



Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: Lazos, redes y capital social: desigualdades de clase y su rol en las trayectorias ocupacionales 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): 2023

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



Mg. Joaquín Carrascosa

Lazos, Redes y Capital Social:
desigualdades de clase y su rol en las
trayectorias ocupacionales en el Área
Metropolitana de Buenos Aires

Tesis para optar por el título de Doctor en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Director: Pablo Dalle

Buenos Aires
2023

Resumen:

Todos tenemos vínculos con las personas que nos rodean; familiares, parejas, amigos, vecinos, compañeros, etc. A partir de estos lazos, se forman las redes de relaciones sociales en las que nos insertamos. Estas incluyen vínculos emocionales, de apoyo, de conflicto, de confianza, la circulación de información e ideas, la influencia, el intercambio de recursos, etc. Los vínculos en las redes sociales se caracterizan por su homofilia, es decir, la similitud en características como el estatus social (la clase social, el nivel educativo, etc.) o los valores. La participación en redes permite acceder a recursos que se encuentran insertos (*embedded*) en la estructura social denominados *capital social* (Lin, 2001). A partir de esto, las personas movilizan su capital social para recibir consejos, apoyo, información, préstamos, ayuda para conseguir trabajo, etc.

Esta tesis analiza la estructuración de clase de las redes de relaciones sociales (familiares y de amistad), las desigualdades de clase en el acceso al capital social y el uso de lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas. El capital social se definió como recursos insertos en una estructura social a los cuales los individuos acceden y movilizan para obtener beneficios en acciones con un propósito determinado y se utilizó al *generador de posiciones* para medirlo (Lin, 2001). A su vez, desde una perspectiva neoweberiana del análisis de clases sociales, se hace foco en los patrones de homofilia de clase en las relaciones sociales y el rol que puede cumplir el capital social en la reproducción de clase social.

Se llevó adelante una estrategia metodológica de diseño mixto. A partir de un diseño 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), se reconstruyeron los patrones de desigualdad de clase en el acceso al capital social, su movilización y sus efectos en el proceso de estratificación social. Esto se articuló con una etapa cualitativa basada en la realización de 17 entrevistas semi-estructuradas a personas de clase de servicios y clase obrera en el Área Metropolitana de Buenos Aires, desde un enfoque de curso de vida, para analizar el rol que cumplen los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales.

Se observó un nivel considerable de homofilia de clase en las relaciones sociales (familiares y de amistad) y desigualdades de clase en el acceso al capital social (especialmente entre los extremos), con una tendencia *gradacional* y vínculos fluidos entre los estratos de una misma clase social. A su vez, hay una *frontera permeable* entre la clase media y la clase obrera, dando una pauta de una estructura de clases que no se encuentra segmentada, aunque con poco contacto entre los extremos. También hay desigualdades en el acceso al capital social entre personas con distintas trayectorias intergeneracionales de clase, mostrando una cierta *elasticidad* del capital social.

Además, se destaca la importancia de los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas de todas las clases sociales (con patrones diferenciados según clase social). Los lazos familiares y barriales son fundamentales en los comienzos de las trayectorias laborales. En la clase de servicios, es fundamental el rol de la universidad, y los lazos que allí se forman, para la inserción profesional y, más adelante, la formación de redes de relaciones profesionales en el ámbito laboral. En la clase obrera, el uso de los lazos sociales se asocia a la reproducción de clase, ya sea en trabajos informales (especialmente en el estrato no calificado) o con la ayuda de un familiar para ingresar a un trabajo formal calificado en una empresa grande. En distintas redes de relaciones sociales, circula información sobre búsquedas y

oportunidades laborales que abarcan desde el sector micro-informal hasta las grandes empresas y para todo tipo de puestos; esto puede incluir desde *la recomendación* a un amigo del barrio para trabajar en un comercio, empresas que seleccionan postulantes a partir de recomendaciones de sus empleados en *redes informales* o con sistemas formalizados de búsquedas a través de *referencias*, el reclutamiento para un trabajo por parte de contactos del ámbito laboral, etc.

Palabras clave: lazos sociales, redes sociales, capital social, clases sociales, acceso al empleo, trayectorias ocupacionales

Abstract:

We all have ties with the people that surround us; family, partners, friends, neighbors, colleagues, etc. The networks of social relationships in which we are embedded are formed by these ties, they involve emotional ties, support, conflict, trust, the circulation of information and ideas, influence, the exchange of resources, etc. Ties in these networks are characterized by their homophily, that is, the similarity in characteristics such as status (social class, educational level, etc.) or values. Participating in social networks grants access to resources that are *embedded* in the social structure called *social capital* (Lin, 2001). People can mobilize their social ties to take advantage of this social capital, which allows them to receive advice, support, information, loans, help to find a job, etc.

This thesis analyzes the class structure of social networks (family and friendship ties), class inequalities in access to social capital, and the use of social ties as a mechanism for access to employment in labor trajectories. Social capital is defined as resources embedded in a social structure which individuals can access and mobilize to obtain benefits in actions with a specific purpose and the *position generator* was to measure it (Lin, 2001). Also, a newebertian perspective on class analysis was used, focusing on class homophily patterns in social ties and the role that social capital can have as a closure mechanism for class reproduction.

A mixed methods approach was used; the quantitative design consists of the statistical analysis of microdata from the Reproduction and Social Mobility in Family Trajectories and Life Courses survey (Pi-Clases, 2016) to reconstruct the patterns of class inequality in access to social capital, its mobilization and its effects in the process of social stratification. The qualitative design includes 17 semi-structured interviews carried out from a life course approach to analyze the role of social ties in the labor trajectories of service-class and working-class people in the Metropolitan Area of Buenos Aires.

Results showed a considerable level of class homophily in social ties (family and friendship) and class inequalities in access to social capital (specially between the extremes), with a *gradational* trend and fluid links between strata of the same class. Furthermore, there is a *permeable boundary* between the middle and working class, showing a trend of a class structure that is not segmented, but with little contact between the extremes. There are also differences in access to social capital between people with different intergenerational class trajectories, showing a certain *elasticity* of social capital.

In addition, social ties are an important mechanism for access to employment for people of all social classes throughout their occupational trajectories (with differentiated patterns for each social class). Family and neighborhood ties are key at the early stages of occupational trajectories. In the working class, the use of social ties is linked to class reproduction, in informal work (especially for unskilled workers) or with the help of family members to get formal and skilled employment in a large company. In the service class, the role of the university, and the ties that are formed there, is key for graduates to begin their professional careers; after that, the knitting of professional networks is essential. Information about job searches and opportunities flows through social networks in different ways, ranging from the micro-informal sector to large companies and for all social classes; this includes *recommendations* from a neighborhood friend for a job, companies that select applicants based on *recommendations* from their employees through *informal networks* or formalized *referral* systems and recruitment by contacts from work-related networks, etc.

keywords: social ties, social networks, social capital, social classes, job access, occupational trajectories

Índice

| | |
|---|----|
| Resumen:..... | 3 |
| Abstract:..... | 5 |
| Índice..... | 7 |
| Agradecimientos..... | 11 |
| Introducción..... | 12 |
| Objetivos:..... | 21 |
| Hipótesis de trabajo:..... | 22 |
| Enfoque teórico: redes sociales y capital social, claves para el análisis de la desigualdad social | 24 |
| Introducción..... | 24 |
| El análisis de redes sociales..... | 26 |
| Los lazos sociales: familia y amistad..... | 27 |
| El capital social desde la teoría de redes..... | 29 |
| Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles..... | 31 |
| El capital social para el logro de estatus y el acceso al empleo..... | 35 |
| Algunas críticas a las nociones de capital social centradas en el cierre social..... | 40 |
| El capital social y la reproducción de las clases sociales: el aporte de la sociología francesa..... | 42 |
| La importancia de los lazos sociales para el análisis de las desigualdades de clase social..... | 43 |
| Lazos, redes y capital social para el estudio de la desigualdad social..... | 46 |
| Antecedentes y contexto del estudio: líneas de investigación sobre capital social..... | 50 |
| Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo: un breve análisis de datos internacionales..... | 50 |
| Lazos sociales y capital social en el mercado laboral..... | 57 |
| El capital social desde una perspectiva de clases sociales..... | 60 |
| Aportes al análisis de la desigualdad social desde el análisis de redes sociales (ARS)..... | 62 |
| La articulación entre el capital social y las problemáticas de género..... | 64 |
| El estudio de las redes sociales y el capital social en América Latina..... | 65 |
| Lazos sociales y capital social en Argentina..... | 68 |
| Datos y método..... | 72 |
| La perspectiva de curso de vida para el análisis de los lazos sociales..... | 73 |
| La encuesta PI-Clases y las técnicas de análisis utilizadas..... | 75 |
| Operacionalización de las variables..... | 76 |
| Aspectos metodológicos del diseño cualitativo..... | 79 |
| Midiendo al capital social: el proceso de construcción del <i>generador de posiciones</i> | 82 |
| Haciendo observable al capital social: distintas propuestas de medición..... | 82 |
| De la teoría a la práctica..... | 86 |

| | |
|---|-----|
| El generador de posiciones en el Área Metropolitana de Buenos Aires..... | 89 |
| Construcción de un índice de capital social a partir de análisis de componentes principales | 92 |
| Análisis de componentes principales de factores adscriptos y adquiridos | 95 |
| Síntesis del capítulo..... | 97 |
| Redes de relaciones sociales y homofilia de clase: lazos familiares y de amistad | 99 |
| Introducción y aspectos metodológicos sobre el análisis de redes sociales..... | 99 |
| La estructura de las redes de lazos familiares y de amistad..... | 101 |
| Homofilia de clase en las redes de lazos familiares y de amistad | 102 |
| La red de lazos de amistad..... | 105 |
| La red de lazos familiares: composición de los hogares | 115 |
| Los hogares de clase obrera: una mirada a partir de las empleadas de limpieza doméstica | 119 |
| La pequeña burguesía: el negocio familiar | 120 |
| Los hogares de la clase media: lazos familiares de oficinistas y docentes | 122 |
| La estructuración de los lazos sociales según clase social: el patrón de homofilia y heterofilia a partir del generador de posiciones | 125 |
| Conclusiones del capítulo..... | 128 |
| Desigualdades de clase en el acceso al capital social..... | 132 |
| Introducción..... | 132 |
| Clases sociales y desigualdades de acceso al capital social..... | 132 |
| Capital social y trayectorias de movilidad social intergeneracional | 139 |
| Capital social y trayectorias de movilidad social intergeneracional hacia la clase de servicios..... | 141 |
| Determinantes del capital social: clase y trayectorias | 146 |
| Conclusiones del capítulo..... | 151 |
| Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo | 154 |
| Introducción..... | 154 |
| Diferencias en el uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social..... | 155 |
| Los mecanismos de acceso al empleo en las trayectorias laborales | 158 |
| Los comienzos de las trayectorias laborales | 158 |
| Los mecanismos de acceso al empleo en las trayectorias: la inserción en la clase de servicios..... | 159 |
| Mecanismos de acceso al empleo e informalidad | 161 |
| Los lazos sociales para la búsqueda de empleo en momentos de desocupación..... | 164 |
| Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo: desigualdades intergeneracionales | 166 |
| Mecanismos de acceso al empleo: diferencias según trayectoria de movilidad social intergeneracional..... | 166 |

| | |
|--|-----|
| Desigualdades en la clase de servicios: una mirada intergeneracional..... | 167 |
| Conclusiones del capítulo..... | 170 |
| Los <i>retornos</i> del capital social: un análisis del proceso estratificación social..... | 173 |
| Introducción..... | 173 |
| Aspectos metodológicos sobre path analysis y los modelos utilizados | 175 |
| Análisis de correlaciones simples | 177 |
| Análisis de modelos de path analysis incorporando al capital social..... | 178 |
| El problema de la reversibilidad del capital social: aplicación de un modelo instrumental .. | 181 |
| Los mecanismos de acceso al empleo en el proceso de estratificación social | 182 |
| Conclusiones del capítulo..... | 187 |
| Los lazos sociales a lo largo de las trayectorias laborales..... | 189 |
| Introducción..... | 189 |
| Los comienzos de las trayectorias laborales: la fuerza de los lazos fuertes..... | 189 |
| Transiciones laborales: tener familia e inserción profesional..... | 197 |
| La universidad: vínculos institucionales y redes..... | 198 |
| La empresa familiar: un camino de reproducción de clase..... | 202 |
| La inserción laboral tiempo completo en la clase obrera..... | 203 |
| La consolidación de las trayectorias laborales: redes, información y reputación | 205 |
| Redes, lazos y circulación de información en el ámbito profesional | 206 |
| Hacerse un nombre: trabajo, reputación y responsabilidad | 208 |
| La consolidación de las trayectorias en la clase obrera..... | 211 |
| De boca en boca: el desarrollo de redes para el trabajo cuenta propia..... | 215 |
| Conclusiones del capítulo..... | 222 |
| Los lazos sociales en el acceso al empleo: mecanismos e intercambios | 226 |
| La movilización del capital social en las búsquedas de empleo: lazos sociales y agencia | 226 |
| La mano invisible del capital social: conseguir sin movilizar | 232 |
| El crecimiento laboral: trabajos que se encadenan..... | 232 |
| El reclutamiento en el mercado laboral | 235 |
| Las casualidades de la vida..... | 238 |
| Intercambios: lo simbólico y lo material | 241 |
| Una mano que te ayude | 241 |
| Confianza y responsabilidad: trabajando bien | 246 |
| Intercambios materiales: comisiones y referidos | 247 |
| Conclusiones del capítulo..... | 248 |
| Esquemas de uso de lazos sociales en el acceso al empleo | 251 |
| Conclusiones | 256 |
| Redes sociales y acceso al capital social: fronteras y desigualdades de clase | 257 |

| | |
|---|-----|
| La importancia de los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales | 259 |
| Los beneficios del capital social en el proceso de estratificación social | 262 |
| Palabras finales | 264 |
| Bibliografía..... | 268 |

Agradecimientos

Agradezco a todos los lectores por su interés y el tiempo que le dediquen a leer este trabajo. Al conjunto científica en su conjunto, en tanto la ciencia siempre es un esfuerzo colectivo. A los encuestados y entrevistados por prestar su tiempo y contar sus experiencias para hacer posible 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 (y su CDI), allí me formé en la carrera de Sociología, la Maestría en Investigación en Ciencias Sociales y el Doctorado en Ciencias Sociales. Además, las becas UBACyT de Maestría y de Finalización de Doctorado que recibí me permitieron dedicarme a este trabajo. A todos lxs 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 lxs integrantes del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases IGG-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 su apoyo y ayuda. 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 mucho escuchándola y trabajando con ella. Finalmente, a mi director, Pablo Dalle, por incorporarme a su equipo de investigación como estudiante de grado y por ser fundamental como guía en mi formación académica y docente, además, por acompañarme a lo largo de todo el proceso de tesis, desde la discusión de ideas, sugerencias para la selección del tema, las convocatorias a becas, hasta la lectura exhaustiva (párrafo por párrafo) de la versión final.

Introducción

El hombre es por naturaleza un animal social [...] La sociedad es por naturaleza anterior al individuo [...]

El que no puede vivir en comunidad, o no necesita nada para su propia suficiencia, no es miembro de la ciudad, sino una bestia o un dios.

Aristóteles, Política, I.

Vivimos en un mundo inherentemente social, en él, nos unen distintos tipos de relaciones sociales con las personas que nos rodean; padres y madres, hermanos, parejas, amigos, conocidos, compañeros, vecinos, colegas, etc. Estas relaciones son fundamentales para la vida de las personas e involucran vínculos emocionales, de apoyo o de conflicto, de confianza, la circulación de información e ideas, la influencia mutua, el intercambio de recursos, etc. Habitualmente, estos vínculos se construyen a partir de la similitud (homofilia) en características como el estatus social (la clase, el nivel educativo, etc.) y los valores y la propincuidad (cercanía física o geográfica). Estos lazos forman las redes de relaciones en la que estamos insertos y que moldean nuestras actitudes, preferencias, prácticas y decisiones e implican la inclusión de algunos y la exclusión de otros. Las estructuras que forman las redes ofrecen tanto oportunidades como limitaciones a las personas *enredadas* en ellas según sus capacidades, necesidades y la posición que ocupen en estas (Crossley et al., 2015).

Las personas pueden participar en distintos tipos de redes sociales a partir de las relaciones familiares, los lazos vecinales y barriales, la participación en organizaciones de la sociedad civil, los lazos que se forman en las instituciones educativas, los que se forman en el ámbito laboral, etc. A partir de la participación en estas redes, las personas pueden acceder a recursos que se encuentran *insertos* (*embedded*) en la estructura social (Lin, 2001). Los lazos sociales pueden ser movilizados para aprovechar estos recursos, denominados *capital social*, que incluyen la posibilidad de recibir ayuda, consejos, apoyo, información, préstamos, ayuda para conseguir trabajo, etc. 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).

Específicamente, el aporte del concepto de capital social en los debates de estratificación está en la potencialidad que tienen los individuos de invertir en relaciones

que permiten acceder a recursos y 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 los individuos en acciones con un propósito determinado (Lin, 2001: 29). El capital social brinda, a partir de la inserción en redes de relaciones sociales, recursos de los que los individuos no disponen por su cuenta, 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 proviene, 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). 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.

Algunos estudios sugieren un vínculo entre la desigualdad socio-económica y los patrones de sociabilidad. Los países en los que se usan más los lazos sociales para conseguir trabajo tienen mayor proporción de economía informal respecto del PBI (también mayor desigualdad y pobreza) (Franzen y Hangartner, 2006). Los países con mayor desigualdad económica también tienen mayores desigualdades de acceso al capital social entre clases sociales, así, las desigualdades de capital social refuerzan las desigualdades de clase (Pichler y Wallace, 2009; Otero, Völker, Jesper y Gerald, 2023). Además, en los países con mayor *incertidumbre* las personas recurren en mayor medida a sus lazos más fuertes para buscar trabajo (Hofreiter y Bahna, 2020). Los países más desarrollados y con menor desigualdad tienen sociedades con mayor integración entre las

clases sociales y mercado de trabajo formal ligado a las grandes empresas y alta productividad en donde prima el uso de mecanismos formales de acceso al empleo.

Los estudios vinculados al paradigma clásico sobre estratificación y movilidad social se centraron 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. Posteriormente, se han incorporado actualizaciones al paradigma clásico que incorporan mecanismos como las políticas de gobierno (por su 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).

Los modelos de desarrollo económico definen el patrón de desigualdad de una sociedad, que impacta en las pautas de movilidad social y en los patrones de socialización entre clases sociales. 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). Los patrones de formación de parejas impactan en la formación de familias (y la desigualdad entre ellas), el sostenimiento de fronteras entre grupos y la persistencia de jerarquías sociales a lo largo de las generaciones (Mare y Schwartz, 2006).

Recientemente, distintos estudios con gran volumen de datos han analizado la relación entre las redes de relaciones sociales y la desigualdad social. La mayor conectividad social (relaciones entre personas de distinto nivel socio-económico) se asocia a mayores probabilidades de movilidad social intergeneracional y mayores ingresos (en Estados Unidos) (Chetty, Jackson, Kuchler, et. al., 2022). Los patrones de influencia en la red social (de llamadas telefónicas en México) se asemejan a los patrones de desigualdad socioeconómica (Luo, Morone, Sarraute, Travizano y Makse, 2017). Hay altos niveles de segregación socio-económica en el contacto social (la correlación de ingresos entre una persona que llama por teléfono y quién recibe la llamada es de $R^2=0,8$) tanto en ciudades de alta como de baja desigualdad económica (Reme, Kotsadam, Bjelland, Sundsøy y Lind, 2022). También se ha observado (en los Países Bajos, a partir de registros administrativos del total de la población) una mayor segregación en las redes

sociales (familiares, vecinos, compañeros de trabajo y escuela) en los extremos de la estructura de estratificación, vinculado a procesos de segregación residencial, la alta homogamia educativa en las parejas y a la reproducción intergeneracional de la educación (Bokányi, Heemskerk, y Takes, 2023; Laan et al., 2022).

Además, la alta segregación de las redes de relaciones en los extremos de la estructura de clases sociales trae consigo la limitación del *mundo social* de las personas, que se vincula a un menor apego al conjunto de la sociedad y una menor cohesión social (Otero, Volker, Rözer, y Mollenhorst, 2022).

La ocupación de las personas es clave para analizar las redes de lazos sociales, ya que provee un indicador fundamental del posicionamiento en la estructura de clases y las condiciones de vida. Las patrones de homofilia y homogamia en los lazos sociales (familiares, de pareja, de amistad, etc.) funcionan como una *resina social* que pega a los componentes de una sociedad (con cierta flexibilidad), aportando a la reproducción y sostenimiento de los sistemas de estratificación y desigualdad social (Lambert y Griffiths, 2018).

