aumentar los recursos disponibles.

para un trabajo o ascendido; iii) la *oportunidad* de ser contratado de manera directa para un trabajo por un familiar, amigo o conocido ; iv) y el *acceso a recursos financieros* que permite realizar inversiones e iniciar emprendimientos propios a partir de un préstamo (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006: 95).

Las distintas perspectivas teoricas coinciden en la necesidad de una inversión activa previa para lograr los beneficios del capital social. Sin embargo, uno de los aspectos poco explorados en la teoría y las investigaciones empíricas es la problematización de en que medida esta inversión se realiza intencionalmente o no. Por un lado, la inversión en capital social puede provenir de interacciones rutinarias fundadas en el cumplimiento de las normas sociales en general, sin una intención definida, y por otro puede ocurrir de manera consciente con la expectativa de obtener un beneficio posterior (Kadushin, 2012: 166). Las amistades y vínculos sociales formados en la vida cotidiana a partir de la participación en instituciones (educativas, laborales, civiles, etc.) y de la socialización en general no se establecen con el objetivo de beneficiarse del capital social. Mientras que la inversión de tipo intencional para ascender en una carrera profesional ha sido estudiada recientemente bajo el nombre de *networking*, que puede darse tanto a nivel individual como institucional.

Figura 1: Modelo teórico del capital social



Fuente: Lin (2001: 246).

Esta noción de capital social se encuentra ordenada por una serie de postulados básicos (Lin, 2001). Los recursos insertos en las estructuras sociales se encuentran distribuidos de manera desigual; las posiciones en la estructura social forman *jerarquías piramidales* en términos de los recursos que poseen, su nivel de autoridad y la cantidad de personas que ocupan estas posiciones. A su vez, mientras más alta sea la posición de

origen social, mayor será el acceso y los beneficios logrados a partir del uso del capital social.

La interacción entre actores ocurre según el principio de *homofilia*, es decir, usualmente entre actores con estilos de vida y características socio-económicas similares que se encuentran en posiciones cercanas o adyacentes en la estructura social³. Esto implica que las interacciones se llevan adelante entre personas con un volumen de recursos similar, aunque el tipo específico de recursos del que dispone cada uno puede ser distinto.

Como contracara, el *principio de heterofilia* (Granovetter, 1973; Lin, 2005: 14) implica que mientras más uno se aleje de su círculo íntimo, más alta es la posibilidad de encontrar individuos con recursos distintos a los que uno mismo posee. Este tipo de lazos son de menor intensidad y menos probables, pero amplían el abanico de cantidad, calidad y cualidad de los recursos a los que se puede acceder.

Esta noción de capital social lleva implícita la clásica tensión entre *estructura* y *agencia*. El capital social depende en buena medida de la posición que se ocupa en la estructura de estratificación social, pero el armado de redes y la movilización de recursos dependerá en última instancia de la capacidad de agencia individual. Quienes ocupan posiciones más bajas en la estructura social se encuentran limitados en su acceso a capital social, entonces, para lograr ascender deben romper con el principio de homofilia para entablar relaciones que puedan servir como puentes hacia nuevas oportunidades.

Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles

El capital social al que una persona puede acceder y movilizar depende de los lazos sociales que establece, entonces es indispensable conocer los distintos tipos de lazos y los recursos que estos pueden brindar, junto con los debates sobre sus potencialidades y limitaciones.

Los lazos familiares se basan en los principios socialmente fundados de consanguineidad y matrimonio o conyugalidad (Allan, 1979). Estos lazos forman una red

3 La homofilia puede darse a partir del *estatus* (similitud basada en características adscriptas como raza, edad, sexo o adquiridas, como educación u ocupación) o de los *valores* que orientan la acción de las personas (Lazarsfeld y Merton, 1954).

biosocial que conecta a las personas; tienen patrones de homofilia en características como la raza, etnia, religión, educación, clase, etc. y se caracterizan por su fortaleza y estabilidad en el tiempo (McPherson, Smith-Lovin, y Cook, 2001). Los familiares se brindan apoyo mutuo y se brindan capital social por razones culturales, estructurales y biológicas. Las redes familiares, conformadas por la familia nuclear y la familia extendida, son densas en su interconexión y promueven la comunicación de necesidades y normas sobre cómo ayudarse mutuamente. En estos lazos se promueve el bienestar a nivel familiar, la colaboración con recursos y la reciprocidad a largo plazo. (Plickert, Côté, y Wellman, 2007).

Por otro lado, la amistad refiere a una diversidad de interacciones, incluyendo relaciones de sociabilidad ocasional, participación en organizaciones, visitarse o salir juntos, discutir pasatiempos y temas en común, etc. Las amistades pueden darse a partir de vínculos de diversos ámbitos y con distinta intensidad, pero hay amistades más cercanas que incluyen interacciones como la discusión de temas personales, la búsqueda de consejos o ayudas materiales (Fischer, 1982). Las redes de amistades son menos densas que las familiares y tienen menores limitaciones normativas, pero obtener beneficios a partir de este capital social puede resultar más difícil. Los lazos de amistad son voluntarios y no requieren de la pertenencia a un grupo determinado, pero necesitan ser mantenidos de manera más activa que los familiares. (Plickert, Côté, y Wellman, 2007). Los amigos tienden a ser similares en características personales, experiencias, valores y se brindan apoyo e información. En general las amistades tienen patrones de homofilia marcados, principalmente a partir de la clase y el estatus social (Allan, 1998; McPherson et al., 2001).

Los lazos sociales pueden ser de tipo “fuerte”, con vínculos estables y duraderos como las relaciones familiares o las amistades más cercanas; o de tipo “débil”, en donde las personas amplían sus redes en busca de información o recursos que no encuentran en las relaciones más cercanas a partir de conocidos o contactos. El estudio de los lazos “débiles” es esencial para analizar las estructuras de oportunidades, en tanto estos brindan recursos que pueden facilitar posibilidades de movilidad social, al ser los únicos que pueden funcionar como “puentes” que conectan distintas redes (Granovetter, 1973).

Para analizar las causas de la movilidad social Granovetter (1974) liga los niveles micro y macrosociales, concentrándose en las dinámicas de los flujos de información a

través de las redes sociales que facilitan la movilidad social. En este sentido, se destaca la importancia de factores estructurales (como la posición de clase) que limitan o facilitan el acceso a redes de relaciones que proveen información sobre oportunidades ocupacionales, ya que tener los contactos adecuados resulta clave para obtener mejores empleos. La importancia de los contactos e intercambios de información en el ámbito laboral puede explicarse porque la esfera económica en la sociedad moderna no se rige únicamente bajo principios universalistas basados en la racionalidad con arreglo a fines y el mérito, sino que se encuentra inserta (*embedded*) en un conjunto de relaciones sociales complejas (Granovetter, 1985).

Uno de los factores más importantes para la movilidad ocupacional es el intercambio de información entre compañeros y excompañeros de trabajo. Las mejores posibilidades de movilidad social están dadas para quienes tienen redes amplias y diversas, establecidas en ámbitos variados, con contactos en ocupaciones distintas a las propias (Granovetter, 1974).

Desde una mirada macrosocial, las redes de relaciones interpersonales funcionan como el marco dentro del cual se desarrollan los conflictos y negociaciones en torno a las desigualdades asociadas al proceso de trabajo entre trabajadores, capitalistas y gobiernos (Granovetter y Tilly, 1988). Cada uno de estos actores se vale de los recursos que su red puede proveerle. En este argumento se destaca el rol de la acción colectiva, no solo en la organización formal sino en las relaciones de tipo informal y cotidianas entre trabajadores y empleadores.

A su vez, el mercado laboral es selectivo, en tanto existen *redes de reclutamiento*, por parte de los empleadores y *redes de oferta* entre trabajadores, que reproducen desigualdades en el mercado laboral por las fronteras de interacción entre grupos sociales (Tilly, 1998). Las ventajas que favorecen a los grupos dominantes en una sociedad (de clase, religión, género, etc.) son canalizadas a través del intercambio de recursos sociales en el mercado de trabajo, reproduciendo las desigualdades (DiTomaso y Bian, 2018).

Otro aporte teórico sobre el papel que juegan las redes sociales en los mercados es el concepto de *agujeros estructurales* de Burt (1992) que plantea al capital social como una función de las oportunidades de intermediación (*brokerage*) en las redes de relaciones sociales. Desde esta perspectiva la clave está en la posición que se ocupa en una red social. Los lazos ausentes en las estructuras representan agujeros en la red, estos brindan ventajas

competitivas en la obtención de ganancias a las personas que actúan como puentes de conexión entre las personas que se encuentran a ambos lados de los agujeros. Esto se debe a que los intermediarios entre sectores de la red (o entre distintas redes) tienen el control de los flujos de información. Entonces, la estructura de relaciones sociales vuelve imperfecta y desigual a la competencia económica. El capital social produce desigualdades en tanto permite generar oportunidades y beneficios para quienes han invertido en él y se encuentran en estas ubicaciones claves al interior de las redes sociales (Burt, 1992).

Siguiendo este planteo puede destacarse la importancia de determinadas posiciones clave en el mercado laboral a partir de su control de recursos e información vinculados a oportunidades ocupacionales. Los dueños de pequeños o medianos comercios, talleres o emprendimientos; gerentes generales o de área o jefes de sector con control sobre la contratación de personal; trabajadores del área de recursos humanos y reclutadores. Además, cada vez cumplen un papel más importante las consultoras de selección de personal, agencias de contratación o cazadores de talento, que actúan como intermediarios entre trabajadores y empresas a la hora de las búsquedas laborales. Formar parte de redes en donde están presente estos actores puede ser clave en tanto permite obtener ventajas a partir de su ubicación estratégica.

Existe discusión en torno a la preponderancia del rol de los distintos tipos de lazo social. A diferencia de las visiones mencionadas anteriormente, que destacan la importancia de los lazos débiles, la perspectiva de Coleman (1990) hace énfasis en la idea de cierre social, según la cual serían los grupos de mayor densidad y con vínculos más fuertes que garanticen el cumplimiento de las normas, los que acumulan mayor capital social. Desde esta visión, el capital social es un componente de la estructura social que tiene la característica de ser intangible e inherente a las relaciones entre las personas. Este se encuentra fundado en la formación de relaciones continuas en base a obligaciones y expectativas recíprocas, normas y sanciones que orientan la acción. A partir de esto los individuos constituyen redes que les permiten movilizar recursos.

En vistas de este debate entre los lazos fuertes y débiles algunos autores han planteado una paradoja en torno a la importancia de cada uno (Gee, Jones, Fariss, Burke y Fowler, 2017). La mayoría de las personas se benefician de los lazos débiles a la hora de conseguir un empleo, sin embargo, esto no se debería a que los lazos débiles sean más valiosos en

sí mismos, sino a que son más numerosos que los lazos fuertes. En otras palabras, según esta postura, un lazo fuerte sería más útil que un lazo débil pero las personas tienen mayor cantidad de amigos, conocidos y contactos que de familiares cercanos.

En base a estas nociones sobre los tipos de lazos sociales, Lin (2005: 12) demarca tres capas de relaciones sociales diferenciadas en su intensidad y reciprocidad. La capa interna se caracteriza por relaciones de mayor, intimidad, confianza y apoyo mutuo, específicamente entre familiares y amigos íntimos; estas relaciones son de tipo vinculante (*binding*) por su alto nivel de reciprocidad. La capa intermedia implica lazos más abiertos a partir de los cuales comparten información y recursos, pero en donde no todos los integrantes de la red tienen vínculos directos o intensos entre sí. Entre los integrantes de estas redes o “círculos sociales” conviven lazos fuertes y débiles y las relaciones son de unión (*bonding*). La capa externa se caracteriza por el sentido de pertenencia a un grupo y una identidad en común, esto se da especialmente en colectividades o instituciones; las relaciones de este nivel son de puente (*bridging*). Estas relaciones son menos intensas y no implican que todos los miembros interactúen entre sí, pero brindan acceso potencial a los recursos de una red amplia.

En este sentido, Lin (2001: 75) no se posiciona directamente dentro de una de estas posturas en el debate entre lazos débiles y lazos fuertes. Plantea, en cambio, que el papel que desempeñan las redes de relaciones sociales depende del tipo de acción y de los recursos que sean necesarios para llevarla adelante⁴.

En términos generales, los lazos más fuertes tendrían efectos positivos en las acciones para sostener los recursos ya disponibles (reproducción), mientras que los lazos más débiles brindarían mayor posibilidad de acceder a nuevos recursos. Pero lo determinante es el nivel de recursos disponible en cada capa, por ejemplo, quienes cuentan con pocos recursos en sus relaciones más cercanas tienen mayor necesidad de extenderse hasta sus lazos débiles para llevar adelante una acción. Por el contrario, quienes se ubican en las

⁴ Si bien en este trabajo se focaliza en la importancia del capital social para el logro ocupacional, el debate entre la importancia de los lazos fuertes y los débiles está presente también con relación al logro educativo. Coleman (1988a) y Coleman, Hoffer y Kilgore (1992) favorecen el rol positivo de las redes densas y cerradas en escuelas católicas mientras que Morgan y Sørensen (1999) plantean que las escuelas con redes más abiertas son las que brindan mayores oportunidades a sus alumnos.

posiciones más altas de la estructura de estratificación social pueden obtener importantes beneficios basándose en la riqueza de los recursos de sus relaciones más cercanas (Lin, 2005: 14)⁵.

El capital social en los procesos de logro de estatus y como mecanismo de acceso al empleo

Un aspecto central en la teoría del capital social es sobre si este puede realizar un aporte positivo a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas. Es decir, preguntarnos si (igualando otros factores como el origen socioeconómico y el nivel educativo) tener capital social brinda ventajas concretas que posibilitan el acceso a mejores trabajos o condiciones laborales.

El proceso de estratificación social es el proceso mediante el cual las personas se ubican en las diferentes posiciones jerárquicamente ordenadas que componen a un sistema de estratificación social (Blau y Duncan, 1967). Los estudios que siguen esta línea se preguntan sobre el grado en que las características adscriptas (orígenes sociales, raza) condicionan o no los logros de los individuos (educativos, de clase, de estatus, etc.). A su vez, piensan a la vida de los individuos como una secuencia de eventos temporalmente ordenados, por lo que hacen foco en el carácter procesual de la acumulación de ventajas o desventajas sucesivas que facilitan la reproducción de la estructura de estratificación social.

Basándose en el modelo clásico de logro de estatus Lin (1999b) propone una ampliación que incluye el aporte del acceso a los recursos que brinda el capital social. De esta manera se distinguen dos procesos secuencialmente ordenados vinculados al capital social, a los que a su vez pueden incorporársele otros factores como la edad, el género, la etnia, experiencia laboral, etc. (Lin, 1999b: 471).

a) un primer proceso, ligado al *acceso* al capital social, es decir los recursos disponibles en las redes de un ego. En este, se asume que la posición de origen (estatus

⁵ Lo desarrollado en esta sección está pensado principalmente para el análisis a nivel micro social, pero también puede aplicarse al nivel macro en relación con la inversión, formación y beneficios del capital social para grupos o asociaciones. Una diferencia es que, en el nivel macro, los grupos cuentan con un capital social interno dado por la relación entre sus integrantes, y también con un capital social externo que surge del vínculo entre el grupo y otros grupos (Lin, 2005: 16).

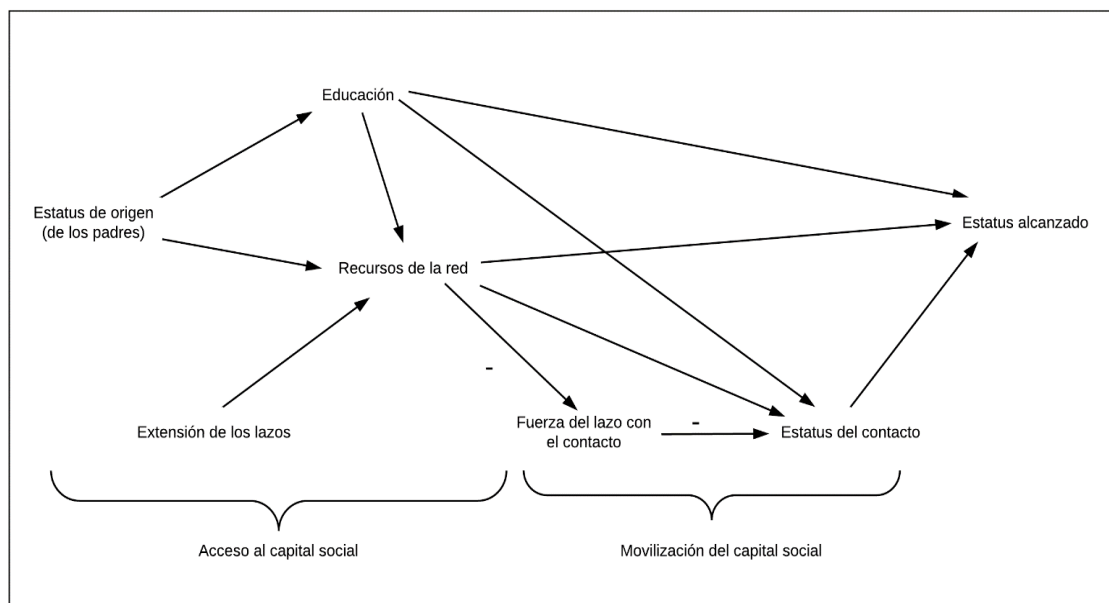
parental), la educación y los lazos sociales determinan los recursos sociales a los que ego puede acceder.

b) un segundo proceso, focaliza en la *movilización* del capital social para el logro de estatus a partir del uso de los recursos provistos por contactos en la búsqueda de empleo. De esta manera, el capital social movilizado consiste en el estatus del contacto utilizado y se asume que este, junto con el estatus de origen y educación de ego, tienen un efecto significativo en el estatus de la ocupación obtenida.

Si bien el capital social depende fuertemente de los logros educativos y ocupacionales, también existen procesos de reproducción intergeneracional en tanto el prestigio ocupacional del padre puede tener un fuerte efecto en el posterior acceso a recursos sociales de los hijos (Moerbeek y Flap, 2008). A su vez, estudios longitudinales plantean la estabilidad de las redes en el tiempo y su carácter previo al logro ocupacional, aunque a su vez, el proceso es interdependiente ya que la ocupación permite el acceso a redes que pueden potenciar nuevos logros ocupacionales (Flap y Völker, 2008).

Esta idea de interdependencia del proceso y la potenciación de nuevos logros sugiere que el acceso y movilización del capital social está integrado a los mecanismos que generan y sostienen las desigualdades sociales. Es por esto que una mirada procesual permite evidenciar como su distribución desigual favorece la acumulación de ventajas y desventajas en etapas sucesivas a medida que las personas avanzan en sus trayectorias ocupacionales. A su vez el capital social no necesariamente funciona de igual manera para todos, sino que puede brindar mayores retornos a ciertos grupos (generalmente a las clases medias profesionales/gerenciales y a los varones) (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006).

Figura 2: Modelo teórico de logro de estatus incorporando al capital social⁶



Fuente: Lin (2001: 83).

Una de las claves para entender la eficacia de los recursos que proveen los lazos sociales en los procesos de logro de estatus yace en *la mano invisible del capital social*, que ejerce un efecto en el mercado de trabajo (Angelusz y Tardos, 2008; Lin y Ao, 2008). Esto ocurre en base a intercambios de información de tipo cotidiano y rutinario sobre oportunidades ocupacionales al interior de las redes de relaciones, que no involucran una búsqueda de trabajo activa formal pero que puede resultar en la obtención de un mejor empleo. En este tipo de casos, el capital social puede brindar beneficios de manera indirecta, prescindiendo de una movilización intencional por parte del actor.

Otro aporte fundamental para entender el rol que cumple el capital social en el mercado de trabajo es el de Requena Santos (1991), que desde una perspectiva estructural funcionalista desarrolló un modelo teórico de la asignación ocupacional a través de redes sociales. Las redes sociales cumplirían la función de ser el *nexo* de unión entre las instituciones primarias (familia, grupos de pertenencia, escuela) y el mercado de trabajo. La importancia de su papel en el mercado de trabajo se debe a que el aprovechamiento de las redes sociales para la inserción laboral permite reducir considerablemente los costos de búsqueda de empleo, de movilidad y desplazamiento. Estas redes se convierten así en

⁶ Todas las relaciones indicadas por las flechas son positivas excepto las que se relacionan con la fuerza del lazo del contacto, en dónde tener lazos menos fuertes (es decir débiles) es mejor.

cadena de movilidad socialmente determinadas que procuran la asignación ocupacional en el subsistema social del mercado laboral.

Según este esquema en el mercado de trabajo habría por un lado *mecanismos formales* de acceso al empleo (convocatorias abiertas, agencias de empleo, concursos de oposición etc.) y por otro, *mecanismos informales* que se basan en el uso del *capital relacional* (recomendaciones o referencias de conocidos, amigos, familiares, etc.) (Requena Santos, 1991). El uso de estos mecanismos varía fuertemente según el origen social y las instituciones primarias o grupos de pertenencia; los mecanismos informales son más importantes para los jóvenes en su entrada al mercado laboral, los migrantes y la inserción en empresas pequeñas o de tipo familiar. A su vez, dado que la inserción en redes está determinada por elementos ligados a los orígenes familiares, los barrios de residencia, las escuelas y las ocupaciones, estas pueden verse como un mecanismo generador de desigualdad de oportunidades.

A su vez, el peso de estos mecanismos en el mercado laboral depende de una serie de factores: i) los cambios demográficos; ii) los procesos de inflación de titulaciones universitarias; iii) la situación macro económica: en etapas de estabilidad y crecimiento operan en mayor medida los criterios universalistas de asignación de posiciones sociales, mientras que en las etapas de crisis y recesión se incrementa el peso de los criterios particularistas.

En la bibliografía que vincula mercado de trabajo y capital social es habitual que la función de las redes sociales sea planteada en términos de la tensión entre *particularismo* y *universalismo*, estudiada tanto en países capitalistas industrializados como en sociedades de tipo comunista (Völker y Flap, 1999). Requena Santos (1991: 113) plantea en cambio que las redes sociales cumplen una *función latente* en el subsistema social del mercado laboral. Esto ocurre porque los mecanismos formales tienen deficiencias funcionales en la asignación de ocupaciones, por lo que las redes sociales brindan una alternativa efectiva y se convierten en una estructura no oficial que favorece el funcionamiento del sistema en su conjunto. El hecho de que el uso de los lazos sociales en el mercado laboral brinde beneficios en países con sistemas sociales, económicos, legales, políticos y culturales muy distintos ha sido conceptualizado bajo la noción de *particularismo generalizado* (DiTomaso y Bian, 2018).

Algunas críticas a las nociones de capital social centradas en el cierre social

El concepto de capital social permite examinar tanto las consecuencias positivas como negativas de la sociabilidad y explorar relaciones de poder e influencia que van más allá de lo económico. Algunas visiones destacan aspectos favorables como la formación de lazos comunitarios, la reciprocidad y el cumplimiento de normas, pero también puede hacerse foco en sus consecuencias negativas (Portes, 1999). Las redes de lazos cerradas benefician a sus miembros, pero pueden resultar en la *exclusión* de recursos a los extraños que no integran estos grupos (como el caso de los grupos étnicos o religiosos). A su vez, el cierre excesivo de un grupo puede significar el fracaso de las iniciativas empresariales de sus miembros y limitar las posibilidades de movilidad social ascendente. Las exigencias de la vida comunitaria también pueden ejercer un nivel de control social fuerte que restringe las libertades individuales. Finalmente, la alta solidaridad grupal puede resultar en normas que *nivelen hacia abajo* para favorecer la cohesión interna del grupo (Portes, 1999).

Otra crítica radica en que la cooperación comunitaria a nivel local no puede revertir los obstáculos a nivel macro-social como la inestabilidad económica y las características estructurales del mercado laboral (Portes y Landolt, 2000). El capital social no puede ser considerado como un sustituto a los recursos necesarios para el desarrollo económico como el crédito, la infraestructura y la educación. Las políticas públicas que fomentan el capital social no son soluciones mágicas, no pueden por si mismas romper la falta de otros recursos, sino que permiten aumentar el rendimiento de los recursos que existentes⁷.

En contextos de segregación, pobreza y problemas de empleo, los lazos sociales pueden favorecer modelos de sociabilidad que impulsan conductas negativas que alejan a las personas de oportunidades educativas y ocupacionales o conducen a actividades delictivas (Wilson, 1996). Estos lazos sociales con consecuencias negativas, característicos de la *underclass*, traen consigo la incorporación de modelos de participación social que limitan la interacción e integración con el resto de la sociedad.

⁷ Esta crítica refiere principalmente a la línea de investigación desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial que focalizan en el aporte del capital social a las políticas públicas, especialmente en los programas de lucha contra la pobreza (Arriagada, 2005; Atria, Siles, Arriagada, Robison y Whiteford, 2003; Kliksberg y Tomassini, 2000).

A partir de los debates entre las visiones sobre el capital como recurso individual y las que lo consideran un recurso colectivo y las controversias en torno a si sus efectos son positivos o negativos, puede pensarse al capital social como un concepto de carácter *situacional* y *dinámico* (Piselli, 2003). Para analizar si sus efectos son positivos o negativos o si favorece determinado tipo de acción o no, el capital social debe ser leído situacionalmente, en relación a los actores implicados, los fines que persiguen y el contexto en el que actúan. A su vez es producto de un proceso de interacción dinámico, en tanto se crea se mantiene y se destruye.

El capital social y la reproducción de las clases sociales: el aporte de la sociología francesa

Las miradas sobre los lazos sociales vinculadas a la noción de “*embeddedness*” presentadas en las secciones anteriores fueron criticadas fuertemente por Bourdieu (2001). Bourdieu sostiene que miradas como las de Coleman y Granovetter no cuestionan el modelo dominante de la ortodoxia económica, centrado en el *homo œconomicus*, sino que buscan corregir sus *lagunas insalvables* a partir de incluir el efecto de las relaciones sociales en la acción⁸.

Desde una perspectiva Bourdiana, el capital social permite evidenciar efectos que no pueden reducirse a las propiedades individuales poseídas por un agente; estos efectos se manifiestan especialmente cuando personas con iguales capitales económico o cultural obtienen rendimientos desiguales según si pueden movilizar más o menos capital social (Bourdieu, 1980). El capital social se define entonces como el “*conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posición de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo...*” (Bourdieu, 1980: 1).

El volumen de capital social que se posee depende del tamaño de la red de un agente y de los recursos movilizables, (capital económico, cultural o simbólico) poseídos por los integrantes de la red. La inserción en estas redes es producto de estrategias de inversión individuales o colectivas con el objetivo de establecer o reproducir relaciones sociales y

⁸ Para un desarrollo detallado de los debates de la sociología económica entre la corriente anglosajona y la corriente francesa ver Heredia y Roig (2008).

su mantenimiento requiere un esfuerzo e inversión continuos, fundados en intercambios materiales y simbólicos. Basado en la *alquimia* de estos intercambios materiales y simbólicos, la clave del capital social se encuentra en el *efecto multiplicador* que ejerce sobre los otros capitales.

La principal diferencia de la noción de capital social de Bourdieu respecto de las visiones expuestas previamente es que en este caso cobra un carácter de clase. Insertarse en redes posibilita reconvertir el capital social en capital económico, cultural y simbólico, lo que favorece la reproducción de la estructura de clases (Bourdieu, 1986). La movilización del capital social heredado funciona como *estrategia de reproducción social*, por parte de las clases dominantes para maximizar el rendimiento de sus títulos en el mercado de trabajo en contextos de inflación de titulaciones. También como *estrategia de compensación* para minimizar las pérdidas y evitar procesos de desclasamiento en quienes que no logran obtener las máximas titulaciones (Bourdieu, 2011: 165).

A su vez, el concepto de *superficie social* de los individuos permite analizar el alcance y la naturaleza de su capital social, a partir de la porción del espacio social que el individuo es capaz de atravesar y controlar (Boltanski, 1973). Este concepto parte de la noción de *multiposicionalidad* que implica la aptitud socialmente condicionada para ocupar simultáneamente varias posiciones sociales situadas en un mismo o en distintos campos. Estos conceptos, permiten analizar el desarrollo de trayectorias que se desarrollan, en distintos campos, actividades profesionales, sectores y/o ramas de actividades, ya sea de manera simultánea o a lo largo de una trayectoria laboral.

La posición que se ocupa implica la posesión de un capital fijo de relaciones sociales, prestigio, crédito simbólico, legitimidad y poder. El capital social movilizable no depende únicamente de los orígenes familiares, sino del área social que se controla individualmente y de la extensión de la red de relaciones multiplicado por el área social que controla cada miembro de esta red (Boltanski, 1973: 10). A su vez, el poder de un individuo no se reduce a la suma del poder de las posiciones que ocupa, sino que ocupar distintas posiciones puede *potenciar* el poder del individuo más allá de la suma de posiciones.

La importancia de los lazos sociales para el análisis de clases sociales

La conceptualización del capital social desde la teoría de redes está enfocada principalmente desde el individualismo metodológico. Sin embargo, para llevar adelante un análisis multidimensional de las desigualdades sociales es necesario incorporar una mirada relacional que permita identificar los mecanismos causales subyacentes a partir de los que se producen y reproducen las desigualdades persistentes (Tilly, 1998). De esta manera las desigualdades vinculadas al capital social pueden ser leídas más allá de las acciones individuales a partir las nociones de cierre social y acaparamiento de oportunidades (Weber, 2005; Parkin, 1984; Tilly, 1998).

Las redes de relaciones sociales, pautas de sociabilidad, y lazos sociales que establecen las personas entre sí pueden ser pensadas desde la perspectiva del análisis de clase. Según Weber (2005: 242), las diferentes posiciones de clase devienen en clases sociales cuando existe entre ellas un *intercambio personal e intergeneracional* que implica su reproducción en el tiempo y les confiere pautas de socialización y estilos de vida particulares. Dentro del enfoque neoweberiano, se destacan dos procesos principales de formación de clase: a) *la identidad demográfica*, es decir la identificación como colectividades en tanto los individuos y sus familias retienen sus posiciones de clase a lo largo del tiempo y; b) *la identidad cultural*, vinculada al desarrollo de estilos de vida, pautas de asociación y vínculos de sociabilidad, como amistades o relaciones conyugales, identificables que distinguen a unas clases sociales de otras (Goldthorpe, 1992).

Además Erickson y Goldthorpe (1992: 397) remarcan la importancia de avanzar en análisis que permitan conocer los procesos involucrados en la movilidad social, es decir los mecanismos por los cuales las personas aplican sus recursos para aumentar las posibilidades de movilidad ascendente. Estos mecanismos forman parte de *estrategias adaptativas*, a partir de las cuales los individuos aprovechan los recursos económicos, culturales o sociales, tanto de origen como adquiridos, para ascender en sus trayectorias ocupacionales.

En este sentido, el capital social puede ser considerado un factor clave en los procesos de *formación* de la clase de servicios en tanto consolida privilegios a partir de la reproducción de las desigualdades de clase al encontrarse distribuido de manera desigual según la posición social de origen, la trayectoria de clase y la posición de destino en la estructura de clase (Li, Savage y Warde, 2008). A su vez estudios con un enfoque multidimensional de las clases sociales que incorpora al capital social (bourdiano)

revelaron una creciente polarización entre los extremos de la estructura de clase en relación a la gran desigualdad de recursos y una fragmentación al interior de las clases medias (Savage et al., 2013).

El capital social refuerza las posiciones de clase, mientras mayores son las desigualdades sociales de un país mayor es la monopolización del capital social por parte de las clases más altas (Pichler y Wallace, 2009). Entonces, al estar distribuido desigualmente entre las clases sociales refleja y perpetua la estructura de estratificación social ya que las personas en posiciones más bajas ven limitadas sus posibilidades de ascenso social.

En este sentido, existen mecanismos de cierre social (Parkin, 1984) y de monopolización de recursos a partir de los cuales se forman fronteras o “*techos de clase*” que limitan la movilidad social hacia las clases altas. El ascenso a ocupaciones de *elite* de tipo profesional o gerencial no necesariamente es suficiente para lograr igualdad en recursos económicos, culturales y de capital social con quienes tienen origen en los sectores más privilegiados (Friedman, Laurison y Miles, 2015). De manera contraria existe un *piso de cristal* que evita que quienes tienen orígenes en los sectores más altos experimenten procesos de movilidad descendente (McKnight y Reeves, 2017).

Las elites y las clases altas aprovechan los recursos materiales y simbólicos que surgen del establecimiento y la expansión de redes relaciones sociales para su consolidación y ejercicio del poder. Los lazos forjados a partir de vínculos familiares, en instituciones educativas de elite, clubes y en los ámbitos público y privado, se traducen en un fuerte capital social, relaciones de interdependencia, reconocimiento y valoración social y circulación de información (Reeves, Friedman, Rahal y Flemmen, 2017; Beltrán y Castellani, 2013).

Las redes de relaciones y la formación de grupos, asociaciones, clubes privados, sindicatos o cámaras empresariales sostienen a las clases sociales y permiten que estas expresen sus intereses de clase; son bases para la acción coordinada en busca de la mejora de las condiciones materiales de sus integrantes. Los círculos de lazos sociales funcionan como un mecanismo de reproducción del poder económico y de consolidación de situaciones de poder y privilegio a partir del control de los mercados, espacios territoriales, instituciones educativas o medios de comunicación (Sautu, 2011 y 2016). El establecimiento de lazos y redes permite a los integrantes de una clase sostener y

consolidar su posición social y acumular mayor poder, mientras que, al mismo tiempo, se excluye del acceso a recursos a otras clases sociales.

El aprovechamiento de redes sociales no es exclusivo de las clases altas. En América Latina, los grupos marginados llevan adelante mecanismos informales de subsistencia a partir de *redes de intercambio* recíproco, que permiten compensar la inseguridad económica (Lomnitz, 1975). Estas redes se fundan en relaciones de solidaridad y confianza y permiten el intercambio de bienes y servicios y brindan apoyo emocional y moral. En la clase media el “*compadrazgo*” funciona como un mecanismo informal de intercambio de favores entre familiares y amigos de un mismo nivel social a partir de la posición ocupacional y de la burocracia estatal (Lomnitz, 1971).

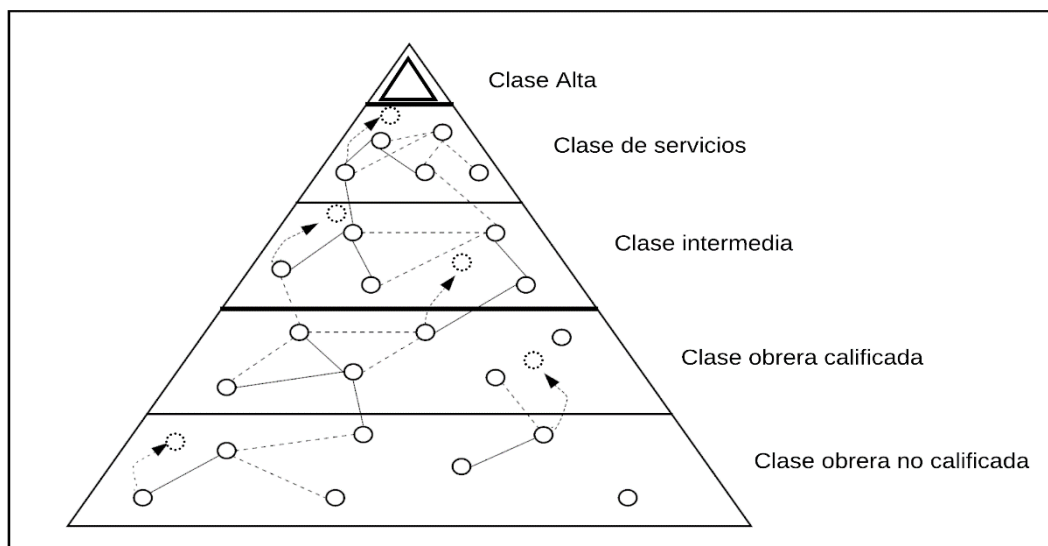
Una complejidad que surge en el análisis de clases desde una mirada neomarxista es el hecho de que las personas no se vinculan con la estructura de clases únicamente de manera directa, a partir de sus ocupaciones, sino que también lo hacen a partir de distintos tipos de relaciones sociales, como las relaciones familiares o amistades, ligadas indirectamente a la estructura de clases (Wright, 1997). Esta visión permite pensar a las personas como insertas en redes de relaciones de clase de tipo mediadas, con fronteras de clase cuya permeabilidad (o impermeabilidad) es un aspecto clave a la hora de estudiar la formación de clases. La propiedad de los medios de producción y las cualificaciones son las barreras menos permeables, mientras que la más permeable es la frontera de la autoridad a partir de la oportunidad de interacción informal entre obreros y capataces o supervisores.

La importancia del capital social para el estudio de la desigualdad social y la formación de las clases sociales

A forma de cierre, una mirada que articule nociones de los distintos enfoques teóricos sobre el capital social, su acceso y movilización, puede aportar a un marco explicativo de las desigualdades en la estructura de clases y los patrones de movilidad social. Por un lado, un enfoque centrado en el proceso de estratificación social permite observar el peso relativo de factores adscriptos y adquiridos en donde el capital incrementa las oportunidades de acceso a mejores ocupaciones. Pero a su vez, a partir de las desigualdades en su distribución, el capital social y las redes de relaciones sociales son

parte de mecanismos y estrategias de reproducción social que conforman y consolidan la estructura de clases. El capital social al que se accede se vincula a la pertenencia a una clase social y brinda ventajas y beneficios frente a quienes no cuentan con el por su pertenencia u origen en una posición de clase más baja.

Figura 3: Esquema del capital social combinando los enfoques de estratificación social y clases sociales⁹



Fuente: elaboración propia.