Actualmente, los *camino*s 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, con menores oportunidades de movilidad social estructural, es posible que aumente la importancia de los mecanismos ligados al capital social en las trayectorias de las personas (Filgueira, 2007; Kessler y Espinoza, 2007)

Según los trabajos recientes sobre movilidad social intergeneracional, en América Latina los niveles de fluidez social son cercanos a los de Europa pero con un patrón más jerárquico y más barreras a la movilidad de larga distancia (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 (Jorrot 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).

Un factor que cumple un rol fundamental en la movilidad social es la educación; los orígenes sociales condicionan los logros educativos, especialmente en las transiciones iniciales, además, quienes asistieron a establecimientos privados tienen mejores oportunidades de logro educativo (Alcoba, 2014). Las desigualdades de origen de clase también son importantes en la salida del sistema educativo y la entrada al mercado laboral, con un patrón que tiende a la asociación constante entre cohortes (Quartulli, 2016).

Los recursos e información que brinda el capital social son diversos, una de las claves a la hora de estudiarlo es en relación al papel que cumple en las trayectorias laborales de las personas. 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 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* poniendo en juego su capital social.

Las relaciones más cercanas pueden ser muy útiles por el alto nivel de confianza y reciprocidad que se tiene, pero además, 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 (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 la inserción en redes sociales y el acceso al capital social se estructuran principalmente a partir de la posición de clase social (Pichler y Wallace, 2009). También el sexo y la edad son dos factores 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). 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).

Los lazos sociales cumplen un rol estructural en el mercado laboral al vincular a quienes buscan trabajo y quienes buscan emplearlos; los contactos pueden cumplir tres roles principales, ser *informadores* de una oportunidad, *empleadores* directos o ejercer su *influencia* para que alguien consiga trabajo a través de una recomendación (Vacchiano, 2022). Por otro lado, el capital social no necesariamente funciona de la misma manera para todos; 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. Estas diferencias en la movilización pueden brindar mayores beneficios a ciertos grupos (por ejemplo a las clases medias profesionales/gerenciales y a los varones) en relación a las posibilidades de ascenso social (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006).

Actualmente existe un programa de investigación internacional comparativo enmarcado en la ISSP 2017 (International Social Survey Programme) que busca analizar la relación entre el capital económico, cultural y social y cómo se vinculan el Estado del Bienestar, políticas de mercado y los niveles de confianza y desigualdad de las distintas sociedades (Sapin, Joye, y Wolf, 2020).

El uso de lazos sociales para conseguir trabajo es un fenómeno global; según un estudio que abarcó a los 27 países que participaron en la ISSP 2001 y la EU Labour Force Survey de 2014, los países en donde los lazos son más utilizados son los que tienen una mayor proporción de economía informal (también los más pobres y los más desiguales) (Franzen y Hangartner, 2006; Eurostat, 2015). Por ejemplo, los países donde el uso de lazos sociales para conseguir trabajo es más elevado son Filipinas y Chile (82% y 68% respectivamente) y los de menor uso Noruega, Finlandia y Dinamarca (que rondan el 25%). Incluso en el contexto de una sociedad *igualitaria* y *meritocrática* como Suecia, los hijos de empleados calificados del sector público tienen mayores chances de conseguir trabajo en el mismo sector (Wittberg, 2023). Mientras tanto, en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 2015 (Cuadro 37), seis de cada diez (58%) de los trabajadores utilizaron la ayuda de un lazo social para conseguir su trabajo actual (29% lazos familiares y 29% lazos de amistad, conocidos o contactos).

En América Latina, entre fines de la década de los noventa y comienzos de los dos mil, el concepto de capital social cobró importancia en las discusiones sobre políticas públicas y la lucha contra la pobreza impulsadas 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 (Filgueira y Fuentes, 1999; Atria, et. al., 2003; Arriagada, 2005; Kliksberg y Tomassini, 2000). Desde esta perspectiva el capital social fue 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). Sin embargo, se han realizado críticas a esta perspectiva en tanto deja parcialmente de lado la importancia que tienen los problemas estructurales de desempleo y subempleo como causa de la pobreza en América Latina (Bebbington, 2005).

Más recientemente, se han desarrollado una serie de estudios que han analizado la desigualdad del acceso al capital social y su importancia en el 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, 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).

Argentina, específicamente la región pampeana, tiene una historia de integración social relativamente alta, con una estructura de estratificación más abierta, con amplios sectores medios, menor desigualdad económica que otros países latinoamericanos y un *ethos* cultural igualitario (Germani, 1963 y 1966; Torre, 2010; Dalle, 2018). Sin embargo, durante la década de los noventa, caracterizada por las reformas neoliberales que llevaron a la crisis económica y social del 2001, hubo un proceso de fragmentación social que disminuyó los lazos horizontales y verticales entre grupos sociales y redujo la socialización entre distintas clases sociales (Svampa, 2005). Una clase media alta profesional/gerencial con altos niveles de ingresos desarrolló redes cerradas ligadas a escuelas privadas y barrios privados o *countries* mientras que un sector empobrecido de la clase media desarrollo estrategias adaptativas para intentar mantener sus estilos de vida previos (Minujin y Kessler, 1995; Kessler, 1998; Kessler y Di Virgilio, 2008). En los barrios pobres el capital social es útil para la reproducción social de las familias, este puede generarse tanto por los lazos entre vecinos o con vínculos de puente con instituciones gubernamentales, asociaciones civiles, instituciones religiosas, etc. (Gutiérrez, 2004). Además, también ha aumentado la homogamia educativa entre 1991 y el 2001, que es un indicador clave para el análisis de la apertura o cierre de una sociedad (Rodríguez, 2012b).

En Argentina, quienes mejor se posicionan socioeconómicamente 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). Los lazos *territorializados* son fundamentales para la inserción ocupacional de los jóvenes en el AMBA (Estévez Leston, 2022). Los lazos familiares son importantes para la reproducción en las clases populares (Dalle, 2016). En el conurbano bonaerense, los lazos sociales, tanto familiares como amistades y conocidos, son importantes para el acceso al empleo para los jóvenes de todas las clases sociales (Pérez, 2008).

En Argentina, la investigación sobre capital social se han centrado en cómo este es usado por las clases bajas y los pobres urbanos para la reproducción social, pero recientemente, ha crecido el interés en el estudio de los cambios de las pautas de socialización en relación a los efectos de largo plazo de la fragmentación y polarización social causada por las políticas neoliberales (Kessler, 2017).

Los trabajos clásicos sobre capital social analizaron la importancia de los *lazos débiles* en el mercado laboral, especialmente para las ocupaciones profesionales, gerenciales y técnicas (Granovetter, 1973 y 1974); también se estudió la importancia de las redes y el capital social en barrios populares y su rol políticas públicas de reducción de la pobreza impulsadas por organismos internacionales (Lomnitz, 1975; Atria et al., 2003). Este estudio analiza las desigualdades de clase en el acceso al capital social y el uso de distintos tipos de lazos sociales (familiares, barriales, educativos, profesionales, etc.) a lo largo de las trayectorias laborales de las personas de distintas clases sociales para el ascenso o la reproducción de clase.

Analizar la estructura de las relaciones sociales implica estudiar el nivel de apertura o cierre de una sociedad; los patrones de homofilia de clase dan cuenta del nivel de vínculo entre personas de distintas clases sociales en espacios de socialización que permite la formación de relaciones de amistad, parejas, contactos, etc. Además, 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 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.

Las preguntas de investigación que guían esta tesis son: ¿Cómo se estructuran las relaciones sociales en términos de clase social? ¿Hay desigualdades de clase en el acceso al capital social? ¿En qué medida se transmite intergeneracionalmente el capital social? ¿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 más y mejores oportunidades ocupacionales? ¿En qué etapas de la trayectoria ocupacional sirven los distintos tipos de lazos, para qué y en qué situaciones (ascenso, movilidad horizontal, momentos de necesidad económica)?

Para sintetizar: ¿Cuál es el nivel de homofilia de clase en las relaciones sociales de las personas y las desigualdades de clase en el acceso al capital social? ¿Cómo, cuándo y con qué resultados se moviliza este capital social para conseguir trabajo?

Objetivos:

El objetivo general de esta tesis es analizar la estructuración según clase social de las redes de relaciones sociales (familiares de convivencia y de amistad), las desigualdades de clase en el acceso al capital social y su movilización en los procesos de acceso al empleo a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas en el Área Metropolitana de Buenos Aires.

Los objetivos específicos de este trabajo son:

- Analizar los patrones de estructuración de los lazos sociales (familiares y de amistad) a partir de la clase social (homofilia de clase) y las fronteras y puentes entre clases.
- Analizar las desigualdades de clase en el acceso al capital social en sus distintas dimensiones (extensión de la red, estatus promedio accedido y rango).
- 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. Además, analizar la movilización del capital social en distintas etapas de la trayectoria laboral y los resultados obtenidos.
- Establecer el papel que desempeña la movilización del capital social en el proceso de estratificación social, haciendo hincapié en observar en qué medida es un factor de reproducción de las desigualdades de origen social o de igualación de oportunidades.
- Describir y sistematizar el despliegue del capital social a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas de clase de servicios y clase obrera. Particularmente, indagar en la manera en que se forman y sostienen lazos que

propician la movilidad y el ascenso ocupacional; reconstruir las estrategias de búsqueda de trabajo a partir de los recursos e información que proveen los lazos y los mecanismos e intercambios que ocurren en el mercado laboral vinculados al capital social.

Estos objetivos estructuran la investigación y se vinculan a las tres *etapas* teóricas del capital social: i) el *acceso* a los recursos que brinda el capital social; ii) la acción de *movilizar* los recursos con un objetivo específico (acceder al empleo) y iii) los *retornos* obtenidos a partir de dicha movilización.

Hipótesis de trabajo:

- *h1*: los lazos sociales (familiares y de amistad) se estructuran fuertemente según la clase social, con patrones de homofilia marcados y fronteras de clase.
- *h2*: 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.
- *h3*: 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. En cambio, quienes ascienden tienen redes con mayor diversidad de contactos.
- *h4*: los mecanismos utilizados para el acceso al empleo difieren según posición de clase. En la clase obrera los lazos más fuertes son fundamentales mientras que en la clase media prima el uso de lazos débiles ligados a instituciones educativas y laborales.
- *h5*: los lazos sociales cumplen un papel importante a lo largo de la trayectoria laboral de las personas. Los lazos familiares y barriales son fundamentales en las primeras etapas de la trayectoria. Los lazos establecidos en universidades y el ámbito laboral brindan información sobre oportunidades para la inserción profesional y el ascenso ocupacional.

Enfoque teórico: redes sociales y capital social, claves para el análisis de la desigualdad social

Introducción

A partir de los lazos de sociabilidad que establecemos en distintos ámbitos como el familiar, residencial, educativo o laboral, las personas desarrollamos prácticas, producimos representaciones, organizamos nuestros trabajos, entablamos relaciones afectivas y relaciones de cooperación o conflicto (Crossley et al., 2015; Murmis y Feldman, 2002). En base al estudio de los lazos y los recursos que brindan, 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.

Esta tesis combina aportes de distintas corrientes teóricas. El enfoque fundamental se centra en la perspectiva relacional del análisis de clase neweberiano, según el cual las pautas de sociabilidad, las relaciones sociales y la homofilia son fundamentales para la formación de una clase social y pueden ser un factor de reproducción social intergeneracional a partir de mecanismos de cierre social de clase. Por otro lado, desde una perspectiva de redes funcionalista, se destaca el rol que cumplen distintos tipos de lazos sociales (familiares, amistades, contactos, lazos más fuertes o más débiles, etc.) en la acumulación de capital social y como, a partir de la capacidad de agencia individual, este puede ser un factor relevante en el mercado laboral.

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.

Si bien tienen diferencias, todos los enfoques teóricos 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 efectos positivos en una sociedad.

Desde una perspectiva de curso de vida, las personas se insertan en un contexto histórico y de redes de relaciones sociales ligadas a instituciones interrelacionadas (familia, escuela, trabajo, etc.) (Elder et al., 2003; Alwin, Felmler, y Kreager, 2018). Los distintos lazos sociales (familiares, de pareja, amistades, etc.) implican relaciones de apoyo, colaboración recíproca, intercambio de recursos e información, etc. y se caracterizan por tener patrones de homofilia en base a características como la clase social, el nivel educativo, la religión, etc. (Allan, 1979; McPherson, Smith-Lovin, y Cook, 2001). Estos lazos forman redes con puentes y fronteras entre distintos estratos de clase a partir de la ocupación y clase de las personas (Lambert y Griffiths, 2018).

Los análisis tradicionales de las relaciones de empleo se centran en las relaciones formales entre actores e instituciones formales; principalmente los empleadores, los sindicatos y el Estado. Sin embargo, estas relaciones formales se combinan con relaciones informales. Las redes de relaciones permiten que los actores del mercado laboral interactúen más allá de las relaciones formales. El análisis de las relaciones de empleo desde una perspectiva de redes contribuye a vincular el nivel micro de las acciones de los agentes individuales, el rol macro de la estructura y el nivel meso institucional. Las redes de relaciones son el marco de oportunidades y limitaciones dentro del que se mueven los actores, y en el nivel micro los actores pueden elegir las relaciones que establecen y

sostienen, modificando así la estructura de las redes que integran (Brandl, Larsson, Lehr, y Molina, 2022).

El análisis de redes sociales

Las redes sociales pueden definirse como un conjunto de actores que se vinculan entre sí a través de uno o más tipos de relaciones sociales. Estos actores pueden ser individuos, grupos u organizaciones de distinto tipo (Lozares, 1996). El análisis de redes sociales (ARS) permite aplicar una mirada relacional al mundo social y para dar tratamiento sociológico a sus fenómenos.

Los estudios de redes tienen algunos principios en común (Kadushin, 1976): a) las redes sociales no son estáticas; constituyen sistemas dinámicos que unen a distintos actores y a través de los cuales fluyen distintos tipos de recursos, como objetos, trabajo, afectos, evaluaciones, conocimiento, influencia y poder, etc.; b) las redes pueden incluir tanto relaciones formales (institucionalizadas) como relaciones de tipo informal en las cuales las regulaciones no se encuentran explícitas; c) el análisis de redes puede involucrar el estudio de las relaciones entre las personas así como también consideraciones de tipo macrosociales; d) las redes sociales son en parte el resultado de fuerzas sociales que actúan sobre los individuos.

Uno de los fundamentos de la teoría de redes es que las relaciones entre individuos se institucionalizan y se convierten en “hechos sociales”, asumiendo una realidad más allá de sus integrantes (Hanneman y Riddle, 2005). Desde el enfoque de redes, el sistema social posee una naturaleza estructural, donde las relaciones son las unidades que conforman la base de dichas estructuras (Wellman y Berkowitz, 1988: 15-16). El entorno social puede expresarse en términos de patrones o regularidades en las relaciones que se dan entre “estructuras” (Wasserman y Faust, 1994: 3).

En las ciencias sociales se analizan distintos tipos de vínculos diádicos entre los integrantes de una red. Pueden remarcarse cuatro tipos principales de relaciones diádicas, las similitudes, las relaciones sociales, las interacciones y los flujos (Borgatti, Mehra, Brass, y Labianca, 2009). Las *similitudes* entre actores pueden darse a partir de compartir una ubicación espacio-temporal, la membresía a los mismos grupos, la participación en eventos o la similaridad en atributos (sexo, clase, etnia, religión, etc.) o actitudes. Las *relaciones sociales* pueden ser de familia, afectivas o basarse en distintos roles

(amistades, compañeros, jefes, estudiantes, colegas, etc.). Las *interacciones* involucran un abanico amplio de posibles vínculos como hablar con alguien, ayudar o ser ayudado (o dañar a alguien), dar consejos o apoyo, etc. Los *flujos* entre actores implican intercambios de información, recursos, creencias, conocimientos, etc.

Recientemente se ha desarrollado la ciencia de redes, para analizar sistemas complejos muy variados (entre ellos las redes sociales). Su principal postulado es que, en sistemas tan distintos entre sí, las redes que forman se encuentran gobernadas por los mismos principios; esto permite utilizar una serie de herramientas matemáticas en común para explorarlos. Esta universalidad de los patrones de red entre distintos tipos de actores y relaciones lleva a que la ciencia de redes tenga una naturaleza interdisciplinaria, empírica y guiada por los datos y con un enfoque cuantitativo y computacional (Barabási, 2016).

Dentro de una red, algunos actores ocupan posiciones centrales mientras que otros se encuentran en posiciones periféricas, lo que implica ventajas y desventajas a la hora de actuar. A partir de esta idea de centro-periferia se considera que las interconexiones son canales de acceso a recursos de distinto tipo. La posición que cada actor ocupe en la red le brinda más o menos posibilidades de acceder a los recursos presentes en la estructura. Mientras que la estructura nos informa qué tipo de recursos se encuentran presentes en una red, las posiciones determinan la posibilidad de acceso de cada actor (Requena Santos, 1989). Entonces, al analizar la estructura podemos determinar el desempeño del grupo como un todo y a partir del estudio de las posiciones individuales conocemos cómo los actores manejan las oportunidades y limitaciones que les presenta la estructura (Borgatti, 2003).

Los lazos sociales: familia y amistad

Los lazos familiares se basan en los principios socialmente fundados de consanguineidad y matrimonio o conyugalidad (Allan, 1979). A partir de estos lazos se forma una red biosocial que conecta a las personas; con patrones de homofilia en características como la raza, etnia, religión, educación, clase, etc. y caracterizados por su fortaleza y estabilidad en el tiempo en distintos contextos y países (McPherson et al., 2001). A su vez, hay motivos culturales, estructurales y biológicos que inciden en que los familiares se brinden apoyo y capital social de manera recíproca. Las redes familiares, conformadas por la familia nuclear y la familia extendida, son densas en su interconexión y promueven la

comunicación y normas sobre cómo ayudarse mutuamente. En estos lazos se promueve el bienestar a nivel familiar, la colaboración con recursos y la reciprocidad en el largo plazo. (Plickert, Côté, y Wellman, 2007).

La amistad refiere interacciones muy diversas, incluyendo relaciones de sociabilidad, participación en organizaciones, visitarse o salir juntos, discutir pasatiempos y temas en común, etc. Las amistades pueden darse a partir de vínculos en distintos ámbitos, 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 lazos de amistad son menos densas que las familias 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, pero necesitan ser mantenidos de manera más activa y con mayor reciprocidad 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; los patrones de homofilia son robustos en distintos tipos de relación de amistad (McPherson et al., 2001), principalmente a partir de la clase y el estatus social (Allan, 1998). Los amigos son importantes a lo largo de todo su curso de vida de las personas, además, con el avance de la edad, las redes de amistades de las personas se vuelven más homogéneas en términos de nivel educativo y el sexo (Völker, 2022).

Las redes de relaciones de amistad pueden asumir distintos tipos de estructura (Bellotti, 2008): el *clique pequeño* (grupos pequeños donde todos los miembros se conocen entre sí y tienen relaciones fuertes, duraderas y de apoyo mutuo); *la compañía* (grupos de amigos de tamaño mediano en donde el grupo adquiere una entidad en sí mismo más allá de las relaciones individuales); *la estructura centro/periferia* (con redes con un grupo de relaciones centrales que incluye personas en la periferia con las que se tiene una relación menor cercanía); *los componentes contextualizados* (grupos independientes cohesivos especificados en algún tipo de apoyo u actividad).

Actualmente, se ha destacado que los lazos débiles también pueden ser fundamentales cuando las personas necesitan apoyo, alguien en quién confiar, tienen problemas de salud o económicos, etc. (Small, 2017). Entonces, para las necesidades que requieren niveles altos de confianza e intimidad no necesariamente se recurre a los lazos más fuertes, sino

que las personas eligen de entre un círculo amplio de lazos teniendo en cuenta principalmente la capacidad de empatizar del otro.

El principio de homofilia estructura todo tipo de redes de lazos (parejas, amistades, apoyo, participación en instituciones, transmisión de información, etc.) y limita el mundo social de las personas en términos de la información que reciben, las actitudes que desarrollan y las interacciones que experimentan. Tanto las amistades como los lazos de cohabitación muestran patrones de homofilia y endogamia que son consistente en distintas sociedades y a lo largo del tiempo (McPherson et al., 2001).

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 ligan 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.