Pero entonces: ¿el capital social es un factor de reproducción de la desigualdad o un canal de movilidad social ascendente? Para intentar dar respuesta a esta pregunta puede retomarse la concepción de Portes (1999) del capital social como un concepto de *dobles filo*. Esta metáfora es utilizada también por Shavit, Yaish y Bar-Haim (2007: 37) al preguntarse sobre el rol que cumple la educación en el proceso de estratificación social; remarcando que si esta es un canal de movilidad social o si contribuye a la transmisión intergeneracional de la desigualdad depende del grado en que el logro educativo esté influido por los orígenes sociales.

En este sentido, el capital social al que puede accederse a través de los lazos fuertes está lógicamente determinado por los orígenes familiares, apuntando definitivamente a un efecto de reproducción intergeneracional de las desigualdades de clase.

⁹ En este esquema se observan: en líneas los lazos fuertes, en líneas punteadas los lazos débiles y en las líneas curvas la posibilidad de movilizar el capital social para el acceso al empleo, tanto para ascender de clase social como para mantener la misma posición. A su vez, se manifiestan fronteras de clase (más abiertas en las fronteras entre fracciones al interior de cada clase o más cerradas en las fronteras entre las grandes: obrera, media y alta) a partir de mecanismos de cierre social y la reproducción social de la clase alta.

En cambio, en lo relativo al capital social que aportan lazos débiles se encuentra abierta la puerta a la capacidad de agencia individual de entablar amistades, establecer contactos o insertarse en redes de relaciones sociales que funcionen como factores de ascenso social. Sin embargo, el capital social producto de los lazos débiles también se encuentra asociado a los orígenes sociales, en tanto estos delimitan las posibilidades de acceso a espacios de socialización durante la juventud como instituciones educativas de o clubes.

La división conceptual entre lazos fuertes y lazos débiles lleva a una nueva pregunta: ¿Cuánta importancia tiene el capital social ligado a cada tipo de lazo a la hora de conseguir empleo? Si los lazos familiares son relevantes, el efecto de reproducción es claro. Si, en cambio, la mejor forma de ascender ocupacionalmente son los recursos e información que brindan los lazos más débiles volvemos a la pregunta sobre cuánto pesan los orígenes sociales y cuánto queda abierto a la capacidad de agencia individual. La bibliografía referenciada a lo largo del trabajo apoya principalmente la hipótesis que destaca el papel de los lazos débiles para el logro ocupacional, pero muestra que este capital social se encuentra fuertemente asociado a los orígenes sociales. A su vez, se ha observado que los lazos familiares son muy utilizados como mecanismo de acceso al empleo por los hijos de padres de clase media profesional para mantener su posición de clase de origen (Carrascosa, 2021). Estos elementos sugieren entonces que el capital social funciona más bien como un mecanismo de reproducción de las desigualdades sociales.

Tener contactos, especialmente en posiciones más altas que las de uno, puede ser un elemento determinante a la hora de conseguir un empleo de mayor estatus o con mejores condiciones laborales. Por el contrario, quien tenga menor cantidad y calidad de lazos se encontrará en *doble desventaja*, no solo no contará con el valor de ser conocido previamente o de ser recomendado para un trabajo, sino que también le será menos probable recibir información sobre oportunidades ocupacionales a través de sus redes sociales. Esta lógica implica pensar que a la hora de buscar empleo las personas no solo hacen valorar sus credenciales educativas y su experiencia laboral previa, sino que ponen en juego elementos que van más allá de las cualidades personales reflejadas en un *curriculum vitae*.

Finalmente, es importante remarcar que el capital social no es reemplazo de otros capitales, especialmente de la educación. Por más contactos que se tenga, *nadie que no se haya graduado de la carrera de medicina puede conseguir trabajo de médico*. Sin

embargo, no todos los médicos se encuentran en igual situación laboral, incluso con el mismo título universitario y en la misma ocupación, quienes tengan mejor cantidad y variedad de contactos tendrán mayor posibilidad de acceder a posiciones mejor remuneradas y con mejores condiciones laborales. La efectividad del capital social, ya sea que provenga del origen familiar o haya sido forjado por la persona, consiste en que, a iguales o similares niveles de educación, brinda información y recursos que abren oportunidades de ascenso social.

Antecedentes del estudio: líneas de investigación sobre capital social

La importancia de las redes de relaciones sociales ha sido estudiada por las ciencias sociales desde distintas perspectivas, algunas centradas en el capital social como un atributo individual y otras focalizadas en el carácter comunitario del capital social. Enmarcadas en estas dos grandes vertientes teóricas, también han sido diversas las temáticas analizadas, entre ellas pueden destacarse: el uso de redes para el logro educativo y ocupacional; el capital social como factor de reproducción de las desigualdades de clase; sus efectos en las comunidades étnicas y de migrantes; las desigualdades de género; el desarrollo del capital social comunitario como estrategia para la superación de la pobreza.

Lazos sociales y capital social en relación al logro ocupacional y educativo

En su estudio clásico Granovetter (1974) analizó la importancia de los lazos sociales que facilitan la movilidad social en trabajadores de tipo técnico, profesional y gerencial. Su análisis mostró que los contactos personales, especialmente los lazos débiles, son el método predominante en la obtención de un empleo y que el uso de estos contactos está asociado a mejores empleos y mayores ingresos.

El intercambio de información entre compañeros y excompañeros de trabajo es uno de los factores más importantes para la movilidad ocupacional. A su vez, el tamaño y características de las redes de relaciones está condicionado por factores estructurales que limitan o facilitan el acceso a la información que abre oportunidades ocupacionales. Las mejores posibilidades de movilidad social están dadas para quienes tienen redes amplias, establecidas en ámbitos variados, y diversas, con contactos en ocupaciones distintas a las propias.

A partir de estas nociones Lin, Ensel y Vaughn (1981) observaron en los efectos positivos de los orígenes sociales y los logros educativos y educacionales en el estatus de los contactos que se tiene. El estatus de los contactos que se utilizan para acceder al empleo tiene un efecto fuerte y directo en el prestigio ocupacional alcanzado. Este efecto es cada vez más importante a medida que las personas avanzan en su carrera ocupacional, mientras que los efectos de las variables adscriptas disminuyen. Esta línea fue continuada, confirmandose los principales hallazgos de los trabajos anteriores, pero se observó que distintas medidas de capital social tenían distintos resultados; las medidas existentes hasta

ese momento no proveían un indicador general del capital social (Marsden y Hurlbert, 1988).

Un estudio clave para conocer la relación entre el capital social y la estructura de estratificación social es el de Lin y Dumin (1986) que a partir del desarrollo de un innovador instrumento de medición del capital social al que denominaron *generador de posiciones*, mostró la relación positiva entre el logro de status ocupacional y el capital social en EE.UU. En personas con posiciones de origen alta observaron que tanto los lazos fuertes como los débiles tienen peso similar a la hora de acceder a ocupaciones con alto prestigio, mientras que en quienes tienen posiciones de origen de bajo status ocupacional primaba el uso de los lazos débiles para ascender socialmente.

En EE.UU. distintos estudios han realizados análisis longitudinales sobre las tendencias del capital social, las redes sociales y la confianza interpersonal e institucional que abarcan las últimas cinco décadas (Marsden, Smith, y Hout, 2020). Otros estudios incorporaron al análisis las dimensiones para el análisis de clase propuestas por Wright (propiedad de los medios de producción, autoridad y cualificaciones) para mostrar que el capital social contribuye al nivel de capital cultural, la autonomía laboral, y la autoridad, y que a su vez esto facilitaba el posterior acceso a mejores ocupaciones (Erickson, 1995).

El capital social mostró también un incremento en las chances de recibir información en intercambios de tipo cotidiano, a partir de *la mano invisible del capital social*, sobre nuevas oportunidades ocupacionales de mayor calidad en términos del puesto, el nivel de autoridad y el salario (Lin y Ao, 2008).

También se observaron procesos de reproducción intergeneracional del capital social en donde el capital social de las personas depende significativamente del prestigio ocupacional de sus padres, siendo este efecto incluso más fuerte que el de la educación de los encuestados (Moerbeek y Flap, 2008). A su vez, además de los orígenes sociales, se observó que las redes sociales son previas al logro ocupacional y relativamente estables en el tiempo, pero con un proceso interdependiente en donde el ascenso ocupacional permite el acceso a nuevas redes que pueden potenciar logros ocupacionales posteriores (Flap y Völker, 2008).

En Cataluña quienes se encuentran en categorías ocupacionales más bajas presentan mayores niveles de mecanismos de *cohesión social*, caracterizados por relaciones homofílicas, con menores probabilidades de mejorar su situación laboral.

Contrariamente, quienes se encuentran en categorías ocupacionales más altas muestran mayores niveles de mecanismos de *integración social*, ligado a relaciones heterofílicas, que pueden funcionar como puentes hacia nueva información vinculada al ámbito laboral (López Roldán y Alcaide Lozano, 2011). Las redes son una característica estructural del mercado de trabajo como canal de búsqueda e inserción laboral para todos los sectores y son un factor de desigualdad social (Vacchiano, 2017). A su vez, momentos de crisis pueden incrementar la importancia de los lazos sociales para acceder al empleo (Verd, Yepes y Vacchiano, 2016).

En el marco de un proceso de inflación de títulos universitarios que conlleva un alto nivel de sobreeducación se observó que los empleadores tienen en cuenta factores de distinción relacionados al origen social, el capital cultural y el capital social (Marqués Perales y Gil-Hernández, 2015). Asimismo, el capital social no compensa la desigual distribución de recursos económicos, cualificaciones laborales ni la discriminación étnica, pero sí funciona como un mecanismo clave en la reinserción en el mercado laboral a través del aprovechamiento de los lazos débiles para las personas desocupadas (Bonoli y Turttschi, 2015).

En relación al logro educativo, Coleman (1988a) sostiene que el capital social en la familia y la comunidad educativa apoya a la formación del capital humano, ya que previene el abandono escolar. A su vez, gracias a los beneficios de las redes sociales densas y cerradas, las escuelas privadas católicas de EE.UU. brindan ventajas educativas a sus alumnos respecto de las instituciones públicas (Coleman y Hoffer, 1987; Coleman, Hoffer y Kilgore, 1982). Esto fue puesto en discusión en tanto las redes parentales cerradas tienen efectos negativos, y las escuelas con redes más abiertas expanden los horizontes de los alumnos las que brindan mayores beneficios (Morgan y Sørensen, 1999). El capital social puede derivarse de distintos contextos como el familiar y el escolar, y la inversión en distintos tipos de capital social implica beneficios diferentes. El capital social proveniente de ambos contextos tiene efectos positivos en el logro educativo en la escuela secundaria, aunque es el que se deriva de las relaciones familiares el que tiene mayor importancia (Dufur, Parcel y Troutman, 2013).

En el caso de Gran Bretaña, un puñado de escuelas de elite, principalmente públicas, continúan siendo las principales formadoras de las futuras elites pese a las reformas educativas (Reeves, Friedman, Rahal y Flemmen, 2017). Los ex-alumnos de

estas instituciones se vinculan en clubes privados que les permiten convertir los lazos forjados en los colegios y universidades en un fuerte capital social sostenible en el tiempo. El establecimiento de redes y contactos en las universidades de elite provee ventajas sistemáticas en la competición por los puestos de trabajo más altos y es una parte integral de las experiencias de educación de clase alta (Tholen, Brown, Power, y Allouch, 2013).

El capital social desde el análisis de clases sociales

Un estudio comparativo realizado con datos de veintisiete países europeos mostró fuertes desigualdades en torno al acceso al capital social formal e informal según la posición ocupada en la estructura de clases (Pichler y Wallace, 2009). Las clases medias profesionales y gerenciales se insertan en una amplitud mayor de redes relacionadas a asociaciones formales mientras que las personas de clase obrera tienen círculos sociales más pequeños. Estas desigualdades de capital social ayudan a reforzar las posiciones de clase en tanto los países con mayor desigualdad social mostraron mayor monopolización del capital social por parte de las clases altas. A su vez, en los países con mayores niveles de desigualdad social es mayor el valor de los recursos provistos por el capital social ligado a los lazos fuertes (Gee, Jones, Fariss, Burke y Fowler, 2016).

También se destaca la línea de investigación que analiza los vínculos entre el capital social formal e informal, la confianza social y la estructura de clases. Sobre la membresía en organizaciones voluntarias (capital social formal) se observaron mecanismos de exclusión de clase en relación a la generación del capital social, en tanto los niveles de participación de la clase media se mantuvieron constante en las últimas tres décadas mientras disminuyeron fuertemente para la clase trabajadora (Li, Savage y Pickles, 2003). Se estudiaron también las desigualdades a partir de medidas ligadas a los vínculos barriales, las redes sociales y la participación cívica, observando que las personas en clases más bajas basan su capital social en los lazos débiles mientras que las personas en posiciones más altas pueden generar capital social a partir de participación en asociaciones formales (Li, Pickles y Savage, 2005).

A su vez, sostienen que el capital social es un factor clave en la reproducción de las desigualdades de clase al distribuirse desigualmente según la posición social de origen, la trayectoria de clase y la posición de destino en la estructura de clase (Li, Savage y Warde, 2008). Estas desigualdades implican la existencia de procesos de reproducción

intergeneracional del capital social ligados a la clase de servicios y la consolidación intergeneracional e intrageneracional de privilegios.

En base a esto Savage et al. (2013) retoman el problema de la formación de clase de la teoría weberiana, criticando al tradicional esquema de Goldthorpe por su unidimensionalidad y la centralidad que da al carácter social de la ocupación y las relaciones contractuales. El enfoque multidimensional que plantean los autores en Gran Bretaña permite capturar el rol de procesos económicos, sociales y culturales en la generación de fronteras entre las clases sociales. Esta nueva forma de medir las clases sociales, incorporando al capital cultural y social, evidenció una mayor polarización entre los extremos de la estructura de clase y una fragmentación al interior de las clases medias.

La articulación entre el capital social y las problemáticas de género

Las desigualdades de género en el mercado laboral suponen una menor disponibilidad biográfica por parte de las mujeres para la participación política y en asociaciones civiles (Tindall y Cormier, 2008). Las redes que forman las mujeres tienden a estar compuestas por personas con menor poder e influencia que las de los varones, por lo que la diversidad en las redes brinda mayores beneficios a los varones. Esto limita oportunidades para las mujeres y aporta a la ampliación de las brechas de género (Peter y Drobnič, 2013). Las redes personales influyen la división del trabajo doméstico en las parejas, pero también existe el efecto reverso, es decir que la división del trabajo doméstico afecta negativamente a las redes personales de las mujeres (Rözer, Mollenhorst, y Völker, 2018).

Desde una perspectiva de género, Warr (2006) describe el *arte y oficio* que se requiere para establecer redes que brinden capital social en mujeres de las clases bajas. El patrón más común observado es el de involucramiento en redes densas de tipo cercano entre amigos y familiares con el objetivo de lograr apoyo y asistencia que permiten a estas mujeres sobrellevar su situación, pero con pocas posibilidades de mejorarla.

Las uniones matrimoniales facilitan el acceso al capital social acumulado por la pareja, dado que los varones ocupan mejores posiciones en la estructura, son las mujeres quienes se benefician en mayor medida en esta integración estructural de las relaciones sociales producida por las relaciones de pareja (Lai, 2008).

El capital social y su vínculo con los procesos migratorios y las comunidades étnicas

La importancia de las redes sociales y el capital social también ha sido analizada en relación a los procesos migratorios. Portes y Zhou (1933) pusieron en discusión la idea de que en la actualidad la asimilación cultural por parte de los migrantes de segunda generación es el primer paso hacia la movilidad social, como lo era con los migrantes de origen europeo a principios y mediados del siglo XX. Las redes dentro de comunidades étnicas brindan recursos materiales, morales, sociales y simbólicos que facilitan oportunidades educacionales y ocupacionales al interior de la comunidad. Estos lazos comunitarios son los que permiten a los migrantes superar la discriminación de los nativos y la falta de canales de ascenso social por fuera de su comunidad de origen.

El capital social desarrollado a partir del involucramiento en instituciones étnicas-religiosas está asociado a un mejor desempeño académico en los adolescentes hijos de familias migrantes en los Estados Unidos a partir de redes de apoyo mutuo (Bankston y Zhou, 2002).

Existe también una fuerte división racial/étnica que limita las posibilidades de ascenso de las minorías por la existencia de mecanismos de discriminación (Moren Cross y Lin, 2008) y niveles significativamente bajos de capital social en las personas de raza negra desempleadas que habitan en barrios con alto nivel de pobreza (Smith, 2005 y 2008). Este grupose encuentra en riesgo por *partida doble* ya que, no sólo tienen menos capital social, sino que sus contactos están menos dispuestos a ayudarlos y brindarles información sobre oportunidades ocupacionales.

En Argentina se ha observado un proceso de movilidad social ascendente en los productores hortícolas de origen boliviano denominado “*la escalera boliviana*”, en la cual los migrantes van escalando peldaños en el acceso a la tierra y el proceso de producción (Benencia, 2014 y 2016).

El estudio de las redes sociales y el capital social en América Latina

En América Latina se destacan los trabajos pioneros de Lomnitz (1975: 223) en México, donde analizó la importancia de las redes de intercambio recíproco en la compensación de la inseguridad económica. Estas redes forman el elemento estructural más significativo de las barriadas y funcionan como un sistema de seguro cooperativo informal que permite alojar y alimentar a los migrantes recientes, mantener a los pobladores durante etapas de desempleo o incapacidad y también brindan apoyo emocional y moral. En la clase medias

chilenas los intercambios de favores se dan a partir del “*compadrazgo*”. Estos intercambios son de tipo diádico y se vinculan principalmente a los recursos que a los que puede accederse a partir de algún amigo o familiar que ocupa una posición en la burocracia estatal (Lomnitz, 1971).

El estudio del capital social en América Latina se encuentra vinculado a los procesos de segregación residencial en las grandes ciudades, en dónde las transformaciones recientes en la estructura social han reducido los ámbitos de sociabilidad informal heterogéneos en dónde participaban distintas clases sociales (Kaztman, 2001). Esto conduce al aislamiento social de los pobres urbanos y a la disminución de su acceso al capital social individual, colectivo y cívico a partir de la segmentación de las áreas laboral, educativa y residencial¹⁰.

La línea de investigación desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial hace hincapié en el aporte del capital social a las políticas públicas, particularmente a los programas de lucha contra la pobreza (Atria, Siles, Arriagada, Robison y Whiteford, 2003; Arriagada, 2005; Kliksberg y Tomassini, 2000). Aquí el capital social es pensado como un activo que combina actitudes de confianza con conductas de reciprocidad y cooperación a partir del cual se pueden lograr beneficios, concentrándose en la posibilidad de las personas y comunidades pobres de utilizarlo para salir de la pobreza (Durstun, 2003).

Esta línea distingue principalmente entre tres tipos de capital social: de *unión o comunitario* (que refiere a lazos íntimos y próximos; restringido tanto en sentido social, en tanto involucra nexos con pocas personas, como geográfico, al quedar reducido al ámbito de la comunidad circundante); de *punte* (que implica nexos que vinculan a personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas; estos lazos son menos intensos que los de unión pero poseen mayor persistencia en el tiempo); y el de *escalera* (que es aquel que refiere a nexos que crean relaciones entre grupos y personas

¹⁰ En Argentina las desigualdades territoriales han sido analizadas en relación a la movilidad social intergeneracional (Boniolo y Estévez Leston, 2017), al rezago escolar en el nivel primario y secundario (Boniolo y Najmías, 2018) y a la graduación universitaria (Dalle, Boniolo, Estévez Leston y Carrascosa, 2018).

de distinta identidad y distintos grados de poder sociopolítico, los cuales permiten el acceso a la esfera política o a recursos económicos) (Woolcock y Narayan, 2000).

En Argentina, Kessler y Roggi (2005) analizan para el caso argentino una serie de programas sociales a partir de los tipos de capital social *comunitario*, de *punte* y de *escalera*. Destacan que las estrategias participativas contribuyen a aumentar la confianza, cooperación y el empoderamiento entre vecinos. La línea de estudios de CEPAL fue criticada por Suarez (2005) que argumentó que en contextos de marginalidad y pobreza el capital social se erosiona y su agotamiento afecta negativamente al nivel de vulnerabilidad de los hogares; los vínculos cercanos no brindan oportunidades que ayuden a salir de la pobreza, sino que refuerzan el aislamiento de los marginados.

En relación a la influencia de los ámbitos de socialización en los procesos de estratificación social, en América Latina, Espinoza (2006) describe un proceso de “*privatización*” de los soportes estructurales de los procesos de movilidad en las últimas décadas, como la educación pública y el establecimiento de sistemas de previsión, salud y protección laboral, que se da en periodos con bajo cambio estructural y cierre de oportunidades laborales y educativas. El capital social puede cumplir un papel dual, por un lado, redes y normas sociales pueden permitir a grupos privilegiados acumular y movilizar activos para mantener su posición de poder y por otro puede permitir a grupos desposeídos desarrollar estrategias de mitigación de la pobreza a partir de la acción colectiva (Durstun y Miranda, 2001).

En América Latina existen trabajos que han analizado la importancia del capital social en relación al logro ocupacional. En Uruguay, Boado (2008) destaca el papel que juegan mecanismos relacionales (fuertes y débiles) para el acceso al empleo. También nota que no existen diferencias importantes según origen social en el uso de mecanismos para el acceso a la primera ocupación, aunque hay mayor preferencia por los lazos fuertes en los varones que en las mujeres. El capital social al que se accede es significativo en los logros ocupacionales en Uruguay (para ambos sexos) y en Chile (para los hombres) (Espinoza, Rey y Barozet, 2017). A su vez, el capital social se encuentra socialmente estratificado según clase social pero puede ayudar en procesos de superación de la pobreza y movilidad social en los sectores bajos (Rey, 2014 y 2017). En Ciudad de México, el capital social es usado en mayor medida por las personas con menor escolaridad, menores ingresos y orígenes sociales desventajados con una tendencia a los

lazos familiares y canales de influencia, pero este uso no permite el acceso a un mejor empleo (Brunet, 2017).

En términos de homofilia en las relaciones sociales, la sociedad chilena se caracteriza por su clausura de grupo, particularmente por grupos de edad, religión, posición política y nivel educativo (Bargsted, Espinoza y Plaza, 2020). Además, en un contexto de alta desigualdad, se observa un patrón de homofilia en las relaciones sociales en forma de U; las clases altas y las clases bajas tienen niveles elevados de contacto con personas de su misma clase mientras que la clase media tiene redes más heterogéneas ocupando un lugar de puente entre los bordes de la estructura de clases (Otero, Volker, y Rozer, 2021).

Lazos sociales y capital social en Argentina

En la Argentina, durante la década de los 90, ocurrió un proceso de heterogeneización de las clases sociales y polarización social que disminuyó los lazos de tipo horizontal y vertical entre grupos sociales y modificó modelos de socialización inter-clases que anteriormente promovían una estructura social integrada (Svampa, 2005). Por un lado, los ganadores del nuevo orden social desarrollaron nuevos modelos de socialización y estilos de vida con mayor homogeneidad social y generacional, cuyo marco son las redes socio espaciales conformadas por los *countries* y los colegios privados.

Por otro lado, la “*nueva pobreza*” afectó a un sector de las clases medias en descenso (Minujin y Kessler, 1995); los nuevos pobres construyeron redes de tipo adaptativo con parientes, amigos y conocidos lo que les permitieron continuar accediendo a bienes y servicios típicos del estilo de vida de clase media a pese al deterioro de su situación económica (Kessler, 1998). A su vez una parte de este sector disminuyó sus lazos sociales con su clase de origen y protagonizó una “*integración por abajo*” al formar lazos con redes propias de los sectores populares en experiencias como los clubes de trueque (González Bombal, 2002).

Estudios focalizados en actividades económicas de tipo informal resaltan la importancia de la movilización de recursos a partir de lazos sociales. Para el periodo previo a la crisis (1995-2000), se notó que, para las personas desocupadas, el capital social individual es un factor importante para la reinserción en el mercado laboral formal (Toledo y Bastourre, 2006). En el contexto de la crisis del 2001, fue decisivo el acceso a

redes de relaciones sociales en el desempeño de personas en ocupaciones informales (albañiles, apicultores, feriantes), que requieren poco capital económico y funcionaron como “*refugio*” en un contexto de alto desempleo (Feldman y Murmis, 2002).

En el caso de los feriantes, estas redes vinculadas a la familia y el barrio brindan acceso a conocimiento e información que resulta relevante a la hora de la inserción y el despliegue de su ocupación (Wyczykier, 2003). En contextos de ausencia de mecanismos de regulación pública como la feria, asume un rol central la confianza mutua construida a partir de lazos sociales recíprocos que alimentan procesos de cooperación y regulan el conflicto latente (Chávez Molina, 2010). Las redes juegan un papel importante en la conformación de microemprendimientos en el conurbano bonaerense, para su conformación son claves los vínculos preexistentes de tipo familiar, vecinal o en organizaciones sociales, a partir de los cuales se recluta y también los contactos con las políticas públicas y programas sociales para la gestión de recursos económicos para el montado de los emprendimientos (Merlinsky, 2001)

También se observaron “*redes informales de reclutamiento*” que vinculan a la empresa con los barrios (Elbert, 2012). Estas redes permiten que los vecinos consigan trabajo en la fábrica a partir de relaciones de parentesco y amistad entre jefes y operarios, lazos con sindicalistas y las redes vinculadas a dirigentes políticos del barrio.

Los estudios sobre la clase alta y los managers analizan el rol que cumplen las redes de relaciones sociales en los procesos de formación de clase y las trayectorias ocupacionales. El establecimiento y ampliación de redes de relaciones sociales en los ámbitos público y privado, tanto individuales como corporativas, funciona como una estrategia por parte de las elites económicas para su consolidación y ejercicio del poder a partir de la influencia (Beltrán y Castellani, 2013).

La construcción, mantenimiento y justificación de las posiciones de privilegio en Argentina implica la articulación de una lógica de individuación meritocrática con una trama colectiva (Luci y Gessaghi, 2016). Para el “*trabajo de formación de la clase alta*” se destaca el peso del apellido de las familias tradicionales, que implica la pertenencia a un grupo y un entramado de relaciones de filiaciones y alianzas emplazado en una red de familias (Gessaghi, 2016). El parentesco funciona como sostén material y simbólico de este grupo social; los lazos familiares transmiten, además con el capital económico

heredado, una larga tradición de prestigio, poder, relaciones, buena reputación y redes políticas (Luci y Gessaghi, 2016: 70).

En el mercado laboral se ha estudiado el crecimiento de las instituciones intermediarias, a las que recurren tanto quienes buscan empleo como quienes demandan mano de obra (Neffa y Korinfeld, 2006). A su vez, la intermediación informal es especialmente importante como estrategia de búsqueda de empleo por parte de los desocupados de alto y bajo nivel de calificación laboral, que recurren al apoyo y la información suministrada por su familia, amistades, grupos de pertenencia y vecinos. En relación a las trayectorias laborales de los jóvenes, la asociación entre el nivel educativo y la inserción laboral ha perdido fuerza, y juegan un papel importante los contactos personales y las recomendaciones; esto implica la exclusión de quienes no disponen de estos recursos, lo cual profundiza las desigualdades de origen (Jacinto, 2010: 24). Se destaca también el peso que tienen las redes sociales en las búsquedas y acceso al empleo de los jóvenes en el municipio de La Matanza, que se insertan en el mercado laboral principalmente a través de sus redes personales (Pérez, 2008).

Quienes están mejor posicionados socioeconómicamente gozan de mayor apoyo interpersonal, predominando los lazos generados en marcos institucionalizados, mientras que los sectores bajos tendrían pautas de sociabilidad más vinculadas al ámbito barrial (De Grande, 2014 y 2015). A su vez, la clase social, la edad y el nivel educativo son factores clave en la formación de parejas, con un patrón creciente de homogamia (Rodríguez, 2012; Gómez Rojas, 2007 y 2012).

Las relaciones familiares favorecen la transmisión intergeneracional de oficios de tipo manual, mientras que el apoyo en redes sociales y contactos constituye una fuente de información que permite la continuidad del desarrollo de los oficios por cuenta propia (Dalle, 2016b). Para lograr trayectorias de ascenso social desde las clases populares se destaca la importancia de la ampliación de las redes sociales, la apertura a un nuevo círculo social en universidades o ámbitos de desempeño profesional desencadenan un “*círculo virtuoso*” que abre las puertas a ocupaciones de mayor estatus (Dalle, 2016: 255).

En trayectorias de reproducción de clase el capital social brindado por la familia extendida y los vínculos barriales puede funcionar como elemento de contención en situaciones críticas como el desempleo y como fuente de ayuda en momentos específicos como la construcción de la vivienda propia (Seid, 2017). En trayectorias de ascenso

social, los estudios superiores abren oportunidades laborales a partir de las cuales puede darse una “*retroalimentación*” de las distintas formas de capital en la que se adquiere mayor capital económico y se cultiva una red de capital social que permite potenciar el rendimiento de las credenciales educativas obtenidas.

Datos y método

La encuesta PI-Clases y las técnicas de análisis utilizadas

Para dar respuesta a los objetivos planteados, la propuesta metodológica consiste en un diseño de tipo cuantitativo basado en el análisis de datos de encuesta. Esta estrategia permite reconstruir la estructura de oportunidades y distribución del capital social entre fracciones de clase a partir de unidades individuales (Sautu, 2003 y 2011).

Los datos utilizados provienen de la encuesta “Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida” del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases IIGG-UBA, 2016) dirigida por la Dra. Ruth Sautu, el Dr. Pablo Dalle, la Dra. Paula Boniolo y el Dr. Rodolfo Elbert. La muestra es estratificada y multietápica con selección aleatoria en todas sus etapas y fue realizada a 1065 personas de ambos sexos de entre 25 y 65 años, en el Área Metropolitana de Buenos Aires entre 2015 y 2016.

Se llevó adelante una estrategia de análisis que incluye técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales. El procesamiento de datos se realizó principalmente utilizando STATA, utilizando de manera complementaria SPSS y R para elaborar gráficos.

Los gráficos se encuentran disponibles en <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa>, en versión interactiva en los casos en que es posible, que permite explorarlos en mayor detalle. El sitio incluye también algunos gráficos complementarios no presentados en el análisis de los datos.

Se construyeron tablas de comparación de medidas de tendencia central y medidas de dispersión, cuadros bivariados y trivariados, modelos de regresión lineal múltiple, análisis de componentes principales, modelos de path analysis a partir de correlaciones simples y parciales y modelos de regresión *khh*.

El análisis se separa en tres etapas principales que siguen el modelo teórico del capital social. En la primera se analizan las desigualdades de *acceso* al capital social y su relación con la movilidad social. En la segunda etapa se analiza la *movilización* de dicho capital social para el acceso al empleo. Finalmente, en la tercera etapa se evalúan los *efectos* de la movilización del capital social en el logro ocupacional a partir de una mirada de procesual de acumulación de ventajas y desventajas.

Operacionalización de las variables

Para definir las posiciones de clase social se utilizará el esquema CASMIN (EGP), desarrollado por Erikson, Goldthorpe, y Portocarrero (1979). Este esquema es de amplio uso a nivel internacional, tanto en trabajos sobre estratificación y movilidad social como para el análisis específico de desigualdades ligadas al capital social. Se utilizará una versión del esquema original adaptada para un trabajo comparativo a nivel Latinoamericano por Solís y Boado (2016) que incorpora modificaciones específicas que dan cuenta de las particularidades de la estructura de clases en nuestro continente.

Si bien habitualmente se utiliza la versión de cinco clases de este esquema, en este trabajo se optó en general por una versión de seis clases (separando en sus dos estratos a la clase de servicios) que permite analizar diferencias específicas al interior de esta gran clase que es el eje de indagación de este trabajo. A su vez, se utilizará para algunos cuadros la versión de tres clases de este esquema para observar diferencias a grandes rasgos de acceso al capital social según posiciones de clase.

Cuadro 1: Esquema de clases utilizado

Once clases	Seis clases	Cinco clases	Tres clases
I. Profesionales y directivos de nivel alto; grandes empleadores	I. Profesionales y directivos de nivel alto; grandes empleadores (estrato alto de la clase de servicios)	I+II. Clase de servicios	I+II. Clase de servicios
II. Profesionales y directivos de nivel bajo; técnicos de nivel alto	II. Profesionales y directivos de nivel bajo; técnicos de nivel alto (estrato bajo de la clase de servicios)		
IIIa. Trabajadores manuales de rutina; nivel alto	IIIa+b. Trabajadores no manuales de rutina	IIIa+b. No manual de rutina	III+IV. Intermedia
IIIb. Trabajadores manuales de rutina; nivel bajo			
IVa. Pequeños empleadores	IVa+b+c. Pequeña burguesía	IVa+b+c. Pequeña burguesía	
IVb. Independientes sin empleados			
IVc. Pequeños empleadores y			

trabajadores autónomos rurales			
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	V+VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados	V+VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados	V+VI+VII. Obrera
VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados			
VIIa. Trabajadores manuales de baja calificación	VIIa. Trabajadores manuales no calificados	VIIa. Trabajadores manuales no calificados	
VIIb. Trabajadores agrícolas de baja calificación			

Fuente: elaboración propia en base a Erikson y Goldthorpe (1992) y Solís y Boado (2016).

También se combina el enfoque de clases sociales con el de estratificación social, utilizando la escala de status socio-ocupacional ISEI (International Socio-Economic Index Of Occupational Status) (Ganzeboom, Graaf, y Treiman, 1992) como estrategia para captar procesos de logro de status y de transmisión de ventajas y desventajas a partir del capital social. Dicha escala presenta un enfoque continuo sobre la estratificación ocupacional, que captura diferencias entre grupos sociales según niveles educativos y de ingresos entre categorías ocupacionales de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) maximizando el rol de la ocupación como variable interviniente entre la educación y el ingreso. Esta escala se construyó a partir del algoritmo de Ganzeboom y Treiman (2010).

Como principal medida de acceso al capital social se utilizó el generador de posiciones¹¹ (Lin y Dumin, 1986). Para construirlo se pregunta a los encuestados si tienen o no familiares, amigos o conocidos que ocupen una serie de posiciones ocupacionales previamente definidas (albañil, médico, comerciante, abogado, empleado administrativo, gerente, empleada doméstica, operario). Este instrumento mapea la estructura de acceso al capital social de los individuos y las medidas de acceso a recursos sociales que provee son: la posición más alta accesible, el rango de acceso (diferencia entre el mayor y el menor), la media de los contactos accesibles y la cantidad de contactos a los que se accede.

¹¹ Se explican en el capítulo siguiente de manera detallada sus fundamentos teóricos y proceso de construcción para este trabajo.

A su vez permite diferenciar entre el acceso a recursos que brindan los lazos familiares y el que brindan las amistades/conocidos. El generador de posiciones tiene un alto nivel de estandarización internacional y se encuentra validado por numerosos estudios alrededor del mundo (Lin y Dumin, 1986; Volker y Flap 1999; Angelusz y Tardos, 1991; Erickson, 1995).

Para estudiar la movilización del capital social en el acceso al empleo se utilizará información sobre los mecanismos por los que los encuestados accedieron a su ocupación actual. Se distinguirá particularmente entre los lazos familiares y los más débiles correspondientes a amigos o conocidos y entre distintos ámbitos de socialización en los que se establecieron dichos lazos (escuela, universidad, trabajo, barrio, etc.).

Midiendo al capital social: el proceso de construcción del generador de posiciones

La medición de fenómenos complejos en ciencias sociales

Las ciencias seleccionan propiedades de sus objetos de estudio con el fin de establecer entre ellos una serie de relaciones. El descubrimiento de las mismas es, según Lazarsfeld (1973), la meta principal de la investigación científica. Sin embargo, en ciencias sociales la elección de estas propiedades o atributos del objeto implica cierta complejidad. En esta línea Blumer (1982) señala la relevancia de la apropiada elaboración de esquemas teóricos que delimiten la naturaleza de dichas propiedades y sus relaciones en términos abstractos. El énfasis se encuentra puesto en los conceptos ya que estos representan herramientas que nos permiten llevar a cabo un correcto entrelazamiento entre el pensamiento y el mundo empírico.

Para poder caracterizar un objeto de estudio necesitamos poder construir variables, a partir de un proceso de operacionalización, que nos permitan medir objetos complejos. Este proceso implica la definición del concepto a analizar y sus distintas dimensiones, la selección de los indicadores a observar empíricamente y la síntesis de dichos indicadores en un índice (Lazarsfeld, 1973: 37).

Haciendo observable al capital social: distintas propuestas de medición

El método más habitual de medición del acceso al capital social es el *generador de nombres*, este funciona en base a preguntarle a al encuestado acerca de sus contactos en ciertos ámbitos de relaciones basadas en roles establecidos (barrio, trabajo, hogar, etc.). Las preguntas realizadas permiten construir una lista de personas relevantes para ego en

donde también se detalla información como el origen y tipo de vínculo, la frecuencia de contacto, la distancia física, las características del contacto (genero, edad, etc.) (Burt, 1992; Campbell, Marsden y Hurlbert, 1986). Un ejemplo de aplicación de esta metodología en Argentina es De Grande (2015) con datos del Observatorio de la Deuda Social.

Las ventajas que propone esta metodología es que se puede formular un mapeo de red centrada en ego y a su vez es posible focalizarse en distintos ámbitos de relaciones. Sin embargo, esta medición tiene el inconveniente de carecer de un marco de muestreo de las relaciones y de tener un sesgo hacia los lazos más fuertes (Lin, 2001).

Otra forma de medir el acceso al capital social, desarrollada más recientemente, es el *generador de recursos* (Van der Gaag y Snijders, 2005; Van der Gaag, Snijders y Flap, 2008). Para construirlo se pregunta a los encuestados si conocen a alguien que posea recursos de distinto tipo (económicos, cualificaciones, información, etc.). Lo valioso de esta medida es que es más *directa* que las demás, considerando que la definición del capital social se centra en los *recursos* insertos a los que los individuos acceden. Mientras que las otras medidas evalúan al capital de manera más *indirecta* a través de la posición ocupacional de los contactos, debiendo asumir teóricamente que acceder a personas con ciertas ocupaciones implica el acceso a los recursos. Se destaca su utilidad para estudiar los procesos de logro de estatus, pero su desventaja es que los recursos a analizar dependen fuertemente del contexto por lo que es difícil de comparar entre sociedades distintas.

En este trabajo, se utilizará el *generador de posiciones* propuesto originalmente por Lin y Dumin (1986). Este utiliza una muestra de posiciones ocupacionales destacadas en la estructura social y pide a los encuestados que indiquen si tienen o no contactos en ellas. Algunas preguntas adicionales son si el contacto es un familiar un amigo/conocido, su género y la frecuencia con la que se encuentran.

Esta medición se focaliza en la centralidad del trabajo como organizador de la vida en las sociedades modernas. Al basarse en una muestra de ocupaciones permite evaluar el acceso a distintos niveles de recursos poseídos por contactos, tales como los ingresos, educación, autoridad en el trabajo, etc. Es por eso que la posición ocupacional de los contactos es un insumo clave para estimar el acceso a recursos movilizables de manera instrumental.

De esta manera, el generador de posiciones favorece la recolección de información sobre la posición social ocupada por los contactos para reconstruir el espectro de recursos accesibles a ego. Sus ventajas son varias: el instrumento fue construido a partir de una base teórica sólida, lo suficientemente universal como para aplicar a distintas poblaciones y la construcción de indicadores con la información que brinda se encuentra mayoritariamente estandarizada. Estos dos aspectos facilitan la comparabilidad entre estudios (Gaag y Snijders, 2004). A su vez, otro aspecto favorable es que se basa en una muestra de posiciones en la jerarquía social y se encuentra libre de contenido relativo a los ámbitos y roles de las relaciones. También resulta económico de relevar por la rapidez con la que pueden responderse las preguntas y tiene bajas tasas de no respuesta. Su desventaja principal es la falta de especificidad de las relaciones que se observan (Lin, 2001).

En el nivel teórico, el generador de posiciones se basa en dos supuestos fundamentales. Primero, asume que la distribución de recursos en una sociedad refleja a la jerarquía piramidal de la estructura ocupacional de dicha sociedad, por lo que se apoya en principalmente en un enfoque de estratificación social basado en agregados ocupacionales. Segundo, supone que el hecho de conocer a alguien en determinada ocupación significa tener acceso a los recursos que esta provee (Verhaeghe y Li, 2015).

El generador de posiciones tiene un alto nivel de estandarización y se encuentra validado por numerosos estudios cuantitativos y cualitativos alrededor del mundo: Lin y Dumin (1986), Völker y Flap (1999), Angelusz y Tardos (1991), Erickson (1995), Van der Gaag, Snijders, y Flap (2008), entre muchos otros¹². En América Latina, el generador de posiciones ha sido utilizado en Chile y Uruguay (Espinoza, Rey, y Barozet, 2017; Rey, 2017).

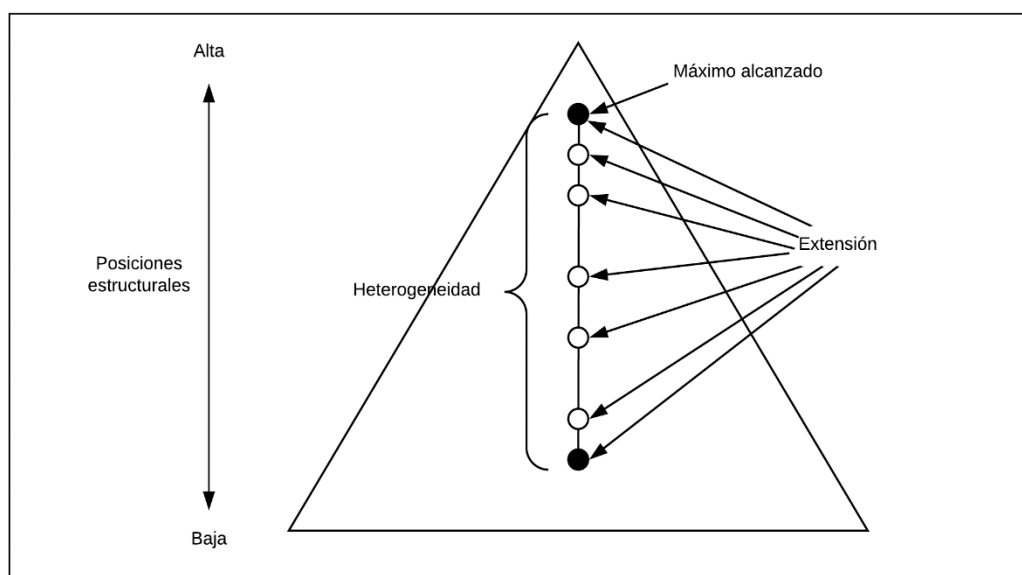
Las medidas de acceso al capital social que el generador de posiciones permite reconstruir son las siguientes: la cantidad de contactos (volumen), el promedio de estatus accedido, el mayor estatus accedido, el rango de acceso (diferencia entre el mayor y el menor) el total de estatus accedido, una medida compuesta (que pondera el volumen, el

¹² Lin (1999b) presenta una tabla que resume los principales hallazgos de trabajos con distintos instrumentos de medición (generador de nombres y generador de posiciones) en América del Norte, Europa y Asia. Van der Gaag, Snijders, y Flap (2008: 43) presentan una tabla en donde proponen las formas de medición más adecuada según si el estudio es de tipo general, o focalizado en acciones instrumentales, expresivas, con metas específicas o si se busca analizar componentes específicos de redes o relaciones.

máximo y el rango a partir de un análisis de componentes principales) y finalmente una medida basada en clases sociales. A su vez es posible distinguir entre los recursos relativos a familiares y los relativos a amigos y conocidos.

Siguiendo a Verhaegue y Li (2005: 169), cada una de estas medidas difiere levemente en su conceptualización del capital social y destaca un componente distinto del mismo, también se basan en distintas perspectivas sobre la estratificación social.

Figura 4: Esquema de medidas de capital social



Fuente: Lin (2001: 62).

El volumen de recursos en la red se mide a partir de la *cantidad* de ocupaciones de la lista del generador de posiciones en las que el encuestado tiene contactos, la idea central es que mientras más extensa sea la red, se accederá a más recursos. Esta medida no distingue entre las ocupaciones a las que se accede y por lo tanto ignora las desigualdades en la distribución de recursos en la sociedad (Verhaeghe y Li, 2015).

Para el resto de las medidas no solo importa la cantidad de contactos, sino también la calidad de los recursos que estos pueden brindar. Las medidas de promedio, máximo, rango, y la compuesta se basan en escalas de estatus ocupacional continuas con una perspectiva funcionalista sobre la estratificación social.

El promedio de estatus de los recursos disponibles se calcula dividiendo la suma de los puntajes en una escala de estatus por el total de ocupaciones accedidas. Esta medida se basa en que las ocupaciones con mayor estatus están asociadas a más y mejores

recursos y que es la calidad del conjunto de la red la que tiene mayor importancia a la hora de llevar adelante una acción instrumental.

El máximo estatus disponible en la red de recursos se corresponde con el estatus del contacto con una posición más alta en la estructura de estratificación. Esta medida se basa en observar lo más alto que una persona puede alcanzar (*upper reachability*), ya que el mejor acceso a recursos y poder se ubicaría en las posiciones más altas de la estructura de estratificación (Lin, 2001: 62).

El rango de estatus accedido se calcula como la diferencia entre el puntaje máximo y el mínimo de estatus al que se tiene acceso. Esta medida se basa en la idea de la heterogeneidad de recursos (*resource heterogeneity*) y refleja el rango vertical de recursos a los que puede accederse; mientras más diversa sea una red de contactos mejor (Verhaeghe y Li, 2015).

La medida compuesta propone una perspectiva multidimensional de los recursos insertos en las redes, para ello incorpora los distintos componentes del capital social mencionados anteriormente. Esta medida es menos utilizada que las anteriores y se calcula en base a una suma ponderada (utilizando al peso de estas variables en un análisis de componentes principales) de la estandarización del volumen, el máximo y el rango accedido.

Finalmente, aunque de menor uso, existe una medida de capital social basada en los enfoques relacionales de *clases sociales*, utilizando en general el esquema de Goldthorpe. Para calcularla se cuenta la cantidad de contactos que el encuestado tiene en cada posición de clase social de manera separada. Esta se diferencia del resto en tanto hace distinciones cualitativas en torno a los recursos a los que se accede. No se trata únicamente de la calidad ni la cantidad de los recursos accedidos, sino que tener contactos en distintas posiciones de clase social pueden brindar distintos tipos de recursos. A su vez, el uso de categorías de clase social permite distinguir efectos positivos y negativos del capital social (Verhaeghe y Li, 2015).

De la teoría a la práctica

Para la construcción del generador de posiciones se utilizó la sección de la encuesta dedicada a relevar aspectos relativos a los lazos sociales de los encuestados. La misma se basa en el acceso a una serie de ocupaciones previamente definidas, representativas de distintas posiciones en la estructura de estratificación social.

Sección Nro. 9: Lazos sociales del/a encuestado/a

“Ahora quisiera preguntarle sobre las personas con las que usted se relaciona en su vida cotidiana. Le voy a mencionar algunas ocupaciones. Quisiera saber si tiene usted familiares o amigos que se dediquen a esa ocupación. Cuando digo amigos me refiero a alguien que conoce su nombre y con quien se tiene suficiente confianza para iniciar una conversación y llamarse por teléfono, siempre y cuando no sea una relación estrictamente laboral.”

Se preguntó por separado cada ocupación para familiares y luego para amigos y también se diferenció entre quienes conocían un varón, una mujer o ambos. También se relevó la frecuencia con que el encuestado se visita o habla por teléfono con cada contacto.

En este caso, el criterio para definir que es un amigo fue el de conocerse de nombre y tener suficiente confianza para iniciar una conversación o llamarse por teléfono para cuestiones no ligadas a lo estrictamente laboral. Otros criterios posibles, utilizados en distintos estudios, son el de conocerse de nombre y tratarse de “vos” o preguntar al encuestado si en caso de encontrarse de improviso en la calle sabría el nombre de esa persona y ambos podrían entablar una conversación (Van der Gaag, Snijders, y Flap, 2008).

La valoración referida a las posiciones ocupacionales se basa en la escala ISEI (International Socio-Economic Index Of Occupational Estatus) elaborada por Ganzeboom, De Graaf, y Treiman (1992). Dicha escala presenta un enfoque continuo sobre la estratificación ocupacional, que captura diferencias entre grupos sociales según niveles educativos y de ingresos entre categorías ocupacionales de la Clasificación Internacional Uniforme de las Ocupaciones (CIUO) maximizando el rol de la ocupación como variable interviniente entre la educación y el ingreso.

Cuadro 2: Ocupaciones generador de posiciones con su código de CIUO-08 y valor en escala ISEI

Ocupación	CIUO 08	ISEI
Albañil	7112	22,57
Empleado administrativo	4110	43,33
Obrero u operario	8100	23,41
Gerente de empresa	1200	72,94
Médico	2210	88,70
Dueño de negocio o pequeño comercio	5221	35,34

Abogado o contador	2611	86,72
Servicio doméstico o niñera	9111	14,21

Fuente: elaboración propia en base a Ganzeboom y Treiman (2010) y ILO (2012).

En base a esta información es que se construye el generador de posiciones. Para ello se elaboró una sintaxis en SPSS y STATA, siguiendo inicialmente como guía la versión propuesta por Van der Gaag (n.d.), que realiza los siguientes procedimientos¹³:

- Se construyen variables dicotómicas que determinan si la persona conoce o no a alguien en esa posición ocupacional (sin importar si conoce un varón, una mujer o ambos). Para cada ocupación se construyen tres variables de este tipo, el conocimiento o no de un familiar, el conocimiento o no de un amigo y el conocimiento o no de una persona (sin importar si esta es amigo, familiar o ambos).
- Las variables anteriores son sumadas para determinar la **Cantidad** de contactos de cada encuestado, separando la cantidad de familiares, la cantidad de amigos y la cantidad general (para la suma general, tener solamente un familiar, o tener tanto familiar como amigo es indistinto).
- A partir de las variables dicotómicas se computa a cada ocupación su valor de escala ISEI correspondiente, en base a los que se procede a:
 - Calcular el valor **Máximo** al que accede el encuestado (en este caso el valor máximo posible es 88,7 correspondiente a quienes conocen un médico).
 - Calcular el valor mínimo al que accede el encuestado
 - Se calcula el **Rango** restando el mínimo al máximo (el rango únicamente se calcula para quienes tienen al menos dos contactos)
 - Se computa el **Total** de acceso sumando el ISEI para cada ocupación a la que accede el encuestado
 - Se obtiene el **Promedio** de las ocupaciones accedidas, dividiendo el total accedida según la cantidad de contactos (el promedio es sobre las ocupaciones a las que accede el encuestado, no sobre las ocho ocupaciones presentes en la encuesta).

¹³ Para más detalles y la sintaxis utilizada ver Carrascosa (2021b).

Para cada una de estas medidas se obtienen, por separado, los valores correspondientes a los familiares, a los amigos y el general, que no discrimina si conoce un amigo, un familiar o a ambos. También se obtiene la cantidad de contactos de clase media al sumar únicamente las ocupaciones pertenecientes a esta clase (médico, abogado o contador, gerente, empleado administrativo y comerciante) y la cantidad de contactos de clase obrera (obrero u operario, albañil y empleada doméstica o niñera).

El generador de posiciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires

A continuación, en el Cuadro 3 se presentan algunos estadísticos resumen de las medidas de capital social producidas a partir del generador de posiciones, junto con algunas variables de estratificación social clásicas (ocupación de encuestado y padre y primera ocupación medido a partir de la escala ISEI y años de educación de encuestado y padre)

¹⁴.

Cuadro 3: Estadísticos resumen de medidas de capital social y variables de estratificación social

Variable	n¹⁵	Media	Desvío estándar	Error estándar	Coefficiente de variabilidad (%)
ISEI encuestado	1044	42,6	22,2	0,69	52,1
ISEI primer ocupación del encuestado	900	31,8	15,8	0,53	49,8
Años de educación encuestado	1065	12,0	4,2	0,13	34,7
ISEI ocupación del padre	1014	35,9	19,4	0,61	54,1
Años de educación del padre	1021	8,5	4,9	0,15	57,5
Cantidad de contactos	1065	4,0	1,8	0,06	45,4
Cantidad de lazos familiares	1065	2,5	1,6	0,05	62,4
Cantidad de lazos de amistad y conocidos	1065	2,9	1,9	0,06	64,7
Promedio de capital social	1046	44,5	15,9	0,49	35,6
Rango de capital social	982	49,5	23,8	0,76	48,1
Máximo de capital social	1046	69,7	25,5	0,79	36,5
Total de capital social	1046	187,5	104,6	3,23	55,8

¹⁴ Véase también: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scatmatrix>

¹⁵ La cantidad de casos cambia según la variable. Siguiendo las recomendaciones para el armado del generador de posiciones presentes en la bibliografía internacional, el promedio, máximo y total de capital social se calcula únicamente para quienes tienen al menos un contacto y el rango para quienes tienen al menos dos contactos.

Cantidad contactos de clase media	1065	2,5	1,6	0,05	62,9
Cantidad contactos de clase obrera	1065	1,5	1,1	0,03	74,2

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 4: matriz de correlaciones entre medidas de capital social y variables de estratificación social

Variables	ISEI encuestado (1)	ISEI primer oc. (2)	Años educ. enc (3)	ISEI oc. padre (4)	Años educ. pad. (5)	Cant. contactos (6)	Cant. amistades (7)	Cant. familiares (8)	Promedio cs. (9)	Total cs. (10)	Máximo cs. (11)	Rango cs. (12)	Cant. c. media (13)	Cant. c. obrera (14)
ISEI encuestado (1)	-													
ISEI primer oc. (2)	0,522	-												
Años educ. enc (3)	0,719	0,523	-											
ISEI oc. padre (4)	0,469	0,362	0,499	-										
Años educ. pad. (5)	0,461	0,372	0,527	0,713	-									
Cant. contactos (6)	0,108	0,053	0,140	0,111	0,104	-								
Cant. amistades (7)	0,124	0,065	0,159	0,119	0,103	0,824	-							
Cant. familiares (8)	0,006	-0,019	0,006	0,012	0,006	0,658	0,348	-						
Promedio cs. (9)	0,576	0,448	0,574	0,439	0,433	0,203	0,191	0,038	-					
Total cs. (10)	0,365	0,262	0,402	0,320	0,297	0,862	0,724	0,494	0,633	-				
Máximo cs. (11)	0,428	0,321	0,446	0,334	0,329	0,571	0,464	0,277	0,811	0,803	-			
Rango cs. (12)	0,237	0,175	0,282	0,194	0,194	0,695	0,535	0,322	0,532	0,772	0,905	-		
Cant. c. media (13)	0,429	0,314	0,465	0,355	0,356	0,793	0,675	0,465	0,684	0,964	0,803	0,725	-	
Cant. c. obrera (14)	-0,427	-0,357	-0,430	-0,319	-0,333	0,509	0,390	0,415	-0,640	0,010	-0,224	0,028	-0,121	-

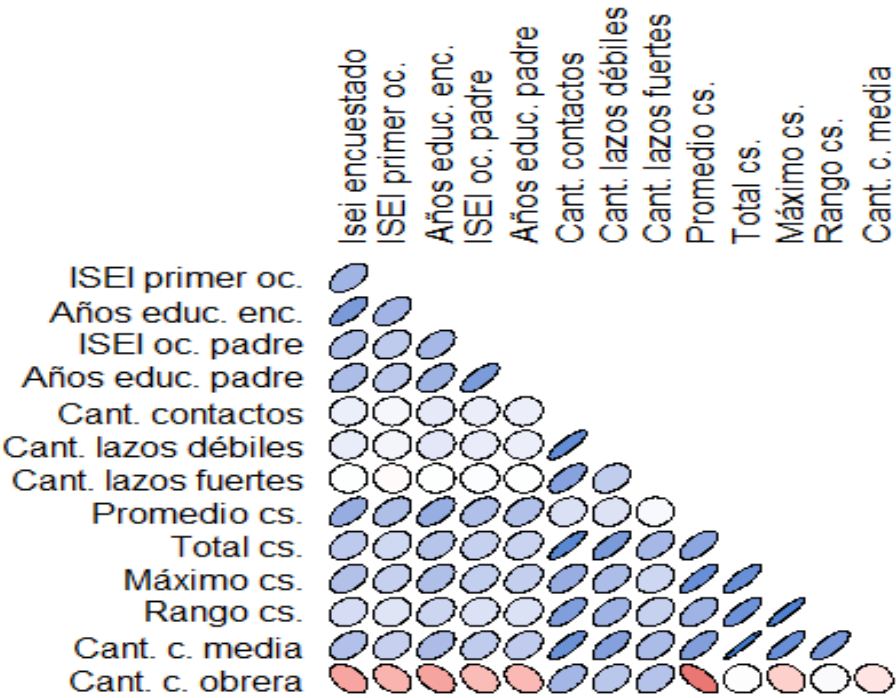
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En cursiva valores no significativos = $p > 0.05$

Luego puede observarse la matriz de correlaciones entre dichas variables (Cuadro 4). Como es de esperar las variables de estratificación social (adscriptas y adquiridas) se correlacionan fuertemente entre sí. En relación a las medidas de capital social, las medidas de cantidad de contactos tienen un bajo nivel de correlación con las medidas de

estratificación. Entre las medidas de capital social, la de promedio accedido es la que se correlaciona con mayor fuerza con las variables de estratificación, mientras que las medidas de total, máximo y rango tienen correlaciones más moderadas. Por otro lado, la cantidad de contactos de clase obrera se correlaciona negativamente con las variables de estratificación social, con el promedio y máximo de capital social y con la cantidad de contactos de clase media (es decir, las personas con mayor cantidad de contactos de clase obrera tienen menor estatus ocupacional, años de educación y capital social).

Gráfico 1: Elipses de correlación entre medidas de capital social y variables de estratificación social

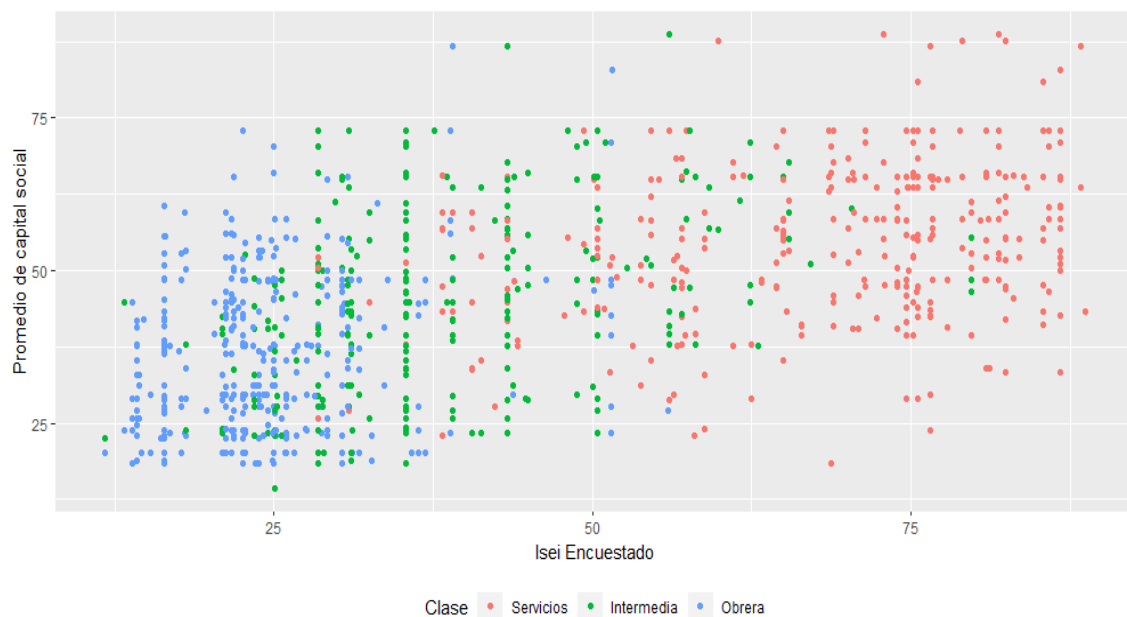


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Nota: En tonos de azul las correlaciones positivas, en tonos de rojo las correlaciones negativas y en blanco la ausencia de correlación, las formas más ovaladas implican mayor fuerza de la correlación.

La fuerte correlación entre estatus ocupacional y promedio de capital social accedido ($r = 0,576$) puede observarse gráficamente a partir del gráfico de dispersión¹⁶, en donde a su vez pueden observarse como se ordenan según estas dos variables las clases sociales (en celeste la clase obrera, en verde la clase intermedia y en rojo la clase de servicios).

Gráfico 2: Gráfico de dispersión, estatus ocupacional del encuestado en eje x, promedio de capital social en eje y, coloreado según tres clases sociales¹⁷



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Construcción de un índice de capital social a partir de análisis de componentes principales

Siguiendo las propuestas recientes de la bibliografía especializada (Verhaeghe y Li, 2015; Espinoza, Rey, y Barozet, 2017; Rey, 2017) se realizó un análisis de componentes principales para conocer si existe una estructura factorial subyacente entre distintas medidas del capital social a partir de las cuales puede generarse un *índice de capital social* que resuma estas dimensiones. Para ello, se utilizarán tres medidas que refieren a distintas dimensiones del capital social; la medida de volumen (o cantidad de lazos) que mide la *extensidad* de la red, la medida de máximo estatus accedido (*upper reachability*) y la medida de rango de estatus accedido basada en la *heterogeneidad* de los recursos. Como se observó anteriormente, estas variables están fuertemente correlacionadas entre sí.

El análisis de componentes principales fue desarrollado originalmente por Karl Pearson (1901) y es un método de reducción de dimensiones que permite resumir una gran cantidad de variables en una cantidad menor (componentes) manteniendo la mayor cantidad de información posible. Este tipo de análisis se realiza de manera que el primer componente principal capture la mayor varianza posible (es decir que de cuenta de la

17 La versión interactiva (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scatterestatuspromedio>) permite filtrar según clase e incluye más información sobre cada encuestado (clase del padre, años de educación, rango y máximo de capital social).

mayor variabilidad en los datos que pueda), a su vez cada, componente subsiguiente captura menos varianza y no se encuentra correlacionado con el resto.

El primer paso para realizar este tipo de análisis es la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) de adecuación muestral que nos indica si las variables seleccionadas son apropiadas para un análisis de componentes principales o no. En este caso alcanza un valor de 0,545 que se encuentra apenas por encima del mínimo de 0,5 recomendado por Kaiser (1974) para continuar con el análisis de componentes principales. A su vez la prueba de esfericidad de Bartlett nos indica que el factor resultante tiene una distribución similar a la de Chi-cuadrado y nos permite rechazar la hipótesis nula.

Cuadro 5: Pruebas de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y esfericidad de Bartlett

Prueba Kaiser-Meyer-Olkin.		0,545
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	2464,7
	gl	3
	Sig.	0,000

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 6: Estructura factorial del capital social

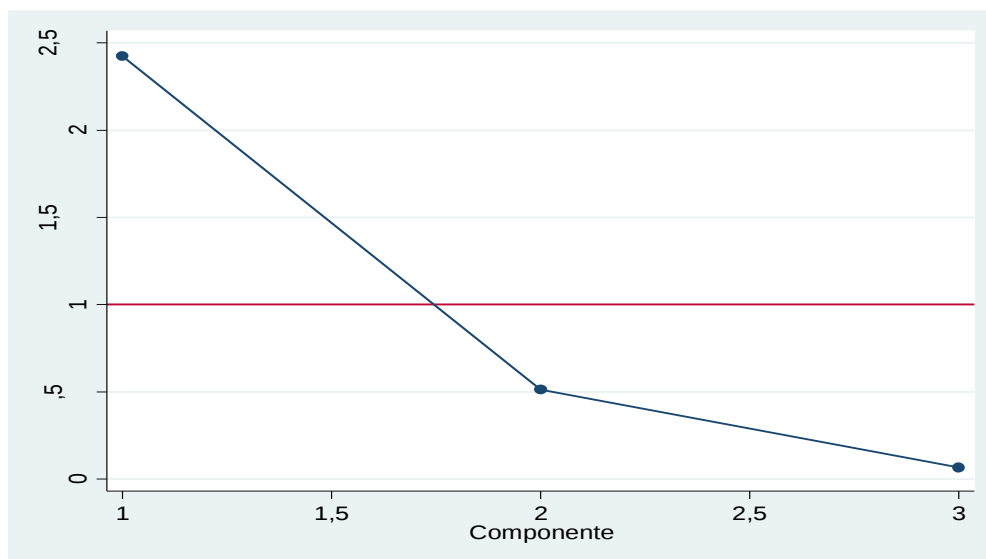
Componente	Eigenvalues		
	Total	% de la varianza explicada	% acumulado
1	2,423	80,8	80,8
2	0,511	17,0	97,8
3	0,065	2,2	100,0
Contribución al componente (Eigenvectors)	Componentes		
	Componente 1	Componente 2	-
Cantidad	0,517	0,825	-
Máximo	0,585	-0,53	-
Rango	0,624	-0,18	-

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Al realizar el análisis de componentes principales observamos que el primer componente adquiere un valor de 2,423, explicando gran parte de la varianza entre las variables (80,8%), mientras que el segundo factor alcanza un valor de 0,511 y explica un

17,0% de la varianza (acumulando 97,8%). El criterio de Kaiser sugiere tener en cuenta los factores con valores mayores a 1, mientras que el criterio de varianza sugiere utilizar los factores que alcen a explicar de manera acumulada aproximadamente entre el 70% y 80% de la varianza. En este sentido, como puede observarse en el gráfico de sedimentación, se destaca principalmente el primer componente, aunque el segundo también puede considerarse relevante por la varianza que alcanza a explicar.

Gráfico 3: Gráfico de sedimentación de componentes



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Podemos observar que las tres variables (rango, máximo y cantidad de contactos) contribuyen fuertemente al primer factor (índice de capital social), y lo hacen en el siguiente orden: rango de capital social (0,624), máximo de capital social (0,585) y cantidad de contactos (0,517). A su vez, el segundo factor (de menor importancia que el primero) corresponde principalmente a la cantidad de contactos (0,825), mientras que el máximo y rango de capital social aportan negativamente (-0,53 y -0,18).

Se presentan a continuación estadísticos descriptivos de la variable resultante del primer factor (índice de capital social). A partir del primer factor se construyó también una *medida compuesta (índice ponderado)* a partir de la suma ponderada (utilizando

como valor de ponderación a la contribución de cada variable al primer factor) de las variables de Cantidad, Rango y Máximo dividido tres (la cantidad de variables)¹⁸.

Cuadro 7: Estadísticos descriptivos de índice de capital social y medida compuesta

Variables	n	Media	Mínimo	Máximo	Desvío estándar
Índice de Capital Social (componente 1)	982	0,019	-3,169	2,251	1,55
Índice ponderado (medida compuesta)	982	25,028	5,084	34,16	9,64

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 8: Correlaciones entre variables de capital social y estratificación con el índice de capital social

Variables	ISEI encuestado (1)	ISEI primer oc. (2)	Años educ. enc (3)	ISEI oc. padre (4)	Años educ. pad. (5)	Cant. contactos (6)	Cant. débiles (7)	Cant. Fuertes (8)	Promedio cs. (9)	Total cs. (10)	Máximo cs. (11)	Rango cs. (12)	Cant. c. media (13)	Cant. c. obrera (14)
Índice Capital Social (componente 1)	0,299	0,192	0,331	0,241	0,238	0,807	0,395	0,628	0,584	0,886	0,911	0,972	0,836	0,036

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Como es de esperar, el índice de capital social se correlaciona fuertemente con las variables de capital social excepto con la variable de cantidad de contactos de clase obrera. También se correlaciona moderadamente con las variables de estratificación social, pero en menor medida que el promedio de capital social.

Análisis de componentes principales de factores adscriptos y adquiridos

Una pregunta central a responder en este trabajo es si es relevante la introducción del capital social como un factor de estratificación social que no se encuentra ya contenido

18 La fórmula para obtener la medida compuesta para cada caso sería la siguiente.

$$\text{Medida Compuesta} = (\text{Cantidad} * 0,517 + \text{Máximo} * 0,585 + \text{Rango} * 0,624)/3$$

Utilizar la medida compuesta o el índice (componente 1) es indistinto ya que son equivalentes (se correlacionan $r=1$), difieren en los valores que adquieren: el índice tiene forma de curva normal con una media de 0, en cambio la medida compuesta tiene una media de 25 y no puede adquirir valores negativos.

por elementos clásicos como el estatus ocupacional y la educación (tanto en orígenes y destinos).

Para ello se realizará una serie de análisis de componentes principales. Por un lado, se analizarán los componentes de los “factores adscriptos” (estatus ocupacional, educación del padre y capital social familiar) y por otro lado los componentes de los “factores adquiridos” (estatus ocupacional, educación y capital social del encuestado). Esta tarea se llevará adelante dos veces, utilizando dos alternativas distintas de capital social: el promedio accedido y el índice de capital social¹⁹.

Cuadro 9: Estructura factorial para orígenes sociales (estatus ocupacional, educación del padre e índice de capital social para lazos familiares) y de factores adquiridos (estatus ocupacional, educación e índice de capital social)

Componente	Componentes de factores adscriptos			Componente	Componentes de factores adquiridos		
	Total	% de la varianza explicada	% acumulado		Total	% de la varianza explicada	% acumulado
1	1,812	60,4%	60,4%	1	1,912	63,7%	63,7%
2	0,900	30,0%	90,4%	2	0,811	27,0%	90,7%
3	0,286	9,6%	100,0%	3	0,275	9,3%	100,0%
Contribución al componente (Eigenvectors)				Contribución al factor (Eigenvectors)			
	Componente 1	Componente 2	-		Componente 1	Componente 2	-
Isei oc. padre	0,671	-0,205	-	Isei oc. encuestado	0,648	-0,259	-
Educación padre	0,662	-0,263	-	Educación encuestado	0,632	-0,327	-
Índice cap. Social (de lazos familiares)	0,331	0,942	-	Índice cap. Social	0,415	0,908	-

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 10: Estructura factorial para orígenes sociales (estatus ocupacional, educación del padre y promedio de capital social accedido para lazos familiares) y de factores adquiridos (estatus ocupacional, educación y promedio de capital social)

Componente	Componentes de factores adscriptos			Componente	Componentes de factores adquiridos		
	Total	% de la varianza explicada	% acumulado		Total	% de la varianza explicada	% acumulado

¹⁹ Se utilizan el promedio y el índice (que es equivalente a la medida compuesta) en tanto son las medidas que han mostrado ser más robustas en distintos análisis no mostrados aquí y que con las que mayor correlación han mostrado con las otras variables.

1	2,056	68,5%	68,5%	1	2,248	74,9%	74,9%
2	0,661	22,0%	90,5%	2	0,472	15,7%	90,6%
3	0,282	9,5%	100,0%	3	0,279	9,4%	100,0%
Contribución al componente (Eigenvectors)				Contribución al factor (Eigenvectors)			
	Componente 1	Componente 2	-		Componente 1	Componente 2	-
Isei oc. padre	0,617	-0,333	-	Isei oc. encuestado	0,592	-0,394	-
Educación padre	0,614	-0,363	-	Educación encuestado	0,593	-0,376	-
Promedio cap. social (de lazos familiares)	0,493	0,869	-	Promedio cap. social	0,545	0,838	-

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En lo que refiere a los factores adscriptos, es decir los orígenes sociales, observamos (tanto al usar el índice de capital social de lazos familiares como el promedio accedido a partir de lazos familiares) que el primer componente captura gran parte de la varianza (60,4% y 68,5% respectivamente) y se encuentra compuesto principalmente por el estatus ocupacional y la educación del padre. Lo importante es que, en ambos casos, el segundo factor, compuesto principalmente por el capital social explica una porción relevante de la varianza entre las variables (30,0% y 22,0%). Esto nos indica que los orígenes sociales no pueden ser reducidos en una dimensión compuesta por el estatus ocupacional y educación de los padres, sino que es más apropiada una mirada al menos bidimensional que incorpore al capital social.

Lo que ocurre para el caso de los factores adquiridos (estatus ocupacional, educación y capital social del encuestado) es similar. Tampoco estos pueden reducirse a una única dimensión, sino que el capital social conforma una segunda dimensión (aunque de menor relevancia que la conformada por los factores clásicos)²⁰.

Síntesis del capítulo

A modo de cierre, este capítulo presentó los aspectos metodológicos del trabajo, junto con la construcción del generador de posiciones, siendo el primer trabajo en Argentina

²⁰ En ninguno de los casos se alcanza a cumplir completamente el criterio de Kaiser (tener en cuenta únicamente factores con eigenvalues mayores que 1, pero si puede considerarse como aceptable al segundo factor a partir del criterio de varianza según el cual se contemplan los factores que alcancen a explicar entre 70% y 80% de la varianza en conjunto ya que, según el caso, el primer componente alcanza únicamente entre el 60,4% y 74,9% de varianza explicada.

que lo utiliza. La medida de promedio de capital social es la que se correlaciona con mayor fuerza con las variables clásicas de estratificación (ocupación y educación) mientras que las medidas de total, máximo y rango tienen correlaciones más moderadas. La principal pauta observada en estos análisis es de una marcada desigualdad de clase en el acceso al capital social. A su vez se construyó un índice de capital social a partir del análisis de factores principales conformado por las dimensiones de rango, máximo y cantidad de contactos.

En base a esto, para los siguientes capítulos se utilizarán el conjunto de las medidas del generador de posiciones y el índice, pero haciendo foco especialmente Enel promedio y rango de capital social.

El análisis que incluyó los factores adscriptos y adquiridos muestra que el capital social conforma un segundo factor, por lo que no puede ser reducido a las variables tradicionales (ocupación y educación) sino que vale la pena incluirlo como variable separada en los análisis multidimensionales de la transmisión intergeneracional de la desigualdad de clase.

Desigualdades de acceso al capital social según clases sociales

Introducción

En este capítulo se analizan las desigualdades de acceso al capital social a partir de las medidas del *generador de posiciones*²¹. Cada una de estas medidas permite destacar distintas dimensiones del capital social. Específicamente se estudiarán las desigualdades de acceso al capital social entre clases sociales, según sexos y grupos de edad. A su vez, se analizarán desigualdades al interior de la clase de servicios según trayectorias intergeneracionales de estabilidad o ascenso.

A modo de introducción, se presentan el tamaño de cada clase social sobre el total de la estructura de clases del Área Metropolitana de Buenos Aires, en versiones de once, seis, cinco y tres clases²². La clase de servicios (I+II) representa cerca de un total de la estructura de clases (33,2%), integrada por dos estratos de tamaño similar (14,7% el alto y 18,5% el bajo). La clase intermedia constituye a más de un cuarto del total (28,1%) integrada por los trabajadores no manuales de rutina (IIIa+b 13,4%) y la pequeña burguesía (IVa+b+c 14,7%). La clase obrera representa a un 38,7% del total, el 15,8% corresponde a los trabajadores calificados mientras que el 23% restante a los no calificados.