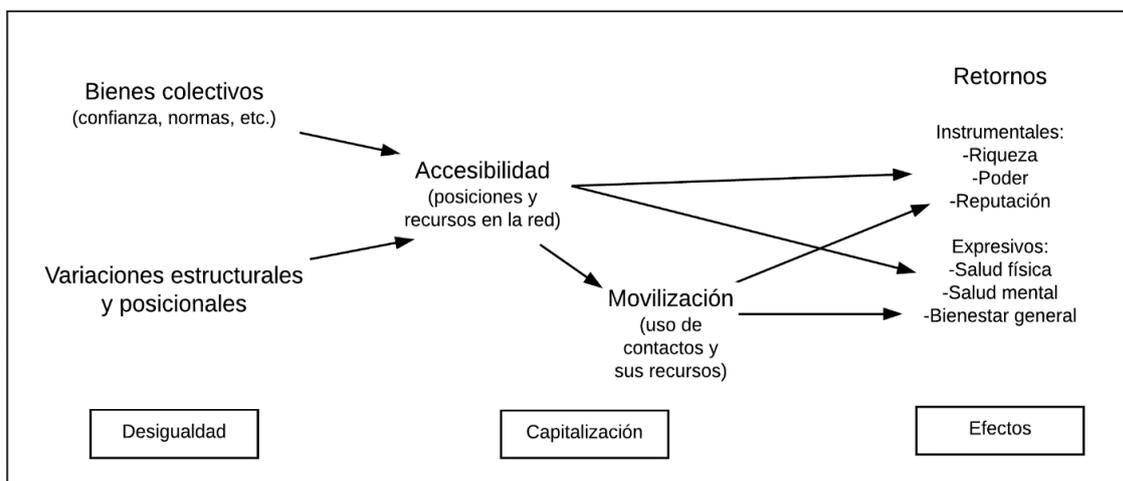
Los recursos que brinda el capital social son bienes materiales o simbólicos como la riqueza, el poder o la reputación¹. El acceso a estos recursos requiere de una inversión en relaciones interpersonales y de la inserción en redes sociales y permite aumentar los beneficios de las acciones en diversos 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. Así, se aprovechan los recursos de nuestros contactos para lograr un propósito determinado, como por ejemplo concretar una búsqueda laboral (Lin, 2001).

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.

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* al recibir una recomendación para ser contratado 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* para realizar inversiones o iniciar emprendimientos propios a partir de un préstamo (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006: 95).

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

³ La homofilia puede darse a partir del *estatus* (similaridad 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).

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 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 depende 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.

Las distintas perspectivas teóricas coinciden en la necesidad de una inversión activa en lazos sociales previa para lograr los beneficios del capital social. Sin embargo, uno de los aspectos menos explorados en la teoría y las investigaciones empíricas es la problematización de en qué 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.

Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles

El capital social al que una persona accede y moviliza 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 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; estos brindan recursos que pueden facilitar posibilidades de movilidad social porque 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. 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 se explica 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 (horizontal y vertical) están dadas para quienes tienen redes amplias y diversas, establecidas en ámbitos variados, con contactos en ocupaciones distintas a las propias (Granovetter, 1974). Las redes proveen una serie de beneficios en la vida económica; permiten el acceso a recursos o información, permiten aumentar la velocidad de distintos procesos a quienes tienen ciertos contactos y las referencias permiten facilitar procesos formales e impersonales (Smith-Doerr y Powell, 1994).

Desde una mirada macrosocial, las redes de relaciones funcionan como el marco en el 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.

El mercado laboral es selectivo, 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 aprovechar 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 los grupos de mayor densidad y con vínculos más fuertes que garanticen el cumplimiento de las normas acumulan mayor capital social. Desde esta visión, el capital social es un componente de la estructura social es 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. Un lazo fuerte sería más útil que un lazo débil pero las personas tienen mayor cantidad de amigos, conocidos y contactos que de familiares que puedan ayudarlos a conseguir trabajo.

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.

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 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 para el logro de estatus y el acceso al empleo

Un aspecto central en la teoría del capital social es su 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 y hacen foco en el carácter procesual de la acumulación de ventajas o

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.

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).

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 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.

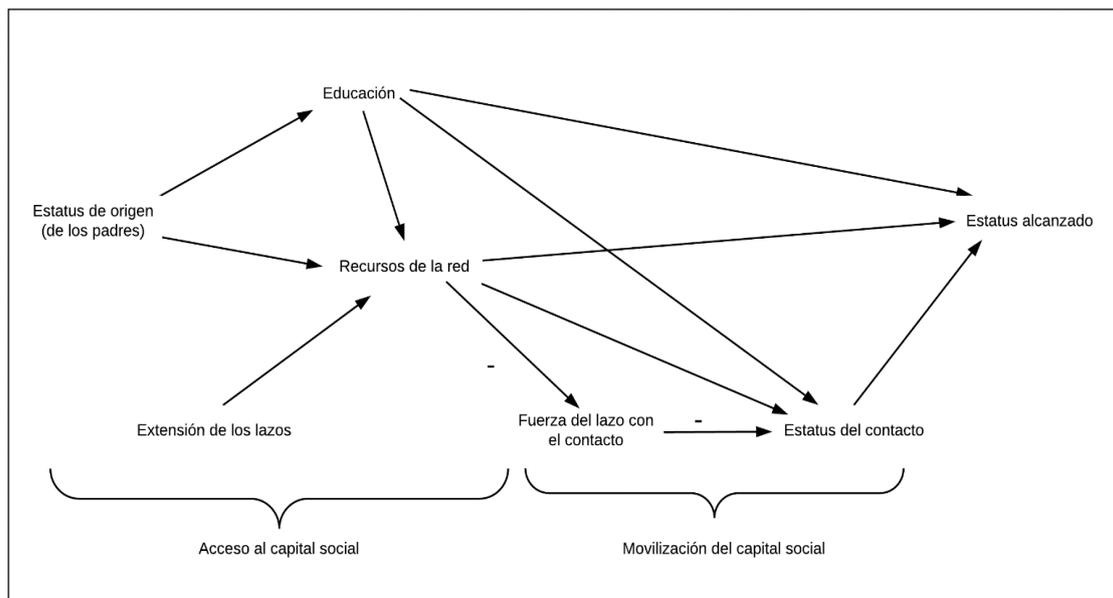
El capital social depende fuertemente de los logros educativos y ocupacionales, pero también existen procesos de reproducción intergeneracional ya que el origen social tiene un fuerte efecto en el posterior acceso a recursos sociales de los hijos (Moerbeek y Flap, 2008). A su vez, estudios longitudinales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

Dado el carácter ubicuo de las relaciones sociales en las vidas de las personas, el capital social puede cumplir múltiples roles en un esquema teórico. El capital social puede ser considerado un *resultado* de los orígenes sociales y la socialización de una persona, un *mediador* entre la educación y el empleo y un *factor explicativo* del logro ocupacional (Brunet, 2017).

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. 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. 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 es el efecto que ejerce *la mano invisible del capital social* 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, sin una movilización intencional.

Un factor importante que modera los procesos de logro ocupacional es la homofilia ocupacional (es decir, que los recursos sociales movilizados provengan de alguien con

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.

En el mercado laboral los contactos pueden cumplir tres roles principales, ser *informadores* de una oportunidad, *empleadores* o ejercer su *influencia* para que alguien consiga trabajo (Vacchiano, 2022). El análisis de redes multinivel es otro factor a tener en cuenta en el logro de estatus; pertenecer a una institución prestigiosa permite a las personas aprovechar mayor capital social que no depende necesariamente de ellos mismos sino que proviene de las redes y vínculos formados y mantenidos a nivel institucional (Vacchiano, Lazega, y Spini, 2022).

Un 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 cadenas 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 *mecanismos formales* de acceso al empleo (convocatorias abiertas, agencias de empleo, concursos de oposición etc.) y *mecanismos informales* basados en el uso del *capital relacional* (recomendaciones o referencias de conocidos, amigos, familiares, etc.) (Requena Santos, 1991). El uso de estos mecanismos varía 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. 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 sin economías de mercado (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).

En el nivel macro-social, el desarrollo económico-tecnológico define la distribución sectorial de las distintas actividades, abarcando todas las ramas de actividad y las unidades de producción (desde las grandes empresas hasta el sector micro-informal). Estas unidades de producción son los que establecen los requisitos de la mano de obra y la demanda laboral. En los mercados laborales funcionan múltiples sistemas de redes de relaciones sociales, desde las instituciones (nivel meso-social) (cámaras, asociaciones, sindicatos, organizaciones sociales, el Estado, etc.), y sus relaciones entre sí, hasta las relaciones personales (nivel micro-social), siendo clave la interacción, comunicación y circulación de información. Así, la creación de nuevas empresas y la demanda de fuerza de trabajo de las unidades se dan siempre insertas en redes de relaciones, que se ven moldeadas por factores como la clase social, el género y el territorio (Sautu, 2022b).

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

El concepto de capital social permite examinar las consecuencias positivas y 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.

A partir de los debates entre las visiones sobre el capital como recurso individual y las que lo consideran un recurso colectivo junto con 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

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).

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 *oeconomicus*, 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 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

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).

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 depende de los orígenes familiares, 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). Además, 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 las desigualdades de clase social

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 fundamental incorporar una mirada relacional, desde el análisis de clases sociales, 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).

Desde una perspectiva weberiana, las clases se definen por la posición que ocupan las personas en el mercado a partir de la valorización de los recursos que poseen (calificaciones y conocimientos, medios de producción, derechos de monopolio, etc.). Estas posiciones en el mercado, que se traducen en diferencias de riqueza y poder derivan en chances de vida desiguales para cada clase (Weber, 2005). 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 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. Uno de los factores de resistencia a un cambio hacia mayor igualdad de oportunidades es la motivación y la capacidad que tienen las familias de las clases más altas para evitar que sus hijos tengan movilidad descendente; esto se lleva adelante a partir de mecanismos ligados a la educación, la propiedad y las relaciones sociales (Erzsébet Bukodi y Goldthorpe, 2022).

En este sentido, el capital social puede ser considerado un factor en los procesos de *formación* de la clase de servicios; consolida privilegios a partir de la reproducción de las desigualdades de clase al estar distribuido desigualmente según los orígenes sociales, las 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 (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, limita las posibilidades de ascenso de las personas en las posiciones más bajas, perpetuando la estructura de estratificación 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). Al mismo tiempo, existe un *piso de cristal* que evita que quienes tienen orígenes en los sectores más altos sufran movilidad descendente (McKnight y Reeves, 2017).

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, excluye a otras clases del acceso a recursos.

Las élites 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).

La metáfora de *resina social* aporta a conceptualizar como los lazos sociales sirven para reproducir y sostener los sistemas de estratificación y desigualdad social (Lambert y Griffiths, 2018: 21). Los patrones de homofilia y endogamia en las amistades y la formación de parejas actúan como la resina que pega a los componentes de la sociedad (aunque con un cierto margen de flexibilidad) y contribuye a definir la estructura de desigualdad de distribución de recursos y a que esta persista en el tiempo.

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, 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 su relación con los medios de producción y 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.

Lazos, redes y capital social para el estudio de la desigualdad social

En el mundo social en el que vivimos, entablamos distintos tipos de relaciones sociales con las personas que nos rodean; relaciones familiares, de pareja, de amistad, laborales, comunitarias, etc. Estas relaciones involucran vínculos emocionales, de apoyo o de conflicto, de confianza, la circulación de información e ideas, la influencia mutua, el

intercambio de recursos, etc. y se construyen, habitualmente, a partir de la homofilia en características como los valores o el estatus social (la clase, el nivel educativo, etc.).

El análisis de las redes de relaciones permite 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. Además, analizar los *puentes* o *fronteras* en los vínculos entre personas de distintas clases sociales da cuenta del nivel de apertura o cierre de una sociedad.

A partir de la participación en redes, las personas pueden acceder a recursos que se encuentran insertos (*embedded*) en la estructura social (Lin, 2001), este *capital social* puede ser utilizado de distintas maneras como la posibilidad de recibir ayuda, consejos, apoyo, información, préstamos, ayuda para conseguir trabajo, etc. En el ámbito laboral el capital social permite principalmente obtener *información* sobre búsquedas u oportunidades laborales, *influencia* al ser recomendado para un trabajo, la *oportunidad* de ser contratado directamente o el *acceso* a recursos financieros como un préstamo (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006: 95).

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 *doble 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 dependerá 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 a un efecto de reproducción intergeneracional de las desigualdades de clase. En cambio, en el 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 favorezcan el ascenso social. Sin embargo, el capital social producto de los lazos débiles también se encuentra asociado a los orígenes sociales, en tanto el origen de

clase familiar delimita las posibilidades de acceso a espacios de socialización durante la juventud como instituciones educativas o clubes.

La división conceptual entre lazos fuertes y lazos débiles lleva a una 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, hay un efecto de reproducción. 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 cuanto pesan los orígenes sociales y cuanto queda abierto a la capacidad de agencia individual. La bibliografía apoya principalmente la hipótesis que destaca el papel de los lazos débiles para el logro ocupacional, pero muestra que este capital social se encuentra asociado a los orígenes sociales. Además, los lazos familiares son utilizados como mecanismo de acceso al empleo para mantener la posición de clase de origen. Entonces, el capital social puede funcionar 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 encuentra en doble desventaja, no contará con el valor de ser conocido previamente o de ser recomendado para un trabajo, y también le será menos probable recibir información sobre oportunidades ocupacionales a través de sus redes sociales. 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*. Los empleadores (incluso en grandes empresas, en donde estos procesos se encuentran formalmente institucionalizados) hacen circular y reciben información a través de las redes de relaciones sociales a partir de las que conocen y validan a potenciales candidatos para reducir costos y mejorar los resultados de sus búsquedas.

En este sentido, la visión funcionalista y las perspectivas de análisis de clases relacionales entran en tensión. En la primera, el uso de las redes de relaciones permite un funcionamiento más eficiente del mercado laboral por el ahorro de costos de búsqueda que produce la circulación de información. En la segunda, los privilegios que algunos obtienen en el mercado laboral gracias a su capital social implican un cierre de

oportunidades a otros y pueden funcionar como un mecanismo de reproducción de la desigualdad.

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. Este capital social requiere ser construido y, además, mantenido en el tiempo. 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.

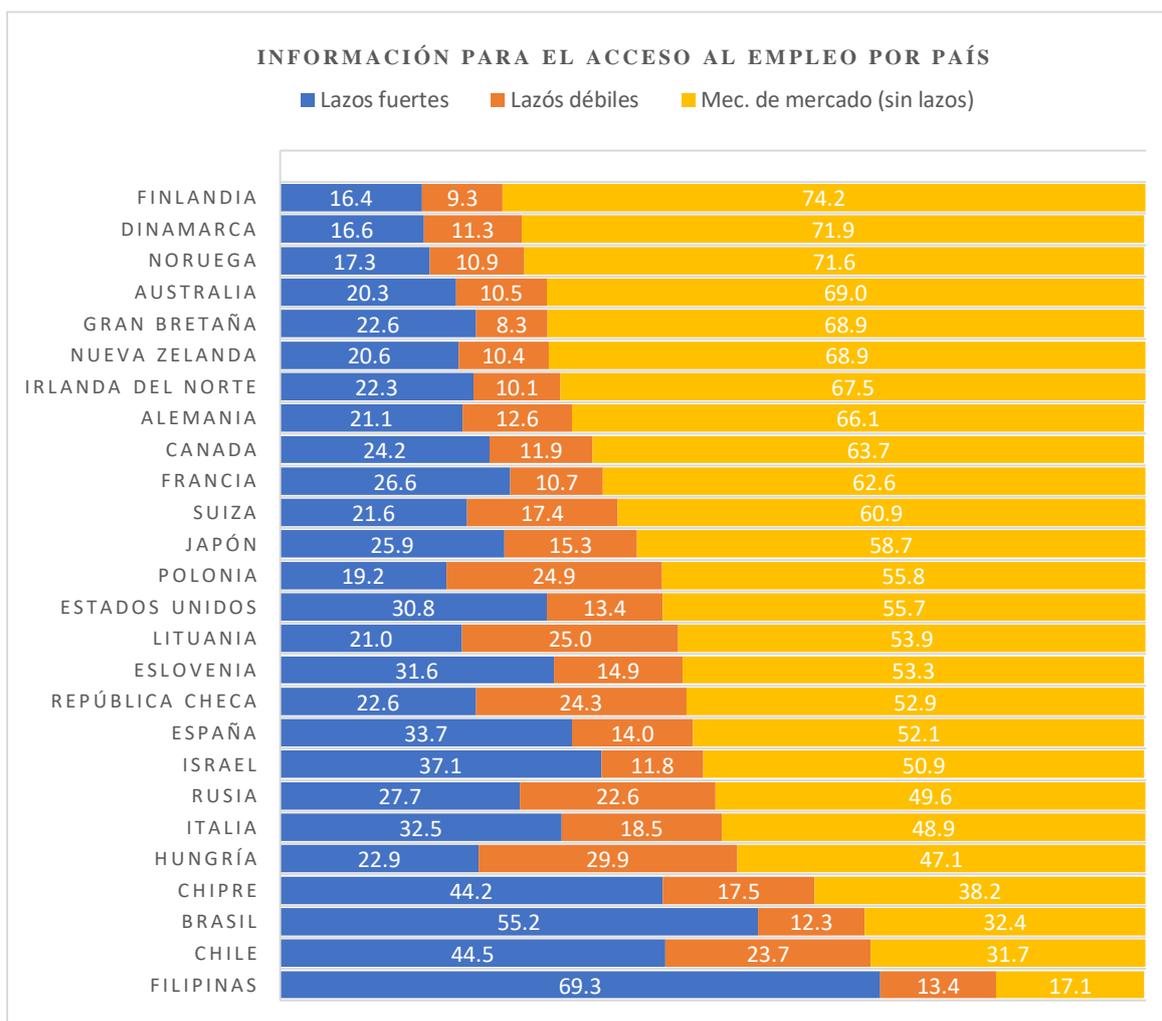
Antecedentes y contexto del estudio: líneas de investigación sobre capital social

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, entre otras.

Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo: un breve análisis de datos internacionales

El ISSP (International Social Survey Programme) es un programa de colaboración para internacional la investigación social en base a encuestas sobre distintos temas relevantes para las ciencias sociales. En el año 2001 se realizó una encuesta sobre redes sociales que incluyó una pregunta sobre como las personas tuvieron información sobre su trabajo actual (por familiares, amigos, contactos, el empleador, un aviso etc.); en 2015 la encuesta sobre orientaciones hacia el trabajo preguntó por las formas en que las personas desocupadas se encuentran buscando trabajo y en 2017 se preguntó sobre a quién recurrirían las personas si estuvieran desocupadas y necesitaran trabajo. Si bien los datos son limitados y las preguntas refieren a distintas situaciones (efectivamente conseguir trabajo, buscar trabajo e hipotéticamente tener que buscar trabajo) pueden realizarse algunas valoraciones. Otra fuente de datos sobre este tema es la EU Labour Force 2014, que en su módulo ad hoc, preguntó sobre cómo los empleados consiguieron su trabajo actual.

Gráfico 1: Uso de información para el acceso al empleo según país (%)



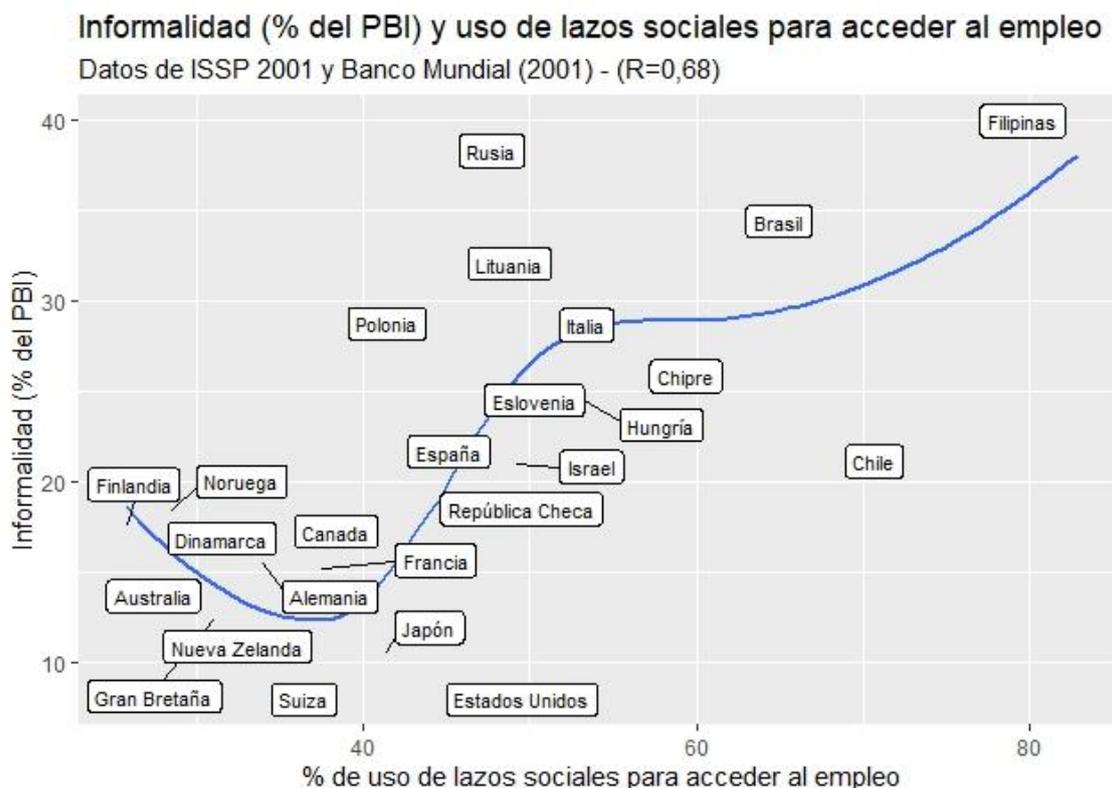
Fuente: ISSP año 2001 (Franzen y Hangartner, 2006).