Cuadro 11: Estructura de clases del AMBA (en %, n entre paréntesis)

Once clases	%	Seis clases	%	Cinco clases	%	Tres clases	%
I. Profesionales y directivos de nivel alto; grandes empleadores	14,7 (153)	I. Profesionales y directivos de nivel alto; grandes empleadores (estrato alto de la clase de servicios)	14,7 (153)	I+II. Clase de servicios	33,2 (346)	I+II. Clase de servicios	33,2 (346)
II. Profesionales y directivos de nivel bajo; técnicos de nivel alto	18,5 (193)	II. Profesionales y directivos de nivel bajo; técnicos de nivel alto (estrato bajo de la clase de servicios)	18,5 (193)				

21 El análisis de estructuración de lazos sociales (el % de personas de cada clase con un contacto en las ocupaciones del generador) fue realizado previamente en Paredes, Carrascosa y Lazarte (2020).

22 Un análisis más detallado, con distintos esquemas de clase puede encontrarse en Sautu, Boniolo, Dalle y Elbert (2020).

IIIa. Trabajadores no manuales de rutina; nivel alto	8,0 (84)	IIIa+b. Trabajadores no manuales de rutina	13,4 (139)	IIIa+b. No manual de rutina	13,4 (139)	III+IV. Intermedia	28,1 (292)
IIIb. Trabajadores no manuales de rutina; nivel bajo	5,3 (55)						
IVa. Pequeños empleadores	2,2 (23)	IVa+b+c. Pequeña burguesía	14,7 (153)	IVa+b+c. Pequeña burguesía	14,7 (153)		
IVb. Independientes sin empleados	11,6 (121)						
IVc. Pequeños empleadores y trabajadores autónomos rurales	0,86 (9)						
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	5,2 (54)	V+VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados	15,8 (164)	V+VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados	15,8 (164)	V+VI+VII. Obrera	38,7 (403)
VI. Trabajadores manuales calificados y semicalificados	10,6 (110)						
VIIa. Trabajadores manuales de baja calificación	22,8 (237)	VIIa. Trabajadores manuales no calificados	23,0 (239)	VIIa. Trabajadores manuales no calificados	23,0 (239)		
VIIb. Trabajadores agrícolas de baja calificación	0,2 (2)						
Total	100% (1041)		100% (1041)		100% (1041)		100% (1041)

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Clases sociales y desigualdades de acceso al capital social

Las medidas de *volumen* de recursos brindan una idea aproximada sobre la extensión de la red de los encuestados a partir de la cantidad de contactos que tienen con personas con ocupaciones presentes en el generador de posiciones. En este caso se presenta una medida

de volumen general (que incluye a ambos tipos de lazos) y medidas separadas²³ para los lazos familiares y lazos débiles (amigos, conocidos, contactos) y una medida y una para la cantidad de contactos con ocupaciones de clase media. Estas medidas brutas sobre el tamaño de la red de los encuestados no distinguen entre cuales son las posiciones en las que se tienen contactos y por lo tanto entre los recursos a los que cada posición brinda acceso.

Cuadro 12: Promedios de medidas de acceso al capital social según clase social

	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos familiares	Cantidad de amigos y conocidos	Cantidad de contactos de clase media	Promedio de CS	Rango de CS	Máximo de CS	Total de CS	Índice de CS
Clase de servicios (I)	4,4	2,7	3,4	3,5	56,9	56,3	83,3	247,1	29,0
Clase de servicios (II)	4,0	2,4	3,0	3,0	53,2	55,5	81,8	213,4	28,3
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	3,9	2,4	2,8	2,6	47,3	52,6	72,2	192,9	26,4
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	4,2	2,6	3,1	2,7	43,5	50,5	69,8	192,5	25,4
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	4,1	2,8	3,1	2,0	36,4	44,6	60,5	163,7	22,3
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	3,7	2,5	2,6	1,7	34,7	41,6	57,1	141,8	20,9
Total	4,0	2,5	3,0	2,5	44,7	49,7	70,0	188,6	25,2
Desvío estándar	1,8	1,6	1,9	1,6	15,8	23,6	25,3	104,4	9,6

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Las personas del estrato alto de la clase de servicios son quienes tienen mayor cantidad de contactos (4,4), a continuación, se ubican las personas de la pequeña

²³ La encuesta (tanto en el generador de posiciones y en el acceso al empleo pregunta separando a los familiares por un lado y por otro a los amigos, conocidos y contactos. A lo largo del análisis se refiere principalmente a los lazos fuertes como los familiares y a los lazos débiles con los amigos, conocidos y contactos. Se optó por este uso de los términos fuerte y débil por la importancia de los trabajos de Granovetter en el marco teórico que guía a este trabajo junto con el diseño del cuestionario. Sin embargo, vale aclarar que teóricamente los lazos fuertes no son completamente equivalentes a los lazos familiares (por ejemplo, un amigo íntimo puede ser un lazo fuerte por su intensidad, estabilidad, reciprocidad, etc.). Otras posibles categorizaciones desde la teoría sería diferenciar entre familiares y no familiares (kin and non-kin relationships) o entre lazos familiares y amistades (kinship and friendship), aunque un problema es que la encuesta no diferencia entre tipos de amigos (íntimos, cercanos, conocidos o contactos) ni tampoco permite operacionalizar la fuerza de los lazos robustamente (intensidad, confianza, duración, reciprocidad, etc.) (Allan, 1979).

burguesía y los trabajadores manuales calificados (4,2 y 4,1 respectivamente). El estrato bajo de la clase de servicios tiene en promedio 4,0 contactos y los trabajadores no manuales de tipo rutinario 3,9 mientras que los trabajadores manuales no calificados son quienes tienen redes de menor volumen, con 3,7 contactos.

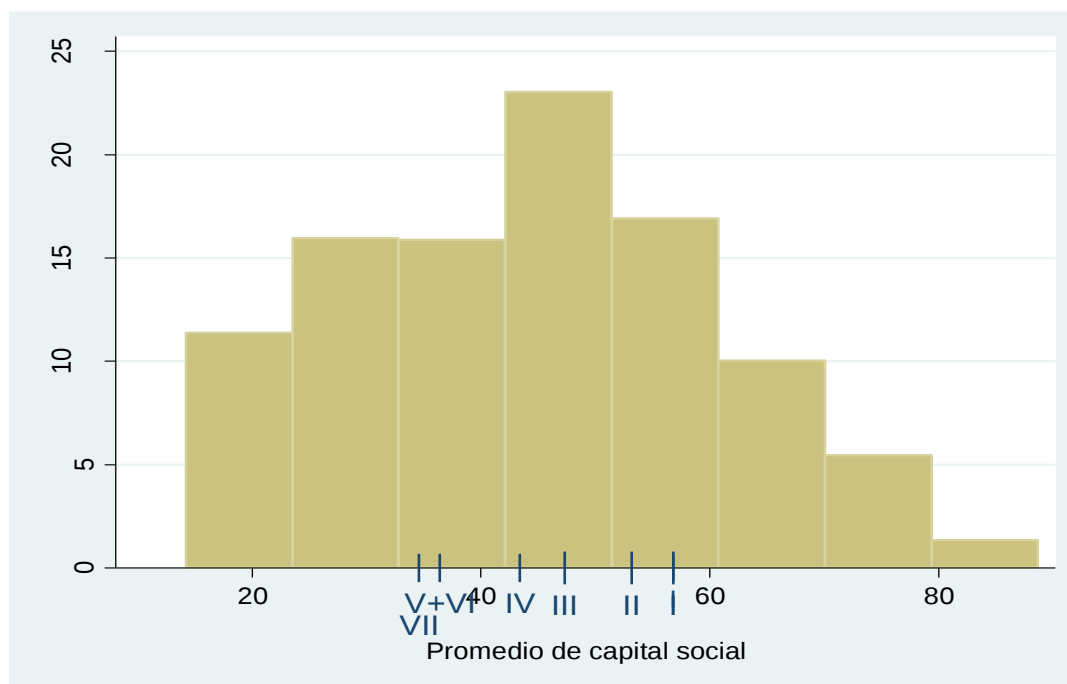
En relación a la cantidad de lazos familiares puede observarse que no hay un ordenamiento jerárquico claro ni grandes diferencias en relación a la posición de clase social. Los trabajadores manuales calificados son quienes tienen mayor volumen de contactos a partir de sus lazos familiares (2,8), seguidos por el estrato alto de la clase de servicios (2,7) mientras que el resto de las posiciones de clase tiene entre 2,4 y 2,6 contactos en promedio. Sobre el volumen de lazos de amistad y conocidos, el estrato alto de la clase de servicios se separa del resto de las posiciones de clase con un promedio de 3,4 contactos, seguido por los integrantes de la pequeña burguesía y los trabajadores manuales calificados (3,1 contactos). Por su parte, las personas en el estrato bajo de la clase de servicios tienen en promedio 3,0 contactos, los trabajadores no manuales de tipo rutinario 2,8 y los trabajadores manuales no calificados son quienes menos contactos tienen (2,6).

La cantidad de contactos de clase media a la que se tiene acceso también es relevante, dado que son los que proveen mayor cantidad y calidad de recursos; son útiles para las personas de clase media a partir de intercambios intercalase, pero también para las personas de clase obrera en tanto el acceso a posiciones más alta les brinda recursos u oportunidades a los que no podrían acceder por su cuenta o a partir de sus vínculos más cercanos. El estrato alto de la clase de servicios se ubica por encima del resto, con 3,5 contactos de clase media en promedio seguido por las otras posiciones de clase media (3,0 para el estrato bajo de la clase de servicios; 2,6 para los trabajadores no manuales de tipo rutinario y 2,7 para la pequeña burguesía). Por su parte el acceso a contactos de clase media de la clase obrera notablemente menor, alcanzando 2,0 contactos para los trabajadores manuales calificados y únicamente 1,7 para los trabajadores manuales no calificados.

El *promedio* de estatus de las ocupaciones en las que se tiene contactos pone en relación la cantidad de contactos que se tiene con la posición que estos ocupan en la estructura de estratificación social; esta medida asume que quienes tienen lazos con

personas en ocupaciones de mayor estatus tienen mayor cantidad y calidad de capital social.

Gráfico 4: Histograma del promedio de capital social (en azul el promedio para 6 clases sociales)



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El promedio de capital social tiene una distribución en forma de curva normal, pero el valor que alcanza cada clase se ordena jerárquicamente, es decir que a mayor posición de clase social mayor acceso al capital social tal como sugiere la bibliografía nacional e internacional (Erickson, 1995; Pichler y Wallace, 2009; Rey, 2017; De Grande, 2015). Las personas de clase de servicios son quienes tienen acceso a un mayor promedio de capital social (56,9 para el estrato alto y 53,2 para el estrato bajo). Por su parte, en la clase intermedia los trabajadores manuales de tipo rutinario tienen un promedio de 47,3 y la pequeña burguesía 43,5. La clase obrera presenta promedios de capital más bajos que el resto, alcanzando 36,4 para los trabajadores manuales calificados y 34,7 para los no calificados.

Pensando en un esquema de tres grandes clases sociales (servicios, intermedia y obrera) vemos que los mayores saltos en los promedios de capital social accedido se dan entre estas posiciones, mientras que entre los estratos al interior de estas clases hay diferencias más pequeñas (Cuadro 13).

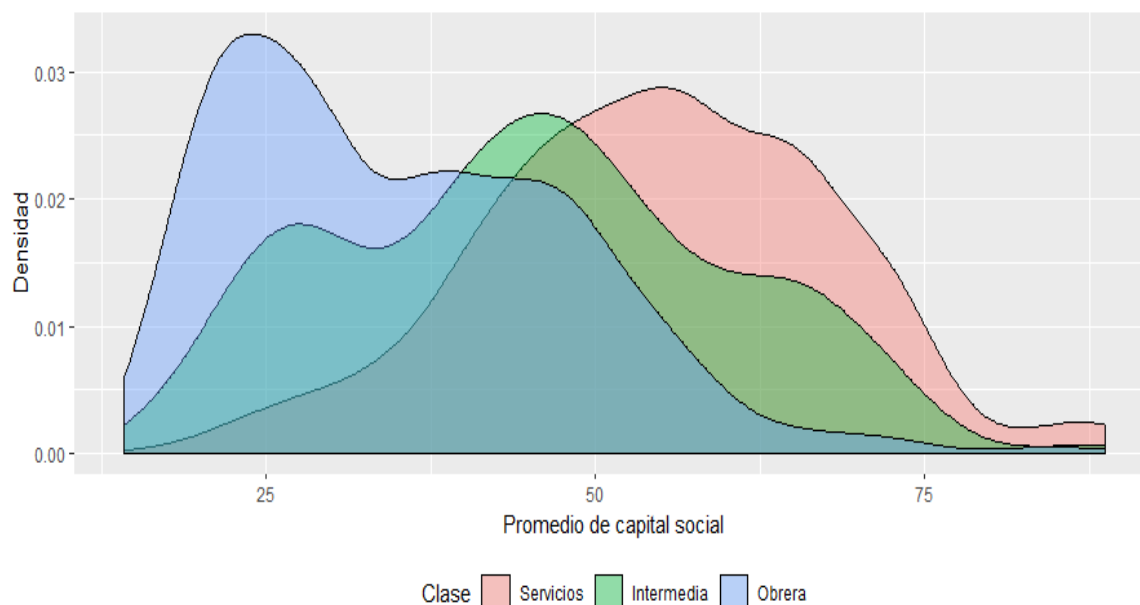
Cuadro 13: Promedios de medidas de acceso al capital social según clase social (3 clases)

	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos familiares	Cantidad de amigos y conocidos	Cantidad de contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de capital social	Total de capital social	Índice de CS
Clase de servicios (I+II)	4,2	2,5	3,2	3,2	54,8	55,8	82,5	228,3	28,6
Clase intermedia (III+IV)	4,1	2,5	2,9	2,7	45,3	51,5	70,9	192,7	25,9
Clase obrera (V+VI+VII)	3,8	2,6	2,8	1,8	35,4	42,9	58,5	150,8	21,5
Total	4,0	2,5	3,0	2,5	44,7	49,7	70,0	188,6	25,2

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Las diferencias de promedio de capital social accedido entre tres grandes²⁴ clases pueden observarse a partir de una distribución de densidad. Para la clase obrera se nota un pico cercano a los 25 puntos (y un promedio de 35,4) y un grupo considerable de mayor capital social, entre 30 y 50 puntos. La clase intermedia alcanza un pico rondando los 50 puntos con un grupo de capital social más bajo, cerca de los 25 puntos. Por su parte la clase de servicios tiene mayor capital social y se distribuye de manera aproximadamente normal, con un promedio de 54,8 puntos.

Gráfico 5: Distribución de densidad del promedio de capital social para tres grandes clases sociales

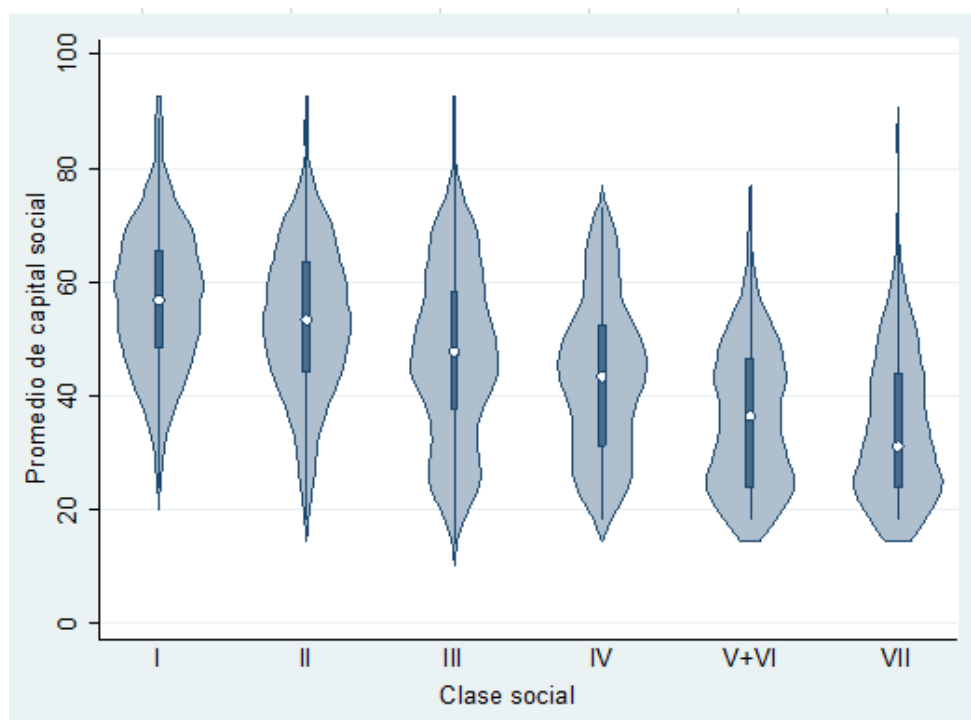


24 En algunos trabajos de Breen y Goldthorpe la versión del esquema de tres clases ubica a las clases V y VI en la clase intermedia, en este caso, se optó por incluirlas en la clase obrera en tanto sus indicadores (de estratificación y de capital social) son más cercanos a esta, esto puede observarse en los gráficos de violín.

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

A su vez, un gráfico de violín²⁵ muestra de manera clara el ordenamiento jerárquico levemente escalonado del acceso al capital social para cada estrato de clase y permite también analizar como este se distribuye al interior de cada estrato. Ambos estratos de clase de servicios, los trabajadores no manuales y la pequeña burguesía tienen distribuciones aproximadamente normales. Por otro lado, en los trabajadores manuales calificados parecen formarse dos grandes grupos, uno por encima de la mediana y uno por debajo, en relación a las diferencias entre quienes tienen contactos con personas con ocupaciones de clase media y quienes no. Los trabajadores manuales no calificados por otro lado tienen una marcada concentración de casos con bajos niveles de capital social.

Gráfico 6: Gráfico de violín de promedio de capital social según clases sociales



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Por otro lado, la medida de *rango* de estatus accedido se focaliza en la heterogeneidad y diversidad de los recursos presentes en la red de los encuestados; mientras que el *máximo* estatus accedido hace énfasis en que tan alto pueden alcanzar las

²⁵ Una alternativa para visualizar este tipo de datos con mayor detalle son los gráficos de caja interactivos, disponibles en: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa>
<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxpromedioclase>
<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxrangoclase>

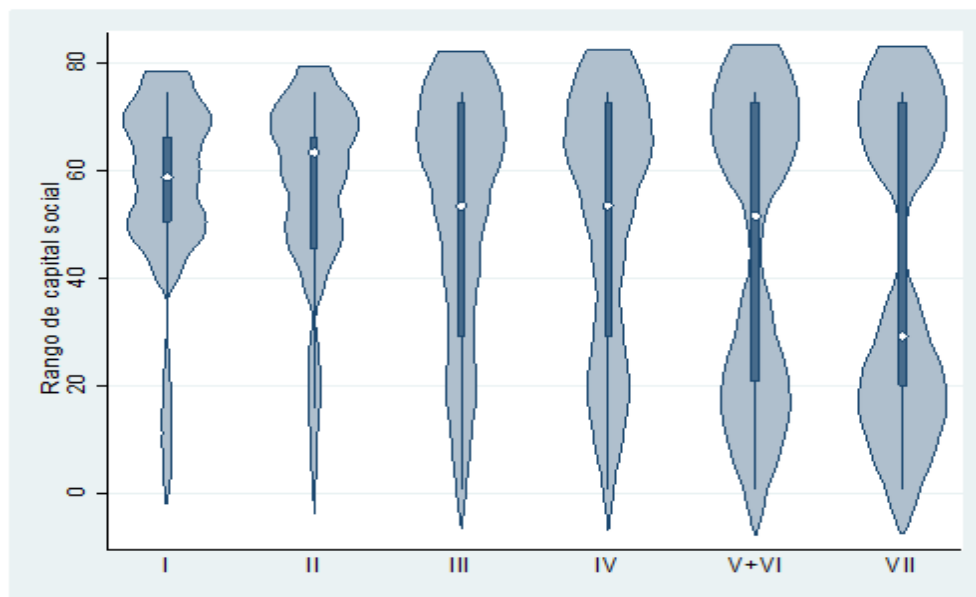
personas (*upper reachability*) cuando necesitan movilizar los recursos que brinda el capital social.

Tanto en términos de rango como de máximo las personas de ambos estratos de la clase de servicios son quienes acceden a más capital social, es decir que tienen contactos a lo largo de la estructura de clases y en posiciones altas (56,3 de rango y 83,3 de máximo para el estrato alto y 55,5 de rango y 81,8 de máximo para el estrato bajo). Los estratos de clase intermedia (trabajadores no manuales de tipo rutinario y pequeña burguesía) tienen menor rango y máximo de acceso al capital social que la clase de servicios, aunque las diferencias son pequeñas, de alrededor del 10% (52,6 de rango y 72,2 de máximo para los trabajadores no manuales y 50,5 de rango y 69,8 de máximo para la pequeña burguesía).

Por otro lado, ambos estratos de clase obrera tienen menor rango y máximo de acceso al capital social que las otras posiciones de clase (44,6 de rango y 60,5 de máximo para el estrato de trabajadores manuales calificados y 41,6 de rango y 57,1 de máximo para el estrato no calificado). Esto indica que quienes pertenecen a estos estratos de clase tienen menor cantidad de vínculos con personas en posiciones de clase media y por lo tanto menor posibilidad de acceso y movilización de los recursos que brinda tener contactos que cruzan fronteras de clase.

En relación a esto último, el gráfico de violín para el rango de acceso al capital social para cada posición de clase permite mostrar como en ambos estratos de la clase obrera se “forman” dos grandes grupos en torno a quienes tienen contactos en las posiciones de clase media y quienes no los tienen.

Gráfico 7: Gráfico de violín de rango de capital social según clases sociales



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El índice de capital social (que combina a la cantidad de contactos, el rango y el máximo accedido) muestra también un escalonamiento en las tres grandes clases sociales; La clase de servicios alcanza 28,6 puntos, la clase intermedia 25,9 y la clase obrera 21,5.

La medida del *total* de capital social accedido permite poner en relación a los recursos que brindan las posiciones a las que se tiene acceso con la extensión de las redes. En este sentido esta medida muestra una magnificación de las desigualdades descritas anteriormente ya que las personas del estrato alto de la clase de servicios tienen redes más grandes e integradas por personas de mayor estatus que el resto mientras que del otro lado del espectro los trabajadores manuales no calificados tienen totales más bajos que el resto en tanto sus redes son más pequeñas y son integradas por personas con menor estatus ocupacional.

Cuadro 14: Coeficientes de variabilidad de medidas de capital social según clase social

	Cantidad total de contactos	Cantidad de contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de capital social	Total de capital social	Índice de capital social
Clase de servicios (I)	39%	36%	22%	30%	17%	37%	19%
Clase de servicios (II)	39%	41%	25%	32%	20%	40%	23%
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	50%	59%	33%	42%	33%	55%	33%

Pequeña burguesía (IVa+b+c)	43%	55%	32%	46%	35%	54%	37%
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	49%	81%	35%	60%	46%	67%	49%
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	49%	89%	37%	66%	49%	68%	53%
Total	45%	62%	35%	48%	36%	55%	38%

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Otro elemento importante a destacar sobre los distintos aspectos del capital social es como este se distribuye al interior de cada estrato de clase social. Para ello, podemos analizar los coeficientes de variabilidad para cada medida de capital social en los distintos estratos de clase (Cuadro 14). Se observa claramente que, a mayor posición en la estructura de clase, más bajos son los coeficientes de variabilidad para las distintas medidas de capital social presentadas, es decir: las personas de clases de servicios son más homogéneas en relación a su acceso al capital social, seguidos de las personas de clase intermedia, mientras que los trabajadores manuales calificados y no calificados se distribuyen de manera más heterogénea en relación a su acceso al capital social.

Esto sugiere que dentro de la clase obrera podría haber un sector con vínculos sociales con contactos de clase media, mientras que podría haber otro grupo con capital escaso social o ligado únicamente a contactos de la misma clase²⁶. Por un lado, que exista un sector de la clase obrera con pocos vínculos con la clase media no necesariamente implica que estos no dispongan de capital social ni hagan uso del mismo, tal como se verá posteriormente, en estos sectores el capital social intraclase es fundamental en momentos de desempleo o de problemas económicos (Chávez Molina, 2010; Feldman y Murmis, 2002; Toledo y Bastourre, 2006) sin embargo, este tipo de capital social funciona más como un reproductor de clase (Dalle, 2016b). Por otro lado, quienes tienen contactos en las clases medias no solo tienen mayores niveles de capital social, sino que tendrían más posibilidades de movilidad social ascendente.

²⁶ Cerca de un cuarto de los encuestados de clase obrera (22,6% del estrato calificado y 26,4% del estrato no calificado) no tienen ningún contacto de clase media y otro cuarto (21,3% y 26,8% respectivamente) solamente uno (en general empleados administrativos o comerciantes).

Diferencias de acceso al capital social entre varones y mujeres

Otro aspecto importante a estudiar en relación al capital social son las desigualdades de acceso que existen entre varones y mujeres (Cuadro 15 y Cuadro 16). Retomando la bibliografía sobre el tema suele sostenerse que, a partir de las desigualdades de género en las sociedades modernas, las mujeres tienen menores niveles de capital social y de participación en asociaciones civiles (Li, Pickles y Savage, 2005; Tindall y Cormier, 2008). Esto hace que tengan menos oportunidades y amplía brechas de género preexistentes (Peter y Drobnič, 2013). A su vez, más allá del mercado laboral, las mujeres hacen un uso distinto del capital social y desarrollan estrategias propias, diferentes a las de los varones, vinculadas también al ámbito familiar y comunitario (Warr, 2006; Lai, 2008).

Cuadro 15: Promedios de medidas de acceso al capital social según clase social para varones

Varones	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos familiares	Cantidad de amigos y conocidos	Cantidad de contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de capital social	Total de capital social
Clase de servicios (I)	4,4	2,6	3,6	3,6	57,2	55,5	83,0	249,8
Clase de servicios (II)	4,2	2,4	3,3	3,1	52,5	56,2	81,4	219,6
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	3,7	2,2	2,7	2,7	50,6	50,4	74,8	200,0
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	4,1	2,4	3,2	2,7	44,0	50,3	68,9	193,7
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	4,1	2,8	3,3	2,0	36,1	42,3	59,1	161,5
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	3,9	2,4	3,0	1,9	35,7	41,9	58,4	156,8
Total	4,1	2,5	3,2	2,6	44,9	48,9	69,7	194,1
Desvío estándar	1,9	1,6	2,0	1,6	15,5	23,3	25,2	108,6

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 16: Promedios de medidas de acceso al capital social según clase social para mujeres

Mujeres	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos familiares	Cantidad de amigos y conocidos	Cantidad de contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de capital social	Total de capital social
Clase de servicios (I)	4,4	2,8	3,2	3,4	56,5	57,3	83,6	243,8
Clase de servicios (II)	3,9	2,4	2,8	3,0	53,8	54,9	82,1	208,4

Trabajadores no manuales (IIIa+b)	4,0	2,4	2,8	2,6	46,1	53,6	71,3	190,3
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	4,3	2,8	3,0	2,6	42,9	50,7	70,7	191,3
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	4,0	2,7	2,6	2,1	37,4	52,4	65,1	170,5
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	3,5	2,6	2,3	1,5	34,1	41,5	56,4	133,6
Total	3,9	2,6	2,7	2,4	44,6	50,5	70,3	183,7
Desvío estándar	1,8	1,6	1,8	1,5	16,1	24,0	25,5	100,4

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

A diferencia de lo que marca los principales antecedentes, vemos que un análisis cuantitativo basado en el generador de posiciones no muestra grandes distancias en el acceso al capital social al comparar entre sexos. Salvo excepciones puntuales, entre varones y mujeres parecen mantenerse las desigualdades de clase social a lo largo de la estructura de clases observadas anteriormente.

Sin embargo, esto no implica que no existan desigualdades en relación al acceso al capital social. Las diferencias en relación a la cantidad de lazos débiles son pronunciadas a favor de los varones, especialmente en ambos extremos de la estructura de clases. En el estrato alto de la clase de servicios los varones tienen alrededor de 10% más de contactos de tipo débil que las mujeres (3,6 contra 3,2) y en el estrato bajo de esta clase la diferencia es de aproximadamente 15% en favor de los varones (3,3 contra 2,8). Las diferencias entre varones y mujeres de la clase obrera son incluso mayores, los trabajadores manuales calificados y no calificados varones tienen cerca de 30% más lazos de amistad y conocidos que sus contrapartes mujeres (3,3 contra 2,6 para los calificados y 3,0 contra 2,3 para los no calificados).

La desigualdad en torno a este aspecto específico del capital social (los lazos más débiles) es de vital importancia y no debe ser desestimada. Considerando que el ámbito laboral es uno de los principales espacios de socialización en donde se establecen este tipo de lazos, al tener las mujeres redes más cerradas, especialmente las de clase obrera, estas tendrán menores oportunidades de acceso a ocupaciones nuevas, de mayor estatus y/o en mejores condiciones.

Capital social y grupos de edad

Otro de los factores que estructura las redes sociales de las personas es la edad (Lin, 2001; Kadushin, 2012; Requena Santos, 2003). Suele considerarse que la relación entre capital social y edad es curvilínea, en forma de U invertida, siendo la diferencia más importante la de los contactos de tipo débil. El capital social de los más jóvenes sería bajo, dependiendo principalmente de sus lazos familiares y de sus contactos en instituciones educativas y aumenta con su inserción en el mercado laboral²⁷; las personas de mediana edad serían quienes tienen redes más amplias y con mejores contactos, especialmente al alcanzar la cúspide de su carrera ocupacional; finalmente, el capital social disminuiría con el avance de la edad, sobre el final de la carrera ocupacional.

A su vez, al trabajar con grupos de edad o cohortes en estudios por encuesta, también pueden influir en el capital social los efectos de etapas históricas con sociedades más cohesivas o más fragmentadas que implicaron distintas pautas de socialización entre clases sociales (Kessler, 2017). Esta complejidad implica que al analizar este tipo de datos resulta difícil diferenciar entre los efectos de la edad y los de la etapa socio-histórica.

Cuadro 17: cantidad de lazos de amistad y conocidos promedio según clase social y grupos de edad

	Cantidad de Lazos de amistad y conocidos ²⁸		
	25-35	36-55	56-65
Clase de servicios (I)	2,9	3,7	3,5
Clase de servicios (II)	2,8	3,3	2,8
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	2,8	2,7	2,7
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	3,4	3,1	3,0
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	3,7	3,3	2,5
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	2,9	2,6	2,2
Total	3,0	3,1	2,7

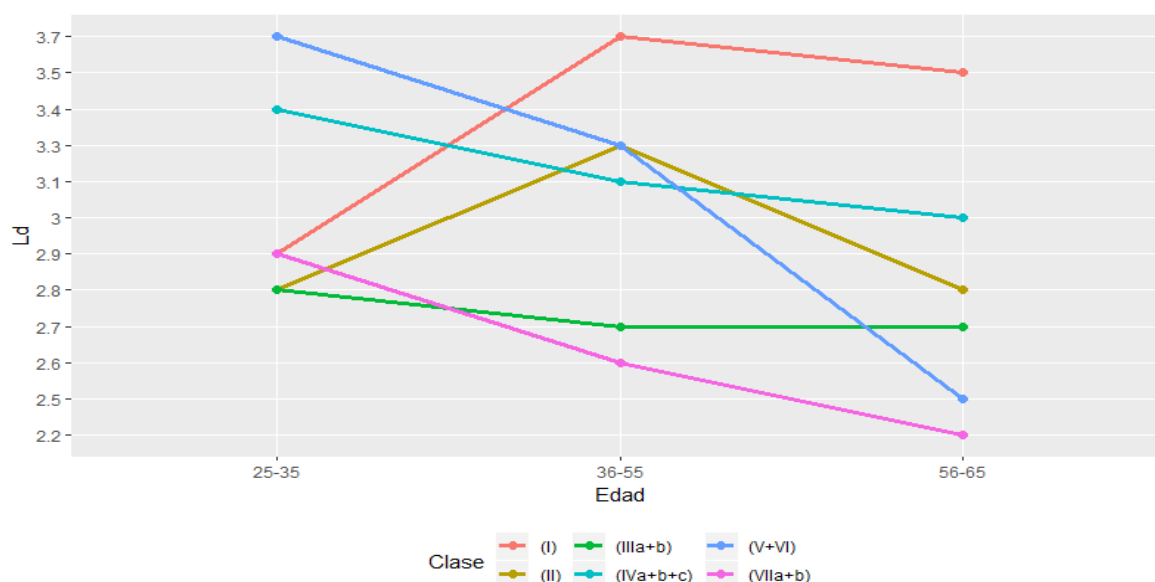
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

²⁷ La edad mínima presente en la encuesta es de 25 años, mientras que habitualmente en los estudios sobre jóvenes se consideran edades menores, de aproximadamente entre 16 y 25 años.

²⁸ Se analizaron también las diferencias en relación a todas las otras medidas de capital social pero no se observaron grandes diferencias ni tendencias claras entre las mismas.

En ambos estratos de la clase de servicios puede verse que el grupo más joven tiene un número reducido de contactos (2,9 para el estrato alto y 2,8 para el estrato bajo), mientras que el grupo de edad intermedio (entre 36 y 55 años) tiene aproximadamente entre 30% y 20% más lazos débiles que los jóvenes (3,7 para el estrato alto y 3,3 para el estrato bajo). En el grupo de edad de 56 a 65 años el estrato alto de la clase de servicios mantiene una cantidad un poco menor a la del grupo intermedio (3,5 contactos) mientras que en el estrato bajo la cantidad de amigos y conocidos se reduce a 2,8. Esta tendencia sugiere que, para la clase de servicios, la etapa en donde se alcanzan los mayores niveles de capital social, especialmente en lo que refiere a las oportunidades ocupacionales que brindan los lazos débiles, coincide con la cúspide de las trayectorias ocupacionales en la mediana edad²⁹.

Gráfico 8: lazos de amistad y conocidos según clase social y grupos de edad



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Para los trabajadores no manuales parece no haber grandes diferencias entre los grupos de edad (2,8 para los más jóvenes y luego 2,7 para los otros grupos de edad).

²⁹ Se utilizó también el test para evaluar la “forma de U” de la relación entre variables desarrollado por Lind y Mehlum (2010) a partir de los coeficientes de regresión entre la cantidad de lazos y la edad (y la edad elevada al cuadrado). Los resultados mostraron que la relación entre cantidad de lazos de amistad es de “U invertida” a nivel estadísticamente significativo únicamente para ambos estratos de la clase de servicios, alcanzando el pico máximo de lazos de amistad y conocidos aproximadamente a los 47 años para el estrato alto y a los 44 años para el estrato bajo.

Tampoco en la pequeña burguesía parecen ser grandes las variaciones, los jóvenes tienen 3,4 lazos, el grupo de 36 a 55 años 3,1 y el grupo de entre 56 y 65 años 3,0.

A diferencia de lo que ocurre en la clase de servicios, en la clase obrera la diferencia en la cantidad de lazos de amistad y conocidos es a favor del grupo más joven, mostrando una tendencia lineal negativa con el avance de la edad. En el estrato calificado los jóvenes tienen 3,7 contactos y en el no calificado 2,9, estos valores se reducen para el grupo de 26 a 55 años a 3,3 y 2,6 respectivamente y aún más para los de 56 a 65 años de edad que tienen un promedio de 2,5 y 2,2 contactos respectivamente. Esta tendencia se debe principalmente a la disminución de la cantidad de contactos en posiciones de clase media al avanzar la edad. A modo de hipótesis, esto podría deberse al surgimiento de fronteras de clase al avanzar la edad que implican la pérdida de lazos establecidos originalmente durante la juventud en espacios de socialización interclases (la escuela, el barrio, clubes) y una socialización en espacios más ligados a la clase obrera en la mediana edad, principalmente en el ámbito laboral.

Capital social y trayectorias de movilidad social intergeneracional hacia la clase de servicios

Habiendo visto que el acceso al capital social es desigual según la posición que se ocupe en la estructura de clases sociales, un punto central a analizar es sobre las desigualdades de acceso al capital social al interior de una misma clase social según distintas trayectorias intergeneracionales de clase³⁰.

Este tipo de análisis permite explorar la reproducción intergeneracional de las desigualdades al tener en consideración las diferencias de acceso al capital social entre los que tienen origen en la clase media privilegiada y quienes tienen trayectorias de ascenso hacia esa clase (Li, Savage y Warde, 2008).

Para ello se estudiarán diferencias entre las personas con destino en la clase de servicios. Primero se analizarán diferencias entre quienes son estables en la clase de servicios (I+II), quienes ascienden desde la clase intermedia (III+IV) y quienes ascienden desde la clase obrera (V+VI+VII) (Cuadro 18). Y luego las diferencias en el estrato alto

³⁰ Las desigualdades al interior de una misma clase social según distintos orígenes sociales han sido analizadas en relación a los ingresos (Quartulli y Salvia, 2012) y al bienestar material (Rodríguez de la Fuente, 2017)

de la clase de servicios, pero con: a) trayectorias intergeneracionales de ascenso desde el resto de las clases sociales; o b) trayectorias de estabilidad intergeneracional en el estrato alto de la clase de servicios (Cuadro 19).