El uso de lazos sociales para conseguir trabajo se observa en todos los países participantes del ISSP 2001⁹; aunque utilizarlos no necesariamente implica mejores salarios (Franzen y Hangartner, 2006). Los países en donde los lazos tienen la mayor importancia son (del 82% al 51%) Filipinas, Chile, Brasil, Chipre, Hungría e Italia y los países con menor uso son Finlandia, Austria, Dinamarca, Noruega, Australia y Gran Bretaña (en orden, del 25% al 31%). Entre los países con un uso intermedio de lazos sociales (entre el 33% y el 44%) se encuentran Alemania, Canadá, Francia, Suiza, Japón, Polonia y Estados Unidos. Además, en la mayoría de los países los lazos fuertes

⁹ Franzen y Hangartner (2006) agrupan en la categoría de lazos fuertes a la familia nuclear y extendida y a los amigos “cercaños”.

(familiares y amigos cercanos) son más importantes que los lazos débiles (en promedio representan el doble de los casos), excepto por algunos países de Europa del Este en donde prima el uso de lazos débiles (Polonia, Lituania, República Checa y Hungría).¹⁰

Gráfico 2: uso de lazos sociales para acceder al empleo porcentaje de economía informal (total PBI) por país



Fuente: Elaboración propia en base a ISSP año 2001 (Franzen y Hangartner, 2006) y Banco Mundial.

Además, en los países con mayor informalidad (medida por el % del PBI que representa el sector informal de la economía según el Banco Mundial) hay mayor uso de los lazos fuertes para conseguir trabajo ($r= 0,68$) y en los países más pobres (medido a partir del PBI per cápita en USD) también hay mayor uso de los lazos sociales ($r = - 0,58$)¹¹.

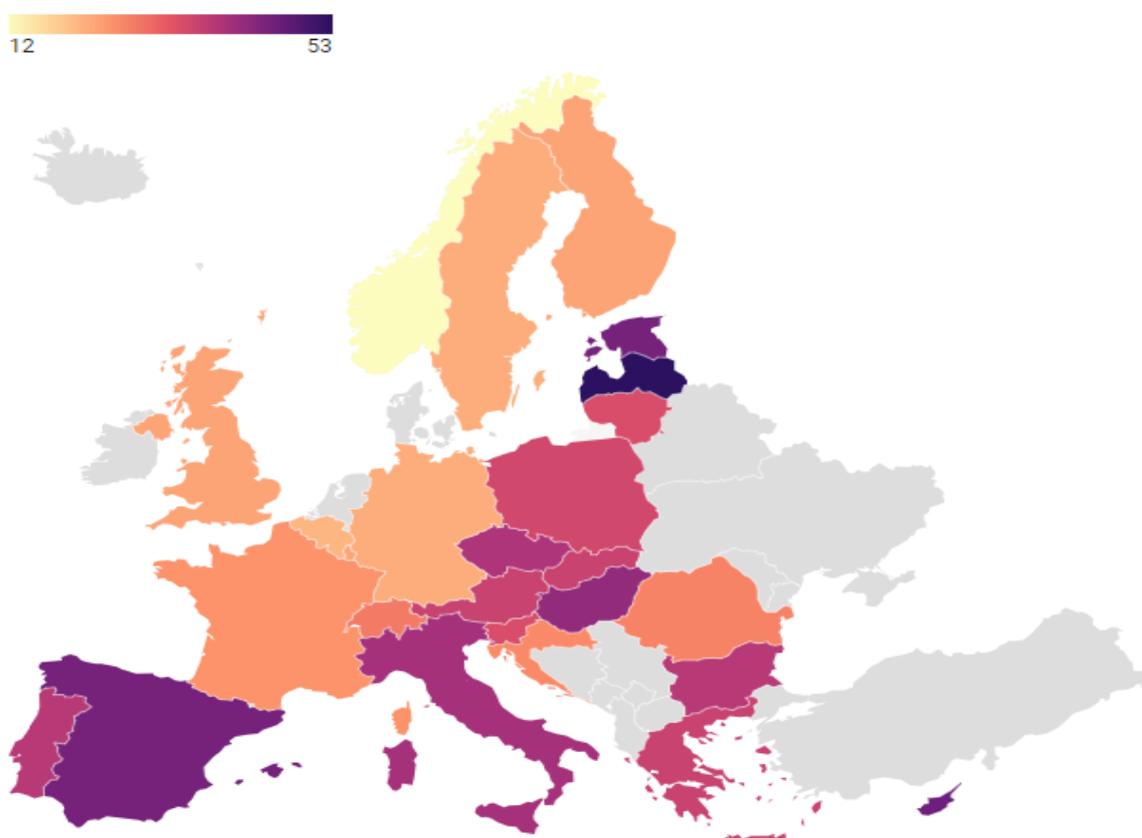
¹⁰ En el Área Metropolitana de Buenos Aires (en 2015, Cuadro 37: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social (%)) el 58% de los ocupados utilizó un lazo social para conseguir trabajo (29% lazos familiares y 29% lazos de amistad, conocidos o contactos) y el Banco Mundial calcula que la economía informal de Argentina en 2001 como un 22,9% del total (21,5% en 2015).

¹¹ Además, los países más desiguales (medidos por el índice de Gini) también tienen mayor uso de lazos sociales ($r= 0,68$) aunque la fuerza de esta relación depende en gran medida de los países más desiguales (Filipinas, Chile y Brasil), sin incluirlos la relación es de $r= 0,30$.

Mapa 1: uso de lazos sociales para acceder al empleo (%) en países de Europa

Uso de lazos sociales (%) para acceder al empleo

Fuente: EU Labour Force Survey 2014

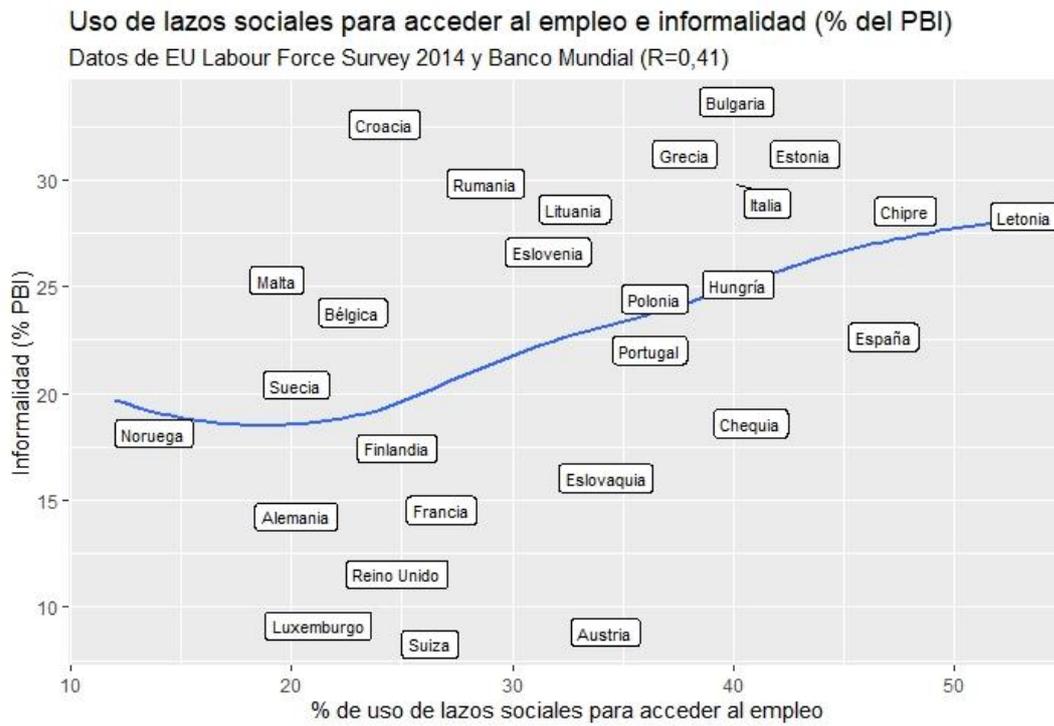


Fuente: elaboración propia en base a EU Labour Force Survey ad hoc module 2014

En Europa, los datos de la EU Labour Force Survey 2014 (Eurostat, 2015) muestran una tendencia similar, específicamente se observa que los países con mayor uso de lazos sociales para el acceso al empleo son los de este y del sur del continente. Algunos de los países con mayor uso de lazos para el acceso al empleo son: Letonia (53%), Chipre (46%), Estonia (45%), España (45%), Hungría (42%) e Italia (40%) y los de menor Noruega (12%), Bélgica (21%), Alemania (22%), Suecia (22%), Finlandia (23%), Reino Unido (23%) y Francia (25%). Se observa también una correlación con el nivel de informalidad de la economía ($r = 0,41$)¹².

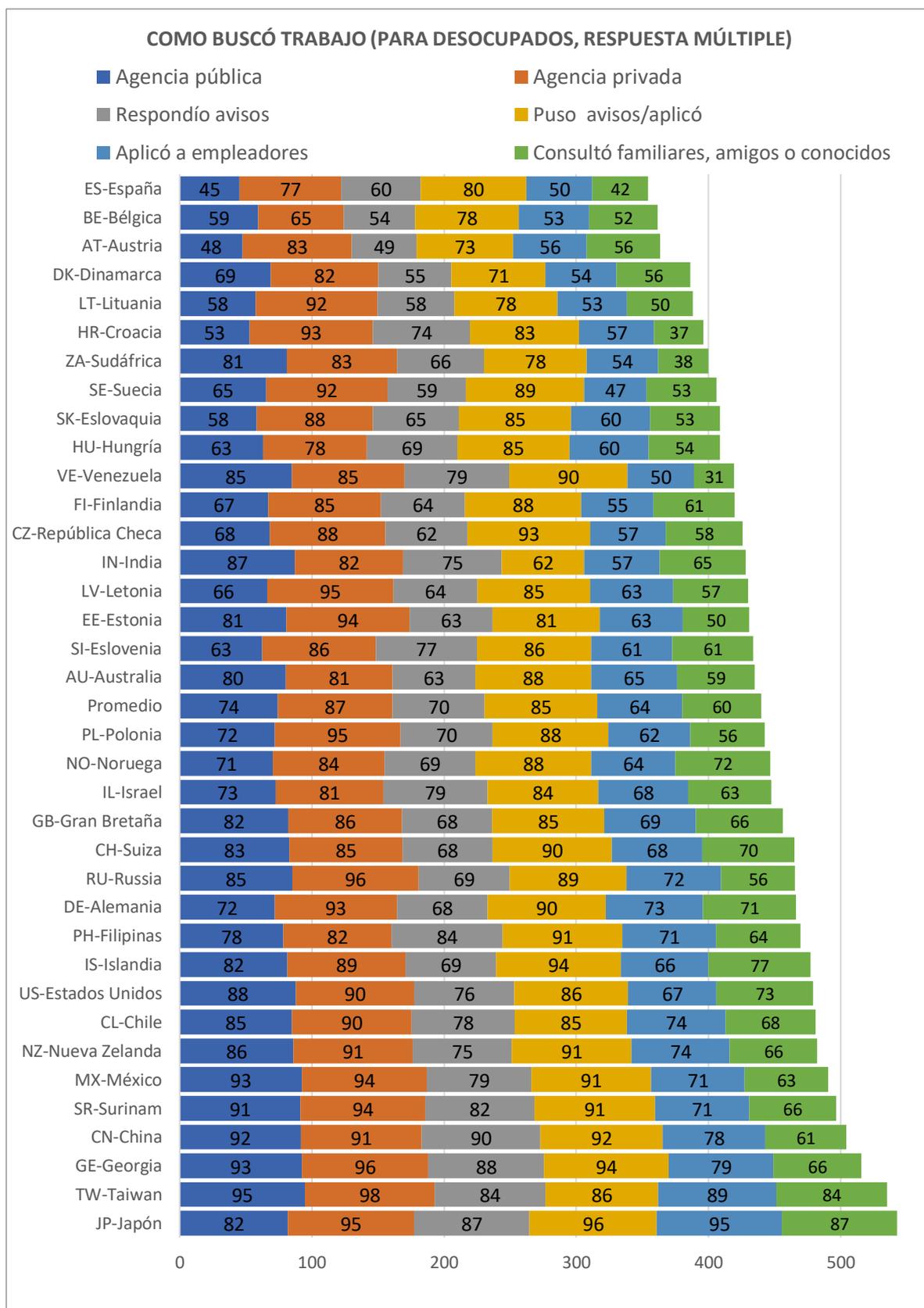
¹² Para los países presentes en ambas encuestas (la mayoría de los europeos), el uso de lazos en 2001 según la ISSP se correlaciona de una manera notable con el uso de lazos en 201e en la EU Labour Force Survey 4 ($r = 0,92$), aportando validez al resultado.

Gráfico 3: uso de lazos sociales para acceder al empleo porcentaje de economía informal (total PBI) por país



Fuente: elaboración propia en base a EU Labour Force Survey ad hoc module 2014 y Banco Mundial

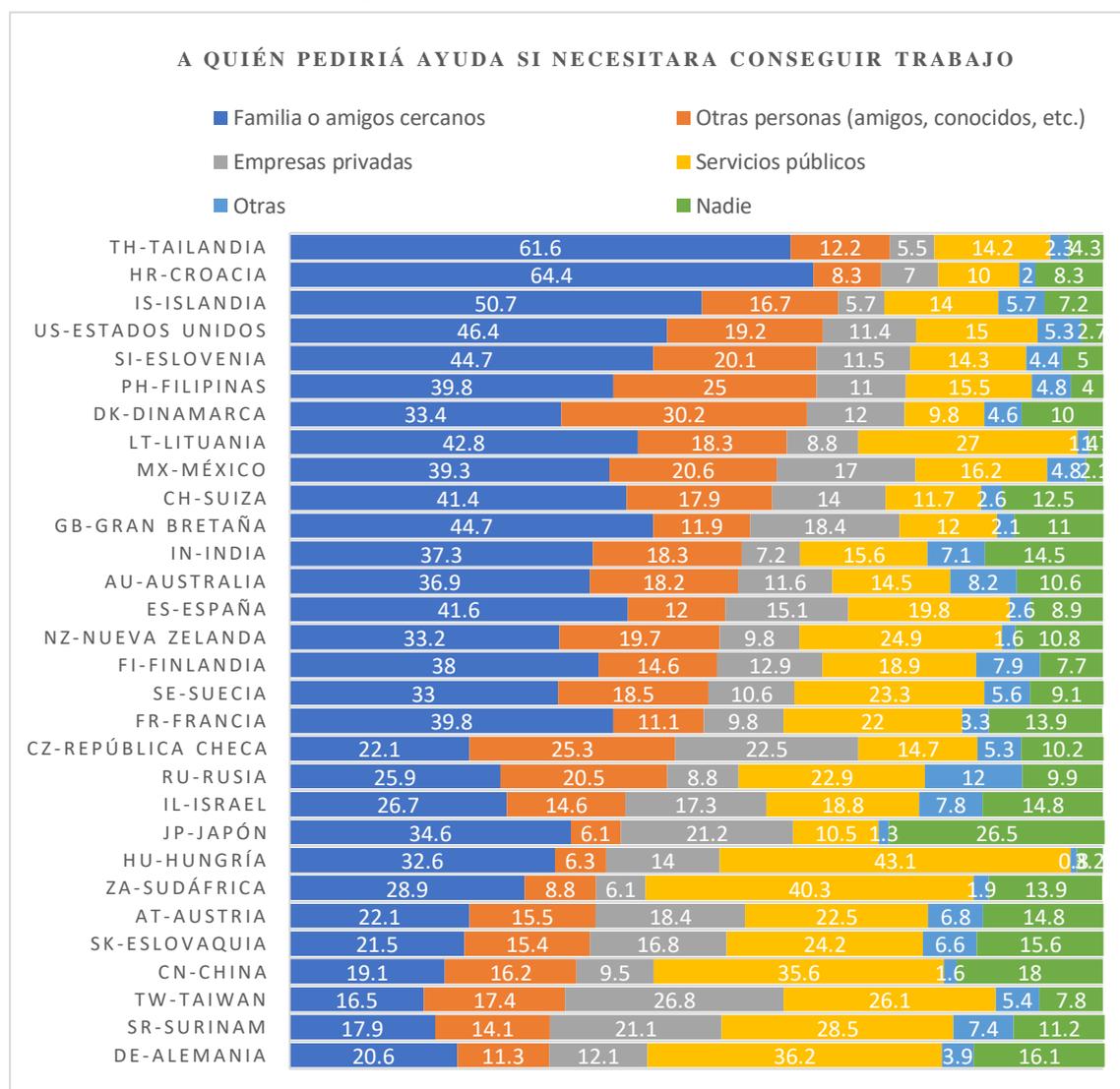
Gráfico 4: Búsqueda de trabajo (desocupados, respuesta múltiple)



Fuente: elaboración propia en base a ISSP año 2015

En relación a las búsquedas laborales se observa en general una estrategia que abarca los distintos canales. En el promedio entre todos los países todas las opciones de búsqueda son utilizadas al menos por un 60% de los encuestados. Sin embargo, la búsqueda a partir de lazos sociales es la estrategia menos utilizada (60%). Los países en donde una mayor proporción de personas buscó trabajo a través de sus redes sociales son: Japón (89%), Taiwán (84%), Islandia (77%), Estados Unidos (73%), Noruega (72%), Alemania (71%), Suiza (70%) y Chile (68%).

Gráfico 5: a quién recurrirían las personas si estuvieran desocupadas y necesitaran trabajo según país



Fuente: elaboración propia en base a ISSP año 2017

Promediando entre todos los países, la mitad (51%) de las personas acudirían a un familiar, amigo, conocido o contacto para conseguir trabajo si lo necesitaran (35% a familiar o amigo cercano y 16% a otro tipo de vínculo). Además, los países en los que las personas recurrirían a una persona con la que tienen un lazo social son: Tailandia (74%),

Croacia (73%), Islandia (67%), Estados Unidos (66%), Eslovenia (65%), Filipinas (65%), Dinamarca (64%), Lituania (61%) y México (60%).

Lazos sociales y capital social en el mercado laboral

La circulación de información en el mercado laboral comenzó a analizarse desde la economía, problematizando la eficiencia de la distribución de la fuerza de trabajo desde los puntos de vista de los trabajadores, los empleadores y la comunidad y los efectos que tiene en la determinación de los salarios (Stigler, 1962). El análisis del mercado laboral es un tema central para la sociología, específicamente para analizar como las fuerzas macroeconómicas se vinculan con la estructura social a partir de las relaciones entre trabajadores, empleados y el Estado que generan distintas formas de desigualdad (Kalleberg y Sørensen, 1979). En su estudio sociológico 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 esto, 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, confirmándose 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).

Los lazos sociales en el mercado laboral también han sido estudiados en España (Riecau, 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). Los lazos fuertes son indispensables para los jóvenes al comienzo de sus trayectorias laborales, especialmente para los de bajo estatus socio-económico, a su vez, en los momentos de crisis se incrementa la importancia de los lazos sociales para acceder al empleo (Verd, Yepes y Vacchiano, 2016; Verd, 2022).

En el marco de un proceso de inflación de títulos universitarios que conlleva un alto nivel de sobre educación 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 Turtschi, 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 exalumnos 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).

Las redes personales también son factores que pueden potenciar trayectorias de movilidad social ascendente de larga distancia a través de la educación. Los efectos que tienen las redes de relaciones son que pueden establecer a la educación superior como un objetivo posible para las personas con bajos orígenes sociales y proveer herramientas y apoyo para alcanzar dicho objetivo. Específicamente hay cuatro factores de red que favorecen estas trayectorias: el apoyo en los esfuerzos académicos, el ánimo y fomento, el apoyo para resolver problemas concretos y los modelos a seguir (*role models*) (Legewie, 2021).

Estudios más recientes han identificado los efectos espaciales en el capital social individual en tanto la estructura ocupacional de distintos territorios (barrios, ciudades, estados, etc.) influye en la formación de redes con distintos niveles de recursos (Kuo y Fu, 2021).

El capital social desde una perspectiva 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.

A partir de los datos de los 33 países participantes de la ISSP 2017 (Otero, Völker, Jesper y Gerald, 2023), se analizó que el mayor gasto público (como % del PBI) se correlaciona positivamente con la mayor diversidad en las redes personales, sugiriendo que los Estados del bienestar aumentan el capital social porque brindan las condiciones básicas para la participación en actividades sociales. Además, en los países con sociedades más *individualistas* las personas tienen acceso a contactos de mayor estatus

(contradiendo la hipótesis clásica de Putnam de que el individualismo lleva a mayor aislamiento social). Además, se observó que en los países con más desigualdad de ingresos hay mayor correlación entre el estatus socioeconómico y la diversidad de los contactos de las personas.

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). Además, la mayor participación en clubes, organizaciones civiles y asociaciones se asocia con una mayor identificación con la clase media a partir de la pertenencia a un grupo da una referencia con el cual compararse (Huang, 2021).