Cuadro 18: Promedios de medidas de acceso al CS según trayectoria intergeneracional hacia clase de servicios (I+II)

Clase de servicios (I+II)	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos fuertes	Cantidad de lazos débiles	Cantidad contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de CS	Total de CS	n
Estables en clase de servicios (I+II)	4,3	2,6	3,4	3,6	58,4	55,9	85,1	248,1	145
Ascendentes desde clase intermedia (III+IV)	4,1	2,4	3,1	3,1	53,2	58,1	82,0	225,1	65
Ascendentes desde clase obrera (V+VI+VII)	4,2	2,5	3,1	2,9	51,4	56,1	80,1	209,2	113
Total	4,2	2,5	3,2	3,3	54,9	56,4	82,8	229,9	323

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Puede observarse que en general las diferencias son pequeñas. Se destaca que los estables tiene más contactos de clase media y mayor promedio de capital social (3,6 y 58,4 respectivamente) que los ascendentes desde clase intermedia (3,1 y 53,2 respectivamente) y los ascendentes desde clase obrera (2,9 y 51,4 respectivamente). El gráfico de densidad muestra distribuciones casi idénticas para quienes ascienden de clase obrera y clase intermedia, y un mayor promedio de capital social para los estables. También se observan diferencias en el total de capital accedido (248, 225 y 209 respectivamente) en tanto las redes de los estables combinan un volumen apenas mayor con contactos de más alto estatus que las de los ascendentes.

Gráfico 9: Distribución de densidad de promedio de CS según trayectoria intergeneracional a clase de servicios (I+II)



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016)

Además, vemos que quienes tienen trayectorias de estabilidad intergeneracional en el estrato alto de la clase de servicios tienen mayor cantidad de contactos, pero estas diferencias no son estadísticamente significativas. La diferencia más grande se observa en relación a la cantidad de contactos de clase media (3,9 para los estables como 3,4 para los ascendentes), estos contactos son de especial importancia para la apertura de nuevas oportunidades (Verhaeghe y Li, 2015) y tener más brindaría ventajas a quienes tienen origen en la clase de servicios contra quienes ascienden desde otros orígenes de clase.

Cuadro 19: Promedios de medidas de acceso al capital social según trayectoria intergeneracional a clase I

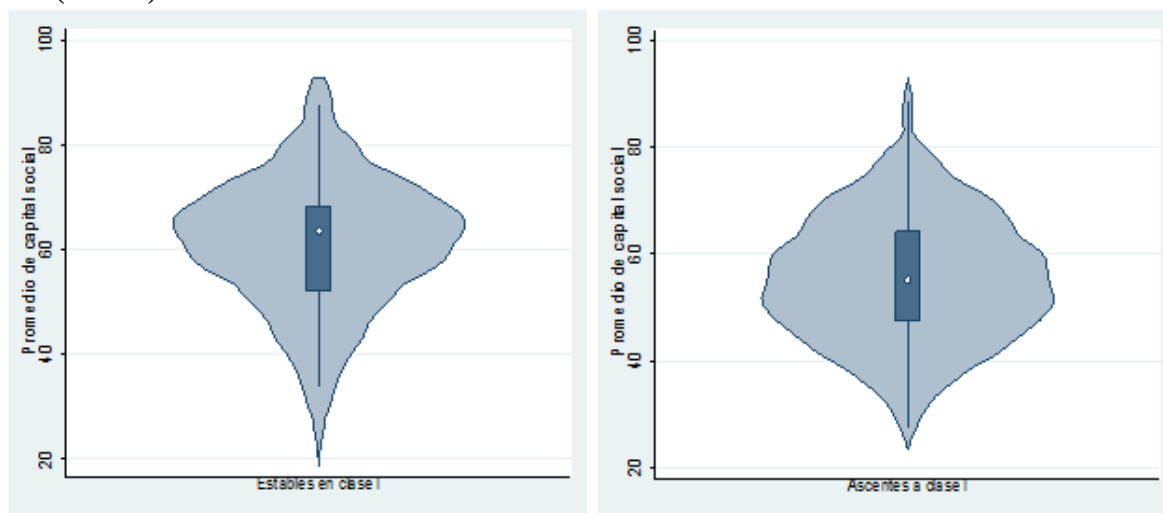
Clase de servicios estrato alto (I)	Cantidad total de contactos	Cantidad de lazos fuertes	Cantidad de lazos débiles	Cantidad contactos de clase media	Promedio de capital social	Rango de capital social	Máximo de capital social	Total de capital social	n
Estables en clase I	4,6	3,0	3,7	3,9	60,7	51,8	84,2	268,8	40
Ascendentes a clase I	4,3	2,6	3,3	3,4	55,5	58,0	83,0	239,4	113
T-test (Ha: diff !=0)	0,52	0,22	0,36	0,03	0,02	0,04	0,64	0,07	153

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En relación al promedio de capital social accedido, los estables tienen cerca de 10% más que los ascendentes (60,7 contra 55,5), es decir que los contactos que tienen se ubican en posiciones de mayor estatus. Lo contrario ocurre con el rango de capital accedido en donde son los ascendentes los que tienen más (58,0 contra 51,8) dado que tienen contactos más a lo largo de la estructura ocupacional. En el total de capital social

accedido hay diferencias a favor de los estables (268,8 contra 239,4), dado que sus redes tienen mayor volumen y contactos de mayor estatus.

Gráfico 10: Gráfico de violín de promedio de capital social para estables (izquierda) y ascendentes a clase I (derecha)

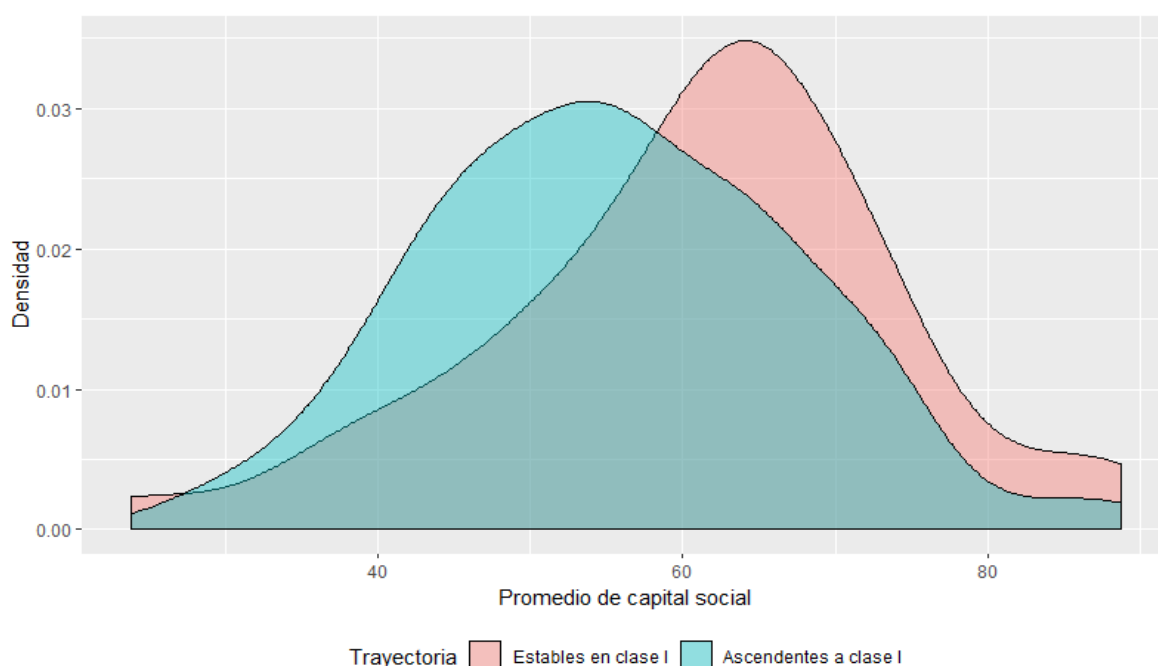


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Las diferencias en los promedios de capital social accedido pueden observarse a partir de los gráficos de violín³¹ y de densidad. Se nota una marcada concentración de casos con niveles altos (por encima de los 60 puntos) y muy altos (por encima de los 80 puntos) de acceso al capital social para los estables; mientras que los ascendentes presentan mayor concentración de casos por debajo de los 60 puntos y muy pocos casos que alcancen los niveles más altos de capital social.

Gráfico 11: Distribución de densidad de promedio de capital social según trayectoria intergeneracional a clase de servicios I

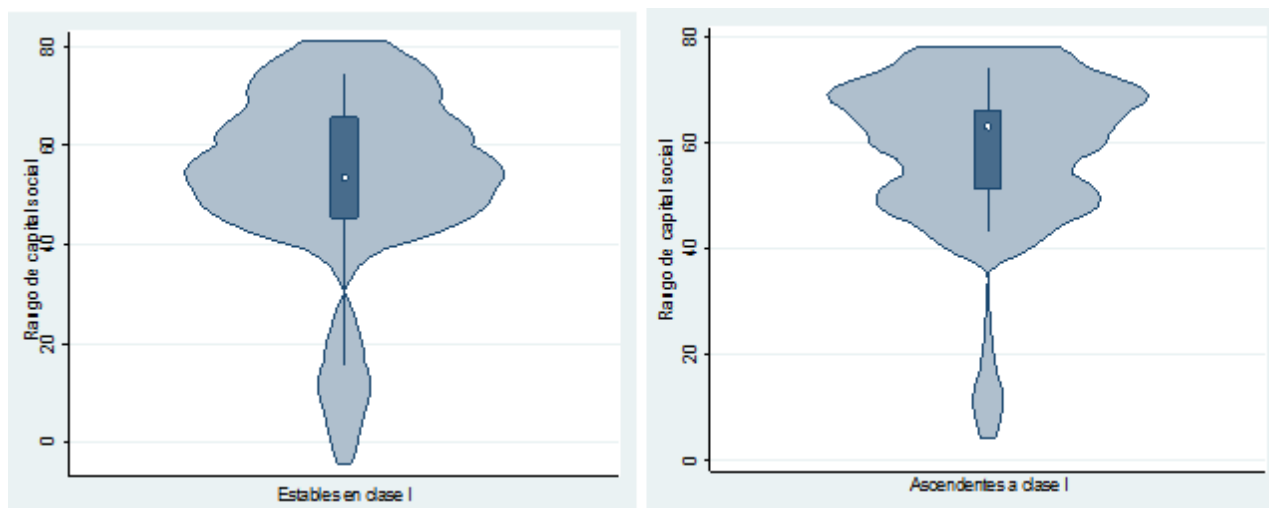
³¹ Vease también: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxplotpromtrayect> y <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxrangotrayect>



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016)

En cambio, las diferencias de rango de capital social muestran una concentración de casos por encima de los 60 puntos para los ascendentes, mientras que los estables se ubican principalmente entre los 40 y 60 puntos.

Gráfico 12: Gráfico de violín de rango de capital social según trayectoria intergeneracional a clase de servicios I

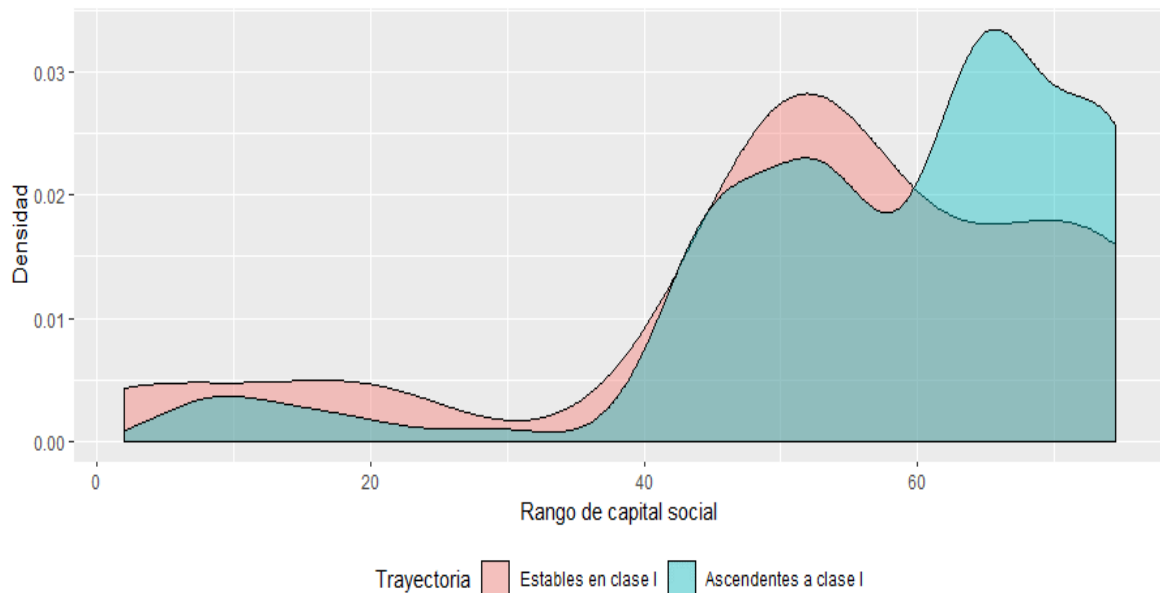


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Si bien estas distancias en el capital social accedido no son tan elevadas (aproximadamente entre 5% y 15% según la medida) es importante remarcar que estas se dan incluso entre personas de una misma clase social. Esto implica la necesidad de pensar como estas desigualdades pueden funcionar como mecanismos de reproducción

intergeneracional de la desigualdad a partir de procesos de acumulación de las ventajas que brinda el acceso y la movilización del capital social para quienes tienen orígenes sociales en las clases medias privilegiadas.

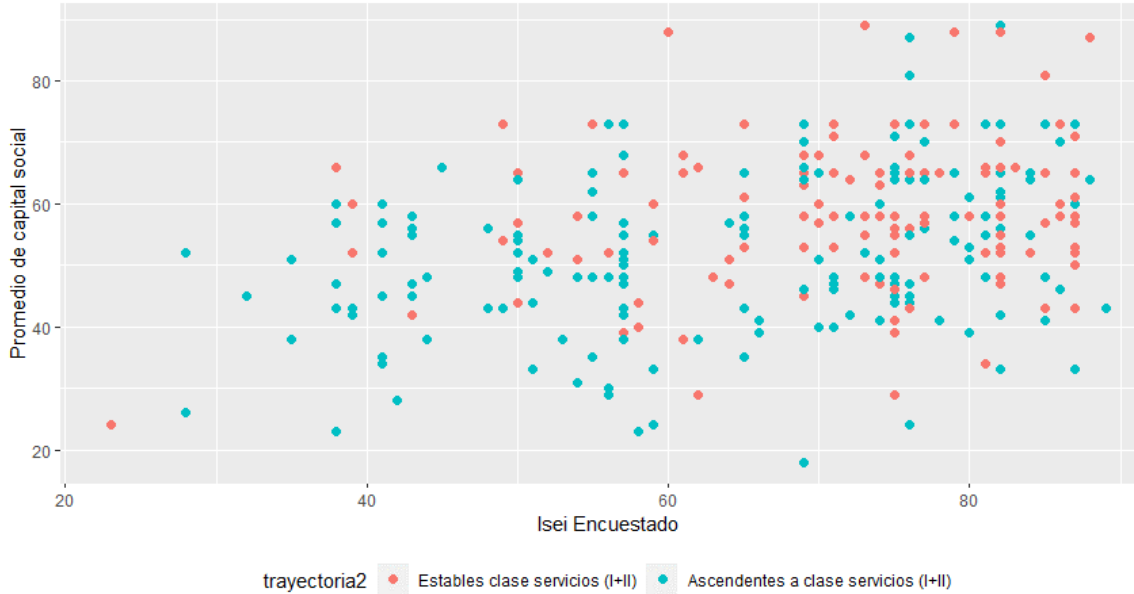
Gráfico 13: Distribución de densidad de rango de capital social según trayectoria intergeneracional a clase de servicios I



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Una alternativa de visualización es el gráfico de dispersión entre el estatus ocupacional del encuestado y su promedio de capital social, coloreado según el tipo de trayectoria hacia la clase de servicios (en este caso I+II). Se observa que en general los estables tienen mayor capital social y ocupaciones de mayor estatus que los ascendentes.

Gráfico 14: Gráfico de dispersión, estatus ocupacional del encuestado en eje x, promedio de capital social en eje y, coloreado según trayectorias hacia la clase de servicios (I+II)³²



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Determinantes del capital social: clase, trayectoria, sexo y edad

Para un examen más detallado se avanzó con modelos de regresión lineal múltiple que tienen como variables dependientes a distintas medidas de acceso al capital social y como variables independientes a las posiciones de clase del encuestado, el sexo y la edad. Este tipo de modelos permite analizar cuál es el efecto o la influencia que cada variable independiente tiene sobre la dependiente controlando por los efectos de las otras.

Cuadro 20: Modelos de regresión lineal múltiple con medidas de capital social como variables dependientes

VARIABLES		Cantidad de contactos	Cantidad de lazos débiles	Promedio de capital social	Rango de capital social	Índice de capital social
Clase social						
Clase de servicios (I) (Ref)		-	-	-	-	-
Clase de servicios (II)		-0,35*	-0,36*	-3,57**	-0,99	-0,22
		(-0,08)	(-0,07)	(-0,09)	(-0,02)	(-0,06)
Trabajadores manuales (IIIa+b)	no	-0,54**	-0,62***	-8,85***	-3,85	-0,38**
		(-0,10)	(-0,11)	(-0,19)	(-0,05)	(-0,08)

32 La versión interactiva (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scattertrayectorias>) incluye más información sobre cada encuestado (clase del padre, años de educación, rango y máximo de capital social).

Pequeña burguesía (IVa+b+c)	-0,10	-0,25	-13,72***	-6,01**	-0,49***
	(-0,02)	(-0,05)	(-0,31)	(-0,09)	(-0,11)
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	-0,32	-0,40*	-20,69***	-11,34***	-0,89***
	(-0,06)	(-0,08)	(-0,48)	(-0,17)	(-0,21)
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	-0,71***	-0,78***	-21,98***	-14,91***	-1,18***
	(-0,16)	(-0,17)	(-0,58)	(-0,26)	(-0,32)
Edad	-0,02***	-0,01***	0,11***	0,04	0,00
	(-0,10)	(-0,09)	(0,08)	(0,02)	(0,01)
Sexo					
Hombre (ref)	-	-	-	-	-
Mujer	-0,08	-0,40***	-0,91	1,54	0,00
	(-0,02)	(-0,10)	(-0,03)	(0,03)	(0,00)
Constante	5,13***	4,26***	52,50***	53,62***	0,52**
n	1,041	1,041	1,023	960	960
R-cuadrado	0,03	0,04	0,29	0,06	0,07

β estandarizado entre paréntesis | *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

En el primer modelo vemos que el estrato bajo de la clase de servicios, los trabajadores no manuales y los trabajadores manuales no calificados tienen menos contactos que la categoría de referencia (clase I). En cambio, no se observan diferencias estadísticamente significativas entre varones y mujeres, pero se nota que a mayor edad hay un aumento en la cantidad de contactos. El modelo en general tiene un valor explicativo muy bajo, con únicamente un $R^2=0,03$.

En relación a los lazos débiles se observa también menor cantidad de contactos (en comparación con la clase I) para el estrato bajo de la clase de servicios, los trabajadores no manuales de rutina y los trabajadores manuales no calificados. Se observan también, al igual que en el análisis descriptivo, que las mujeres tienen menos

lazos débiles que los varones ($\beta = -0,10$). También se observa un efecto positivo de la edad en los contactos³³. El alcance explicativo del modelo también es bajo, $R^2=0,04$.

Los integrantes de la pequeña burguesía, los trabajadores manuales calificados y no calificados tienen menor rango que el estrato alto de la clase de servicios ($\beta = -0,09$; $\beta = -0,17$ y $\beta = -0,26$ respectivamente). Similar es lo que ocurre al utilizar el índice de capital social, las diferencias negativas estadísticamente significativas aparecen para los trabajadores no manuales, la pequeña burguesía y los trabajadores manuales calificados y no calificados ($\beta = -0,08$; $\beta = -0,11$; $\beta = -0,21$ y $\beta = -0,32$ respectivamente).

El estrato alto de la clase de servicios tiene mayor promedio de capital social accedido que el resto y a menor posición de clase, mayor es la diferencia ($\beta = -0,09$; $\beta = -0,19$; $\beta = -0,31$; $\beta = -0,48$ y $\beta = -0,58$ en orden). No se observan diferencias significativas entre varones y mujeres, pero a mayor edad aumenta el capital social ($\beta = 0,08$) Este modelo alcanza a explicar cerca de un 29% de la variación del promedio de capital social accedido ($R^2=0,29$).

Un modelo incluyendo los años de educación mejora el ajuste considerablemente ($R^2=0,39$) y mantiene en general la misma tendencia (Cuadro 21); se observa que la educación es fundamental en el acceso al capital social ($\beta = 0,43$) pero se borran las diferencias entre los estratos alto y bajo de la clase de servicios y entre hombres y mujeres.

Cuadro 21: Modelo de regresión lineal múltiple del promedio de capital social incluyendo educación como variable independiente.

VARIABLES	Promedio de capital social
Clase social	
Clase de servicios (I) (Ref)	-
Clase de servicios (II)	-1,41 (-0,03)
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	-2,78 (-0,05) *
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	-5,55 (-0,12) ***
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	-9,93 (-0,22) ***
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	-9,70 (-0,25) ***

³³ Es importante remarcar las limitaciones de esta técnica para este caso, dado que el análisis descriptivo muestra que la relación entre capital social y edad no es necesariamente lineal ni que tampoco es igual para cada clase social.

Años de educación	1,65 (0,43) ***
Edad	0,20 (0,14) ***
Sexo	
Hombre (ref)	-
Mujer	-1,22 (-0,03)
Constante	21,5 **
n	1023
R-cuadrado	0,39

β estandarizado entre paréntesis | *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Para las personas con distintas trayectorias hacia la clase de servicios (I+II) (Cuadro 22) vemos que hay diferencias significativas en el acceso al promedio de capital social; los estables tienen mayor promedio que quienes ascienden desde la clase intermedia ($\beta = -0,13$) y desde la clase obrera ($\beta = -0,11$). Por otro lado, se observa que no hay diferencias estadísticamente significativas en la cantidad de contactos ni en el rango de capital social.

Cuadro 22: Modelos de regresión lineal múltiple para trayectorias hacia la clase de servicios (I+II), medidas de capital social como variables dependientes

	Cantidad de contactos	Cantidad de lazos débiles	Promedio de capital social	Rango de capital social
Trayectoria hacia clase de servicios (I+II)				
Estables en clase I+II (ref)	-	-	-	-
Ascendentes desde clase intermedia (III+IV)	-0,26 (-0,06)	-0,26 (-0,06)	-4,18** (-0,13)	2,09 (0,05)
Ascendentes desde clase obrera (V+VI+VII)	-0,08 (-0,02)	-0,11 (-0,03)	-2,93* (-0,11)	-0,03 (-0,00)
Edad (años)	-0,01 (-0,06)	0,00 (0,02)	0,19*** (0,17)	-0,00 (-0,00)
Sexo				
Hombre (ref)				
Mujer	-0,23 (-0,07)	-0,49** (-0,13)	-0,53 (-0,02)	-0,30 (-0,01)
Educación (años)	0,03 (.)	0,05 (.)	1,80*** (.)	-0,07 (.)

Constante				
n	323	323	321	309
R ²	0,02	0,03	0,21	0,00

β estandarizado entre paréntesis | *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

Puede ofrecerse también una mirada análoga focalizando en las personas del estrato alto de la clase de servicios según trayectorias de estabilidad y ascenso intergeneracional (Cuadro 23). En relación a la cantidad de contactos, de lazos débiles y de rango, vemos que las diferencias entre trayectorias observadas en el análisis descriptivo no son estadísticamente significativas al introducir controles por sexo y edad. Quienes ascienden a la clase de servicios tienen menores promedios de capital social ($\beta = -0,15$) pero tienen mayor rango ($\beta = 0,18$).

Cuadro 23: Modelos de regresión lineal múltiple para trayectorias hacia la clase de servicios I, medidas de capital social como variables dependientes

	Cantidad de contactos	Cantidad de lazos débiles	Promedio de capital social	Rango de capital social
Trayectoria hacia clase de servicios estrato alto (I)				
Estables en clase I (ref)	-	-	-	-
Ascendentes a clase I	-0,14 (-0,03)	-0,29 (-0,07)	-4,23* (-0,15)	6,66** (0,18)
Edad (años)	-0,01 (-0,06)	0,01 (0,04)	0,20** (0,19)	0,01 (0,01)
Sexo				
Hombre (ref)	-	-	-	-
Mujer	-0,06 (-0,02)	-0,39 (-0,11)	-1,11 (-0,04)	1,95 (0,06)
Educación (años)	0,05 (0,08)	0,05 (0,06)	1,57*** (0,32)	0,46 (0,07)
Constante	4,06***	2,80**	25,97***	42,47***
n	153	153	152	145
R ²	0,01	0,02	0,18	0,03

β estandarizado entre paréntesis | *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Conclusiones del capítulo

A lo largo de este capítulo se han analizado desigualdades de acceso al capital social en relación a la estructura de clases sociales, considerando también diferencias entre sexos, grupos de edad y trayectorias de movilidad social hacia la clase de servicios. El análisis fue realizado principalmente a partir de estadísticos descriptivos y apoyado con un análisis de regresión lineal múltiple con una serie de medidas de acceso al capital social como variable dependiente.

En primer lugar, se observó un ordenamiento jerárquico de las principales medidas de acceso al capital social. A mayor posición de clase mayor es la cantidad de contactos de tipo débil y en posiciones de clase media que se tienen; estas diferencias se magnifican para las personas del estrato alto de la clase de servicios. Las mayores desigualdades en relación al promedio y al máximo de capital social accedido se manifestaron entre las tres grandes clases sociales (servicios, intermedia y obrera) mientras que, al interior de estas clases, los estratos tienen diferencias más pequeñas.

El rango de capital social accedido por la clase obrera es menor que el del resto de las clases sociales, esto ocurre principalmente porque en ambos estratos se observaron dos grandes grupos en torno a quienes tienen contactos en las clases medias y quienes no los tienen. Esto puede relacionarse con la reducción de ámbitos de sociabilidad para personas de distintas clases sociales y la disminución de oportunidades para acumular capital social (individual, colectivo y cívico) por parte de los pobres urbanos en un contexto de procesos de segregación residencial en las grandes ciudades de América Latina (Kaztman, 2001).

Las diferencias entre varones y mujeres de cada estrato de clase social no son tan marcadas, sin embargo, se observó una desigualdad entre los sexos en relación al acceso a contactos de tipo débil en ambos extremos de la estructura de clases. Esta desigualdad es central en tanto son estos lazos los que pueden ofrecer el acceso a recursos que no se encuentran disponibles a partir de los lazos más cercanos y brindan oportunidades de acceso a mejores ocupaciones.

En relación a los grupos de edad se observó también que las desigualdades aparecen principalmente en torno a la cantidad de lazos débiles, aunque las tendencias difieren según la posición de clase social. En la clase de servicios las personas de mediana edad (35 a 55 años), tienen mayor cantidad de lazos débiles que los más jóvenes y los

más adultos. Por el contrario, en la clase obrera son los jóvenes quienes tienen la mayor cantidad de este tipo de lazos.

Uno de los puntos nodales de este trabajo es la relación entre el capital social y las trayectorias de movilidad social intergeneracional. La mirada de tres grandes clases sociales mostró que los estables en la clase de servicios (I+II) tienen mayor promedio de capital social que quienes ascienden desde la clase intermedia y obrera. Además, se observó que las personas intergeneracionalmente estables en el estrato alto de las clases de servicios tienen mayor cantidad de contactos de clase media y mayores promedios de capital social. Por otro lado, los ascendentes tienen rangos de acceso al capital social más amplios por los lazos (tanto fuertes como débiles) que traen consigo de sus orígenes de clase y pueden entonces acceder en mayor medida a recursos específicos que brindan los contactos de clase obrera o de los estratos bajos de clase media (Verhaeghe y Li, 2015).

Estas desigualdades sugieren la existencia de mecanismos de cierre social específicos de la clase de servicios partir de redes de relaciones sociales³⁴. Por un lado, podemos pensar la reproducción del *capital social de origen* vinculado a la familia y a los contactos cercanos al grupo familiar (Bourdieu, 1986). Por otro, tener origen en esta clase suele implicar también el establecimiento de contactos en espacios de sociabilidad interclase de servicios como clubes, colegios privados o públicos con exámenes de ingreso y universidades. La diferencia entre tener o no tener estos lazos sociales se manifiesta en procesos de acumulación de las ventajas que brinda el acceso y la movilización del capital social. Estas desigualdades halladas al interior de una misma clase social, según trayectorias de movilidad, implican procesos de reproducción de las desigualdades que favorecen la *formación* de la clase de servicios (Li, Savage, y Warde, 2008).

A partir de lo observado hasta aquí puede plantearse la necesidad de complementar el análisis del acceso al capital social a partir del generador de posiciones con una mirada de proceso que nos brinda la posibilidad de observar al capital social *en movimiento*. Se abren nuevas preguntas como: ¿Cuáles son los principales ámbitos de

34 Notese que en la clase de servicios no hay diferencias de capital social entre los intergeneracionalmente ascendentes desde clase intermedia y la clase obrera, esto sugiere que los mecanismos que generan las desigualdades entre estables y ascendentes no corresponden a las clases intermedia y obrera, sino que son específicos de un cierre desarrollado por los estables en clase de servicios.

socialización a partir de los cuales se accede al capital social? ¿En qué situaciones se moviliza el capital social? ¿Cómo, cuándo y por qué se moviliza el capital social? ¿Cuáles son específicamente los beneficios que brinda? ¿En que medida sirve para conseguir trabajo o ascender ocupacionalmente? ¿Pueden estar funcionando las desigualdades de capital social como sostén de otras desigualdades?

Clases sociales y mecanismos de acceso al empleo

Introducción

Las personas con las que nos relacionamos pueden cumplir un rol fundamental a la hora de conseguir trabajo o ascender ocupacionalmente. Nuestros contactos nos brindan información sobre las oportunidades laborales disponibles, pueden recomendarnos a personas específicas para algún puesto, pueden ofrecer una ocupación de manera directa, u ofrecer préstamos económicos que pueden utilizarse para emprendimientos personales, etc. Las formas de conseguir trabajo o de enterarse de una búsqueda laboral son muchas y nos hablan de diferentes formas en las que las personas se vinculan en el mercado de trabajo al buscar u ofrecer empleo. De esta manera, el estudio de los *mecanismos* por los cuales las personas de distintas clases sociales acceden al empleo nos permite observar al capital social *en movimiento*.

Para analizar el uso de dichos mecanismos se retoman los aportes de Requena Santos (1991), según quien las redes sociales cumplen la función de ser el *nexo* de unión entre las instituciones primarias (familia, grupos de pertenencia, escuela) y el mercado de trabajo. En el mercado de trabajo habría por un lado *mecanismos formales* de acceso al empleo (convocatorias abiertas, agencias de empleo, etc.) y por otro, *mecanismos informales* que se basan en el uso del *capital relacional* (recomendaciones o referencias de conocidos, amigos, familiares, etc.).

El uso de estos mecanismos varía fuertemente según el origen social y las instituciones primarias o grupos de pertenencia; los mecanismos informales son de especial importancia para los jóvenes en su entrada al mercado laboral, los migrantes y la inserción en empresas pequeñas o de tipo familiar. A su vez, dado que la inserción en redes está determinada por elementos ligados a los orígenes familiares, los barrios de residencia, las escuelas y las ocupaciones, estas pueden verse como un mecanismo generador de desigualdad de oportunidades.

Para analizar los mecanismos de acceso al empleo se utilizará la siguiente pregunta del cuestionario: “¿*Quiénes lo ayudaron a conseguir su trabajo actual / último?*”. Las opciones de respuesta hacen referencia a distintos tipos de mecanismos utilizados en el mercado de trabajo (Requena Santos, 1991; Boado, 2008: 81), los *mecanismos relacionales* implican algún tipo de relación (directa o indirecta) entre quien busca trabajo y quien contrata, esto puede darse a través de una oferta de empleo, una recomendación, etc. Los mecanismos relacionales pueden aludir a los *lazos de tipo fuerte* (familiares) o a *lazos de tipo débil* (contactos, conocidos, amigos, etc.) (Granovetter, 1973). A su vez, los *lazos débiles* refieren a diferentes ámbitos de socialización en los que pueden forjarse vínculos que abran oportunidades ocupacionales: el barrio, la escuela, la universidad, los trabajos anteriores, el sindicato o partido político y los conocidos del país o provincia de origen de los migrantes. Por otro lado, para el caso de quienes no recibieron ayuda, se hallan los *mecanismos de mercado*, que implican la ausencia del uso de lazos sociales en la búsqueda de empleo.

Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social

En términos generales puede observarse una predominancia de los mecanismos relacionales por sobre los mecanismos de mercado (Cuadro 24 y Gráfico 15); los primeros representan a cerca de seis de cada diez casos (57,7%), lo que nos habla de la importancia de la movilización del capital social en el mercado de trabajo, mientras que los segundos son utilizados en cuatro de cada diez (42,3%). A su vez, los mecanismos relacionales se dividen prácticamente en partes iguales entre los vinculados a los *lazos fuertes* (28,7%) y los vinculados a los *lazos débiles* (29,0%). Sin embargo, estos mecanismos no son utilizados en igual medida por las personas de cada clase social.

Cuadro 24: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social (%)

Clase social	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	14,6	31,9	53,5	100,0	144
Clase de servicios (II)	26,0	27,1	46,8	100,0	188
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	31,8	28,9	39,2	100,0	135
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	47,3	13,0	39,7	100,0	146
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	27,2	28,4	44,4	100,0	162
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	27,0	39,2	33,8	100,0	237

Total	28,7	29,0	42,3	100,0	1,012
-------	------	------	------	-------	-------

Nota: $\chi^2=60,8$; significativo con $p<0,00$ y asociación leve con V de Cramér=0,173.

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El uso de los mecanismos de mercado es relevante para todas las clases sociales. Estos tienen mayor uso en ambos estratos la clase de servicios (I y II), especialmente en el estrato más alto en donde más de la mitad de las personas (53,5%) no utilizan de manera directa a sus lazos sociales para conseguir trabajo. Este resultado no implica necesariamente que la clase de servicios se valga menos de su capital social. Una hipótesis alternativa sería que, en esta clase social, a partir de valores meritocráticos, el capital social no es movilizado (o percibido) en forma de *ayuda*, tal como pregunta el cuestionario, sino que se aprovechan los lazos de maneras más indirectas, en forma de recomendaciones y circulación de información sobre oportunidades³⁵.

A su vez, los trabajadores manuales calificados también hacen uso de los mecanismos de mercado (44,4%), esto puede deberse principalmente a procesos formales de selección de personal para el ingreso a fábricas, talleres o empresas de servicios de logística y transporte, seguridad, etc. Esto se muestra en contraste con la situación de los trabajadores manuales no calificados, que son quienes menor uso hacen de los mecanismos de mercado (33,8%), y quienes se valen en mayor medida de sus contactos a la hora de recibir ayuda para conseguir un empleo.

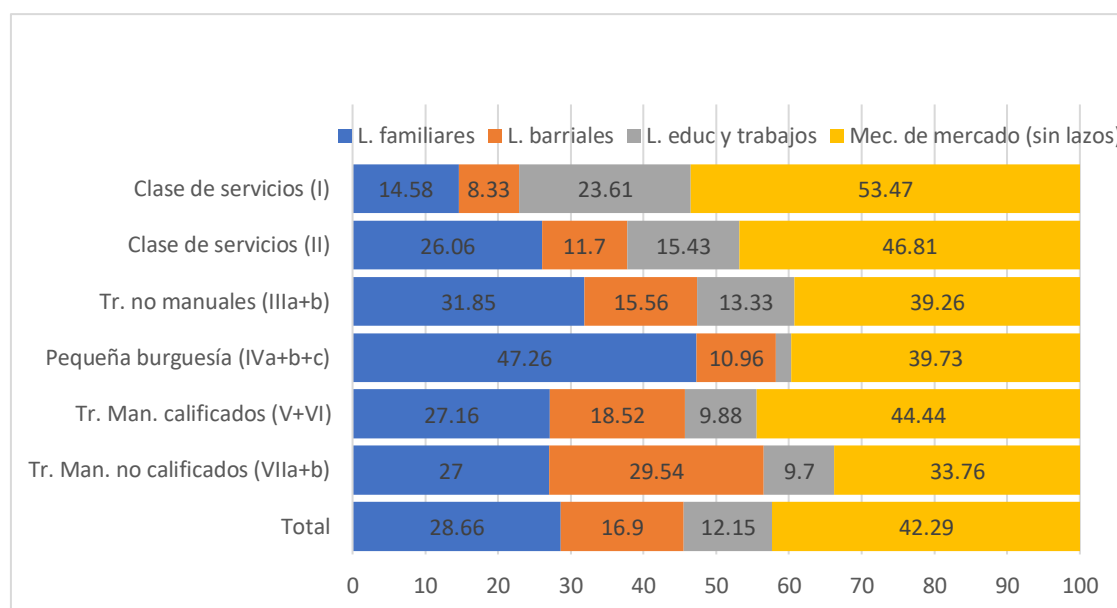
Los *lazos fuertes*, es decir la ayuda provista por familiares, son utilizados por cerca de tres de cada diez personas (28,7%). Lógicamente, los lazos fuertes, son indispensables para los integrantes de la pequeña burguesía que llevan adelante emprendimientos familiares (como comercios, talleres o pequeñas empresas), alcanzando casi a la mitad de las personas de esta clase (47,3%). También es elevado el nivel de movilización del capital social ligado a los vínculos familiares para obtener un trabajo de oficina, de tipo no manual rutinario (31,8%) y para los trabajadores manuales calificados y no calificados (27% y 27,1%).

Por otra parte, puede observarse una diferencia marcada en el uso de los lazos familiares entre los estratos de la clase de servicios. El estrato más bajo (II) se vale de los

³⁵ Esta hipótesis, a ser explorada en el futuro, puede contrastarse incluyendo preguntas en los cuestionarios que incluyan la forma en que lo encuestados recibieron ayuda (recomendación, influencia, etc.) y también ser abordada cualitativamente.

lazos familiares aproximadamente en uno de cada cuatro casos (26,0%), prácticamente en la misma proporción que los trabajadores manuales. Por el contrario, el estrato más alto de la clase de servicios, integrado principalmente por profesionales, directivos y grandes propietarios, es el que menor uso hace de los lazos familiares con apenas un 14,6%³⁶.