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 distribirse 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.

También se han combinado la perspectiva de Lin con la de Bourdieu para analizar el espacio de los lazos sociales desde una perspectiva de análisis de clases, identificando un espacio con una dimensión ligada a la cantidad de contactos de las personas y otra a el estatus de los contactos. Específicamente se observó que la estructura del capital social se vincula a la posición de clase de las personas y a su clase de origen, llamando la atención a los procesos de cierre social a partir de la monopolización de recursos y la formación de clases (Alecú, Helland, Hjellbrekke, y Jarness, 2022).

Aportes al análisis de la desigualdad social desde el análisis de redes sociales (ARS)

Distintos estudios de redes sociales han analizado las desigualdades sociales de distinto tipo (de clase, educativas, ocupacionales, socio-económicas, etc.). La ocupación es clave para analizar las redes de lazos sociales ya que provee un indicador clave del posicionamiento en la estructura de clases y de las condiciones de vida de las personas. Las ocupaciones y sus distintos vínculos entre sí forman diversas estructuras que pueden ser analizadas en forma de red.

Se ha estudiado la distancia social y la formación de ocupaciones en red a partir de las relaciones de pareja que vinculan a distintas ocupaciones (Lambert y Griffiths, 2018). También se vinculan en forma de red en tanto se conectan cuando los habilidades que requieren para realizarse son similares (Alabdulkareem et al., 2018). Además, la *tabla de movilidad* (inter o intra generacional) de los estudios clásicos puede analizarse en forma de red en tanto las personas conectan ocupaciones al moverse entre ellas formando *puentes* y *tranqueras* entre clases (Cheng y Park, 2020; Sautu, Paredes, y Carrascosa, 2022). En las relaciones de pareja, las distancias observadas fueron gradacionales, mientras que en las trayectorias ocupacionales y habilidades requeridas para cada ocupación se observó una polarización categórica a partir de la frontera del trabajo manual/no manual.

Estos patrones de relaciones entre atributos (como las habilidades requeridas) de las ocupaciones y la movilidad pueden considerarse co-constitutivos de la estructura ocupacional en tanto la red ocupacional funciona como un sistema dinámico en el que el intercambio entre ocupaciones es delineado por la similitud entre ocupaciones y a su vez, los atributos de las ocupaciones disponibles influyen en el patrón de movilidad ocupacional (Lin y Hung, 2022). Además, las ocupaciones forman una red compleja en tanto son demandadas por distintas industrias. Esta red se conforma de distintas comunidades de industrias y de una estructura con centro y periferia. En dicha red, se observa la distribución desigual de las personas según su sexo, raza, nivel educativo e ingresos, esto permite mapear la estratificación social y mostrar la estructura de red de la desigualdad social (Hartmann, Jara-Figueroa, Kaltenberg, y Gala, 2019; De Raco y Semeshenko, 2019).

Además, la centralidad que ocupan las personas en la red de vínculos en una sociedad y su diversidad de contactos se correlacionan fuertemente con su estatus socioeconómico. En México, las personas en el 1% de las posiciones económicas más altas se ubican en posiciones estratégicas de la sociedad con altos niveles de influencia, mientras que el 10% de menor posición económica se caracteriza por su bajo nivel de conectividad con el resto. Los patrones de influencia en una red societal imitan a los patrones de desigualdad socioeconómica (Luo et al., 2017). Una tendencia similar también ha sido observada en distintos países (Oslo y una importante ciudad del sudeste asiático), en donde hay niveles altos de segregación socio-económica en el contacto social (la correlación de los ingresos entre una persona que llama por teléfono y quién recibe la llamada es de $R^2=0,8$ en Oslo), esto ocurre incluso en un contexto de baja desigualdad económica, y además, la segregación es incluso más elevada en los sectores de mayores ingresos (Reme, Kotsadam, Bjelland, Sundsøy y Lind, 2022). En Estados Unidos se encontró que los condados con mayor conectividad económica (medida como el nivel de amistades en Facebook entre personas de distinto estatus socioeconómico) tienen hogares con mayores ingresos y mayores oportunidades de movilidad social intergeneracional (Chetty, Jackson, Kuchler, et. al., 2022).

En los Países Bajos, a partir de registros administrativos de población, se pudo reconstruir y analizar la red social que conforma el total de los habitantes del país (17,4 millones de habitantes y 1.4 billones de relaciones) (Laan, Jonge, Das, Te Riele, y Emery, 2022; Bokányi, Heemskerk, y Takes, 2022). Los lazos que se pudieron identificar son

entre las personas que viven en el mismo hogar, quienes son vecinos, quienes trabajan para la misma empresa, quienes asisten a la misma escuela y la familia extendida. Los sectores más segregados fueron los de los extremos, quienes tienen educación de posgrado y quienes tienen bajo niveles educativos. También se observó que las zonas más urbanizadas tienen mayor segregación y que las relaciones al interior de los hogares son las más segregadas. Esto se debe a los procesos crecientes de segregación residencial, a la tendencia a la alta homogamia educativa en las parejas, a la reproducción intergeneracional de la educación y a la mayor especialización del mercado laboral en las economías del conocimiento. La estructura de la red moldea las oportunidades para las personas; a escala societal se conectan distintos sectores de la red a partir de la co-afiliación en instituciones educativa y lugares de trabajo con las relaciones familiares y del hogar (dando como resultado una estructura de *mundo pequeño*).

El ARS también permite mapear la estructura de clases sociales a partir del análisis de *clusters* de ocupaciones según su nivel de relación sociales (relaciones de movilidad intergeneracional, intrageneracional, de sociabilidad, etc.) siguiendo a la teoría weberiana. A partir del análisis de 1.6 millones de registros de movilidad ocupacional intrageneracional en Dinamarca se elaboraron clasificaciones de distinto nivel de agregación hasta llegar a cuatro grandes clases diferenciadas por su nivel de ingresos, educación, proporción de mujeres y su nivel de sindicalización (una elite gerencial, los niveles medios y profesionales, una clase media heterogénea integrada por trabajadores de cuello blanco y azul y una clase baja amplia de trabajadores de servicios) (Toubøl y Grau Larsen, 2017).

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 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 residencial¹³.

¹³ 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).

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 (Durston, 2003). Se realizaron algunos intentos de operacionalización de medidas de capital social (Filgueira y Fuentes, 1999), pero los aportes fueron principalmente cualitativos.

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 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 (Durston 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 Colombia las redes influyen y brindan herramientas para el ingreso a la educación superior, además la conformación de nuevas redes con compañeros y docentes favorece la circulación de información para el acceso al mercado laboral profesional y permite superar desventajas del origen social (Castañeda Pareja y Brand Monsalve, 2021). En Chile, los varones tienen redes de mayor estatus y el capital social y su movilización es significativo en el logro ocupacional mientras que en México son menos quienes movilizan su capital social para acceder al empleo y además este uso se vincula a bajos niveles educativos y calificaciones laborales (Nieto Rivera, 2019; Vargas Chanes y Nieto Rivera, 2022).

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 pesar del deterioro de su situación económica (Kessler, 1998; Kessler y Di Virgilio, 2008). 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). En los barrios pobres el capital social es útil para la reproducción social de las familias, este puede generarse tanto por los lazos entre vecinos o con vínculos de puente con instituciones gubernamentales, asociaciones civiles, instituciones religiosas, etc. (Gutiérrez, 2004).

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). Además, en el conurbano bonaerense, las redes territoriales combinan relaciones de apoyo para el cuidado de niños, ayuda económica o alimentaria en momentos de necesidad y el apoyo para la resolución de distinto tipo de problemas con vínculos de clientelismo político (Szwarcberg, 2012).

También se observaron “*redes informales de reclutamiento*” que vinculan a las empresas 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 lazos sociales también son muy importantes en un contexto tan distinto como el Poder Judicial, en donde, incluso existiendo normativa legal sobre el ingreso formal, priman los mecanismos informales de acceso al empleo fundados en los lazos sociales (familiares y profesionales) (Borthagaray, 2022).

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). Los *líderes empresariales* construyen sus carreras insertos en redes, círculos y pautas de sociabilidad que, a su vez, los moldean. Esto incluye la formación de redes empresariales o la participación en actividades de sociabilidad que permiten a las personas formar parte de la dirigencia (clubes, colegios, instituciones, organizaciones no gubernamentales, etc.). (Donatello, 2020).

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).

En las trayectorias ocupacionales de reproducción de clase intermedia las redes funcionan como soporte para búsquedas y contratación a partir de las recomendaciones, como parte de un legado que da la oportunidad de ingresar a ministerios, dependencias públicas o empresas privadas en las que trabajan sus familiares (Muñiz Terra, 2021). El uso de redes también es útil en las trayectorias de ascenso hacia la clase intermedia por la vía cuanta propia. En la clase trabajadora las redes pueden funcionar a partir de una combinación de lazos fuertes y débiles para posicionarse en el segmento formal del mercado de trabajo; por otro lado, en el caso de los trabajadores precarios, las redes de lazos débiles sirven para que las personas mantengan situaciones de multiempleo (Lucci, 2021).

La clase social y el nivel educativo son factores clave en la formación de parejas. En Argentina, los niveles de homogamia de clase y educativa han crecido entre las décadas del 90 y 00, especialmente en los extremos, formando barreras difíciles de cruzar en un contexto de aumento de la desigualdad económica (Rodríguez, 2012 y 2012b; Gómez Rojas, 2007 y 2012). 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). Además, el capital social forma parte de las estrategias en los procesos de movilidad residencial urbana en las familias de clase media (más ligadas a los recursos familiares) y también en los sectores populares (más ligadas a lo colectivo o barrial) (Di Virgilio, 2014)

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 la enfermedad o el desempleo y como fuente de ayuda en momentos específicos como la construcción de la vivienda propia (Seid, 2017 y 2022). 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

Para cumplir los objetivos planteados, la propuesta de este trabajo consiste en un diseño de tipo mixto que combina metodología cuantitativa y cualitativa. El análisis se compone principalmente de tres etapas siguiendo el modelo teórico del capital social (acceso, movilización y resultados). En la primera se analiza, a partir de análisis de redes sociales (ARS), la estructuración de los lazos sociales. Particularmente la desigualdad en los lazos, las fronteras entre clases y el patrón de homofilia. También se analizan cuantitativamente las desigualdades de clase en el acceso al capital social. En la segunda etapa se analiza la movilización de los lazos sociales para el acceso al empleo. En la tercera etapa se analiza de manera cuantitativa y cualitativa el funcionamiento del capital social a lo largo de las trayectorias ocupacionales de personas de distintas clases sociales.

El diseño cuantitativo se basa en el método por encuesta, con datos de la encuesta “Reproducción y movilidad social en trayectorias familiares y cursos de vida” (Sautu, Boniolo, Dalle y Elbert, 2020) del Programa de Investigación sobre Análisis de Clases Sociales (PI-Clases, IIGG-UBA). 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.

El análisis de redes sociales se utilizará para observar la estructura subyacente de las redes de relaciones (familiares y de amistad). Este tipo de análisis permite observar a un conjunto social a partir del estudio de los vínculos entre posiciones individuales y cómo los actores manejan las oportunidades y limitaciones que les presenta la estructura (Borgatti, 2003) y permite observar patrones regulares en las relaciones que representan fronteras o puentes en la interacción entre grupos sociales (Wasserman y Faust, 1994).

El diseño cualitativo se enmarca en el método biográfico desde un enfoque de curso de vida, reconstruyendo las trayectorias ocupacionales de los entrevistados en el marco de su biografía personal y familiar en un contexto socio-histórico determinado (Bertaux y Thompson, 2007; Sautu, 2004).. Este tipo de análisis permite indagar sobre la articulación de la agencia individual y los condicionamientos estructurales en la formación y uso de los lazos sociales para acceder al empleo y la movilidad ocupacional.

El diseño cualitativo se basa en 17 entrevistas semi-estructuradas (9 a personas de clase de servicios y 8 a personas de clase obrera) en las que indagó sobre el rol de los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales, los ámbitos de formación de estos lazos

y sus características, las oportunidades de ascenso y movilidad que brindan los lazos sociales, la forma en que funciona la movilización de lazos (información, oportunidades, influencia, recomendaciones, apoyo económico) y los recursos involucrados, etc.

La perspectiva de curso de vida para el análisis de los lazos sociales

Los cursos de vida se componen de patrones de roles sociales marcados por la edad que conectan distintas fases de la vida de las personas, estos se encuentran insertos (*embedded*) en instituciones sociales y en el contexto histórico. Desde esta perspectiva, los *senderos* (*pathways*) que demarcan las condiciones macro y las instituciones son los contextos en los que las personas toman decisiones al interior de una sociedad y comunidad (Elder et al., 2003: 11). La perspectiva de cursos de vida provee un marco teórico para estudiar las trayectorias ocupacionales de las personas; estas son moldeadas en cada instancia por los nexos entre las oportunidades/limitaciones que ofrecen los mercados laborales y la de agencia individual/familiar en determinado contexto socio-histórico (Sautu, 2021, 2022c). Las perspectivas de curso de vida y biográfica comparten supuestos básicos en su propuesta teórica-epistemológica; específicamente en “el despliegue de sucesos y experiencias de vida lo largo del tiempo, articulados con el contexto inmediato y vinculados al curso o historias de vida de otras personas con quienes han construido lazos sociales (familia, escuela, barrio y trabajo)” (Sautu, 2004: 22).

La perspectiva de curso de vida cuenta con una serie de principios paradigmáticos (Elder et al., 2003: 11): considera al desarrollo humano y al avance de la edad como procesos que abarcan la totalidad de la vida de un individuo (*life-span development*); los individuos tienen la capacidad de agencia para construir su curso de vida a partir de las acciones y elecciones que toman, dentro de las oportunidades y constreñimientos de las circunstancias históricas y sociales (*agency*); los cursos de vida las personas están insertos y son moldeados por los momentos históricos que viven y los lugares en los que se encuentran a lo largo de su vida (*time and place*); las consecuencias de las transiciones, eventos, experiencias y patrones de los individuos varían de acuerdo al momento (*timing*) de la vida de la persona en la que ocurren; las personas viven de manera *interdependiente* (*linked lives*), influyéndose en sus acciones, comportamientos y formas de pensar, y la influencias socio-históricas se expresan a través de redes de relaciones compartidas.

La perspectiva de curso de vida cuenta con una serie de conceptos centrales para pensar como las vidas se organizan socialmente (Elder et al., 2003: 8). Los senderos

sociales (*social pathways*) engloban a las trayectorias educativas, laborales, familiares y residenciales que los individuos y grupos de una sociedad siguen. Estos senderos dentro de los cuales los individuos tienen capacidad de agencia son demarcados por el contexto socio-histórico y económico a nivel macro y a nivel meso por las instituciones. Las *trayectorias*, son secuencias de estados, roles y experiencias que se componen de transiciones (como el ingreso al mercado laboral, la finalización de un nivel educativo, un cambio de trabajo, la jubilación, etc.), el tiempo que transcurre entre las transiciones es la *duración* en un estado. Los puntos de inflexión (*turning points*) implican un cambio objetivo o subjetivo en la dirección de la vida de una persona (el cambio de trabajo, un ascenso, comenzar una relación, tener hijos, etc.), estos pueden implicar cambios importantes en la estabilidad o inestabilidad de la vida de las personas.

El concepto de vidas vinculadas (*linked lives*) resalta el hecho que los cursos de vida de las personas se viven de manera interdependiente (al interior de y entre generaciones). Las relaciones sociales cumplen un rol importante en el desarrollo de los cursos de vida y a su vez los eventos transforman las redes sociales de las personas (Elder, 1994; Alwin et al., 2018). En este sentido, el curso de vida es impulsado por las relaciones sociales, siendo experimentado y co-construido con otros. Settersten (2008) destaca una serie de maneras en que las relaciones sociales impactan en los cursos de vida: Las relaciones permean y marcan el curso de vida (el nacimiento, la formación y finalización de parejas, el matrimonio, el tener hijos, etc.). Las otras personas son una fuente de expectativas y toma de decisiones, y además la comparación con otros permite juzgar nuestro progreso en etapas de la vida. Las relaciones pueden ser impulsoras de la ambición, persistencia y logro, aunque también pueden tener efectos negativos y ser fuentes de inestabilidad y riesgos. Las relaciones dependen del ambiente local en tanto se forman principalmente en los barrios y comunidades en las que las personas se encuentran, en la familia, escuela, instituciones religiosas, el trabajo, etc. Aunque las relaciones también dependen de un contexto más amplio en tanto los cambios socio-históricos, demográficos, políticos y legales pueden impactar en ellas. Las relaciones sociales son nucleares a la identidad de las personas y son esenciales para la experiencia humana.

Los eventos en los cursos de vida abren y cierran oportunidades para el contacto con otros, los cambios pueden darse en la composición de la red, la frecuencia e intensidad del contacto, las actividades realizadas, la disponibilidad de tiempo que tienen las personas, etc. La entrada al mercado laboral posibilita el contacto con compañeros de

trabajo y colegas; la formación de parejas y matrimonio marca vínculos entre familias, las mudanzas implican la inserción en redes de vínculos barriales y la elección de clubes o colegios para los hijos abre la puerta a vínculos con familias de posición similar (Marsden, 2008).

La perspectiva de curso de vida es muy útil al analizar el rol del capital social para conseguir trabajo; particularmente distinguiendo en el tipo de uso y los resultados en distintas etapas de las carreras laborales de las personas. Los mayores beneficios del capital social pueden obtenerse por hombres en la etapa media o avanzada de su carrera laboral (cerca de los 15 años de experiencia y entre los 30 y 40 años) sin la necesidad de buscar trabajo activamente, es decir que, ya teniendo trabajo, reciben información y oportunidades laborales para lograr mayores salarios (McDonald y Elder, 2006).

La encuesta PI-Clases y las técnicas de análisis utilizadas

La propuesta metodológica del diseño cuantitativo se basa 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 y R. EL procesamiento de datos y análisis de redes fue realizado con Gephi y con R (*igraph* y *viznetwork*).

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, modelos de regresión *kbb* y modelos instrumentados.

El análisis cuantitativo se separa en tres etapas principales que siguen el modelo teórico del capital social. En la primera se analizan la estructuración de clase de las redes de relaciones sociales y 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 procesual de acumulación de ventajas y desventajas.

Operacionalización de las variables

Para definir las posiciones de clase social se utilizó 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: Estructura de clases del AMBA, personas (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) | | | | |
| 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) | | |
| 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).

Se presenta 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 clases¹⁴. 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.

También se combina un enfoque relacional de clases sociales con el enfoque gradacional de estratificación social, utilizando la escala de estatus 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, para medir el estatus de cada posición ocupacional, analiza 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). Además, la validación de esta escala internacional muestra que su rendimiento es mejor que usar alternativas nacionales, incluso en el caso argentino (Ganzeboom, 2019; Jaime, 2020).

Como medida de acceso al capital social se utilizó el *generador de posiciones*¹⁵ (Lin y Dumin, 1986). Para construirlo (ver capítulo 5) se pregunta a los encuestados si tienen (o no) familiares, amigos o conocidos que ocupen una serie de posiciones ocupacionales típicas 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 ocupación de mayor estatus accesible, el rango de acceso

¹⁴ Un análisis más detallado, con distintos esquemas de clase puede encontrarse en Sautu, Boniolo, Dalle y Elbert (2020).

¹⁵ Se explican en el capítulo siguiente de manera detallada sus fundamentos teóricos y proceso de construcción para este trabajo.

(diferencia entre el estatus ocupacional mayor y menor), la media del estatus ocupacional de los contactos accesibles y la cantidad de contactos a los que se accede. 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 correspondientes a amigos, conocidos o contactos de distintos ámbitos de socialización en los que se establecieron dichos lazos (escuela, universidad, trabajo, barrio, etc.).

Aspectos metodológicos del diseño cualitativo

El diseño cualitativo se basará en el método biográfico desde un enfoque de curso de vida. Se reconstruyeron las trayectorias ocupacionales de los entrevistados en el marco de su biografía personal y familiar, que se encuentra atravesada por un contexto socio-histórico determinado. Con esto, se busca conocer cómo se articulan la agencia individual en el establecimiento de lazos sociales y su uso para el acceso al empleo y el ascenso ocupacional con los condicionamientos y oportunidades que brinda la estructura social (Bertaux y Thompson, 2007; Sautu, 2004; Meccia et al., 2020). Este enfoque permite retomar la dimensión subjetiva y procesual de las experiencias de los entrevistados y analizar cómo las familias y las redes de relaciones transmiten recursos, saberes, valores y actitudes que resultan útiles en las trayectorias laborales.

Se realizaron 17 entrevistas semi-estructuradas (9 a personas de clase de servicios y 8 a personas de clase obrera) en las que indagó sobre una serie de cuestiones: el rol de los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales, los ámbitos de formación de estos lazos y sus características, las oportunidades de movilidad¹⁶ y ascenso que brindan los lazos sociales, la forma en que funciona la movilización de lazos (información, oportunidades,

Esta movilidad puede ser vertical, con un cambio en el estatus o clase social u horizontal, que implica un cambio dentro del mismo nivel de estatus o clase, pero pudiendo ser en distinta empresa, rama de actividad, ocupación, un cambio en las condiciones laborales, etc.

influencia, recomendaciones, apoyo económico, etc.), los recursos involucrados en estos intercambios, etc.

El foco en estas dos clases sociales se vincula a los principales hallazgos de la etapa de análisis cuantitativa en donde estas dos clases mostraron perfiles polarmente diferenciados en su uso de lazos sociales para el acceso al empleo. En la clase de servicios (particularmente en el estrato alto) el uso de lazos sociales es menor, con un mayor foco en los lazos universitarios (especialmente para las primeras inserciones profesionales) y en los lazos laborales a partir de la formación de una red profesional. En la clase obrera el uso de lazos sociales para el acceso al empleo es mayor y con foco en los lazos familiares y barriales. Esto sugiere una pauta de mayor uso de lazos débiles en la clase de servicios y mayor uso de lazos fuertes en la clase obrera. A su vez, los entrevistados se han desempeñado en diferentes ocupaciones a lo largo de sus trayectorias, con movimientos entre estratos de la misma clase y en algunos casos teniendo movilidad social intergeneracional ascendente de corta distancia. Los entrevistados de clase de servicios han tenido ocupaciones profesionales, gerenciales o técnicas (abogada, gerente, diseñador, arquitecta, mecánica dental, etc.) y los de clase obrera ocupaciones calificadas y no calificadas (operarios de logística, textil, plástico, electricista, carpintero, empleada de limpieza, empleada doméstica, etc.).

El reclutamiento inició a partir de personas entrevistadas previamente por el equipo PI-Clases en proyectos que abordaron otras dimensiones de la desigualdad social, y se avanzó a partir de recomendación de los entrevistados y contactos personales. Se buscó entrevistar a personas que ya hubieran alcanzado una etapa estable en su carrera ocupacional (los entrevistados tienen entre 40 y 62 años). Uno de los requisitos para la entrevista era haber tenido “varios trabajos” (al menos 4, que es el promedio para las personas de este grupo etario según la encuesta) pero no se incluyó como requisito ningún aspecto vinculado al uso de lazos sociales para acceder al trabajo.

Para comenzar, se desarrolló una guía de pautas y se realizó una entrevista piloto en el año 2021. El trabajo de campo fue realizado a lo largo de 2022 en dos etapas; entre marzo y agosto se entrevistó a las personas de clase de servicios y entre agosto y diciembre a las personas de clase obrera. La mayoría de las entrevistas se realizó de manera virtual a través de las plataformas Google Meet y Zoom por conveniencia de los entrevistados y un tercio se realizó de manera presencial. La duración de las entrevistas

fue de entre una y dos horas y media. En todos los casos las entrevistas fueron grabadas con consentimiento de los entrevistados y luego transcritas y anonimizadas. Para la codificación y análisis de los datos cualitativos se utilizó ATLAS.ti y se realizó un análisis biográfico y temático. Todos los entrevistados tuvieron muy buena predisposición para relatar sus historias laborales y en algunos casos se los volvió a contactar para que desarrollen algunos temas abordados en la entrevista con más detalles o aclarar información. En general, la pandemia de COVID-19 no tuvo un impacto determinante en las trayectorias de los entrevistados y no fue un tema que surgiera en la mayoría de las entrevistas; uno de los entrevistados perdió su trabajo producto del cierre del local donde trabajaba y un tiempo después comenzó a desarrollar su trabajo de manera independiente.

Este tipo de estudios permite la inferencia de regularidades empíricas, patrones de asociaciones y la sistematicidad en la ocurrencia de hechos; la inserción en la teoría y la consistencia entre los sucesos de la vida individual y los sucesos históricos (Sautu, 2021). Algunos estudios de curso de vida que analizan las trayectorias laborales de las personas, hacen foco en los aspectos individuales, analizando los rendimientos de las inversiones que hacen los trabajadores en recursos como el capital humano, y otros en los condicionamientos estructurales. En ambos tipos la entrevista cualitativa es apropiada para conocer las representaciones de los actores sobre su recorrido laboral y permite una profundidad y el estudio de tiempos amplios (Muñiz Terra, 2012a).

Se reconstruyeron las principales etapas de las trayectorias ocupacionales de los entrevistados (diferenciando según su clase social) y también se llevó adelante un análisis temático (focalizando en los mecanismos e intercambios ligados al uso del capital social para acceder al empleo). El análisis temático requiere la lectura sistemática y la familiarización con las entrevistas, la selección de temas (según su importancia, significado y conexión) y la comparación entre distintos grupos. Se siguió una lógica de análisis inductiva, que va desde la construcción de núcleos de sentido cercanos a los relatos de los entrevistados hasta su categorización en mayores niveles de abstracción a partir de conceptos teóricos (Boyatzis, 1998; Dey, 1998, citados en Dalle, 2016).

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

En este capítulo se describe la construcción del generador de posiciones, en base a los datos de la encuesta PI-Clases 2016; este instrumento de medición utiliza un listado de ocupaciones representativas de la estructura social y pide a los encuestados que indiquen si tienen o no contactos en ellas. Además, pregunta si el contacto es un familiar un amigo/conocido, su género y la frecuencia con la que se encuentran. Luego, se presentan algunos resultados descriptivos de las medidas de capital social y su correlación con medidas de estratificación social.

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. Los esquemas teóricos permiten delimitar las 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 (N. 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 es 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).

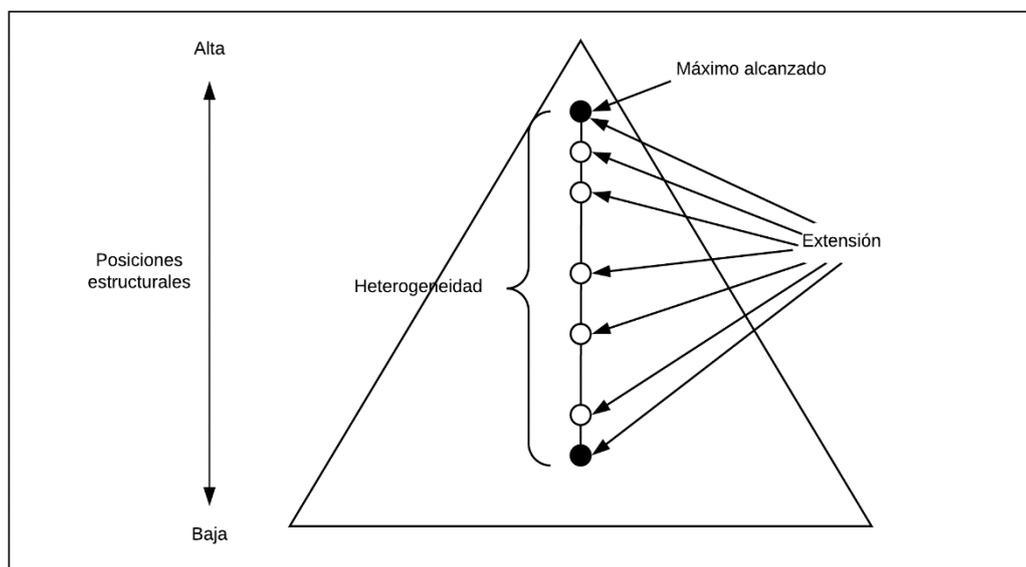
El generador de posiciones tiene un alto nivel de estandarización y se encuentra validado por numerosos estudios cuantitativos y cualitativos alrededor del mundo: Lin y Dumin (1986), Völker y Flap (1999), Angelusz y Tardos (1991), Erickson (1995), Van der Gaag, Snijders, y Flap (2008), entre muchos otros¹⁷. 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 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.

¹⁷ 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.

Seguendo 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 procedimientos¹⁸:

- 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).

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

¹⁸ Para más detalles y la sintaxis utilizada ver Carrascosa (2021b), la misma se encuentra disponible en <https://github.com/JoaquinCarrascosa/positiongenerator>.

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)¹⁹.

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

| Variable | n²⁰ | Media | Desvío estándar | Error estándar | Coficiente 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 |
| Cantidad contactos de clase media | 1065 | 2,5 | 1,6 | 0,05 | 62,9 |

¹⁹ Véase también: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scatmatrix>

²⁰ 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 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 | <i>0,053</i> | 0,140 | 0,111 | 0,104 | - | | | | | | | | |
| Cant. amistades (7) | 0,124 | <i>0,065</i> | 0,159 | 0,119 | 0,103 | 0,824 | - | | | | | | | |
| Cant. familiares (8) | <i>0,006</i> | <i>-0,019</i> | <i>0,006</i> | <i>0,012</i> | <i>0,006</i> | 0,658 | 0,348 | - | | | | | | |
| Promedio cs. (9) | 0,576 | 0,448 | 0,574 | 0,439 | 0,433 | 0,203 | 0,191 | <i>0,038</i> | - | | | | | |
| 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 | <i>0,010</i> | -0,224 | 0,028 | -0,121 | - |

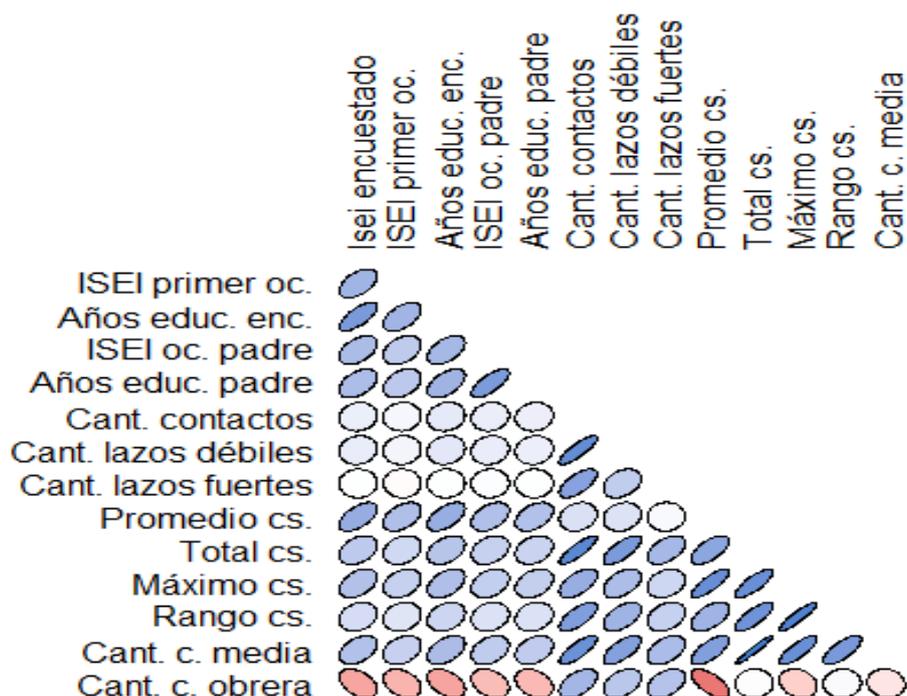
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

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 6: 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 dispersión²¹, en dónde 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 7: estatus ocupacional del encuestado en eje x, promedio de capital social en eje y, coloreado según tres clases sociales²²



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 *extensión* 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

²² 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).

componente principal capture la mayor varianza posible (es decir que de cuenta de la 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

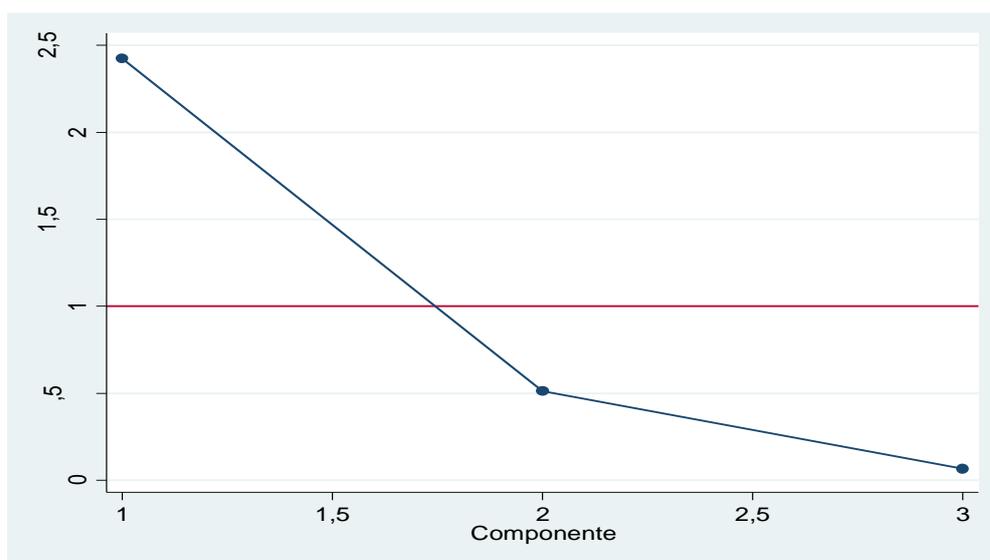
| Componente | Eigenvalues | | |
|---|--------------|----------------------------|-------------|
| | Total | % de la varianza explicada | % acumulado |
| 1 | 2,423 | 80,8 | 80,8 |
| 2 | 0,511 | 17,0 | 97,8 |
| 3 | 0,065 | 2,2 | 100,0 |
| Contribución al componente (Eigenvectors) | Componentes | | |
| | 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 8: 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)²³.

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

²³ 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 social²⁴.

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 |

²⁴ 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)²⁵.

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

²⁵ 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 en el promedio y rango de capital social. El análisis incluyendo 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.

Redes de relaciones sociales y homofilia de clase: lazos familiares y de amistad

Introducción y aspectos metodológicos sobre el análisis de redes sociales

Este capítulo analiza la estructuración de clase de las redes de relaciones sociales (familiares de cohabitación y de amistad). Por un lado, se realiza un análisis utilizando metodología de redes (ARS) y por otro lado un análisis descriptivo a nivel ocupacional y de clase combinado con análisis basado en el generador de posiciones.

Para convertir la información de la encuesta a un formato reticular se utilizó el formato de listado de aristas (*edgelist*) y el procesamiento de los datos y la elaboración de gráficos se realizó con Gephi (<https://gephi.org/>) y R (*igraph* y *visNetwork*). Con los datos de la encuesta se construyeron dos listados de aristas a partir de los cuales se construyeron las dos redes separadas: i) para la red de lazos de amistad el vínculo se da entre la ocupación de cada encuestado y la de su mejor amigo. ii) para la red de lazos familiares se creó un listado de aristas que contempla las relaciones de las ocupaciones de todos los habitantes de cada hogar entre sí²⁶.

En ambas redes los nodos son las ocupaciones desempeñadas por las personas (codificadas según el CIUO-08) y estas se vinculan cuando hay un lazo de amistad o de cohabitación entre ellas. El tipo de vínculo utilizado es no-dirigido en donde el peso del lazo entre ocupaciones es la cantidad de veces que este ocurre en la encuesta. Cada uno de los listados de aristas resulta en una matriz de adyacencia (modo 1) en donde las filas y las columnas son las ocupaciones.

Cuadro 11: ejemplo de listado de aristas utilizado para armado de redes de relaciones

| Cuestionario | Ocupación del encuestado (CIUO-08) | Ocupación del mejor amigo del encuestado (CIUO-08) |
|---------------------|---|---|
| 1 | Albañil (7112) | Operario de maquinaria (8100) |
| 2 | Emp. administrativo (4100) | Emp. de contabilidad (4311) |
| 3 | Contador (2411) | Abogado (2611) |
| 4 | Policía (5412) | Chapista (7213) |
| n (1065) | ... | ... |

²⁶ Muchos de los lazos son entre el jefe del hogar y su cónyuge, algunos corresponden a hijos que trabajan y una pequeña cantidad a otros familiares como hermanos/as o padres del jefe/a de hogar. Los hogares unipersonales quedan fuera del análisis por no haber lazos en su interior, del resto, en el 20% conviven 2 personas, en el 23% 3 personas, en el 21% 4 personas y en el resto más de 4 personas.

Fuente: elaboración propia

A partir de la estructura de una red pueden calcularse una serie de indicadores que permiten describirla y compararla con otras (Scott, 1991; 65). Según la teoría de las redes existen dos dimensiones de análisis, la estructural y la de los actores individuales. La primera remite a las características que asume la red como un todo y la segunda centra su análisis en las posiciones que cada actor ocupa en la misma. Al analizar la estructura podemos analizar el comportamiento del grupo como totalidad y al estudiar de las posiciones individuales conocemos cómo los actores manejan las oportunidades y limitaciones presentadas por la estructura (Borgatti, 2003). En ese sentido, podemos observar cómo las personas se encuentran insertas (*embedded*) dentro de las estructuras, o también analizar cómo estas estructuras emergen de las relaciones entre las partes individuales (Hanneman y Riddle, 2005).

La estructura de una red se compone de la cantidad total de *nodos* (en este caso ocupaciones) y de la cantidad de *relaciones* entre ellos, que nos indican el tamaño de la red. Las redes tienen un *diámetro*, que corresponde a la distancia que existe entre los nodos más “*alejados*” entre sí en un grafo y un *largo de camino promedio*, que indica que tan alejados están entre sí los nodos. En este caso, estos indicadores nos dan cuenta de la distancia social entre personas que ocupan distintas posiciones en la estructura ocupacional.

Otro elemento para destacar de un grafo es su *densidad*, que describe el nivel de vinculación entre todos los nodos. Se considera *completo* a un grafo en el que todos los nodos se vinculan entre sí (100% de densidad), sin embargo, en general los grafos tienen la característica de ser ralos (*sparse*), es decir de baja densidad o poca interconexión. Como veremos en este caso, la densidad es baja ya que las ocupaciones no relacionan todas con todas, sino que siguen patrones de homofilia de clase u ocupacional. A su vez, puede calcularse el *grado promedio* de un grafo, es decir la cantidad de vínculos que tiene en promedio cada nodo, que se obtiene dividiendo a la cantidad de vínculos según la cantidad de nodos.

El *grado* corresponde a la cantidad de vínculos que tiene un nodo, es decir, con cuantos otros nodos se conecta. A su vez el grado puede ponderarse por la cantidad de veces que ocurre cada vínculo entre nodos, es decir, si muchas personas con cierta ocupación tienen un amigo con otra ocupación, el grado ponderado será mayor.

Por otro lado, la cercanía al centro (*closeness centrality*) indica cuales son los actores que pueden acceder más fácilmente al resto de la red (Freeman, 1979). Este concepto se define en función de la idea de “camino” (*path*) (cantidad de nodos que hay que atravesar para llegar de un punto de la red a otro) ya que se mide a partir de la inversa de la distancia promedio de un nodo con el resto de los nodos de la red. Considera con mayor centralidad a aquellos actores que puedan acceder al resto de a través de la menor distancia posible.

Por último, el nivel de intermediación (*betwenness centrality*) considera que los actores más centrales son aquellos que actúan como puentes conectores entre el mayor número de actores posibles y por lo tanto poseen un mejor acceso a los canales de transmisión de recursos (Freeman, 1979). Específicamente, la intermediación es un índice que muestra la suma de todos “los caminos más cortos entre dos vértices que incluyen el nodo en cuestión”, es decir, mide que tan frecuentemente un nodo aparece en el camino más cercano entre dos nodos de la red, considerando cuantas veces se ubica como mediador entre dos nodos.

Para analizar las redes se utilizarán una serie de herramientas: el gráfico de la red, los indicadores que corresponden a los nodos principales, el listado de relaciones que ocurren con mayor frecuencia, un resumen de los indicadores y principales lazos para algunos nodos seleccionados y el porcentaje de lazos con ocupaciones correspondientes a la clase obrera y la clase media.

La estructura de las redes de lazos familiares y de amistad

El siguiente cuadro muestra los indicadores estructurales de las redes de lazos de amistad y lazos familiares²⁷. Ambas redes tienen un número similar de nodos (302 para los lazos de amistad y 285 para los lazos familiares) (es decir de personas con determinadas ocupaciones). En la red de amistades hay 689 vínculos entre ocupaciones, mientras que en la de lazos familiares hay 1124. También vemos que, en promedio, cada ocupación tiene amistades con otras 4,5 ocupaciones (5,6 al ponderar por la cantidad de veces que

²⁷ Algunas de las diferencias estructurales entre las redes de lazos familiares y lazos de amistad pueden deberse a lo siguiente: la información sobre amistades es de un amigo por cada encuestado, lo que da un máximo de un vínculo por cada encuesta realizada, en cambio la información sobre miembros del hogar tiene mayor cantidad de casos ya que incluye las relaciones de todos los miembros de los hogares encuestados entre sí.

ocurre cada vinculación) en el caso de la red de familiares el grado promedio es 6,8 (10,8 al ponderar).