Gráfico 15: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social (%)



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Es importante realizar un análisis más desagregado de los ámbitos de socialización en donde se establecen lazos que pueden funcionar como mecanismos de acceso al empleo (Cuadro 25). A primera vista es claro que algunos de los ámbitos de socialización prácticamente no tienen peso, específicamente los sindicatos o partidos políticos (0,8%), los conocidos del país o provincia de origen de migrantes (1,0%) y los compañeros de escuela (1,8%).

El uso de los contactos ligados al ámbito barrial es relativamente alto, representando más de la mitad del uso de lazos de amistad (15,8% sobre 29,0%). Su uso es particularmente intenso en la clase obrera: en los trabajadores manuales no calificados (27,4%) y en los trabajadores manuales calificados (18,5%). Por el

³⁶ Este valor disminuye al 10% si se tiene en cuenta únicamente a los asalariados.

contrario, la clase de servicios se vale poco de los conocidos del barrio para conseguir trabajo (6,9% para el estrato alto y 10,1% para el estrato bajo).

El ámbito laboral es el otro espacio de socialización en el que se forman lazos que abren la puerta hacia nuevas oportunidades ocupacionales. La movilización de estos lazos parece ser similar entre todas clases sociales (exceptuando a la pequeña burguesía) alcanzando a cerca de uno de cada diez personas.

Cuadro 25: Ámbito de socialización del lazo utilizado para el acceso al empleo según clase social (%)

Clase social	Familia	Vecinos del barrio	Compañeros de la escuela	Compañeros de trabajos anteriores	Compañeros de la universidad	Compañeros del sindicato o partido político	Conocidos de su país/provincia de origen	Mecanismos de mercado (sin uso de lazos)	Total	n
Clase de servicios (I)	14,6	7,0	2,8	8,3	9,7	2,8	1,4	53,5	100,0	144
Clase de servicios (II)	26,0	10,0	2,7	9,6	3,2	0,0	1,6	46,8	100,0	188
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	31,8	15,6	3,0	7,4	2,2	0,7	0,0	39,3	100,0	135
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	47,3	10,3	0,7	0,7	0,0	0,7	0,7	39,7	100,0	146
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	27,2	18,5	1,2	8,6	0,0	0,0	0,0	44,4	100,0	162
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	27,0	27,4	0,8	7,6	0,4	0,8	2,1	33,8	100,0	237
Total	28,7	15,8	1,8	7,2	2,4	0,8	1,1	42,3	100,0	1012

Nota: $\chi^2=150,3$; significativo con $p<0,00$ y asociación leve con V de Cramér=0,172.

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

A diferencia de la escuela, la universidad sí es un ámbito de socialización a partir del cual pueden tejerse redes que brinden capital social movilizable para obtener empleo, aunque estas redes son accesibles únicamente para el estrato más alto de la clase de servicios (9,7%). Para los integrantes de la clase de servicios la universidad es el ámbito más importante dentro de los lazos débiles.

Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo entre varones y mujeres

Al analizar diferencias entre varones y mujeres del estrato alto de la clase de servicios, se observa que las mujeres se inclinan en mayor medida por los lazos familiares (17,9%)

que los varones (11,7%). En contraposición los varones hacen mayor uso de sus lazos de amistad y conocidos que las mujeres (33,8 contra 28,8% respectivamente).

Cuadro 26: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social para mujeres (%)

Mujeres	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	17,9	29,8	52,2	100,0	67
Clase de servicios (II)	20,4	26,2	53,4	100,0	103
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	32,0	29,9	38,1	100,0	97
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	59,5	9,4	31,1	100,0	74
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	28,9	23,7	47,3	100,0	38
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	28,1	39,2	32,7	100,0	153
Total	30,4	28,6	41,0	100,0	532

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 27: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social para varones (%)

Varones	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	11,7	33,8	54,5	100,0	77
Clase de servicios (II)	32,9	28,2	38,8	100,0	85
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	31,6	26,3	42,1	100,0	38
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	34,7	16,7	48,6	100,0	72
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	26,6	29,8	43,5	100,0	124
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	25,0	39,3	35,7	100,0	84
Total	26,7	29,6	43,7	100,0	480

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El panorama de las diferencias entre sexos para el estrato bajo de la clase de servicios es muy distinto al que presenta el estrato más alto. En primera medida, los varones movilizan su capital social en mayor medida (el 61,2% de los varones utilizo algún lazo social para conseguir trabajo mientras que este valor es de 46,6% para las mujeres). En este caso son los varones quienes reciben mayor ayuda de sus familiares (32,9% contra 20,4% de las mujeres). En relación a los lazos de amistad, varones y mujeres los utilizan en similar proporción (28,2% y 26,2% respectivamente).

Para los trabajadores no manuales de tipo rutinario las diferencias entre varones y mujeres son leves. Por otra parte, en la pequeña burguesía puede observarse que la

mayoría de las mujeres recibe ayuda por parte de sus lazos familiares (59,5% contra 34,7% de los varones), esto puede deberse por un lado a su participación en emprendimientos llevados adelante por el conjunto de la familia, y por otro lado a su mayor aprovechamiento de los lazos cercanos para los emprendimientos individuales.

Dentro de los trabajadores manuales calificados no se manifiestan grandes variaciones, las mujeres se valen un poco más de sus lazos familiares (28,9% contra 26,6% de los varones) mientras que los varones un poco más de los lazos débiles (29,84% contra 23,7% respectivamente). Finalmente, las diferencias en los trabajadores manuales no calificados son pequeñas, movilizandolas mujeres sus lazos familiares en mayor medida que los varones (28,1% contra 25,0%)³⁷.

Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo entre grupos de edad

Otro de los factores que impacta en el uso de mecanismos de acceso al empleo es la etapa en la trayectoria laboral, especialmente en la entrada al mercado de trabajo (Lin, Ensel y Vaughn, 1981; Requena Santos, 1991; Boado, 2008; Jacinto, 2010; Carrascosa y Estévez Leston, 2019). Se destaca especialmente el peso de las redes sociales en las búsquedas y acceso al empleo de los jóvenes en el conurbano bonaerense. En estas búsquedas realizadas en un contexto adverso con niveles de pobreza elevados a la salida de una crisis económica, los jóvenes privilegiaron la cernía social en términos de la territorialidad del barrio y las prácticas de sociabilidad compartidas con los posibles empleadores (Pérez, 2008).

Para analizar cómo se diferencia el uso de los distintos mecanismos de acceso al empleo en personas en distintas etapas de su trayectoria laboral se trabajará con tres grupos de edad a la que se accedió a dicho empleo: hasta 25 años, de 25 a 35 años y mayores de 35 años (Cuadro 28).

En términos generales, los jóvenes hacen mayor uso de sus vínculos familiares (34,1%) al encontrarse en la etapa inicial de sus trayectorias laborales. La movilización de estos lazos disminuye a 24,4% para quienes tienen entre veintiséis y treinta y cinco

³⁷ Al desagregar los lazos de amistad y conocidos según ámbito de socialización se nota que las mujeres trabajadoras manuales no calificadas se inclinan en mayor medida por los lazos barriales que los varones (29,41% contra 23,81%) mientras que los varones utilizan en mayor medida a los lazos establecidos en trabajos anteriores (13,10% contra 4,58%).

años y luego a 27,3% para los mayores de 35 años. Como contracara, al no tener redes tan extensas que les posibiliten movilizar su capital social, los jóvenes hacen menor uso de los lazos de amistad y conocidos (23,9%). Quienes mayor uso dan a los lazos de amistad y conocidos son quienes tienen más de 35 años (34,6%), ya que tienen las redes más amplias y diversas. En conjunto, los mayores de treinta y cinco años son quienes mayor uso hacen de sus lazos sociales (61,9%).

Cuadro 28: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase y grupo de edad al momento del acceso al empleo (%)

Hasta 25 años	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	17,0	23,4	59,6	100,0	47
Clase de servicios (II)	31,9	33,3	34,7	100,0	72
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	33,8	21,5	44,6	100,0	65
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	54,8	9,7	35,5	100,0	31
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	38,5	20,0	41,5	100,0	65
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	34,9	27,0	38,1	100,0	63
Total	34,1	23,9	42,0	100,0	343
Entre 26 y 35 años	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	13,1	31,1	55,7	100,0	61
Clase de servicios (II)	18,3	20,0	61,7	100,0	60
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	19,4	33,3	47,2	100,0	36
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	53,8	12,8	33,3	100,0	39
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	23,5	33,3	43,1	100,0	51
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	25,9	35,8	38,3	100,0	81
Total	24,4	28,7	46,9	100,0	328
Mayores de 35 años	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	13,9	44,4	41,7	100,0	36
Clase de servicios (II)	26,8	26,8	46,4	100,0	56
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	41,1	38,2	20,6	100,0	34
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	40,8	14,5	44,7	100,0	76
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	15,2	34,8	50,0	100,0	46
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	22,6	50,5	26,9	100,0	93
Total	27,3	34,6	38,1	100,0	341

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Específicamente en el estrato alto de la clase de servicios los vínculos familiares son importantes para conseguir empleo en el primer grupo de edad (17,0%) por otro lado, los mayores de veinticinco hacen menor uso de estos (13,1% y 13,8% respectivamente) Los más jóvenes son quienes menor uso hacen de los lazos de amistad (23,4%), esto puede deberse a que sus redes son menos extensas; las personas de entre veintiséis y treinta y cinco hacen mayor uso de estos (31,1%) mientras que los mayores de treinta y cinco son quienes aprovechan en mayor medida de sus redes de amigos, contactos y conocidos (44,4%). En conjunto, los lazos sociales son de mayor importancia para los mayores de treinta y cinco años (58,3%).

En el caso del estrato bajo de la clase de servicios, se destaca la importancia de los lazos familiares, tanto para los más jóvenes (31,9%) como para las personas mayores de treinta y cinco años (26,8%), mientras que estos lazos tienen menor relevancia para las personas del grupo intermedio (18,3%). Los lazos de amistad y conocidos son usados en mayor medida por los más jóvenes (33,3%) y luego por los mayores de treinta y cinco años (26,8%) mientras que las personas de entre veintiséis y treinta y cinco años los usan en menor medida (20,0%).

En el caso de los trabajadores no manuales el uso de lazos familiares es menor en el grupo de edad intermedio (19,4%) mientras que el resto los utiliza en mayor medida (33,8% para los de hasta veinticinco años y 41,2%). En las ocupaciones de este tipo, principalmente de oficina, la movilización del capital social que brindan los conocidos, amigos y contactos cumple un papel cada vez más importante con el avance de la trayectoria laboral, mientras únicamente el 21,5% de los más jóvenes se valen de estos lazos, estos aumentan a 33,3% para el grupo intermedio y a 38,2% para los mayores de treinta y cinco años.

En la pequeña burguesía se destaca el alto nivel de ayuda que reciben todos los grupos de edad por parte de sus familiares (54,8%, 53,8% y 40,8%); esto puede pensarse tanto a partir de la asistencia que pueden brindar los lazos familiares a la hora de iniciar un emprendimiento propio, como a partir de la incorporación de los jóvenes a emprendimientos llevados adelante por el grupo familiar o algún familiar cercano.

Los trabajadores manuales calificados y no calificados movilizan sus lazos familiares de manera intensa para insertarse laboralmente al comienzo de sus trayectorias (38,5% y

34,9% respectivamente) pero en menor medida al avanzar en esta (23,53% y 25,93% para los de entre veintiséis y treinta y cinco años y 15,2% y 22,6% los mayores de treinta y cinco años). Mientras tanto, el uso de lazos de amistad es menor en el grupo más joven (20,0% y 26,9% respectivamente), es considerablemente más alto en el grupo de veintiséis a treinta y cinco (33,3% y 35,8%) y alcanza su máximo para el grupo de mayor edad (34,8% y 50,5%).

Mecanismos de acceso al empleo e informalidad

En su estudio clásico sobre el acceso al empleo en los sectores gerenciales, profesionales y técnicos, Granovetter (1974) observó que quienes utilizaban sus lazos débiles obtenían los empleos con mejores condiciones laborales y mayores salarios. Sin embargo, al ampliarse esta línea de investigación a otros contextos se observó que, si bien el capital social es fundamental para los desocupados y personas de sectores vulnerables o pobres (Bonoli y Turttschi, 2015), el uso de lazos por parte de estos sectores funciona más bien como un *mecanismo de supervivencia* y que los empleos a los que se accede son de menor calidad y con menores remuneraciones (Smith, 2000 y 2016).

Esto pudo observarse también en América Latina, en donde el contexto de un mercado laboral heterogéneo lleva a los sectores vulnerables a utilizar los lazos sociales como un último recurso o una red de seguridad, mientras que en los sectores protegidos la información que circula es sobre oportunidades laborales nuevas y mejores (Deguilhem, Berrou, y Combarnous, 2017). En Argentina el uso de lazos sociales fue analizado como un factor clave para la reinserción laboral en etapas de alto desempleo en tanto permitía resguardarse de los efectos de la crisis económica (Feldman y Murmis, 2002; Toledo y Bastourre, 2006).

En este sentido, en esta sección se buscará analizar a qué tipo de empleos se accede a partir de los distintos mecanismos. Para ello, se define a la informalidad como las actividades económicas de procesos de generación de ingresos no reguladas por las instituciones estatales (Castells y Portes, 1989: 12, citado en Elbert, 2015). Se considera entonces como empleos formales a los que tienen algún tipo de registro en la seguridad social, ya sea a partir de descuentos jubilatorios o monotributo y los informales a los que no tienen registro (tipo en negro). Para ello, se elaboró el siguiente cuadro resumen (Cuadro 29) en donde

cada celda muestra el porcentaje de encuestados con empleo formal para dicha combinación de clase y uso de lazos sociales³⁸.

En términos generales, los empleos a los que se accede a partir de los mecanismos de mercado son de tipo formal en mayor medida que a los que se accede a partir del uso de los lazos sociales (81,4% contra 70,0% y 71,5%). Por otra parte, en ambos estratos de la clase de servicios los empleos a los que se accede a partir de los lazos de amistad y conocidos son los que tienen mayor nivel de formalidad, aunque las diferencias con los que se acceden a partir de los otros mecanismos son pequeñas y en todos los casos los niveles de formalidad están por encima del 90%.

Cuadro 29: Porcentaje de encuestados con aportes jubilatorios según clase social y mecanismo de acceso al empleo para asalariados (con recibo de sueldo o monotributo)

	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	91,7	100,0	96,7	96,7	113
Clase de servicios (II)	90,2	97,7	94,1	92,4	153
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	73,8	71,0	78,4	73,3	131
Trabajadores manuales calificados (V+VI)	66,67	79,17	86,05	78,2	100
Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b)	50,8	43,0	56,2	49,1	218
Total	70,0	71,5	81,4	73,8	715

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En cambio, para los trabajadores no manuales, los mecanismos de mercado son los que los acercan más a la formalidad (78,4% contra 73,8% de los lazos familiares y 71,0% de los lazos de amistad). En el caso de los trabajadores manuales calificados también son los mecanismos de mercado los que permiten acceder a empleos formales en mayor medida (86,0%) seguidos de los mecanismos ligados a los lazos de amistad (79,1%) mientras que los lazos familiares dan acceso a empleos formales en dos de cada tres casos (66,7%). Para los trabajadores manuales no calificados también son los mecanismos formales los que los acercan más a la formalidad (56,1%) mientras que los empleos a los que acceden a partir de los lazos familiares y de amistad presentan mayor nivel de informalidad (50,8% y 43,0% respectivamente).

³⁸ Se analiza aquí a los asalariados, por lo que no se considera a la pequeña burguesía.

Estas diferencias se vinculan fuertemente con la alta heterogeneidad del mercado laboral, marcado por un sector micro-informal amplio y elevados niveles de precariedad y subempleo (Donza, Poy y Salvia, 2019). Esta heterogeneidad se traduce en diferencias en los resultados del capital social según la clase social. En la clase de servicios los niveles de formalidad son en general altos, pero para las posiciones más bajas de la estructura de clases los mecanismos de mercado se encuentran más ligados a la formalidad y el acceso al empleo a partir de lazos sociales a empleos con mayor nivel de informalidad.

Para la clase obrera y los trabajadores no manuales, las fábricas, talleres o empresas de servicios del sector formal de la economía ofrecen mejores condiciones laborales. Este segmento puede guiar sus búsquedas laborales a partir de mecanismos de mercado más institucionalizados (con sus departamentos de recursos humanos, consultoras de personal, etc), en cambio el sector informal parece focalizarse más en las redes de relaciones sociales, los conocidos del barrio y los emprendimientos familiares. El acceso a una ocupación de tipo formal parece estar mediada más por el *curriculum vitae* de los postulantes que por sus contactos, pero para quienes no logran acceder se vuelve fundamental recurrir a sus contactos.

Los lazos sociales en la clase media: desigualdades intergeneracionales e intrageneracionales

Una pregunta central sobre la movilización del capital social es si las personas con distintas trayectorias intergeneracionales de clase social disponen de los mismos recursos a la hora de buscar empleo. En este sentido, se analizan las diferencias entre personas con trayectorias de ascenso a la clase media desde la clase obrera y las personas estables intergeneracionalmente en la clase media. A su vez, se analizan específicamente las diferencias entre en ambos estratos de la clase de servicios, pero con: a) trayectorias intergeneracionales de ascenso desde el resto de las clases sociales; o b) trayectorias de herencia de clase desde la clase de servicios (I+II). Esta distinción al interior de la clase de servicios según trayectoria permite pensar desigualdades entre quienes *nacen* en esta posición y quienes vienen *desde abajo*, mostrando la importancia del capital social que brinda el origen familiar de clase.

Este “*capital social de origen*” no proviene únicamente de los familiares en sí mismos sino también de las redes más amplias en las que se inserta la familia como las instituciones educativas privadas o de elite, clubes de barrio y espacios de socialización, lugares de trabajo de los integrantes de la familia, etc.

También se analiza la importancia de los lazos sociales para el acceso a la clase de servicios con una mirada *intrageneracional*, en la trayectoria laboral de una persona. Para ello, se comparará el uso de los mecanismos de acceso al empleo a la ocupación actual entre dos grupos: i) personas que actualmente integran la clase de servicios y cuya *ocupación anterior a la actual* fue de tipo profesional, gerencial o técnico ii) personas que actualmente integran la clase de servicios y cuya *ocupación anterior a la actual* fue de tipo administrativo, comercial o manual (calificada o no calificada) ³⁹.

Mecanismos de acceso al empleo en la clase media: el ascenso desde la clase obrera y la reproducción intergeneracional

En relación al uso de los lazos familiares, se observa que los estables en las clases medias hacen un uso intenso del *capital social de origen* con el que cuentan. Este les brinda ventajas en el mercado laboral en comparación con quienes intentan ascender. Los estables usan en mayor medida los lazos familiares que los ascendentes, esto se da para acceder a ambos estratos de la clase de servicios y también al estrato de trabajadores no manuales (18,3% contra 7,84% en el estrato alto de la clase de servicios; 30,0% contra 20,5% en el estrato bajo y 42,6% contra 20,9% en los trabajadores no manuales de tipo rutinario).

Cuadro 30: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social para ascendentes a clase media (%)

Ascendentes a clase media (Hijos de padres de clase obrera V+VI+VII)	Lazos familiares	Vecinos del barrio	Compañeros de instituciones educativas (escuela y universidad)	Compañeros de trabajos anteriores	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	7,8	9,8	7,8	13,7	60,8	100,0	51
Clase de servicios (II)	20,5	20,5	1,3	9,0	48,7	100,0	78

³⁹ A partir de los datos presentes en la encuesta referidos a las trayectorias ocupacionales completas de los encuestados podemos conocer la ocupación inmediatamente anterior a la actual para realizar esta comparación. Las ocupaciones profesionales, gerenciales y técnicas se corresponden con los grupos principales 1,2 y 3 del CIUO-08 y las ocupaciones administrativas, comerciales y manuales con los grupos principales 4,5,6,7,8 y 9.

Trabajadores no manuales (IIIa+b)	20,9	20,9	1,5	10,4	46,3	100,0	67
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	50,0	6,4	1,1	1,1	41,5	100,0	94
Total	27,9	14,1	2,4	7,6	47,9	100,0	290

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 31: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social para estables en clase media (%)

Estables en clase media	Lazos familiares	Vecinos del barrio	Compañeros de instituciones educativas (escuela y universidad)	Compañeros de trabajos anteriores	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	18,3	7,5	15,0	9,7	49,5	100,0	93
Clase de servicios (II)	30,0	5,4	9,1	10,0	45,4	100,0	110
Trabajadores no manuales (IIIa+b)	42,6	10,3	8,8	5,9	32,3	100,0	68
Pequeña burguesía (IVa+b+c)	42,3	19,2	0,0	1,9	36,5	100,0	52
Total	31,3	9,3	9,3	7,7	42,4	100,0	323

Nota: la tabla bivariada entre trayectoria y mecanismo utilizado (que se conforma con los totales de ambas tablas aquí presentes) $\chi^2=16,9$; significativo con $p<0,00$ y asociación leve con V de Cramér=0,177.

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Se destaca particularmente la importancia que tienen los lazos familiares para las personas estables del estrato de trabajadores no manuales. Esto habla de procesos marcados de reproducción social al interior de esta clase a partir de los recursos que los lazos familiares pueden proveer en el mercado de trabajo para el acceso a ocupaciones de cuello blanco como oficinistas. Por el contrario, el provenir de familias de clase obrera y no tener estos lazos puede plantearse como una barrera al ascenso social.

En la pequeña burguesía las personas con ambos tipos de trayectorias utilizan sus lazos familiares (42,3% para los estables y 50,0% para los ascendentes), esto permite pensar en el ascenso social a partir del impulso de emprendimientos por cuenta propia, comercios, etc. a nivel familiar.

Nuevamente, los lazos ligados al ámbito barrial son más importantes para las personas de la clase obrera, en este caso hijos de clase obrera que ascienden a la clase media. Esto puede observarse particularmente en el estrato bajo de la clase

de servicios (20,5% para los ascendentes contra 5,4% en los estables) y en los trabajadores no manuales (20,9% para los ascendentes contra 10,3% en los estables). El barrio puede constituirse entonces en un espacio de socialización donde se conforman redes importantes para las personas de clase obrera, tanto para mantener esa posición de clase como para ascender a las clases medias (Carrascosa y Estévez Leston, 2019).

Los lazos establecidos en instituciones educativas⁴⁰ son aprovechados en buena medida por las personas estables en la clase media, particularmente por quienes alcanzan al estrato alto de la clase de servicios (15,0%) y también por las personas del estrato bajo (9,1%) e incluso por algunos trabajadores no manuales (8,8%). Esto sugiere una mayor vinculación en espacios ligados a la universidad que abren oportunidades ocupacionales. En cambio, estos lazos parecen ser menos accesibles para quienes ascienden (apenas 7,8% para los del estrato alto). Por un lado, esto puede deberse a un cierre de las redes de relaciones ligadas a oportunidades laborales frente a quienes ascienden desde la clase obrera al interior de las universidades, y por otro, un ascenso social menos ligado al paso por la universidad.

Desigualdades en la clase de servicios: una mirada intergeneracional e intrageneracional

En el estrato bajo de la clase de servicios vemos que uno de cada tres de quienes tienen trayectorias de herencia movilizan sus lazos familiares para conseguir empleo (33,3%), lo que muestra la importancia del capital social que puede brindar el entorno familiar. Aunque, quienes ascienden a esta clase también parecen cierta posibilidad de hacer uso de sus relaciones familiares para conseguir trabajo (20,9%). La contracara de esto es que quienes ascienden necesitan valerse en mayor medida de amigos, conocidos o contactos (31,8%) que quienes tienen trayectorias de herencia (20,5%). Ambos grupos hacen similar uso de los mecanismos de mercado (47,3% para los ascendentes y 46,1% para los estables).

Cuadro 32: Mecanismos de acceso al empleo según clase social para ascendentes a clase de servicios (%)

Ascendentes hacia clase de servicios (hijos de clase III, IV, V, VI y VII)	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	7,3	32,9	59,8	100,0	82

⁴⁰ Son casi en su totalidad lazos establecidos en la universidad.

Clase de servicios (II)	20,9	31,8	47,3	100,0	110
Total	15,1	32,3	52,6	100,0	192

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Cuadro 33: Mecanismos de acceso al empleo según clase social para estables en clase de servicios (%)

Estables en clase de servicios (hijos de clase I y II)	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Clase de servicios (I)	24,2	30,6	45,2	100,0	62
Clase de servicios (II)	33,3	20,5	46,1	100,0	78
Total	29,2	25,0	45,7	100,0	140

Nota: la tabla bivariada entre trayectoria y mecanismo utilizado (que se conforma con los totales de ambas tablas aquí presentes) $\chi^2=9,97$; significativo con $p<0,00$ y asociación leve con V de Cramér=0,173.

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Si hacemos foco en el estrato alto de la clase de servicios podemos ver las diferencias entre quienes tienen ascensos sociales de larga distancia y quienes provienen de un origen familiar de clase media de tipo profesional/gerencial. Anteriormente, se había observado que en general las personas de la clase de servicios no hacían tanto uso de sus lazos familiares, sino que se inclinaban fuertemente por los mecanismos de mercado, pero al realizar un análisis según trayectorias se observan diferencias notables. Quienes tienen trayectorias de estabilidad usan sus lazos familiares en aproximadamente uno de cada cuatro casos (24,2%), mientras que quienes ascienden lo hacen en menos de uno de cada diez (7,3%). En cambio, quienes ascienden se valen fuertemente de los mecanismos de mercado (56,8%), mientras que los estables también los utilizan, pero en menor medida (45,2%). El uso de los lazos débiles es muy similar, de cerca de un tercio para cada clase (30,6% para los estables y 32,9% para los ascendentes).

El contraste entre las distintas trayectorias intergeneracionales es notorio. Provenir de un hogar de clase de servicios trae consigo una mayor posibilidad de tener un miembro de la familia que se encuentre en posición de brindar ayuda a la hora de conseguir empleo (prácticamente el doble, 29,2% en los estables contra 15,1% en los ascendentes). Mientras tanto, quienes logran ascender se encuentran en desventaja, sus familias de origen se ubican en una posición social más baja, con menores posibilidades de ayudarlos en una búsqueda laboral. Por lo tanto, en lo que refiere a

la movilización del capital social, estos pueden valerse únicamente de los lazos que forjan a partir de su capacidad de agencia en las universidades y lugares de trabajo⁴¹.

Los lazos débiles son importantes para el acceso al empleo en los sectores profesionales. Sin embargo, lo observado aquí se plantea en tensión con la bibliografía clásica que destaca la importancia de los recursos e información que proveen estos lazos (Granovetter, 1974). Una posible interpretación es que las personas se apoyan primero en sus lazos más cercanos, y en el caso de quienes tienen origen en las posiciones de clase más alta, estos cuentan con una riqueza de recursos suficientes para obtener oportunidades ocupacionales (Lin, 2005: 14). En cambio, quienes ascienden socialmente no pueden contar con este mismo tipo de apoyo de su familia, y por lo tanto deben valerse por sí mismos en el mercado laboral. Esto implica que la ayuda del capital social a la hora de conseguir trabajo puede ser uno de los mecanismos en los que se apoya la transmisión intergeneracional de las desigualdades de clase.

Los lazos sociales, en especial los familiares y los ligados al barrio, son fundamentales en el comienzo de las trayectorias laborales (Pérez, 2008; Carrascosa y Estévez Leston, 2019), pero el capital social también puede ser importante para otras transiciones dentro de la trayectoria ocupacional de las personas. Particularmente los lazos pueden servir para ascender ocupacionalmente e insertarse en una posición de clase más alta (Cuadro 34).

Cuadro 34: Uso de mecanismos de acceso al empleo según ocupación anterior para clase de servicios (%)

Clase de servicios (I+II)	Mecanismo de acceso al empleo utilizado para acceder a la ocupación actual				
	Lazos familiares	Lazos de amistad y conocidos	Mercado	Total	n
Profesionales, gerentes y técnicos	14,2	29,8	56,0	100,0	141
Administrativos, comerciales y trabajadores manuales	27,1	31,8	41,1	100,0	129
Total	20,4	30,7	48,9	100,0	270

Nota: $\chi^2=8,7$; significativo con $p<0,012$ y asociación leve con V de Cramér=0,179.

⁴¹ El uso de un modelo de regresión logística multinomial en Carrascosa (2021) muestra que las diferencias en el uso de los lazos familiares por parte de los estables son elevadas ($rrr = 2,5$ y $rrr=2,71$) y estadísticamente significativas, incluso controlando por grupo de edad y sexo. Además, se observa que los jóvenes utilizan más los lazos familiares (que los lazos de mercado) que el grupo de edad intermedio ($rrr = 0,47$).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Se observa que quienes ya se encontraban en una ocupación de tipo profesional, gerencial o técnica no movilizaron tanto sus lazos sociales para acceder a su ocupación actual. Cerca de seis de cada diez (56,0%) no recibió ayuda, aproximadamente un tercio movilizó un lazo débil (29,8%) y el resto (14,2%) se valió de la ayuda de un familiar. En cambio, quienes su ocupación anterior era de tipo administrativo, comercial o manual movilizaron su capital social en mayor medida. Tres de cada diez (31,8%) accedieron a su ocupación actual a partir de un amigo, conocido o contacto y cerca de un cuarto (27,1%) con la ayuda de un familiar, mientras que aproximadamente cuatro de cada diez (41,1%) no usaron sus lazos sociales.

De esta manera, la movilización del capital social para el acceso al empleo resulta importante para incorporarse al estrato alto de la clase de servicios desde ocupaciones de menor jerarquía. Por ejemplo, quienes se gradúan de una carrera universitaria y buscan pasar de un trabajo de menor calificación o medio tiempo a una ocupación ligada a su título superior el uso de ambos tipos de lazos puede servir para *dar el salto* a la clase de servicios y luego, cuando su *curriculum vitae* incluye mayor experiencia laboral, las personas pueden inclinarse en mayor medida por mecanismos más institucionalizados.

Conclusiones del capítulo

En este capítulo se analizó la importancia de los lazos sociales fuertes y débiles, establecidos en distintos ámbitos de socialización, para conseguir empleo. Este análisis brinda una mirada al capital social *en movimiento* a partir del estudio de las oportunidades ocupacionales que ofrece para las distintas clases sociales y trayectorias de clase, varones y mujeres y personas en distintas etapas de su trayectoria ocupacional.

Tanto los mecanismos ligados a los lazos *fuertes* como a los *débiles* son de gran importancia a la hora de conseguir trabajo, superando en conjunto a los mecanismos de mercado. Específicamente dentro de los lazos débiles, se destacó la importancia de

los contactos establecidos en el ámbito barrial⁴² para los trabajadores manuales, y los lazos forjados en las universidades para las personas de clase de servicios (principalmente clase I). A su vez, es relevante para todas las clases sociales el peso de los contactos provenientes del ámbito laboral, mientras que los lazos provenientes del ámbito escolar no gozan de mucho uso. Las mujeres se valen en mayor medida sus lazos familiares que los varones, particularmente las del estrato bajo de la clase de servicios y las integrantes de la pequeña burguesía.

El uso de lazos también mostró resultados desiguales según la clase social; en la clase de servicios los lazos débiles abren oportunidades de acceso a ocupaciones en el mercado formal mientras que para las posiciones más bajas de la estructura de clases el acceso al empleo a partir de lazos sociales está ligado a mayores niveles de trabajo no registrado. Estas diferencias se condicen con la alta heterogeneidad de un mercado de trabajo en el que el sector formal y el sector micro-informal. Para la clase obrera y los trabajadores no manuales (que en conjunto podrían considerarse una clase trabajadora amplia) el acceso al trabajo formal se encuentra mediado institucionalmente a partir de la selección que realizan las empresas grandes o medianas, mientras que el uso de lazos se vincula al trabajo informal.

En relación a los distintos grupos de edad, los jóvenes se apoyan en mayor medida en sus familiares y no movilizan tanto sus lazos débiles. A su vez, dado que las personas mayores de treinta y cinco años son quienes tienen redes más amplias y diversas, mostraron ser quienes mayor importancia dan a la movilización de amigos, conocidos y contactos. La importancia del apoyo que reciben los jóvenes que inician sus trayectorias laborales por parte de sus redes familiares puede profundizar las desigualdades asociadas a los orígenes sociales.

Estos hallazgos se encuentran ligados a la estratificación social de los vínculos interpersonales. Tal como observa De Grande (2010 y 2015) la familia continúa

⁴² En general, los lazos barriales han sido agrupados con las otras amistades y conocidos, aunque la importancia que muestran para los trabajadores manuales y su bajo peso en la clase de servicios hace que sea importante reflexionar sobre las características de estos lazos en su contexto específico. Es posible que en los barrios de clase obrera los lazos entre vecinos del barrio adquieran características distintas a las que adquieren en barrios de clase media, más similares a las de los lazos fuertes con mayores niveles de confianza, apoyo mutuo y reciprocidad.

cumpliendo una función privilegiada en la construcción y mantenimiento de vínculos en todos los niveles socioeconómicos, especialmente en los niveles bajos y en las mujeres. A su vez, los lazos sociales se encuentran estructurados según la posición de clase social y la trayectoria intergeneracional de clase (Paredes, Carrascosa y Lazarte, 2020). En los sectores de bajo nivel socioeconómico tiene relevancia el barrio y en las personas ya establecidas en el mercado laboral se destacan los vínculos establecidos en el ámbito laboral.

Para la clase de servicios el análisis reveló la aparente contradicción de que las personas de esta clase, que tienen mayor inserción en redes amplias y variadas, movilizan en menor medida su capital social para acceder al empleo. Sin embargo, al avanzar con un análisis más detallado, según trayectorias intergeneracionales, se pudo observar que esto no es un rasgo propio de esta clase social, sino que es una cuestión ligada a su composición interna. Quienes ascienden cuentan con menores posibilidades de tener ayuda de sus familias y deben valerse por sí mismos en el mercado laboral, mientras que quienes tienen origen en esta clase aprovechan los recursos e información que le proveen los lazos más cercanos. A su vez, a nivel intrageneracional, la movilización del capital social resulta fundamental para *dar el salto* e incorporarse a clase de servicios desde ocupaciones de menor jerarquía.

El apoyo en redes ligadas al ámbito familiar puede operar como un mecanismo que favorece la reproducción social en las clases populares pero que limita las posibilidades de ascenso (Dalle ,2016). Pudo observarse aquí que este proceso de reproducción ocurre también en la clase media en general y particularmente en la clase de servicios, dando ventajas a quienes tienen origen en esta clase por sobre quienes ascienden y dependen únicamente de los lazos que ellos mismos pueden establecer en universidades y lugares de trabajo. No se trata de restar importancia a los lazos débiles, que son utilizados ampliamente por todas las clases sociales, sino que es posible que las personas se apoyen primero en sus lazos más cercanos, lo que favorece procesos de reproducción social.

La similitud en el uso de lazos de amistad y conocidos sugiere que no hay grandes desigualdades en el acceso y la formación de redes en los ámbitos educativo y laboral para las personas con distintas trayectorias de clase. Tanto estables como ascendentes establecen, a partir de su capacidad de agencia, vínculos que les proveen capital social

y les abren oportunidades ocupacionales. Sin embargo, las desigualdades en relación a los recursos que brindan los lazos familiares evidencia que el capital social ligado a los orígenes sociales puede actuar como un mecanismo de *cierre social excluyente* y de *formación* de la clase de servicios.

Los retornos del capital social: un análisis del proceso estratificación social

Introducción

En su obra clásica “*The American Occupational Structure*” (1967) Blau y Duncan hacen foco en la idea del proceso de estratificación social, mediante el cual las personas se ubican en las diferentes posiciones jerárquicamente ordenadas que componen a un sistema de estratificación social. El esquema conceptual se basa en pensar la vida de los individuos como una secuencia de sucesos temporalmente ordenados para estudiar la interdependencia entre cuatro variables que influyen en el logro ocupacional, dos de ellas vinculadas a los orígenes sociales (educación y ocupación del padre) y dos referidas a las trayectorias de los individuos (educación y primera ocupación).

Los estudios que siguen esta línea se preguntan sobre el grado en que las características adscriptas condicionan o no los logros de los individuos (educativos, de clase, de status, etc.) y a su vez, hacen foco en el carácter procesual de la acumulación de ventajas o desventajas sucesivas que favorecen la reproducción de la estructura de estratificación social.

Lo que se encuentra en discusión es la idea de igualdad de oportunidades, según la cual los logros individuales dependerían únicamente del esfuerzo, sin que existan condicionamientos vinculados a las circunstancias de nacimiento tales como el sexo, la etapa histórica en que nacen, estudian y se insertan en el mercado de trabajo, la educación de los padres, la clase social de origen, etc. Se hace énfasis en la importancia de lograr la mayor igualdad de oportunidades posible, aunque la idea de un sistema puramente meritocrático, fuertemente asociada a la democracia liberal, es considerada como una situación meramente hipotética. Un aspecto muchas veces ignorado de este planteo es que no existirían las situaciones ideales de pura adscripción o puro logro y que tampoco existe un punto de equilibrio óptimo. Habría entonces una situación de tensión constante entre estos dos principios incompatibles que son un requisito para el progreso social.