La red de lazos de amistad tiene un diámetro de 8 vínculos y la de lazos familiares de 7, que nos indica la distancia que hay entre los puntos más alejados. A su vez, si quisiéramos llegar de un nodo al azar a otro en promedio deberíamos realizar 3,3 saltos ocupacionales en la red de lazos de amistad y 2,9 en los lazos familiares. Estos indicadores nos informan sobre la distancia social, probablemente esta refiera a la distancia entre los extremos de la estructura ocupacional (por ejemplo, de un obrero no calificado hasta un gerente).

La densidad de la red es muy baja, solo se observan el 0,015% de los vínculos en los lazos de amistad y 0,024% en los lazos familiares. Esto se debe a que no todas las ocupaciones del CIUO-08 se encuentran representadas en la misma proporción en la estructura ocupacional (por ejemplo, hay muchos empleados administrativos, pero hay pocos directores de industrias manufactureras), además el CIUO-08 cuenta con 436 códigos (a cuatro dígitos) y la encuesta es de 1065 casos. Por otro lado, las redes de relaciones sociales se encuentran fuertemente estructuradas según clase social, entonces no todas las posiciones se vinculan entre sí (Paredes, Carrascosa y Lazarte, 2020).

Cuadro 12: indicadores estructurales de las redes de relaciones sociales

| Indicadores | Red de lazos de amistad | Red de lazos familiares |
|---|--------------------------------|--------------------------------|
| Cantidad de nodos de la red (ocupaciones) | 302 | 285 |
| Cantidad de vínculos | 689 | 1124 |
| Grado promedio | 4,5 | 6,8 |
| Grado promedio (ponderado) | 5,6 | 10,8 |
| Diámetro de la red | 8 | 7 |
| Largo de camino promedio | 3,3 | 2,9 |
| Densidad | 0,015% | 0,024% |

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

Homofilia de clase en las redes de lazos familiares y de amistad

El modelo de grafos aleatorios desarrollado por Erdős y Renyi (1959) permite comparar la estructura de un grafo con datos reales con grafos realizados al azar con la misma cantidad de nodos y vínculos (similar a la idea de comparar los datos observados con la

situación hipotética de independencia estadística) (Kolaczyk y Csárdi, 2014). Así, podemos comparar la estructura de las redes de lazos familiares y de amistad con grafos realizados al azar con la misma cantidad de nodos y vínculos (se realizan mil gráficos al azar y se promedian los resultados de sus indicadores estructurales).

En este caso, comparamos el diámetro (distancia entre los dos nodos más alejados) y el coeficiente de agrupamiento (*clustering coefficient*), que es un indicador de en que medida los nodos se organizan en grupos de alta densidad (Newman, 2010). En ambas redes (lazos de amistad y familiares) los grafos aleatorios tienen mayor diámetro que el observado (16 para contra 8 para los lazos de amistad y 10,6 contra 9 para los lazos familiares), esto puede explicarse porque en los grafos observados hay ocupaciones claves (y con mucho peso relativo) de la estructura ocupacional que conectan distintos sectores de la red. En cambio, el coeficiente de agrupamiento es mucho mayor en los grafos observados (5,6 veces mayor en los lazos de amistad y 6,3 veces mayor para los lazos familiares), es decir que las redes de lazos familiares y de amistad hay mucha mayor formación de grupos de nodos conectados entre sí. Es decir, las ocupaciones similares y cercanas en la estructura de estratificación forman grupos que se vinculan entre sí en mayor medida que si los lazos fueran al azar. Estos agrupamientos en las amistades y relaciones familiares son las bases para la formación de las clases sociales.

Cuadro 13: indicadores estructurales de las redes de relaciones sociales en comparación con promedio de mil grafos aleatorios (desvíos estándar entre paréntesis)

| Indicadores | Grafo de red aleatorio (Erdős-Renyi) | Red observada |
|--------------------------------|---|----------------------|
| Red de lazos de amistad | | |
| Diámetro de la red | 16,195 (1,58) | 8 |
| Coefficiente de agrupamiento | 0,015 (0,004) | 0,084 |
| Red de lazos familiares | | |
| Diámetro de la red | 10,652 (0,862) | 9 |
| Coefficiente de agrupamiento | 0,024 (0,004) | 0,152 |

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

El nivel de homofilia o de heterofilia de una red puede medirse a través de su coeficiente de asortatividad (*assortativity*). Este nos indica en que medida los lazos se dan entre nodos que comparten una determinada característica como la edad, el nivel educativo, el sexo, la clase social, la raza, etc. (Newman, 2010). Esta medida funciona de

manera similar a los coeficientes de correlación como el R de Pearson; adquiere valores positivos mayores a 0 cuando hay homofilia (*assortative mixing*), valores negativos cuando hay heterofilia (*dissortative mixing*) y valores cercanos a 0 cuando no hay relación. Es un coeficiente global que indica que fracción de los nodos que se relacionan con nodos del mismo tipo (en este caso de la misma clase social) por encima del nivel que se esperaría si hubiera independencia estadística. Por ejemplo, las relaciones de pareja tienen alta asortatividad en torno a la clase social (homogamia de clase) porque muchas parejas se forman entre personas de la misma clase social, en cambio, tienen desasortatividad en torno al sexo ya que una proporción elevada de las parejas son entre personas de sexo opuesto.

En este caso se analiza cuantas de las relaciones familiares y de amistad se dan entre personas con ocupaciones de la misma clase social. Para ello se agruparon las ocupaciones del CIUO en grandes clases sociales. Se utilizaron dos esquemas, una versión de dos clases, con una clase media amplia (que combina a la clase de servicios y a la clase intermedia) y clase obrera y una versión de tres clases, con clase de servicios, clase intermedia y clase obrera²⁸. La pregunta que guía a este análisis es simple: ¿En qué medida las relaciones familiares y de amistad se dan entre personas con ocupaciones de la misma clase social?

Cuadro 14: asortatividad de clase de las redes de relaciones sociales de familia y amistad

| Asortatividad de clase | Red de lazos de amistad | Red de lazos familiares |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Asortatividad (2 clases sociales) | 0,41 | 0,29 |
| Asortatividad (3 clases sociales) | 0,30 | 0,20 |

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

Se observa un nivel considerable de homofilia de clase en las relaciones de amistad ($Q = 0,41$ para dos clases y $Q = 0,30$ para tres clases) y un poco menor en las relaciones familiares ($Q = 0,29$ para dos clases y $Q = 0,20$ para clases)²⁹. Además, en

²⁸ Las ocupaciones se asignaron a clases sociales siguiendo la clasificación del algoritmo de Ganzeboom (al trabajar a nivel ocupación no es posible diferenciar casos según la cantidad de empleados de los empleadores o la cantidad de empleados supervisados).

²⁹ Es esperable que la red de amistades tenga mayor asortatividad dado que el dato utilizado es sobre el mejor amigo del encuestado, en cambio, la red familiar integra a todas las relaciones intra-hogar que pueden incluir a hijos jóvenes que inician sus trayectorias laborales en ocupaciones de menor estatus. A modo de

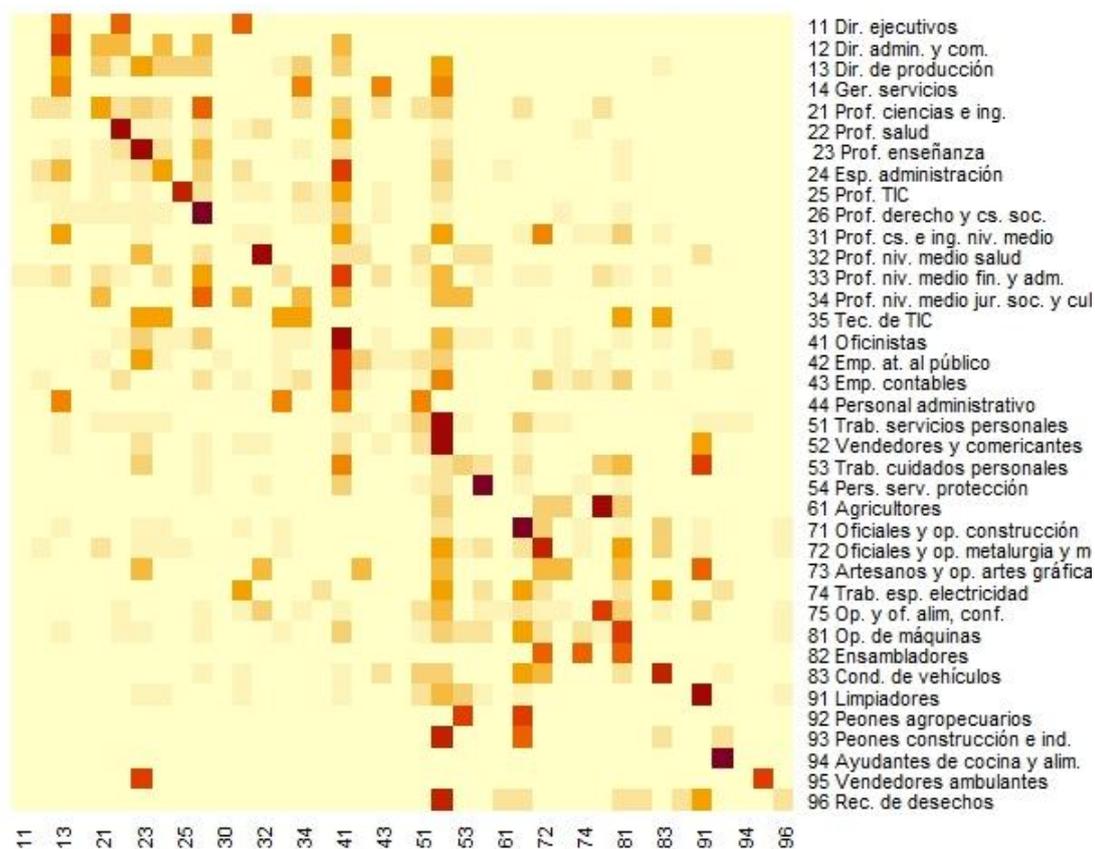
ambas redes la asortatividad por dos grandes clases (clase media y clase obrera) es mayor que por tres clases (clase de servicios, clase intermedia y clase obrera). Esto nos sugiere que hay cierta frontera entre la clase media y la clase obrera, pero que también existen algunas barreras de clase entre la clase de servicios y la clase intermedia.

La red de lazos de amistad

Las redes de relaciones pueden visualizarse de manera general a través de un mapa de calor de la matriz de adyacencias, en este caso agrupando por subgrupo ocupacional (CIUO a 2 dígitos), en donde los colores más oscuros representan mayor concentración de relaciones y los colores claros menor concentración. Se observa claramente una mayor concentración de relaciones de amistad entre personas de ocupaciones de clase media (cuadrante superior izquierdo) y entre personas de clase obrera (cuadrante inferior derecho) mientras que hay una baja concentración de amistades que crucen fronteras de clase (cuadrantes inferior izquierdo y superior derecho). A su vez, los colores más oscuros delimitan la diagonal principal, indicando una tendencia a la homofilia ocupacional (amistades entre personas del mismo subgrupo ocupacional).

comparación, la asortatividad de las relaciones de pareja es mayor ($Q = 0,34$) para dos clases y de $Q = 0,23$ para tres clases. Además, las amistades tienen alta asortatividad según sexo por lo que su red tiene menor influencia de los efectos de las diferencias de inserción ocupacional y de clase por género.

Gráfico 9: mapa de calor de lazos de amistad (matriz de adyacencia CIUO a 2 dígitos)

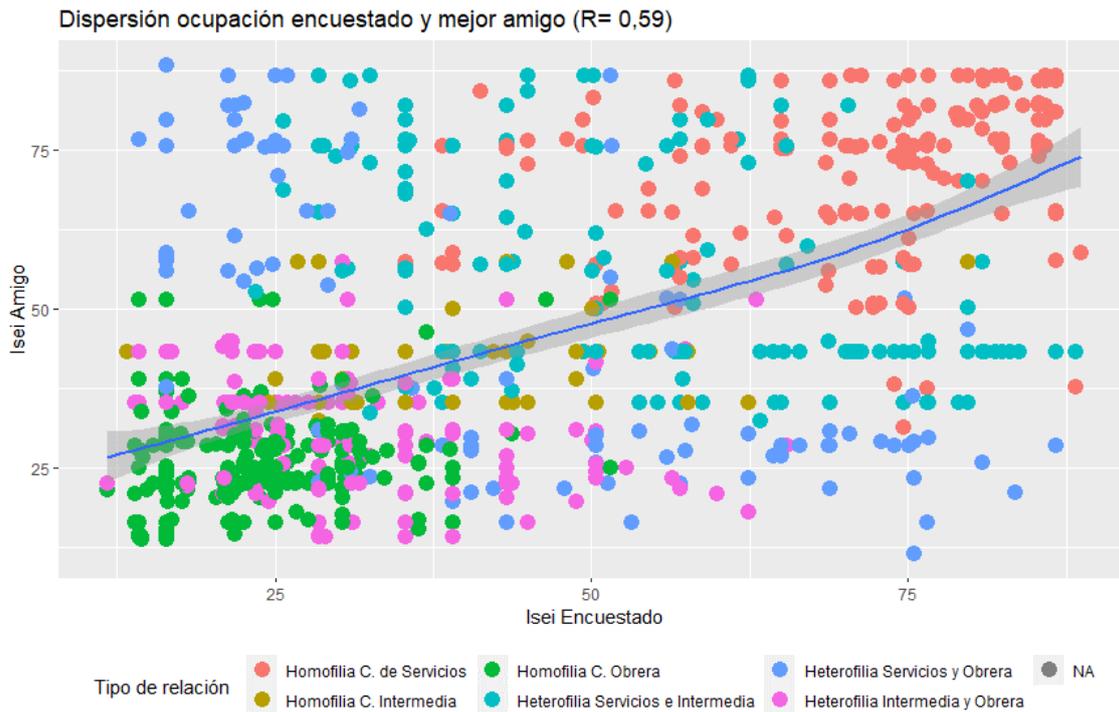


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

Más específicamente, podemos observar el patrón de homofilia en las relaciones de amistad a partir del gráfico de dispersión entre el estatus ocupacional del encuestado y de su mejor amigo (coloreado según tipos de homofilia/heterofilia)³⁰. En el cuadrante superior derecho se ven en rojo las amistades entre dos personas de clase de servicios, rodeadas de las amistades entre una persona de clase de servicios y otra de clase intermedia (en celeste). Las amistades entre dos personas de clase obrera se ven en el cuadrante inferior izquierdo (en verde), rodeadas de amistades entre personas de clase obrera e intermedia (en rosa). En las esquinas superior izquierda e inferior derecha se observan algunas pocas relaciones de amistad que cruzan dos fronteras de clase, entre una persona de clase de servicios y una de clase obrera (en azul).

Gráfico 10: estatus ocupacional del encuestado y su mejor amigo

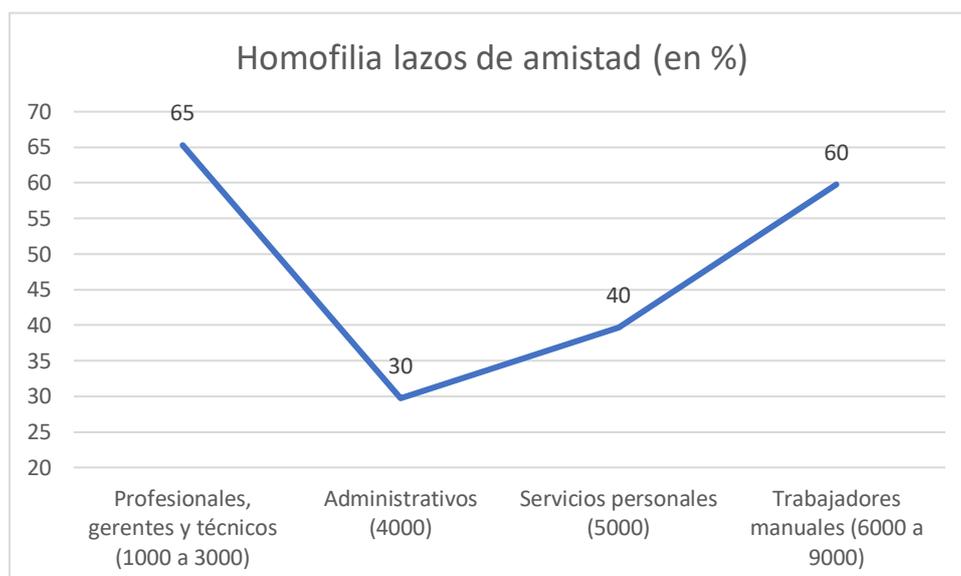
³⁰ La versión interactiva (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scatterhomofilia>) permite explorar específicamente entre que ocupaciones se da cada amistad. Si bien la visualización da una imagen aparente de baja relación, la correlación es elevada ($R = 0,59$) en las esquinas de la diagonal principal (homofilia) se acumulan y superponen muchos más casos de los que hay en las esquinas de heterofilia.



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

Agrupando los grupos ocupacionales en cuatro grandes categorías podemos observar el patrón general de homofilia en los lazos de amistad (el porcentaje de las amistades de cada grupo ocupacional con personas del mismo grupo ocupacional). El patrón de homofilia es en forma de U, en donde los extremos de la estructura ocupacional son los que tienen los niveles más altos de homofilia (65% para los profesionales, gerentes y técnicos y 60% para los trabajadores manuales) y los empleados administrativos y trabajadores de servicios personales tienen niveles más bajos de homofilia (30% y 40% respectivamente).

Gráfico 11: homofilia de lazos de amistad (en %) para cada grupo ocupacional



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

El patrón de relaciones sociales de amistad también puede verse a partir del índice de Glass (frecuencias observadas divididas por las frecuencias esperadas en independencia estadística) habitualmente usado para el análisis de tablas de movilidad. Se observa más bien un patrón de homofilia en diagonales, es decir con muchos lazos entre personas del mismo estrato ocupacional y pocos lazos que crucen fronteras de clase, con un valor elevado (4,1) para las amistades entre obreros no calificados. Además, se destacan los vínculos entre trabajadores manuales no calificados con trabajadores de comercio y servicios personales.

Cuadro 15: índice de glass para lazos de amistad

| Ocupación del encuestado | Ocupación del mejor amigo del encuestado | | | | |
|------------------------------------|--|-----------------|-----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | Gerentes, profesionales y técnicos | Administrativos | Comercio y serv. personales | Trab. manuales calificados | Trab. manuales no calificados |
| Gerentes, profesionales y técnicos | 1,9 | 1,3 | 0,5 | 0,4 | 0,1 |
| Administrativos | 0,9 | 2,4 | 0,9 | 0,7 | 0,5 |
| Comercio y serv. personales | 0,6 | 0,9 | 1,9 | 0,6 | 1,7 |
| Trab. manuales calificados | 0,4 | 0,3 | 0,8 | 2,6 | 0,6 |
| Trab. manuales no calificados | 0,3 | 0,2 | 1,6 | 0,6 | 4,1 |

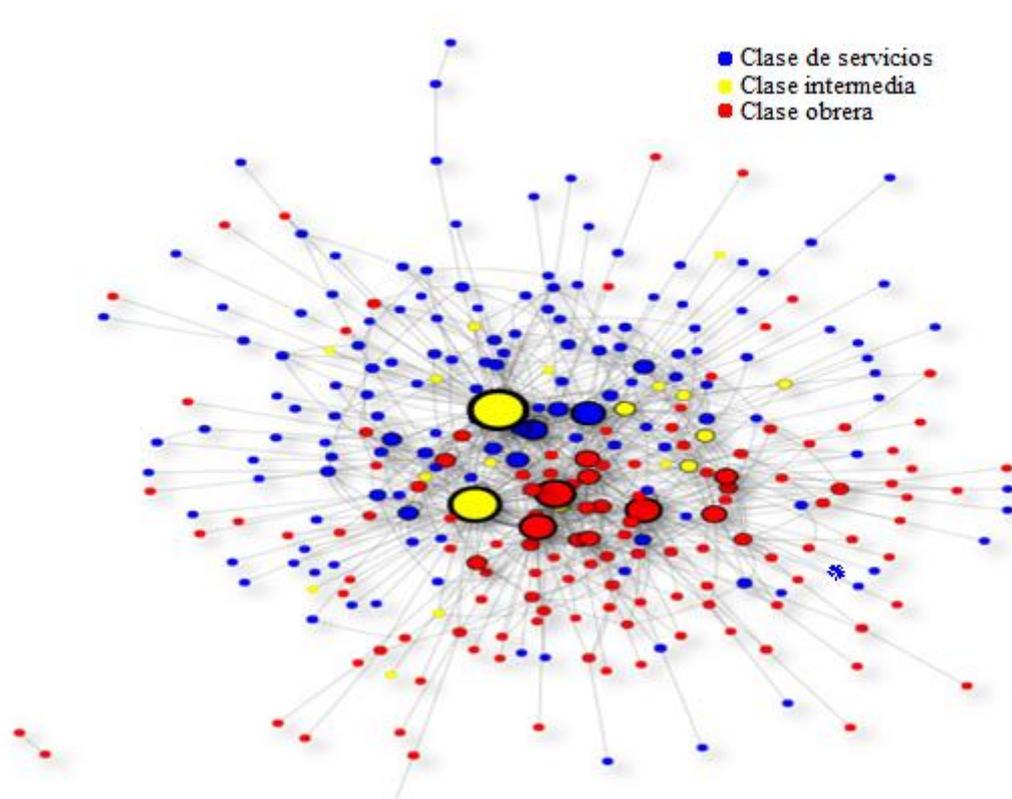
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

A modo de resumen, el nivel de homofilia de clase es elevado; más de la mitad (57%) de las relaciones son entre personas de la misma clase social (utilizando el esquema de tres grandes clases), casi el doble de lo esperable si hubiera independencia estadística

(1,7 veces). Al nivel de los cinco grupos ocupacionales, la mitad (51%) de las relaciones son entre personas del mismo grupo, casi el triple (2,6) veces de lo esperable si hubiera independencia estadística.