Trabajos más recientes (Bukodi y Goldthorpe, 2013; Meraviglia y Buis, 2015) han complejizado el estudio de los orígenes sociales focalizándose en la naturaleza multidimensional de la estructuración de la desigualdad social, mostrando que las distintas dimensiones (económica, simbólica y cultural) no son intercambiables sino que tienen efectos independientes sobre las vidas de las personas. A su vez, se han

desarrollado modelos de *path analysis* que permiten incluir variables categóricas para estimar los efectos del logro educacional en la movilidad social desde una perspectiva relacional de clases sociales (Kuha y Goldthorpe, 2010). También se han propuesto modelos con con “*temporalidad*” y “*contexto*” que incorporan a la edad como elemento estructurador de la desigualdad, el control de los efectos micro sociales asociados a la composición demográfica de los hogares y el control de los efectos macro sociales asociados a las circunstancias dadas por los rasgos del mercado de trabajo, influenciado por el modelo de desarrollo económico, y las políticas públicas que vive cada cohorte (Solís y Brunet, 2013).

En Argentina la propuesta clásica fue retomada recientemente por Jorrat (2016), afirmando que la educación y el estatus ocupacional del padre tienen igual similar en los logros educacionales de los hijos. La educación de los padres, sin embargo, no tendría relevancia a la hora de analizar los logros ocupacionales de los hijos. En cambio, el estatus ocupacional de los padres influye tanto en el estatus del primer empleo como del empleo actual de los hijos mostrando un efecto continuado. En perspectiva comparativa, Argentina tiene menor movilidad intergeneracional que Estados Unidos y Holanda, pero mayor movilidad intrageneracional.

En este capítulo se retoma el modelo teórico propuesto por Lin (1999b) que incluye el aporte del acceso a los recursos que brinda el capital social y su movilización. De esta manera se distinguen dos procesos secuencialmente ordenados vinculados al capital social, a los que a su vez pueden incorporársele otros factores como la edad, el género, el origen migratorio, la etnia, experiencia laboral, etc. El primero proceso es el de *acceso* al capital social, que depende de la posición de origen social (estatus parental), la educación y los lazos sociales establecidos por una persona. El segundo es el proceso de *movilización* del capital social para el logro de status a partir del uso de los recursos provistos por contactos en la búsqueda de empleo. Este modelo asume que el capital social accedido y movilizado, junto con el estatus de origen y la educación de ego tienen un efecto significativo en el estatus del empleo obtenido.

A su vez, esta relación entre capital social y logro ocupacional es parte de un proceso interdependiente en donde el acceso a una nueva ocupación permite el ingreso a redes sociales que pueden potenciar nuevos logros ocupacionales (Flap y Völker, 2008). Otro elemento a destacar es que el capital social no necesariamente funciona de la misma

manera para todos, sino que puede brindar mayores retornos a ciertos grupos (por ejemplo, a las clases medias profesionales y a los varones) (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006).

La idea de interdependencia del proceso y la potenciación de nuevos logros sugiere que el acceso y movilización del capital social está integrado a los mecanismos que generan y sostienen las desigualdades sociales. Entonces, una mirada procesual permite evidenciar como su distribución desigual favorece la acumulación de ventajas y desventajas en etapas sucesivas a medida que las personas avanzan en sus trayectorias ocupacionales.

Este modelo teórico se encuentra sostenido también por la noción de *la mano invisible del capital social*, que ejerce un efecto en el mercado de trabajo (Angelusz y Tardos, 2008; Lin y Ao, 2008). Esto ocurre en base a intercambios de información de tipo cotidiano y rutinario sobre oportunidades ocupacionales al interior de las redes de relaciones, que no involucran una búsqueda de trabajo activa formal, pero que puede resultar en la obtención de un mejor empleo. En este tipo de casos, el capital social puede brindar beneficios de manera indirecta, prescindiendo de una movilización intencional por parte del actor.

Aspectos metodológicos sobre path analysis y los modelos utilizados

Para el análisis de los datos se utilizó *path analysis*, un método multivariado que permite verificar el ajuste de modelos causales e identificar la contribución (directa e indirecta) que realizan un conjunto de variables independientes a las variables dependientes a través de la representación de modelos (Pérez, Medrano y Sánchez Rosas, 2013). En el modelo cada flecha representa un coeficiente de *path* que indica la magnitud y signo del efecto de una variable por sobre otra, pudiendo ser bruto, directo o indirecto.

Para medir los efectos brutos de cada relación se realizaron correlaciones simples entre las variables intervinientes. Cada correlación simple indicará que, al variar en una unidad a la variable independiente, la variable dependiente variará según la magnitud y el signo de la correlación. A partir de la medición de regresiones parciales (*path coefficient*) pueden medirse los efectos directos de la variable independiente por sobre la dependiente. La resta entre la correlación simple y la regresión parcial dará cuenta,

entonces, de los efectos indirectos que la variable independiente imprime sobre la dependiente.

Es importante aclarar que las relaciones entre variables son construidas teóricamente y que cada modelo deja por fuera un conjunto de variables intervinientes o factores residuales, cuyo efecto puede medirse, más no así determinarlas. Esta técnica no permite descubrir leyes de causalidad, sino que nos permite realizar interpretaciones cuantitativas de los sistemas causales que se desarrollan en determinadas poblaciones (Blau y Duncan, 1967: 171-177).

Para el análisis, se utilizaron las siguientes variables:

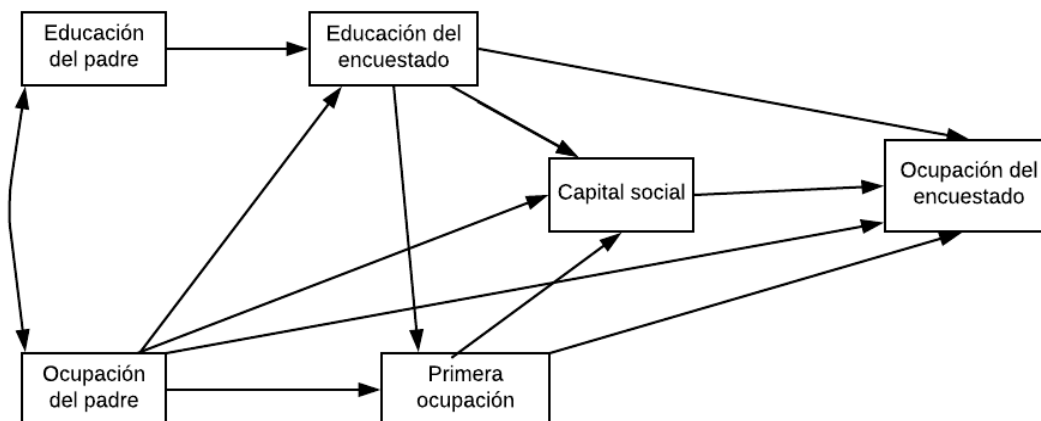
- Y = ISEI Ocupación actual del encuestado
- S = Promedio de capital social
- W = ISEI 1ra Ocupación
- U = Años de educación del encuestado
- V = Años de educación del Padre
- X = ISEI ocupación del Padre

Las variables que refieren a las posiciones ocupacionales se basan en la escala ISEI (International Socio-Economic Index Of Occupational Status) elaborada por Ganzeboom, De Graaf y Treiman (1992). Dicha escala presenta un enfoque continuo sobre la estratificación ocupacional, que captura diferencias entre grupos sociales según niveles educativos y de ingresos entre categorías ocupacionales de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) maximizando el rol de la ocupación como variable interviniente entre la educación y el ingreso. Para los propósitos de este trabajo se construyó la escala ISEI utilizando el algoritmo de Ganzeboom y Treiman (2010).

El capital social se introduce al modelo clásico a partir de la medida de *promedio* de capital social. Retomando los aportes teóricos de la sección anterior, el capital social depende en parte de la posición de origen (del estatus ocupacional del padre) y también de los estatus adquiridos por ego (años de educación y estatus de la primera ocupación).

A su vez, el capital social se introduce como una de las variables adquiridas que tienen efecto directo en el estatus ocupacional actual. El resultado es el siguiente⁴³:

Figura 5: Modelo de logro de estatus ocupacional incorporando al capital social



Fuente: elaboración propia.

Análisis de correlaciones simples

El análisis de correlaciones simples (Cuadro 35) muestra los efectos brutos entre las variables contenidas en el modelo teórico. El capital social presenta una fuerte correlación con las variables de origen social (con el estatus ocupacional del padre $r_{xs} = 0,439$ y con la educación del padre $r_{vs} = 0,433$) y una correlación también alta con las variables adquiridas (con la educación $r_{us} = 0,574$ y con el estatus del primer empleo $r_{ws} = 0,448$). El estatus ocupacional del encuestado también tiene una correlación elevada con los orígenes sociales (con el estatus ocupacional del padre $r_{xy} = 0,469$ y con la educación del padre $r_{vy} = 0,461$) y con las variables adquiridas (con la educación $r_{uy} = 0,719$; con el estatus del primer empleo $r_{wy} = 0,522$ y con el capital social $r_{sy} = 0,576$).

Cuadro 35: Correlaciones simples entre variables seleccionadas (n=1065)

	ISEI Encuestado	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre	Capital Social
ISEI Encuestado	-					
ISEI 1ra Ocup.	0,522***	-				

⁴³ Se realizaron también una serie de análisis complementarios. Por un lado, se analizaron los ajustes del modelo utilizando las distintas variables provistas por el generador de posiciones, incluyendo las variables construidas a partir del análisis de componentes principales (índice de capital social); el modelo utilizando la variable de promedio fue el que presentó el mejor ajuste.

Educ Encuestado	0,719***	0,523***	-			
ISEI Padre	0,469***	0,362***	0,499***	-		
Educ Padre	0,461***	0,372***	0,527***	0,713***	-	
Capital Social	0,576***	0,448***	0,574***	0,439***	0,433***	-

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Análisis de modelos de path analysis incorporando al capital social

Para evaluar al modelo propuesto puede tomarse como base de comparación el modelo clásico (Cuadro 36), en cada cuadro las filas corresponden a las variables dependientes y las columnas las variables independientes. Este presenta resultados muy similares a los marcados por Jorrat (2016) para el total del país. Se observa que para el estatus ocupacional actual tienen relevancia la primera ocupación ($p_{wy} = 0,188$) y especialmente la educación ($p_{uy} = 0,559$); el estatus de origen mantiene un efecto directo modesto en el estatus ocupacional de los hijos ($p_{xy} = 0,124$).

Cuadro 36: Modelo de logro de estatus clasico, coeficientes de correlación parcial estandarizados

Modelo base (Blau y Duncan)	W	U	X	V	R ²	Residual	Error estándar
	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre			
U – Educ Encuestado			,252***	,346***	,168	,832	,0239
W – ISEI 1ra Ocupación		,461***	,133***		,158	,842	,0252
Y- ISEI Encuestado	,188***	,559***	,124***		,337	,663	,0205

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El modelo que introduce al capital social como factor de logro de estatus (Cuadro 37 y Gráfico 16) muestra que en primera instancia este depende directamente de los orígenes sociales ($p_{xs} = 0,181$); el efecto de la primera ocupación también es significativo, aunque un poco menor ($p_{wy} = 0,177$); y el efecto de la educación del encuestado es el más importante ($p_{wy} = 0,389$). Estos datos son clave en tanto muestran cierta reproducción intergeneracional del capital social de manera directa a partir del estatus ocupacional del padre y luego indirectamente en base a los factores adquiridos.

Cuadro 37: Modelo de logro de estatus introduciendo al capital social, coeficientes de correlación parcial estandarizados

Modelo con capital social	S	W	U	X	V	R ²	Residual	Error estándar
	Capital Social	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre			
U – Educ Encuestado				,252***	,347***	,168	,832	,0238
W – ISEI 1ra Ocupación			,463***	,131***		,158	,842	,0251
S – Capital Social		,177***	,389***	,181***		,214	,786	,0239
Y- ISEI Encuestado	,191***	,153***	,485***	,090***		,354	,646	,0198

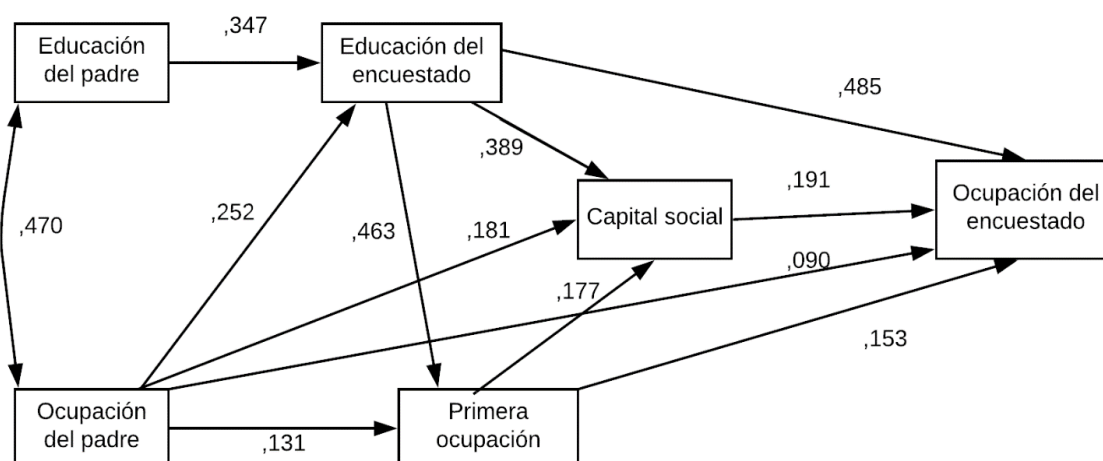
* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En relación al logro de estatus ocupacional se observa que el efecto directo del origen social, los efectos de la educación y el primer empleo siguen siendo significativos, aunque levemente menores que los observados en el modelo base. Para el modelo base el efecto directo del origen social es de 26,4% del efecto total ($p_{xy} = 0,124$ sobre $r_{xy} = 0,469$), mientras que al introducir al capital social el efecto directo del origen se reduce a 19,1% del total ($p_{xy} = 0,90$ sobre $r_{xy} = 0,469$). Esto indica que el capital social cumple un efecto *mediador* de las desigualdades entre orígenes y destinos. A su vez, este modelo permite destacar que el capital social tiene un efecto positivo en los logros de estatus ocupacional de las personas ($p_{sy} = 0,191$)⁴⁴.

Gráfico 16: Path coefficients del modelo con efectos del capital social

⁴⁴ Sí bien no se exploran aquí diferencias entre sexos, las mujeres tienen un mayor efecto de la educación en su primera ocupación y menor efecto de la ocupación de su padre en su primera ocupación que los hombres. Luego, el capital social de las mujeres depende menos de su educación y más de su primera ocupación en comparación con los hombres. Finalmente, el capital social tiene menor peso en la ocupación actual de las mujeres que en los hombres, en cambio la primera ocupación de las mujeres tiene mayor peso en su ocupación actual que para los hombres.



Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Una comparación del ajuste entre el modelo base y el modelo que introduce al capital social en los esquemas de logro de estatus clásicos arroja un aumento leve de la “*variabilidad explicada*” a partir del análisis de los valores de R^2 en el estatus ocupacional final ($R^2 = 0,337$ en el modelo base y $R^2 = 0,354$ en el modelo con capital social). Esta comparación entre valores de R^2 como medida de ajuste del modelo o como fuente de explicación causal es muy habitual en los análisis de regresión, sin embargo, ha sido cuestionada⁴⁵ (Jorrat, 2016).

No se busca aquí restar importancia al papel fundamental que cumple la educación como factor de mediación entre orígenes y destinos sociales, sino más bien remarcar que el aporte que realiza el capital social es relevante y significativo. En este sentido, un análisis complementario a partir de modelos de regresión *kfb* (Breen, Karlson y Holm, 2013), que permiten desglosar los efectos directos e indirectos (sin considerar *paths*), muestra que del total de los efectos en el logro ocupacional de los hijos el efecto directo del status ocupacional del padre es de casi un quinto del total (18,5%). Los efectos indirectos son los cuatro quintos restantes (81,5% que se desglosa en 49,9% vía educación, 20,3% vía capital y 11,4% vía la primera ocupación) (Cuadro 38).

⁴⁵ Otra opción para evaluar el ajuste de los modelos es el R^2 ajustado, cuyo valor es disminuido al agregar variables que no aportan a la capacidad de predicción de la variable dependiente. Esta alternativa fue evaluada pero las tendencias fueron prácticamente iguales a las que muestran los valores de R^2 . Achen (1982: 58-64) afirma que no hay nada en el valor de R^2 que nos hable de la variabilidad explicada sino más bien nos informa sobre la forma geométrica del diagrama de dispersión, y que el error estándar de la regresión es una mejor medida en tanto nos informa sobre cuanto se aleja del valor predicho por los coeficientes de regresión la variable dependiente tal como es observada.

Cuadro 38: Modelo de regresión *khb* con estatus ocupacional actual como variable dependiente, estatus ocupacional del padre como variable independiente y educación, primera ocupación y promedio de capital social como variables de mediación (n=842)

Estatus ocupación actual del encuestado	β estandarizado
Efecto total	0,531***
Efecto directo ocupación del padre	0,098***
Efectos indirectos	0,433***
<i>Vía educación</i>	0,265
<i>Vía capital social</i>	0,108
<i>Vía primera ocupación</i>	0,060
Medidas relativas	
Porcentaje efecto directo sobre el total	18,5%
Porcentaje de mediación sobre el total	81,5%
<i>Vía educación</i>	49,9%
<i>Vía capital social</i>	20,3%
<i>Vía primera ocupación</i>	11,4%
R²	0,56

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Los mecanismos de acceso al empleo en el proceso de estratificación social

En el modelo presentado anteriormente se asume teóricamente que el capital social tuvo alguna relevancia a la hora del logro ocupacional de los encuestados. Esto puede haber sido de manera directa, a partir de una oferta de empleo, un emprendimiento familiar, etc. o más bien de manera indirecta a partir de la *mano invisible del capital social* presente en la circulación de información sobre oportunidades ocupacionales, las recomendaciones, los contactos informales, etc.

En este sentido podemos avanzar con un análisis más detallado sobre la movilización del capital social si retomamos el tipo de mecanismo por el cual el encuestado accedió a su empleo actual; distinguiendo entre quienes accedieron a su empleo a partir de un familiar, quienes lo hicieron a través de un amigo, conocido o contacto y entre quienes no recibieron ninguna ayuda directa.

Cuadro 39: Modelo de logro de estatus introduciendo al capital social para quienes utilizaron mecanismos de mercado para acceder al empleo (sin uso de lazos sociales), coeficientes de correlación parcial estandarizados

Sin uso de lazos sociales (n=431)	S	W	U	X	V	R ²	Residual	Error estándar
	Capital Social	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre			
U – Educ Encuestado				,246***	,321***	,150	,850	,0374
W – ISEI 1ra Ocupación			,426***	,101*		,124	,876	,0378
S – Capital Social		,166***	,350***	,219***		,193	,807	,0381
Y- ISEI Encuestado	,202***	,164***	,473***	,095**		,346	,654	,0315

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

El modelo para quienes no movilizaron directamente su capital social para acceder a al empleo arroja resultados relativamente similares a los que mostró el modelo para toda la población (

Cuadro 39). Se observa, en comparación, que los efectos de los orígenes sociales en el capital social son mayores ($p_{xs} = 0,219$ contra $p_{xs} = 0,181$) mientras que el peso de la educación y el primer empleo son menores ($p_{us} = 0,350$ contra $p_{us} = 0,389$ y $p_{ws} = 0,166$ contra $p_{ws} = 0,177$ respectivamente). Por otro lado, en contra de lo que podría esperarse, el capital social tiene un efecto mayor en el estatus ocupacional para quienes no recibieron ayuda para acceder a su último empleo en comparación con quienes movilizaron sus lazos familiares o de amistad ($p_{sy} = 0,202$ contra $p_{sy} = 0,169$ para los lazos familiares y $p_{sy} = 0,170$ para los lazos de amistad). Este último dato brinda evidencia de que el capital social no funciona únicamente de manera directa, sino que es realiza aportes fundamentales de forma indirecta a partir de la circulación de información de tipo informal⁴⁶.

Si comparamos los *camino*s que recorrieron quienes accedieron a su empleo a través la ayuda de un familiar y quienes lo hicieron a partir de un amigo, conocido o

⁴⁶ Se remarca que si bien la bibliografía, tanto en lo teórico como en lo empírico (cualitativo y cuantitativo), apunta a la importancia del funcionamiento capital social en el mercado laboral de manera informal (sin ayudas directas). Sin embargo, dada la elaboración del cuestionario en esta categoría también están incluidas personas que no han aprovechado su capital social para acceder a su empleo en ninguna instancia (búsquedas individuales, concursos de oposición, etc.).

contacto podemos encontrar diferencias marcadas, incluso en las etapas anteriores a la introducción del capital social.

Cuadro 40: Modelo de logro de estatus introduciendo al capital social para quienes movilizaron lazos fuertes como mecanismo de acceso al empleo, coeficientes de correlación parcial estandarizados

Movilización de lazos fuertes (n=290)	S	W	U	X	V	R ²	Residual	Error estándar
	Capital Social	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre			
U – Educ Encuestado				,300**	,346***	,204	,796	,0455
W – ISEI 1ra Ocupación			,459***	,181***		,186	,814	,0492
S – Capital Social		,170**	,388***	,186***		,224	,776	,0452
Y- ISEI Encuestado	,169***	,116*	,357***	,263***		,329	,671	,0395

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Para quienes movilizaron sus lazos fuertes (Cuadro 40) la ocupación del padre tiene un efecto importante en su logro educativo mientras que para quienes movilizaron sus lazos débiles este efecto es mucho menor ($p_{xu} = 0,300$ contra $p_{xu} = 0,169$). Por el contrario, el efecto de la educación del padre es mucho más importante para quienes movilizan los lazos débiles que quienes movilizan sus lazos fuertes ($p_{vu} = 0,432$ contra $p_{vu} = 0,346$). También es más importante el efecto de la educación del encuestado en el primer empleo en quienes utilizan sus lazos débiles ($p_{uw} = 0,478$ contra $p_{uw} = 0,459$).

Cuadro 41: Modelo de logro de estatus introduciendo al capital social para quienes movilizaron lazos débiles para acceder al empleo, coeficientes de correlación parcial estandarizados

Movilización de lazos débiles (n=294)	S	W	U	X	V	R ²	Residual	Error estándar
	Capital Social	ISEI 1ra Ocupación	Educ Encuestado	ISEI Padre	Educ Padre			
U – Educ Encuestado				,169**	,432***	,169	,831	,0453
W – ISEI 1ra Ocupación			,478***	,181***		,187	,813	,0470
S – Capital Social		,169**	,444***	,158**		,237	,763	,0446
Y- ISEI Encuestado	,170***	,151***	,566***	,010		,382	,618	,0351

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En relación al capital social vemos que para quienes utilizan sus lazos familiares es más determinante el origen social del que se proviene ($p_{xs} = 0,186$ contra $p_{xs} = 0,158$), mientras que para quienes se valen de los lazos de amistad es mucho más importante el efecto de su logro educativo ($p_{us} = 0,444$ contra $p_{us} = 0,388$). El efecto del primer empleo en el capital social es muy similar entre todos los grupos. Sobre el logro de estatus ocupacional vemos que para ambos grupos el capital social tiene un efecto muy similar. Los efectos de la educación y la primera ocupación en el estatus ocupacional son mayores en quienes movilizan los lazos de amistad que en quienes movilizan los lazos familiares ($p_{uy} = 0,566$ contra $p_{uy} = 0,357$ para la educación y $p_{wx} = 0,151$ contra $p_{wx} = 0,116$ para la primera ocupación).

Esto puede vincularse con la importancia del establecimiento de redes en los ámbitos educativo (principalmente la universidad) y laboral para el acceso al empleo. Finalmente, se destaca el hecho de que para quienes movilizan sus lazos familiares, los efectos directos del origen social en el logro ocupacional es muy elevado ($p_{xy} = 0,263$) mientras que este efecto no es significativo para quienes movilizaron sus lazos más débiles⁴⁷.

Como se mostró anteriormente, los resultados para quienes no movilizaron ningún lazo social para acceder a su empleo actual son similares a los del total de los casos; retomando los modelos *kfb*, los efectos directos de los orígenes sociales son cerca de un quinto del total (19,15%) y los indirectos el resto (80,15%); siendo la educación la principal variable de mediación (49,29%) seguida del capital social (22,64%) y luego de la primera ocupación (9,11%).

Cuadro 42: Modelos de regresión *kfb* según mecanismo de acceso al empleo con estatus ocupacional actual como variable dependiente, estatus ocupacional del padre como variable independiente y educación, primera ocupación y promedio de capital social como variables de mediación

	Sin lazos sociales	Lazos de amistad y conocidos	Lazos familiares
--	--------------------	------------------------------	------------------

⁴⁷ Es importante remarcar que la existencia del efecto directo de la ocupación del padre en la del hijo muestra que, incluso con las variaciones de estatus que incorporan las variables adquiridas en las etapas sucesivas de la vida, el origen social del que se provenga siempre mantiene cierta influencia. Recuperando la comparación internacional realizada por Jorrat (2016), este efecto fue observado por Blau y Duncan (1967) en Estados Unidos en el año 1962 ($p_{xy} = 0,115$), en Holanda por Ganzeboom (2012) entre 1982 y 2008 ($p_{xy} = 0,046$) y en Argentina por Jorrat ($p_{xy} = 0,120$) entre 2007 y 2010. En todos los casos para la población adulta total, sin considerar al capital social.

Estatus ocupación actual del encuestado	β estandarizado		
Efecto total	0,500***	0,488***	0,612***
Efecto directo ocupación del padre	0,095**	-0,019	0,276**
Efectos indirectos	0,404***	0,508***	0,336***
<i>Vía educación</i>	0,245	0,333	0,141
<i>Vía capital social</i>	0,113	0,103	0,096
<i>Vía primera ocupación</i>	0,045	0,07	0,068
Medidas relativas			
Porcentaje efecto directo sobre el total	19,15%	-4,06%	45,05%
Porcentaje de mediación sobre el total	80,85%	104,06%	54,95%
<i>Vía educación</i>	49,29%	68,34%	28,04%
<i>Vía capital social</i>	22,64%	21,22%	15,69%
<i>Vía primera ocupación</i>	9,11%	14,50%	11,22%
R²	0,56	0,61	0,56

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001 (indican los niveles de significancia).

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

En cambio, se observan grandes diferencias entre quienes movilizaron sus lazos de amistad y quienes movilizaron un lazo familiar (Cuadro 42). El efecto directo de la ocupación del padre para quienes movilizaron un lazo familiar representa cerca de la mitad del total (45,05%) mientras que para quienes movilizaron un lazo familiar el efecto directo no es estadísticamente significativo. A su vez, mientras el efecto de la educación para quienes movilizaron un lazo de amistad es muy importante (68,34%) este es mucho menor para quienes movilizaron un lazo familiar (28,04%). El efecto del capital social es cerca de un quinto del total tanto para quienes no movilizaron un lazo social como para quienes movilizaron un lazo de amistad o un conocido (22,64% y 21,22% respectivamente) mientras que para los que movilizaron un lazo familiar es levemente menor (15,69%).

En suma, el análisis de modelos de logro de estatus incluyendo al capital social para estos tres grupos con distintos mecanismos de acceso al empleo reveló las siguientes tendencias. Quienes no utilizaron ayuda para acceder a su empleo actual son quienes mayor efecto del capital social mostraron, lo que apunta a la importancia del funcionamiento del capital social de manera más informal y no como una ayuda directa. Por otro lado, quienes utilizaron sus lazos familiares presentan mayores efectos de la ocupación del padre en su capital social y en su logro ocupacional, indicando que los

caminos seguidos por estas personas son los más cercanos los de sus familias de origen. Por el contrario, para quienes accedieron a su ocupación actual a través de un amigo, conocido o contacto desaparece el efecto directo de la ocupación del padre en la ocupación del hijo. Movilizar lazos débiles permite entonces introducir variación en el estatus adscripto, quienes utilizan estos lazos son quienes se alejan en mayor medida de las *huellas* de sus padres.

Conclusiones del capítulo

En este capítulo se ha analizado el rol que cumple el capital social en el proceso de estratificación social a partir de su introducción en el modelo clásico de logro de estatus ocupacional.

En primer medida se encontró evidencia que apoya la idea de la existencia de mecanismos de reproducción intergeneracional del capital social a partir de los efectos (directos a través de la familia e indirectos a través de las instituciones de socialización secundarias) que tienen los orígenes sociales. El capital social también es afectado positivamente por los factores adquiridos, principalmente por la educación alcanzada y en menor medida por la primera ocupación.

Un primer hallazgo central fue que los recursos que provee el capital social mostraron tener un efecto positivo significativo en el estatus ocupacional alcanzando y que este cumple un leve efecto *mediador* entre orígenes y destinos sociales. Esto apoya la idea de que las desigualdades sociales se estructuran a partir de múltiples dimensiones que no son intercambiables entre sí. Se justifica entonces la importancia de introducir nuevas dimensiones a los modelos clásicos que permitan avanzar en una descripción más profunda de los procesos de acumulación de ventajas y desventajas y los mecanismos específicos que sostienen las desigualdades sociales.

A su vez, partiendo de la idea de que el capital no tiene un funcionamiento único, sino que puede operar de múltiples formas, se analizaron modelos distinguiendo según el tipo de lazo social movilizado para acceder a la ocupación actual (lazos familiares, lazos de amistad o sin uso de lazos). Este tipo de análisis es fundamental ya que permite observar al capital social *en movimiento* para conocer los resultados que tiene su uso a partir del análisis de los *caminos* que recorren personas que aprovecharon distintos tipos de capital social.

En relación al acceso al capital social, quienes no utilizaron ayuda directa de nadie para acceder a su empleo actual tienen un mayor efecto de los orígenes sociales y menores de su educación y primer empleo que el resto en su estatus ocupacional. El hecho que más se destaca es que el efecto del capital social en el logro de estatus ocupacional es mayor en este grupo que en quienes sí realizaron una movilización directa. Este hallazgo es fundamental en tanto apoya la idea de la *mano invisible del capital social* en el mercado de trabajo que funciona de manera más bien indirecta. El capital social se manifiesta entonces no solo en las ayudas directas para conseguir trabajo, sino que tiene un papel destacado en la circulación de información sobre oportunidades ocupacionales, las recomendaciones, las referencias, etc.

Por otro lado, se observó que quienes movilizan sus lazos familiares tienen mayores efectos directos de los orígenes sociales, tanto en su acceso al capital social como en el estatus ocupacional alcanzado que quienes utilizan sus lazos de amistad. Por el contrario, para quienes movilizan sus lazos de amistad desaparece el efecto directo del estatus ocupacional del padre en el estatus ocupacional de los hijos.

El análisis de los *camino*s recorridos por las personas de estos tres grupos revela entonces que el capital social puede desempeñar distintos roles según como se lo movilice:

- La movilización de tipo indirecto es la que brinda mayores beneficios, remarcando la importancia de la movilización de tipo indirecto a partir de la circulación de información, contactos o recomendaciones.
- Quienes movilizaron sus *lazos familiares*, siguieron en mayor medida las *huellas* de sus padres en tanto mostraron mayor efecto directo del estatus ocupacional de origen en el estatus ocupacional actual. Esto indica que el uso de los lazos familiares está más asociado a la reproducción social.
- En quienes accedieron a su ocupación actual a partir de la movilización de un *lazo de amistad o conocido* no se encuentra presente el efecto directo de los orígenes sociales en el estatus ocupacional alcanzado. Es decir, utilizar estos lazos permite introducir variación en el estatus de origen, teniendo entonces el potencial de ser un mecanismo de movilidad social intergeneracional.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se analizaron las desigualdades de acceso al capital social según clases sociales y su influencia en los procesos de acceso al empleo y movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires a comienzos del siglo XXI. Para ello, se definieron tres objetivos específicos que se desprenden de los tres momentos teóricos del capital social: i) el *acceso* a recursos; ii) la *movilización* de los recursos con un objetivo determinado (acceder al empleo) y iii) los *retornos* (o beneficios) obtenidos a partir de la movilización.

Para esto, se definió al capital desde una perspectiva de redes, como recursos “insertos” (embedded) en una estructura social que son accedidos y movilizados por individuos en acciones con un propósito determinado. Estos recursos permiten a las personas obtener ventajas en las acciones que llevan adelante al valerse de la ayuda que le brindan sus familiares, amigos o contactos. Conocer a la persona indicada tiene su beneficio, aunque este sea menos obvio y de menor magnitud que las ventajas que brindan los títulos académicos o la herencia de capital económico. El capital social se mueve a través de las redes de lazos sociales y funciona a partir de intercambios materiales o simbólicos fundados en normas sociales y cierta expectativa de reciprocidad, además, requiere de una inversión previa basada en la sociabilidad, con una lógica menos institucionalizada que los otros capitales.

Sin embargo, estas ventajas no son iguales para todos, desde una perspectiva de estratificación, la inserción en redes sociales se encuentra ligada a los orígenes sociales de los que se provenga, el barrio de residencia, las instituciones educativas a las que se asista, la inserción ocupacional, etc, por lo que puede formar parte de procesos de acumulación de ventajas y desventajas. A su vez, desde una perspectiva de clases sociales, la acumulación y movilización del capital social es una estrategia de reproducción de las desigualdades de clase a partir de mecanismos de cierre social.

En este sentido, se analizaron las desigualdades de acceso al capital social entre las distintas clases y estratos de clase, e incluso entre personas con distintas trayectorias intergeneracionales al interior de una misma clase. A su vez, se analizó como las personas de cada clase social (y trayectoria de clase) hacen uso de su capital social para acceder al empleo y los resultados que obtienen a partir de cada tipo de lazo. Finalmente, se analizó el papel que cumple el capital social en el proceso de estratificación social, tanto en como

se reproduce a partir del hogar de origen y las instituciones educativas y laborales que se transita junto con su efecto positivo en el logro ocupacional de las personas.

Para medir al capital social se utilizó el generador de posiciones, un instrumento estandarizado y validado internacionalmente que mide distintas dimensiones del capital social (volumen de la red, estatus promedio, máximo, rango, etc). Para construirlo se pregunta a los encuestados si tienen (o no) familiares, amigos o conocidos que en una serie de ocupaciones definidas previamente para mapear la estructura de acceso a las distintas dimensiones de capital social.

Las desigualdades de acceso al capital social

En primer lugar, se analizaron las desigualdades de acceso a las distintas dimensiones del capital social entre clases sociales, junto con las diferencias entre sexos y grupos de edad y las entre personas con trayectorias intergeneracionales de ascenso y de reproducción en la clase de servicios.

En coincidencia con la primera hipótesis (*h1*), se observó que el acceso al capital social se ordena jerárquicamente, a mayor posición de clase, mayor son la cantidad de lazos de amistad y conocidos, el promedio y el máximo de capital social. Las mayores desigualdades se dan entre las tres grandes clases sociales (servicios, intermedia y obrera) mientras que, al interior de estas clases los estratos tienen diferencias más pequeñas. A su vez, ambos estratos de clase obrera son heterogéneos, en su interior se encontró un sector con lazos con personas de clase media y otro con lazos muy concentrados en la clase obrera, hecho que se vincula a la reducción de los ámbitos de sociabilidad entre personas de distintas clases sociales (Kaztman, 2001).

Un aspecto central de este trabajo fue analizar las diferencias de capital social y su uso entre personas con distintas trayectorias de movilidad social intergeneracional. En relación a la segunda hipótesis (*h2*) se observó que los intergeneracionalmente estables en la clase de servicios (I+II) tienen mayor promedio de capital social que los que ascienden desde las clases intermedia y obrera. Además, las personas intergeneracionalmente estables en el estrato alto de las clases de servicios tienen mayor cantidad de lazos de amistad, contactos de clase media y mayores promedios de capital social. En cambio, los ascendentes tienen rangos de acceso al capital social más amplios

por los lazos (tanto fuertes como débiles) que traen consigo de sus orígenes de clase, a los que se suman los lazos que forman en su clase social de destino.

Estas desigualdades sugieren la existencia de mecanismos de cierre social específicos ligados a la formación de redes de relaciones sociales (Carrascosa, 2020). Por un lado, podemos pensar la reproducción del *capital social de origen* vinculado a la familia y a los contactos cercanos al grupo familiar (Bourdieu, 1986; Moerbeek y Flap, 2008). Por otro lado, los lazos que las personas forman en espacios de socialización como la escuela, el barrio, el trabajo o las universidades; espacios en los cuales la participación depende de los orígenes de clase social. Estas desigualdades halladas al interior de una misma clase social, según trayectorias de movilidad implican procesos de reproducción de las desigualdades que pueden favorecer a la *formación* de la clase de servicios (Li, Savage, y Warde, 2008).

La movilización del capital social para el acceso al empleo: la importancia de los lazos sociales

Por si solas estas diferencias de acceso al capital social entre clases no constituirían un factor de reproducción de la desigualdad social; pero pueden funcionar como tal cuando las personas lo movilizan para acceder al empleo. Para observar esto, se analizó como los lazos sociales establecidos en distintos ámbitos de socialización, brindan oportunidades ocupacionales a las personas de distintas clases sociales.

Tanto los lazos *fuertes* (familiares) como los lazos *débiles* (amigos, conocidos, contactos) mostraron ser de gran importancia para acceder al empleo, pero con diferencias importantes según clase social (*h3*). Los lazos del ámbito laboral son un mecanismo relevante para las personas de todas las clases sociales (Granovetter, 1974) mientras que los lazos establecidos en el ámbito barrial son importantes para las personas de clase obrera, especialmente para las mujeres, y los lazos forjados en las universidades son útiles para las personas de la clase de servicios (*h3*).

Sin embargo, la movilización de estos lazos sociales tiene distintos resultados según la clase social. En la clase de servicios los lazos de amistad abren oportunidades de acceso a ocupaciones ligadas al mercado formal, pero en la clase obrera no calificada, el acceso al empleo a partir de lazos sociales está ligado a mayores niveles de informalidad. Además, se destaca la importancia del apoyo que reciben los jóvenes al inicio de sus trayectorias laborales por parte de sus redes familiares, lo que puede profundizar las

desigualdades asociadas a los orígenes sociales (Carrascosa y Estévez Leston, 2020). En este sentido es fundamental destacar el papel que puede cumplir la política pública orientada a nivelar estas desigualdades, especialmente en los jóvenes de sectores vulnerables que cuentan con menos lazos sociales de *punte* que los puedan vincular con el mercado de trabajo formal y oportunidades de ascenso social (Longo, 2003; Jacinto y Dursi, 2010; Jacinto y Millenaar, 2010).

Un elemento central de este trabajo son las diferencias que se observan en el uso de lazos entre quienes tienen trayectorias de reproducción intergeneracional en la y quienes tienen trayectorias de ascenso. Quienes buscan ascender cuentan con menores posibilidades de tener ayuda de sus familias y deben valerse por sí mismos en el mercado laboral, mientras que quienes tienen origen en estos estratos pueden valerse de los recursos e información que le proveen los lazos más cercanos. A su vez, a nivel intrageneracional, la movilización del capital social adquirido resulta fundamental para incorporarse al estrato alto de la clase de servicios desde ocupaciones de menor jerarquía.

Por un lado, el apoyo de la familia en la clase obrera funciona como un mecanismo de reproducción valioso, pero que ofrece menores posibilidades de ascenso (Dalle, 2016) y por otro, los lazos familiares en la clase de servicios dan ventajas que favorecen la reproducción de esta clase. Entonces, las desigualdades en relación al capital social que brindan los lazos familiares actúan como un mecanismo de *cierre social excluyente* y de *formación* de la clase de servicios.

Los beneficios del capital social en el proceso de estratificación social

Como se ha observado, el acceso al capital social es desigual entre las clases sociales y, a su vez, los lazos sociales son claves para acceder al empleo. En ese sentido, se analizó el rol que cumple el capital social en el proceso de estratificación social.

En primer medida, se observó que existen procesos de reproducción intergeneracional del capital social. Esto ocurre de manera directa, a partir de los orígenes sociales, e indirecta a través de la educación y la trayectoria ocupacional. Los hogares de origen y los lazos familiares proveen recursos sociales, y a su vez, las ventajas que los orígenes brindan en relación a la educación y primer empleo implican

luego una mayor acumulación de capital social por los lazos establecidos en instituciones educativas y el trabajo.

Un hallazgo central es que el capital social tiene un efecto positivo significativo en el logro de estatus ocupacional, cumpliendo un leve efecto mediador entre los orígenes y destinos sociales (*h5*). En este sentido, el capital social puede funcionar como parte de mecanismos específicos que sostienen a la reproducción de las desigualdades sociales más allá de los factores considerados en los modelos clásicos (educación, primer empleo, etc.).

A su vez, previamente se había observado que el uso de los distintos mecanismos de acceso al empleo tiene resultados desiguales, particularmente el uso de lazos sociales en la clase obrera no calificada está más ligado al empleo informal. En este sentido, se analizó al capital social *en movimiento* para conocer como funciona en los caminos que recorren las personas que aprovechan distintos tipos de lazos sociales para el acceso al empleo.

Quienes accedieron a su empleo actual sin ayuda directa de nadie (mecanismos de mercado) son quienes muestran un mayor efecto del capital social en su logro ocupacional. Esto apoya la hipótesis de la *mano invisible del capital social* en el mercado de trabajo, funcionando de manera indirecta a partir de la circulación de información, recomendaciones, etc.

Por otro lado, quienes accedieron a su empleo con la ayuda de un familiar, siguieron en mayor medida las *huellas* de sus padres. En estos casos se observó un mayor efecto directo del estatus ocupacional de origen en el estatus ocupacional actual, lo que indica que el uso de los lazos familiares está más asociado a la reproducción social. Los lazos familiares son útiles para conseguir trabajo, pero los resultados se encuentran limitados por la posición de clase de la familia de origen.

Finalmente, quienes accedieron a su ocupación actual con la ayuda de un amigo, conocido o contacto, no muestran el efecto directo de los orígenes sociales en su estatus ocupacional alcanzado. Utilizar estos lazos permite deshacerse de la *mochila* del hogar de origen, teniendo el potencial de ser un mecanismo de movilidad social ascendente rompiendo procesos de reproducción intergeneracional.

Palabras finales

El capital social es parte de los procesos de reproducción de la desigualdad. La posición de clase de la familia de origen de las personas es determinante en el capital social que se tiene. Los recursos que brindan los familiares cercanos son fundamentales, pero, además, la familia demarca el abanico de oportunidades de inserción en instituciones educativas, clubes y otros espacios de socialización donde las personas entablan relaciones y se insertan en las redes que en el futuro abran la puerta a nuevas oportunidades.

Un momento clave es el ingreso en el mercado laboral, este depende de la familia de origen, del nivel educativo alcanzado y del entorno residencial (Estévez Leston, 2021). En los comienzos de las trayectorias laborales el capital social que brinda la familia es fundamental (Carrascosa y Estévez Leston, 2020) y a su vez la formación de nuevos vínculos (generalmente de tipo débil) en las universidades y espacios de trabajo pueden favorecer el ascenso ocupacional.

En conjunto, las tendencias observadas muestran un *camino de ascenso* hacia la clase media profesional: el mismo consiste en estrategias familiares orientadas al acceso y graduación del nivel educativo superior (universitario o terciario) y en el posterior uso de los lazos sociales formados en las instituciones educativas para acceder a una ocupación de la clase de servicios. En cambio, quienes ya tienen origen en la clase de servicios tienen mayores oportunidades de graduarse del nivel superior (Jorrot, 2016; Dalle, Boniolo, Estévez Leston, y Carrascosa, 2018) y luego aprovechan sus lazos familiares para insertarse en ocupaciones de tipo profesional en el *camino de reproducción*.

Por otro lado, la clase obrera cuenta con menor capital social y pocos vínculos con la clase media, pero los obreros calificados pueden acceder a trabajos formales en fábricas, talleres o empresas sin necesitar mucho capital social. En cambio, la clase obrera no calificada depende fuertemente de sus vínculos familiares y redes territoriales para conseguir trabajos, pero estos son en condiciones de informalidad. En estos casos el capital social funciona como *mecanismo de reproducción* ligado a la subsistencia.

Son numerosos los factores que influyen en la reproducción de la desigualdad social en los cursos de vida de las personas: la clase de origen, la condición migratoria, los entornos residenciales, las trayectorias educativas, los lazos sociales, la entrada al mercado laboral, etc. (Sautu, Boniolo, Dalle, y Elbert, 2020). La familia de origen demarca un cierto capital social y define la inserción en instituciones educativas, espacios

de socialización y el mercado laboral (especialmente en la juventud) pero el armado de redes y la movilización de recursos depende en última instancia de la capacidad de agencia individual. En este sentido, las desigualdades ligadas al capital social se encuentran *entrelazadas* con las desigualdades de origen, educativas, ocupacionales y territoriales en los procesos de reproducción intergeneracional de la desigualdad.

Finalmente, este trabajo abre la puerta a nuevas preguntas sobre el funcionamiento del capital social que serán retomadas a partir de un estudio con una perspectiva cualitativa y de análisis de redes sociales: ¿Cómo se estructuran las redes de relaciones sociales y en que medida hay puentes o barreras al vínculo entre distintas clases sociales? ¿Qué efectos tienen estas barreras y puentes a la sociabilidad inter-clases en los cursos de vida de las personas? ¿Qué estrategias llevan adelante las familias y las personas para sostener y expandir sus redes de relaciones? ¿Cómo y en que situaciones se moviliza el capital social? ¿Cómo funciona la *mano invisible* del capital social en el mercado de trabajo?

Bibliografía

- Achen, C. H. (1983). Interpreting and Using Regression. En *Quantitative Applications in the Social Sciences* (Vol. 29). <https://doi.org/10.1057/jors.1983.228>
- Allan, G. (1979). *A Sociology of Friendship and Kinship*. London: Allen & Unwin.
- Allan, G. (1998). Friendship, Sociology and Social Structure. *Journal of Social and Personal Relationships*, 15(5), 685–702.
- Angelusz, R., & Tardos, R. (1991). The Strength and Weakness of Weak Ties. *Research Review*, 3, 7–25.
- Angelusz, R., & Tardos, R. (2008). Assessing Social Capital and Attainment Dynamics: Position Generator Applications in Hungary, 1987–2003. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 394–420). New York: Oxford University Press.
- Arriagada, I. (2005). *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*.
- Atria, R., Siles, M., Arriagada, I., Robison, L., & Whiteford, S. (2003). Capital social y agenda del desarrollo. En *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bankston III, C. L., & Zhou, M. (2002). Social Capital and Immigrant Children's Achievement. *Research in Sociology of Education*, 13(December), 13–39. [https://doi.org/10.1108/S1479-3539\(2002\)0000013002](https://doi.org/10.1108/S1479-3539(2002)0000013002)
- Bargsted, M., Espinoza, V., & Plaza, A. (2020). Pautas de homofilia en Chile. *Papers: Revista de Sociología*, 105(4), 583–612.
- Beltrán, G., & Castellani, A. (2013). Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Observatorio Latinoamericano*, 12(3), 183–204.
- Benza, G. (2012). *Estructura de clases y movilidad intergeneracional en Buenos Aires ¿el fin de una sociedad de "amplias clases medias"?* Centro de Estudios Sociológicos - Tesis doctoral.
- Blau, P. M., & Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: The Free Press.
- Blumer, H. (1982). *El interaccionismo simbólico: perspectiva y método*. Barcelona: Hora.
- Boado, M. (2008). La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. *Universidad de La República. Montevideo*.
- Boltanski, L. (1973). L'espace positionnel : multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe. *Revue Française de Sociologie*, 14(1), 3–26.
- Boniolo, P., & Estévez Leston, B. (2017). El efecto del territorio en la movilidad social de hogares de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Cuadernos Geográficos*, 56.
- Boniolo, P., & Najmías, C. (2018). Abandono y rezago escolar en Argentina: una mirada desde las clases sociales. *Tempo Social*.
- Bonoli, G., & Turtshi, N. (2015). Inequality in social capital and labour market re-entry among unemployed people. *Research in Social Stratification and Mobility*, 42, 87–95. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2015.09.004>

- Bourdieu, P. (1980). Le Capital Social. *Actes de La Recherche En Sciencees Sociales*, 31, 3–6.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 280–291). Greenwood: Westport, CT.
- Bourdieu, P. (2001). Las estructuras sociales de la economía. En *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Breen, R., Karlson, K. B., & Holm, A. (2013). Total, Direct, and Indirect Effects in Logit and Probit Models. *Sociological Methods and Research*, 42(2), 164–191. <https://doi.org/10.1177/0049124113494572>
- Brunet, N. (2017). Estratificación ocupacional y retornos del capital social en la búsqueda de empleo. El caso de la ciudad de México. En P. Solís (Ed.), *Desigualdad, movilidad social y curso de vida en la Ciudad de México* (pp. 126–163). Ciudad de México: El Colegio de México.
- Bukodi, E., & Goldthorpe, J. H. (2013). Decomposing social origins : The Effects of Parents' Class, Status, and Education on the Educational Attainment of Their Children. *European Sociological Review*, 29(5), 1024–1039.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge Massachussets: Harvard University Press.
- Campbell, K. E., Marsden, P. V, & Hurlbert, J. S. (1986). Name Generators in Surveys of Personal Networks. *Social Networks*, 13, 203–221.
- Carrascosa, J. (2020). Redes de relaciones sociales en el Área Metropolitana de Buenos Aires: lazos familiares y amistades. *REDES - Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 31(2), 85–103. <https://doi.org/https://doi.org/10.5565/rev/redes.884>.
- Carrascosa, J. (2021a). Clases sociales y mecanismos de acceso al empleo: la importancia de los lazos sociales. *Estudios Sociológicos*, 39(115).
- Carrascosa, J. (2021b). Midiendo al capital social: aplicación del generador de posiciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista Latinoamericana de Metodología de Las Ciencias Sociales*, 11(1).
- Carrascosa, J., & Estévez Leston, B. (2020). Mecanismos de acceso al empleo al comienzo de la trayectoria laboral: Desigualdades de clase, territoriales y educativas. En R. Sautu, P. Boniolo, P. Dalle, & R. G. Elbert (Eds.), *Tras las huellas del peso de las clases sociales en las trayectorias de vida. Herramientas de investigación cuantitativa*. Buenos Aires: CLACSO-IIGG.
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. En A. Portes, M. Castells, & L. A. Benton (Eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Chávez Molina, E. (2010). *La construcción social de la confianza en el mercado informal. Los feriantes de Francisco Solano*. (35), 133–161.
- Coleman, J. (1990). Social Capital. En James Coleman (Ed.), *Foundations of Social*

- Theory* (pp. 300–321). Cambridge Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology* 1, 94, S95–S120.
- Coleman, James, & Hoffer, T. (1987). *Public and Private High Schools*. New York: Basic Books.
- Coleman, James, Hoffer, T., & Kilgore, S. (1982). Cognitive Outcomes in Public and Private Schools. *Sociology of Education*, 55(2), 65–76.
- Contreras, D., Otero, G., Díaz, J., & Suárez, N. (2019). Inequality in social capital in Chile: Assessing the importance of network size and contacts' occupational prestige on status attainment. *Social Networks*, 58, 59–77.
- Dalle, P. (2010). Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005). *Revista Latinoamericana de Población*, 4(7), 149–173.
- Dalle, P. (2016a). *Movilidad social desde las clases populares: Un estudio sociológico en el área metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani - (IIGG-CLACSO).
- Dalle, P. (2016b). Vías y experiencias de reproducción intergeneracional en las clases populares. En *Movilidad social desde las clases populares: Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)* (pp. 281–346). Buenos Aires: CLACSO.
- Dalle, P. (2018). Climbing up a steeper staircase: Intergenerational class mobility across birth cohorts in Argentina (2003–2010). *Research in Social Stratification and Mobility*, 54(November 2017), 21–35. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2017.12.002>
- Dalle, P., Boniolo, P., Estévez Leston, B., & Carrascosa, J. (2018). Desigualdad de oportunidades de graduación universitaria en Argentina (1965-2015): Efectos del territorio, la clase social de origen y el nivel educativo familiar. *Ciudadanías Revista de Políticas Socioales Urbanas*.
- De Grande, P. (2010). Clases y lazos: la estratificación social de los vínculos interpersonales en grandes centros urbanos de la Argentina. *VI Jornadas de Sociología de La UNLP “Debates y Perspectivas Sobre Argentina y América Latina En El Marco Del Bicentenario. Reflexiones Desde Las Ciencias Sociales,”* 1–15.
- De Grande, P. (2014). Neighbors and neighborhood. Effects of proximity, educational and economic status on personal networks in Argentina. *Delaware Review of Latin American Studies*, 15(2), 1–27.
- De Grande, P. (2015a). Estructura social y sociabilidad: ¿son desiguales las redes personales? *Redes. Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 26(2), 15–39.
- De Grande, P. (2015b). Estructura social y sociabilidad: ¿son desiguales las redes personales? *Redes. Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 26(2), 15–39. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93141397002>
- Deguilhem, T., Berrou, J. ., & Combarnous, F. (2017). Using your ties to get a worse job?

The differential effects of social networks on quality of employment in Colombia. *Munich Personal RePEc Archive*.

- DiTomaso, N., & Bian, Y. (2018). The Structure of Labor Markets in the US and China: Social Capital and Guanxi. *Management and Organization Review*, 14(1), 5–36. <https://doi.org/10.1017/mor.2017.63>
- Donza, E; Poy, S; Salvia, A. (2019). *Heterogeneidad y fragmentación del mercado de trabajo (2010-2018)*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Educa.
- Dufur, M. J., Parcel, T. L., & Troutman, K. P. (2013). Does capital at home matter more than capital at school? Social capital effects on academic achievement. *Research in Social Stratification and Mobility*, 31(1), 1–21. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2012.08.002>
- Durston, J. (2003). Capital Social: parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robinson, & S. Whiterford (Eds.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL / Michigan State University.
- Durston, J., & Miranda, F. (2001). *Capital social y políticas públicas en Chile. Vol-I*.
- Elbert, R. (2012). Activismo sindical y territorio en un período de revitalización del movimiento obrero en Argentina: estudio de caso de trabajadores de un frigorífico ubicado en la zona norte del Gran Buenos Aires. *Quid 16: Revista Del Área de Estudios Urbanos Del IIGG-UBA*, 2, 181–191.
- Elbert, R. (2015). Informalidad en la estructura de clases de Argentina: ¿Es el proletariado informal una nueva clase social? *Pilquen*, 18(3), 50–65.
- Erickson, B. H. (1995). “Networks, Success, and Class Structure: A Total View.” *Sunbelt Social Networks Conference. Charleston, SC, February*.
- Erickson, R., & Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Erikson, R., Goldthorpe, J. H., & Portocarrero, L. (1979). Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden. *British Journal of Sociology*, 30, 415–441.
- Espinoza, V. (2006). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Oportunidades y desigualdad social. *Revista de Sociología*, 20.
- Espinoza, V., Rey, R., & Barozet, E. (2017). Incidencia del capital social en la explicación del logro ocupacional. En U. N. de La Plata (Ed.), *V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina*. La Plata.
- Estévez Leston, B. (2021). *El impacto territorial en los logros ocupacionales: diferenciaciones en el ingreso al mercado laboral*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (FSOC-UBA).
- Feldman, S., & Murmis, S. (2002). Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad: apicultores, albañiles y feriantes. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis, & M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90* (pp. 173–230). Buenos Aires: Biblos.
- Filgueira, C. (2007). La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase,

- estratificación y movilidad social en América Latina. En R. Franco, A. León, & R. Atria (Eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina: Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 103–120). Santiago de Chile: LOM Ediciones/CEPAL-GTZ.
- Fischer, C. S. (1982). What Do We Mean by ‘Friend’? An inductive study. *Social Networks*, 3(4), 287–306.
- Flap, H., & Völker, B. (2008). Social, Cultural, and Economic Capital and Job Attainment: The Position Generator as a Measure of Cultural and Economic Resources. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* 2 (pp. 65–80). New York: Oxford University Press.
- Friedman, S., Laurison, D., & Miles, A. (2015). Breaking the “class” ceiling? Social mobility into Britain’s elite occupations. *Sociological Review*, 63(2), 259–289. <https://doi.org/10.1111/1467-954X.12283>
- Gaag, M. Van Der. (n.d.). the Position Generator social capital measurement with network members’ occupations and prestiges. Retrieved from <https://gaag.home.xs4all.nl/work/>
- Gaag, M. Van Der, & Snijders, T. (2005). Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. En H. Flap & B. Volker (Eds.), *Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program* (p. 308). London: Routledge.
- Gaag, M. Van Der, & Snijders, T. A. B. (2004). *Proposals for the measurement of individual social capital*. S. 199-218. 1–33. <https://doi.org/10.4324/9780203643648>
- Gaag, M. Van Der, Snijders, T., & Flap, H. (2008). Position Generator Measures and Their Relationship to Other Social Capital Measures. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press.
- Ganzeboom, H. B. G. (2012). *Two modern classics in stratification research*.
- Ganzeboom, H. B. G., De Graaf, P. M., & Treiman, D. J. (1992). A standard socioeconomic index of occupational status. *Social Science Research*, 21(1), 1–56.
- Ganzeboom, H. B. G., Graaf, P. M. D. E., & Treiman, D. J. (1992). A Standard International Socio-Economic Occupational Status. *Social Science Research*, 56.
- Ganzeboom, H. B. G., & Treiman, D. J. (2010). *International Stratification and Mobility File: Conversion Tools*. Amsterdam: Department of Social Research Methodology.
- Gee, L. K., Jones, J. J., Fariss, C. J., Burke, M., & Fowler, J. H. (2017). The paradox of weak ties in 55 countries. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 133(December), 362–372. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.12.004>
- Germani, G. (1963). La movilidad social en Argentina. En S. Lipset & R. Bendix (Eds.), *Movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317–365). Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Gessaghi, V. (2016). *La educación de la clase alta argentina. Entre la herencia y el mérito*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Goldthorpe, J. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. *Zona Abierta*, 59/60, 229–263.
- Gómez Rojas, G. (2007). ¿Cómo se constituyen las parejas?: Entre las diversas formas

- del amor y los límites de la clase social. *Revista Científica de UCES*, XI(2), 62–75.
- Gómez Rojas, G. (2012). Sobre las parejas y sus relaciones de clase. *Ciencias Sociales-Revista de La Facultad de Ciencias Sociales-UBA*, 81.
- González Bombal, I. (2002). Sociabilidad en clases medias en descenso: experiencias en el trueque. En Luis Beccaria, S. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis, & M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90* (pp. 97–134). Buenos Aires: Biblos.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, pp. 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Granovetter, M., & Tilly, C. (1988). Inequality and Labor Processes. En N. J. Smelser (Ed.), *Handbook of Sociology*. Newbury Park: Sage.
- Heredia, M., & Roig, A. (2008). “¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia. *Revista Apuntes de Investigación*, 14(Noviembre, Economía), 211–228.
- International Labour Office (ILO). (2012). *International Standard Classification of Occupations: ISCO-08*. Geneva: ILO.
- Jacinto, C. (2010). Introducción. Elementos para un marco analítico de los dispositivos de inserción laboral de jóvenes y su incidencia en las trayectorias. En C. Jacinto (Ed.), *La construcción social de las trayectorias laborales de jóvenes* (pp. 15–45). Buenos Aires: Teseo.
- Jacinto, C., & Dursi, C. (2010). La socialización laboral en cuestión: las pasantías ante las incertidumbres de las transiciones laborales de los jóvenes. En C. Jacinto (Ed.), *La construcción social de las trayectorias laborales de jóvenes* (pp. 331–365). Buenos Aires: Teseo.
- Jacinto, C., & Millenaar, V. (2010). La incidencia de los dispositivos en la trayectoria laboral de los jóvenes. Entre la reproducción social y la creación de oportunidades. En C. Jacinto (Ed.), *La construcción social de las trayectorias laborales de jóvenes* (pp. 181–221). Buenos Aires.
- Jorrat, J. R. (2016a). “De tal padre... ¿tal hijo?": estudios sobre movilidad social en Argentina. Buenos Aires: Dunken.
- Jorrat, J. R. (2016b). El proceso de estratificación social en Argentina: análisis de trayectorias (paths). En J. R. Jorrat (Ed.), *De tal padre, ¿tal hijo?: estudios sobre movilidad social y educacional en Argentina*. Buenos Aires: Dunken.
- Jorrat, J. R., & Benza, G. (2016). Patrón de asociación entre clase de origen y clase de destino. Modelos de análisis de datos categóricos de dos vías. En Jorge Raul Jorrat (Ed.), *De tal padre, ¿tal hijo?: estudios sobre movilidad social y educacional en Argentina* (pp. 127–141). Buenos Aires: Dunken.
- Kadushin, C. (2011a). Networks as social capital. En C. Kadushin (Ed.), *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and Findings*. New York: Oxford University

- Press.
- Kadushin, C. (2011b). *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and Findings*. New York: Oxford University Press.
- Kaiser, H. F. (1974). An Index of factor simplicity. *Psychometrika*, 39, 31–36.
- Kaztman, R. (2001). Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos. *Revista de La CEPAL*, 75, 171–189.
- Kessler, G. (1998). Lazo social, don y principios de justicia: sobre el uso del capital social en sectores medios empobrecidos. En E. De Ipola (Ed.), *La crisis del lazo social: Durkheim, cien años después*. Buenos Aires: Eudeba.
- Kessler, G. (2017). Explorando el capital social en Argentina. *Diálogo Global*, 43–47.
- Kessler, G., & Espinoza, V. (2007). Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. En Rolando Franco, A. León, & R. Atria (Eds.), *Estratificación y movilidad social en América Latina: Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 259–301). Santiago de Chile: LOM Ediciones/CEPAL-GTZ.
- Kessler, G., & Roggi, M. C. (2005). Programas de superación de la pobreza y capital social: la experiencia argentina. En I. Arriagada (Ed.), *Aprender de la experiencia: el capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Kliksberg, B., & Tomassini, L. (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo* (B. Kliksberg & L. Tomassini, Eds.). Santiago de Chile: CEPAL.
- Kuha, J., & Goldthorpe, J. H. (2010). Path analysis for discrete variables: the role of education in social mobility. *Journal of the Royal Statistical Society*, 173(2), 351–369.
- Lai, G. (2008). Marriage, gender, and social capital. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 342–63). Oxford: Oxford University Press.
- Lazarsfeld, P. F. (1973). De los conceptos a los índices empíricos. En A. Boudon & P. Lazarsfeld (Eds.), *Metodología de las Ciencias Sociales*. Buenos Aires: LAIA.
- Lazarsfeld, P. F., & Merton, R. K. (1954). Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis. En M. Berger & T. Abel (Eds.), *Freedom and Control in Modern Society*. New York: Van Nostrand.
- Li, Y., Pickles, A., & Savage, M. (2005). Social capital and social trust in Britain. *European Sociological Review*, 21(2), 109–123. <https://doi.org/10.1093/esr/jci007>
- Li, Y., Savage, M., & Pickles, A. (2003). Social capital and social exclusion in England and Wales (1972-1999). *British Journal of Sociology*, 54(4), 497–526. <https://doi.org/10.1080/0007131032000143564>
- 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. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467–487.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lin, N. (2005). A Network Theory of Social Capital. En J. Van Deth & G. Wolleb (Eds.), *Handbook on Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Lin, N., & Ao, D. (2008). The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 107–132). New York: Oxford University Press.
- Lin, N., & Dumin, M. (1986). Access to Occupations Through Social Ties. *Social Networks*, 8, 365–385.
- Lin, N., Ensel, W. M., & Vaughn, J. (1981). Social Resources and Strength of Ties : Structural Factors in Occupational Status Attainment. *American Sociological Review*, 46(4), 393–405.
- Lind, J. T., & Mehlum, H. (2010). With or without U? The appropriate test for a U shaped relationship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72(1), 109–118.
- Lomnitz, L. (1971). Reciprocity of favors among the Urban Middle Class of Chile. En G. Dalton (Ed.), *Studies in Economic Anthropology*. Washington D. C.: American Anthropological Association.
- Lomnitz, L. (1975). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Siglo XXI.
- Longo, M. E. (2003). Lo que queda a los jóvenes. Capital social, trabajo y juventud en varones pobres del Gran Buenos Aires (Argentina). En I. Arraigada & F. Miranda (Eds.), *Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos*. Santiago de Chile: CEPAL.
- López Roldán, P., & Alcaide Lozano, V. (2011). El capital social y las redes personales en el estudio de las trayectorias laborales. *Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 20(3).
- Luci, F., & Gessaghi, V. (2016). Familias tradicionales y élites empresarias en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio. *Política / Revista de Ciencia Política*, 54(1), 53–84.
- Marqués Perales, I., & Gil-Hernández, C. J. (2015). Origen social y sobreeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio? *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150(May), 89–112. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.150.89>
- Marsden, P. V., Smith, T. W., & Hout, M. (2020). Tracking US Social Change Over a Half-Century: The General Social Survey at Fifty. *Annual Review of Sociology*, 46, 20–25.
- Marsden, P. V., & Hurlbert, J. S. (1988). Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. *Social Forces*, 66(4), 1038–1059.
- McKnight, A., & Reeves, R. V. (2017). *Glass floors and slow growth: a recipe for deepening inequality and hampering social mobility*. <http://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/glass-floors-and-slow-growth/>.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*, (27), 415–444.
- Meraviglia, C., & Buis, M. L. (2015). Class, Status, and Education: The Influence of Parental Resources on IEO in Europe, 1893-1987. *International Review of Social Research*, 5(1), 35–60. <https://doi.org/10.1515/irsr-2015-0004>

- Merlinsky, M. G. (2001). *Microemprendimientos y Redes Sociales en el Conurbano. Balance y Desafíos de la Experiencia Reciente*. Buenos Aires: Eudeba.
- Minujin, A., & Kessler, G. (1995). *La nueva pobreza en la Argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Moerbeek, H., & Flap, H. (2008). Social Resources and Their Effect on Occupational Attainment through the Life Course. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 133–156). New York: Oxford University Press.
- Moren Cross, J. L., & Lin, N. (2008). Access to Social Capital and Status Attainment in the United States: Racial/Ethnic and Gender Differences. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 364–379). Oxford: Oxford University Press.
- Morgan, S. L., & Sørensen, A. B. (1999). Parental Networks , Social Closure , and Mathematics Learning : A Test of Coleman ’ s Social Capital Explanation of School Effects. *American Sociological Review*, 64(5), 661–681.
- Murmis, M., & Feldman, S. (2002). Formas de sociabilidad y lazos sociales. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis, & M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires: Biblos.
- Neffa, J. C., & Korinfeld, S. (2006). *Los intermediarios del mercado de trabajo*. Buenos Aires.
- Nieminen, T., Martelin, T., Koskinen, S., Simpura, J., Alanen, E., Härkänen, T., & Aromaa, A. (2008). Measurement and socio-demographic variation of social capital in a large population-based survey. *Social Indicators Research*, 85(3), 405–423. <https://doi.org/10.1007/s11205-007-9102-x>
- Otero, G., Volker, B., & Rozer, J. (2021). Open But Segregated? Class Divisions And the Network Structure of Social Capital in Chile. *Social Forces*, 1–31. <https://doi.org/doi:10.1093/sf/soab005>
- Paredes, D., Carrascosa, J., & Lazarte, L. (2020). Lazos sociales: Una mirada desde el análisis de clases sociales. En R. Sautu, P. Boniolo, P. Dalle, & R. G. Elbert (Eds.), *El análisis de clases sociales: pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia*. Buenos Aires: CLACSO-IIGG.
- Parkin, F. (1984). El cierre social. En *Marxismo y teoría de clases: una crítica burguesa*. Buenos Aires: Espasa-Calpe.
- Parks-Yancy, R., DiTomaso, N., & Post, C. (2006). The social capital resources of gender and class groups. *Sociological Spectrum*, 26(1), 85–113. <https://doi.org/10.1080/02732170500269651>
- Pearson, K. (1901). On Lines and Planes of Closest Fit to Systems of Points in Space. *Philosophical Magazine*, 2(11), 559–572.
- Pérez, E., Medrano, L., & Sánchez Rosas, J. (2013). El Path Analysis: conceptos básicos y ejemplos de aplicación. *Revista Argentina de Ciencias Del Comportamiento*, 5(1), 52–66.
- Pérez, P. (2008). *La inserción ocupacional de los jóvenes en un contexto de desempleo masivo. El caso argentino entre 1995 y 2003*. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.

- Pérez, P. E. (2008). *La inserción ocupacional de los jóvenes en un contexto de desempleo masivo: El caso argentino entre 1995 y 2003*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Peter, S., & Drobnič, S. (2013). Women and their memberships: Gender gap in relational dimension of social inequality. *Research in Social Stratification and Mobility*, 31(1), 32–48. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2012.09.001>
- Pichler, F., & Wallace, C. (2009). Social capital and social class in Europe: The role of social networks in social stratification. *European Sociological Review*, 25(3), 319–332. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn050>
- Piselli, F. (2003). Capital social: un concepto situacional y dinámico. En A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, & C. Triglia (Eds.), *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires.
- Pla, J. (2016). *Condiciones objetivas y esperanzas subjetivas: Movilidad social y marcos de (in)certidumbre. Un abordaje multidimensional de las trayectorias de clase. Argentina durante la primera década del siglo XXI*. Buenos Aires: Editorial Autores de Argentina.
- Plickert, G., Côté, R. R., & Wellman, B. (2007). It's not who you know, it's how you know them: Who exchanges what with whom? *Social Networks*, 29(3), 405–429. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2007.01.007>
- Portes, A. (1999). Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. En J. Carpio & I. Novacovsky (Eds.), *De Igual a Igual: el desafío del Estado ante los Nuevos Problemas Sociales* (pp. 2–24). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A., & Landolt, P. (2000). Social Capital : Promise and Pitfalls of Its Role in Development. *Journal of Latin American Studies*, 32(2), 529–547.
- Portes, A., & Zhou, M. (1993). The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 530, pp. 47–96.
- Quartulli, D., & Salvia, A. (2012). La movilidad y la estratificación socio-ocupacional en la Argentina. *Revista de La Carrera de Sociología*, 1(2), 15–42.
- Reeves, A., Friedman, S., Rahal, C., & Flemmen, M. (2017). The Decline and Persistence of the Old Boy: Private Schools and Elite Recruitment 1897 to 2016. *American Sociological Review*, (September).
- Requena Santos, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.
- Requena Santos, F. (2003). *Análisis de redes sociales. Orígenes , teorías y aplicaciones*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.
- Rey, R. (2008). *Desigualdad socioeconómica , educación y capital social*.
- Rey, R. (2014). Desigualdad socioeconómica, educación y capital social. En Marcelo Boado (Ed.), *El Uruguay desde la sociología XII*. Montevideo: Departamento de Sociología, FCS, UdelaR.
- Rey, R. (2017). El acceso al capital social y su distribución por clase social. *Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social En América Latina*.
- Rodríguez de la Fuente, J. J. (2017). Desigualdades de origen, inserción de clase y

- condiciones de vida. Evidencias a partir de un estudio de la movilidad social en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. 2012-2013. *IV Seminario Internacional de Desigualdad y Movilidad Social En América Latina*. La Plata.
- Rodríguez, S. (2012). Pautas de homogamia socio-ocupacional (de clase) en Argentina: 2007-2008. *Trabajo y Sociedad*, 15(18), 297–316.
- Rözer, J., Mollenhorst, G., & Volker, B. (2018). Families' Division of Labor and Social Networks in the 21st Century: Revisiting Elizabeth Bott's Classic Hypotheses. *Journal of Family Issues*, 39(13), 3436–3462. <https://doi.org/10.1177/0192513X18783230>
- Sautu, R. (2003). *Todo es Teoría*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2011). *Teorías y métodos para el análisis de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, Clases Sociales y Estilos de Vida*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P., & Elbert, R. (2020). *El análisis de clases sociales: Pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO.
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., ... Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250. <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>
- Seid, G. (2017). *Transmisiones y apuestas educativas en trayectorias de clase social desde familias obreras*. 7(1), 89–97.
- Shavit, Y., Yaish, M., & Bar-Haim, E. (2007). The Persistence of Persistent Inequality. En R. Scherer, G. Pollak, G. Otte, & M. Gangl (Eds.), *From Origin to Destination: Trends and Mechanisms in Social Stratification Research* (pp. 36–57). Frankfurt: Campus Verlag.
- Smith, S. S. (2000). Mobilizing social resources: Race, ethnic, and gender differences in social capital and persisting wage inequalities. *The Sociological Quarterly*, 41(4), 509–537.
- Smith, S. S. (2005). Don't Put My Name on It': Social Capital Activation and Job-Finding Assistance among the Black Urban Poor. *American Journal of Sociology*, 111(1), 1–57.
- Smith, S. S. (2008). A Question of Access or Mobilization? Understanding Inefficacious Job Referral Networks among the Black Poor. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 157–184). Oxford: Oxford University Press.
- Smith, S. S. (2016). Job-Finding among the Poor: Do Social Ties Matter? En D. Brady & L. M. Burton (Eds.), *The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty* (Vol. 1, pp. 1–30). Oxford: Oxford University Press.
- Solís, P., & Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve. Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Solís, P., & Nicolás, B. (2013). Estructuración por edad del proceso de estratificación

- social en México. *Revista Latinoamericana de Población*, (13), 29–59.
- Suarez, A. L. (2005). *Erosión de las estrategias de supervivencia en contextos de creciente pobreza. Vulnerabilidad y agotamiento del capital social en hogares de asentamientos precarios del Gran Buenos Aires*.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente: la Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.
- Tholen, G., Brown, P., Power, S., & Allouch, A. (2013). The role of networks and connections in educational elites' labour market entrance. *Research in Social Stratification and Mobility*, 34, 142–154. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2013.10.003>
- Tilly, C. (1998). *Durable Inequality*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Tindall, D. B., & Cormier, J. J. (2008). Gender, Network Capital, Social Capital, and Political Capital: The Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 282–307). Oxford: Oxford University Press.
- Toledo, F., & Bastourre, D. (2006). Capital social y recomposición laboral en Argentina: Un análisis para el periodo 1995-2000. *Convergencia*, 13, 141–171.
- Vacchiano, M. (2017). *Personal networks in the labour market . Resources , mechanisms and inequalities among young people .* (September).
- Verd, J. M., Yepes, L., & Vacchiano, M. (2016). Trayectorias laborales y capital social en la población joven. Elementos para analizar la precariedad laboral juvenil más allá de los grandes focos. *Anuario IET de Trabajo y Relaciones Laborales. El Empleo Emergente*, 3(November), 144–158. <https://doi.org/10.5565/rev/aiet.44>
- Verhaeghe, P.-P., & Li, Y. (2015). The position generator approach to social capital research : measurements and results. En Y. Li (Ed.), *The Handbook of Research Methods and Applications on Social Capital* (pp. 166–186). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Völker, B., & Flap, H. (1999). Getting Ahead in the GDR. *Acta Sociologica*, 42, 7–42.
- Warr, D. J. (2006). Gender, Class, and the Art and Craft of Social Capital. *Sociological Quarterly*, 47(3), 497–520.
- Weber, M. (2005). División de poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos. En *Economía y Sociedad: esbozo de una sociología comprensiva* (pp. 682–694). México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, W. J. (1996). *When Work Dissapears: The World of the New Urban Poor*. New York: Knopf.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: implications for development theory, research and policy. *World Bank Research Observer*, 15(2).
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Wyczykier, G. (2003). Informalidad y lazos sociales. *Estudios Del Trabajo*, 26, 27–52.