La principal manera de visualizar las redes es el gráfico (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/redlazosamistad>), este permite explorar la red en detalle al seleccionar cada nodo (o grupo ocupacional por separado) para ver sus vínculos. Las ocupaciones gerenciales, profesionales y técnicas y administrativas (clase de servicios) se agrupan en el sector superior en color azul³¹, las ocupaciones administrativas y comerciantes (clase intermedia) en amarillo se ubican cerca del centro y las ocupaciones manuales calificadas y no calificadas (clase obrera) el área inferior (en rojo).

Gráfico 12: red de lazos de amistad (azul = c. de servicios; amarillo = c. intermedia; rojo = c. obrera)



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

Los lazos de amistad se dan entre personas con afinidad de clase, es decir con posiciones cercanas en la estructura ocupacional. Una de las ocupaciones más importantes

³¹ Por ejemplo, al seleccionar a los trabajadores técnicos (grupo 3 CIUO-08), se observa que algunas ocupaciones (téc. de diagnóstico médico, téc. de audiovisuales, téc. Informáticos, etc. se ubican en el sector superior, más de clase media y otras (supv. de industria, téc. en electrónica, enfermeros/as, etc.) en el sector inferior, más de clase obrera.

del grupo profesional son los abogados, que se vinculan con otras 27 ocupaciones (grado 27) y acumulan un total de 46 vínculos. También ocupan un lugar importante los médicos, psicólogos y contadores. Los docentes, ocupación típica de clase media, también ocupan un lugar importante en la red de lazos sociales, aunque estos se encuentran divididos según el CIUO-08 en profesionales de la enseñanza, docentes de primario y de secundario y de preescolar. Además, los puestos gerenciales más relevantes son los directores de industria manufacturera, los directores de servicios profesionales (como jefes de servicio de hospital, jefes en estudios de abogados, etc.) y los directores de ventas y comercialización.

Los empleados administrativos ocupan un lugar central en el gráfico, tienen la mayor cantidad de vínculos con otras ocupaciones (grado 68) y la mayor cantidad de vínculos en total (grado ponderado 109). Esta importancia se vincula con el hecho de que son una de las ocupaciones más comunes dentro de la estructura ocupacional³², y también a la posición intermedia que ocupan en la estructura de clases, lo que les abre la posibilidad de vincularse con personas con ocupaciones de mayor o menor jerarquía.

Otras ocupaciones importantes del grupo administrativo son los/as recepcionistas (grado 11 y grado ponderado 12), las secretarías/as (grado y grado ponderado 10) y los empleados de contabilidad (grado 15 y grado ponderado 21). Debajo del centro del gráfico se ubican las ocupaciones vinculadas a la venta y a los servicios personales (el grupo 5 del CIUO-08). Uno de los nodos principales del gráfico son los comerciantes (grado 58 y grado ponderado 98) y los vendedores (grado 43 y grado ponderado 55). Esto se vincula con lo observado en trabajos anteriores: la pequeña burguesía es una de las clases que mayor cantidad de lazos sociales tiene, siendo un *punte* que conecta distintas redes (Paredes, Carrascosa y Lazarte, 2020). Cerca de estos, se ubican ocupaciones de la seguridad, más vinculados a la clase obrera: los guardias de protección (grado 12 y grado ponderado 21) y los policías (grado 14 y grado ponderado 23). Otros de los nodos importantes de este grupo son las niñeras (grado 13, grado ponderado 16) y los y las cuidadores/as de personas (grado 15, grado ponderado 18), los porteros (conserjes, grado

³² Siendo la tercera ocupación con mayor cantidad de casos para los encuestados (36 en total), superados/as por las empleadas domésticas (76 casos) y los comerciantes (53 casos).

21 grado ponderado 24), los cocineros (grado 7 y grado ponderado 8) y los camareros (grado 5 y grado ponderado 7).

Algunas de los oficios más comunes (grupo 7 del CIUO-08), se ubican debajo del centro del gráfico. Los albañiles (grado 37 y grado ponderado 61), las costureras (grado 16 y grado ponderado 24), los electricistas (grado y grado ponderado 10) y los mecánicos de vehículos (grado 17 y grado ponderado 19). Otros oficios típicos de la clase obrera que se destacan son los soldadores (grado y grado ponderado 11), los plomeros y los pintores (ambos con grado 11 y grado ponderado 12). También se destacan en el gráfico el lugar central que ocupan las empleadas de limpieza doméstica (grado 38 y grado ponderado 99), esta ocupación es una de las principales inserciones de las mujeres en el mercado laboral, caracterizada por la informalidad e inestabilidad.

Como puede observarse en el gráfico, las posiciones vinculadas a la clase obrera (trabajadores no calificados, operarios y trabajadores con oficios) se ubican en zonas aledañas, con lazos fluidos entre sí. A su vez, estos se encuentran cercanos a los trabajadores de comercio y servicios personales lo que sugiere la existencia de una clase obrera amplia. Algo análogo ocurre entre los oficinistas, que se ubican cercanos a los trabajadores profesionales y técnicos formando una clase media amplia con lazos que conectan sus distintos grupos ocupacionales. Entre estas dos grandes clases es menor el nivel de contacto, lo que implica la existencia de fronteras ligadas al trabajo manual-no manual.

Además, en algunos casos puede observarse cierta homofilia ligada a la rama de actividad. Por ejemplo, los desarrolladores de software, analistas de sistemas y los administradores de sistemas tienen amistades entre sí. Los directores de industria manufacturera, gerentes de producción, supervisores (industriales y de construcción) y técnicos mecánicos se posicionan cercanos entre sí, y también cerca de ocupaciones técnicas y obreras de la rama industrial y de construcción. En este último caso la autoridad en el proceso productivo puede ser una frontera permeable que permite algunas amistades entre personas de clases sociales distintas (Wright, 1997).

Más allá de la representación gráfica de la red, podemos utilizar los indicadores mencionados anteriormente para evaluar la centralidad de los nodos más importantes. Para ello se utilizará la medida de *closeness centrality* (CS) que se obtiene a partir de la inversa de la distancia promedio de un nodo con cada uno de los otros y la *betwenness*

centrality (BC) que mide la cantidad de veces que un nodo determinado se encuentra en el camino que conecta a otros dos nodos. El primer indicador nos habla de que la cercanía de un nodo al centro de la red, y el segundo en qué medida un nodo es un puente que conecta a otros.

Cuadro 16: listado de nodos principales e indicadores de red de lazos de amistad

| Nodos principales | Grado | Grado (ponderado) | Betweenness centrality | Closeness centrality |
|---|-------|-------------------|------------------------|----------------------|
| Oficinistas generales (4110) | 68 | 109 | 12724 | 0,48 |
| Limpieza doméstica (9111) | 38 | 99 | 4421 | 0,43 |
| Comerciantes (5221) | 58 | 98 | 10309 | 0,48 |
| Albañiles (7112) | 37 | 61 | 4241 | 0,43 |
| Vendedores (5223) | 43 | 55 | 5905 | 0,45 |
| Abogados (2611) | 27 | 46 | 2350 | 0,40 |
| Profesionales de la enseñanza (2300) | 34 | 44 | 4227 | 0,43 |
| Médicos especialistas (2212) | 14 | 25 | 1212 | 0,37 |
| Conserjes (5153) | 21 | 24 | 1552 | 0,40 |
| Costureros, bordadores y afines (7533) | 16 | 24 | 1109 | 0,38 |
| Policías (5412) | 14 | 23 | 1018 | 0,37 |
| Operadores de instalaciones fijas y máquinas (8100) | 21 | 23 | 2057 | 0,36 |
| Empleados de contabilidad (4311) | 15 | 21 | 1738 | 0,40 |
| Guardias de protección (5414) | 12 | 21 | 263 | 0,39 |
| Cond. de automóviles, taxis y camionetas (8322) | 18 | 21 | 1738 | 0,39 |
| Contadores (2411) | 17 | 21 | 683 | 0,37 |
| Maestros/as de primaria (2341) | 15 | 19 | 1455 | 0,41 |
| Mecánicos y reparadores de vehículos (7231) | 17 | 19 | 980 | 0,39 |

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

Los nodos más cercanos al centro son los oficinistas y los comerciantes (CS = 0,48), seguidos de los vendedores (CS = 0,45), las empleadas de limpieza doméstica y los albañiles (CS = 0,43) y los profesionales de la enseñanza y maestros/as de primaria (CS = 0,43 y 0,41 respectivamente). Esto se condice en buena medida en lo observable en el gráfico e indica que quienes ocupan estas posiciones son quienes pueden acceder con

mayor facilidad a través de sus lazos al resto de la red (se encuentran entre 2 y 2,4 “saltos” de llegar al resto).

Las ocupacionales que funcionan como puente de conexión entre nodos con mayor frecuencia también son los oficinistas (BC = 12724) y los comerciantes (BC = 10309). Se había observado que las empleadas de limpieza doméstica y los albañiles se contactan con personas con diversas ocupaciones y se encuentran cerca del centro de la red, sin embargo, su BC es relativamente bajo (4421 y 4241) lo que indica que las personas que tienen esta ocupación no son funcionana como puente de comunicación o de intercambio de recursos por ubicarse en el estrato bajo de la estructura ocupacional. Por otro lado, tienen un BC considerable los vendedores (5905), y los profesionales de la enseñanza (4227) posiblemente porque su ocupación los ubica como puente entre sectores de clase media y clase obrera y los abogados (2350) que pueden conectar a las clases medias profesionales con el sector de las clases medias ligado a las ocupaciones técnicas y administrativas.

Uno de los elementos principales a analizar son las relaciones que existen entre los nodos que componen la red. A primera vista se observa lo siguiente, la gran mayoría de los lazos de amistad ocurren entre personas con la misma ocupación u ocupaciones muy similares. Esto ocurre entre empleadas de limpieza doméstica (21 veces), entre oficinistas (12 veces), entre abogados (9 veces), entre comerciantes (9 veces), ente albañiles (9 veces), entre médicos (6 veces), entre docentes (6 veces), etc. Esta tendencia de homofilia ocupacional sugiere una pauta común: el trabajo es uno de los principales factores que estructuran las relaciones de amistad. Es decir, el espacio de trabajo es un ámbito de socialización fundamental para el desarrollo de lazos sociales de amistad. Además, en general las amistades se dan entre personas de la misma clase social lo que plantea la existencia de fronteras o barreras de clase.

Cuadro 17: listado de vínculos (lazos de amistad) con grado ponderado 3 o más

| Ocupación del encuestado | Ocupación del amigo/a | Grado (ponderado) |
|---------------------------|---------------------------|-------------------|
| Limpieza doméstica (9111) | Limpieza doméstica (9111) | 21 |
| Comerciantes (5221) | Limpieza doméstica (9111) | 12 |
| Oficinistas (4110) | Oficinistas (4110) | 10 |
| Abogados (2611) | Abogados (2611) | 9 |

| | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|
| Comerciantes (5221) | Comerciantes (5221) | 9 |
| Albañiles (7112) | Albañiles (7112) | 9 |
| Médicos especialistas (2212) | Médicos especialistas (2212) | 6 |
| Vendedores (5223) | Comerciantes (5221) | 5 |
| Prof. ed. secundaria (2330) | Profesionales de la enseñanza (2300) | 4 |
| Cuidadores/as de niños (5311) | Limpieza doméstica (9111) | 4 |
| Vendedores (5223) | Limpieza doméstica (9111) | 4 |
| Policías (5412) | Policías (5412) | 4 |
| Profesionales de la enseñanza (2300) | Profesionales de la enseñanza (2300) | 3 |
| Maestros/as de primaria (2341) | Profesionales de la enseñanza (2300) | 3 |
| Prof. enfermería nivel medio (3221) | Prof. enfermería nivel medio (3221) | 3 |
| Secretarios/as administrativos (3343) | Oficinistas (4110) | 3 |

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

En este sentido, el siguiente cuadro muestra sintéticamente la proporción de los lazos de amistad de algunas de las principales ocupaciones con personas de cada clase social. Las empleadas de limpieza doméstica tienen amistades principalmente con personas de clase obrera (76%). Los comerciantes tienen lazos de amistad con personas de ambas grandes clases sociales (44% con la clase media y 56% con la clase obrera), esto puede deberse a que en general los comerciantes se vinculan con personas de distintas clases en su trabajo, o a que, según el barrio, hay un sector de los comerciantes más ligado a la clase obrera y otro más ligado a la clase media. Por otro lado, las ocupaciones de clase media (oficinistas, docentes y abogados) tienen redes de amistades que se componen principalmente de personas de esta misma clase (74%, 78% y 83% respectivamente).

Cuadro 18: porcentaje de clase social de los lazos de amistad de ocupaciones seleccionadas

| Ocupaciones | Amistades con la clase de servicios, intermedia y pequeña burguesía | Amistades con la clase obrera | Total | n |
|----------------------------------|---|-------------------------------|-------|----|
| Limpieza doméstica (9111) | 24% | 76% | 100% | 86 |
| Comerciantes (5221) | 44% | 56% | 100% | 73 |
| Oficinistas (4110) | 74% | 26% | 100% | 76 |

| | | | | |
|--|-----|-----|------|----|
| Docentes de primario, secundario y preescolar (2300, 2330, 2341 y 2342) | 78% | 22% | 100% | 73 |
| Abogados (2611) | 87% | 13% | 100% | 40 |

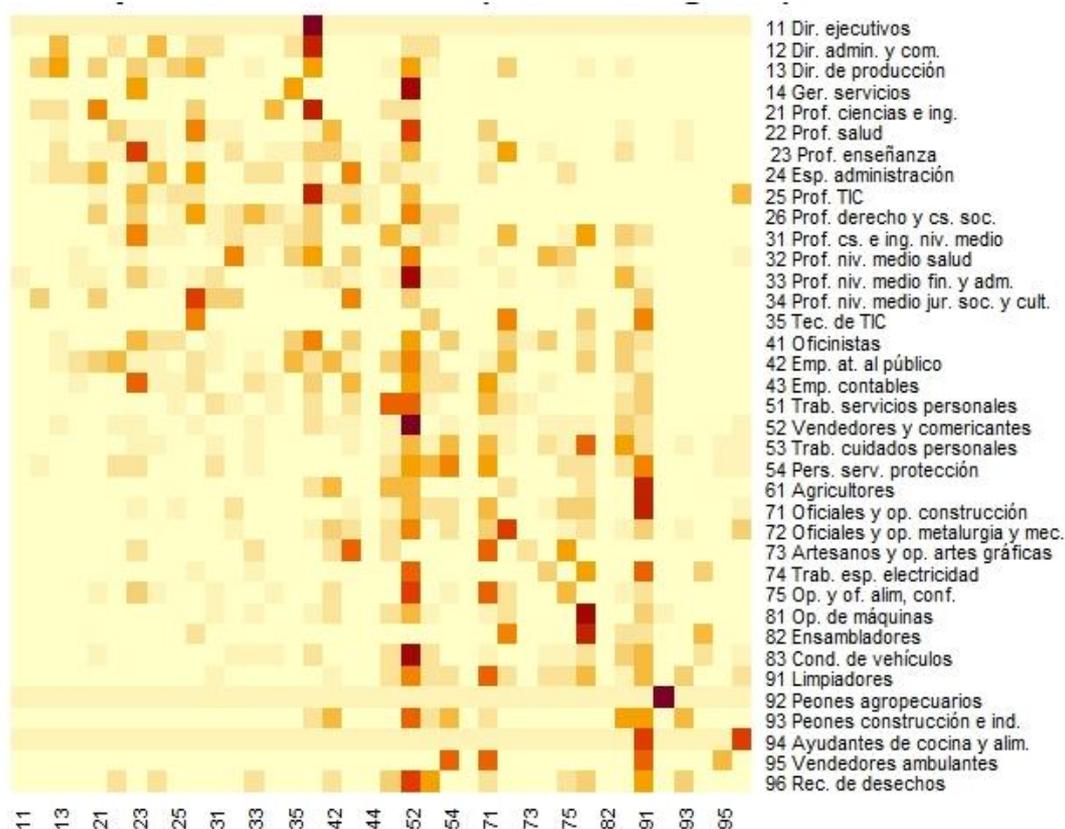
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

La red de lazos familiares: composición de los hogares

La red de lazos familiares fue construida a partir de los lazos que existen entre cada uno de los miembros de los hogares encuestados. Da un panorama de la composición de clase de los hogares del Área Metropolitana de Buenos Aires. Para analizarlos, se presentan el mapa de calor, la red interactiva, y, además, se seleccionaron una serie de nodos clave, correspondientes a ocupaciones típicas de distintos estratos de clase social (empleadas de limpieza doméstica, comerciantes, oficinistas y docentes) y se brinda un listado de sus lazos más frecuentes.

El mapa de calor de la matriz de adyacencias (agrupado por CIUO a 2 dígitos) muestra una tendencia similar a la de los lazos de amistad; una fuerte concentración de lazos ente personas de ocupaciones de clase media (cuadrante superior izquierdo) y entre personas de clase obrera (cuadrante inferior derecho) con pocos lazos familiares que crucen fronteras de clase. En el caso de los lazos familiares la diagonal principal está presente, pero con menor intensidad que en las amistades, es decir que el nivel de homofilia específica ocupación es más bajo al interior de las familias que en las amistades.

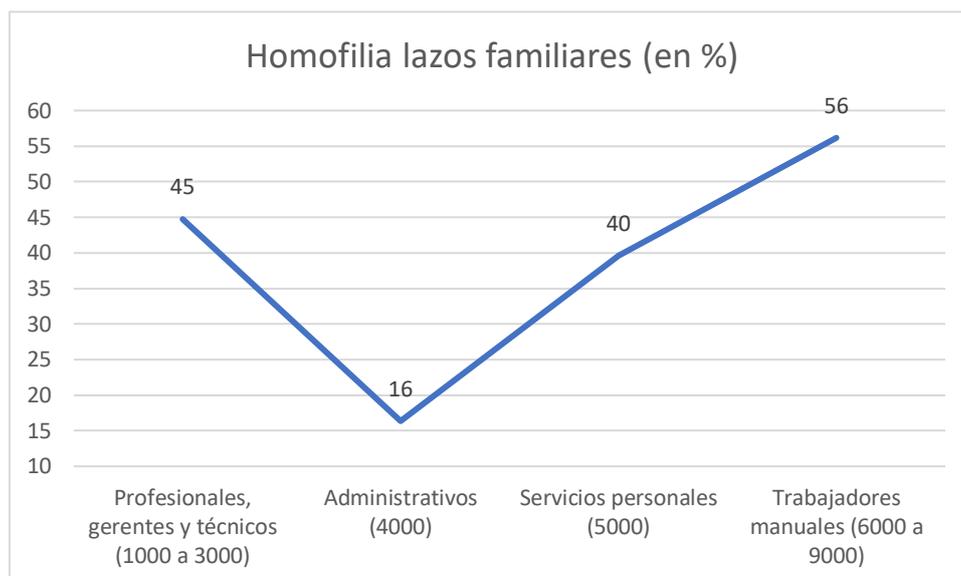
Gráfico 13: mapa de calor de lazos familiares (matriz de adyacencia CIUO a 2 dígitos)



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

El patrón de homofilia puede resumirse agrupando los grandes grupos ocupacionales. Para los lazos familiares la tendencia también es en forma de U, pero con un pico más elevado de homofilia en los trabajadores no manuales (56%), un nivel bajo de homofilia para los trabajadores administrativos (16%) que comparten hogar con personas de todos los otros grupos ocupacionales (35% con profesionales y técnicos, 21% con trabajadores de servicios personales y 27% con trabajadores no manuales).

Gráfico 14: homofilia de lazos de amistad (en %) para cada grupo ocupacional



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

El índice de Glass muestra más bien un patrón de homofilia en esquinas, es decir con convivencia en los hogares entre personas que pueden tener ocupaciones de distinto estrato, pero en general dentro de la misma clase social (obrera o media). Los puntos de mayor asociación se observan en los extremos, en los gerentes, profesionales y técnicos y en los trabajadores manuales no calificados. Además, también se observa que las relaciones entre los trabajadores de servicios personales y comercio y los trabajadores manuales calificados con los trabajadores administrativos se acercan a la independencia estadística, por lo que no habría una frontera de clase.

Cuadro 19: índice de Glass para lazos del hogar

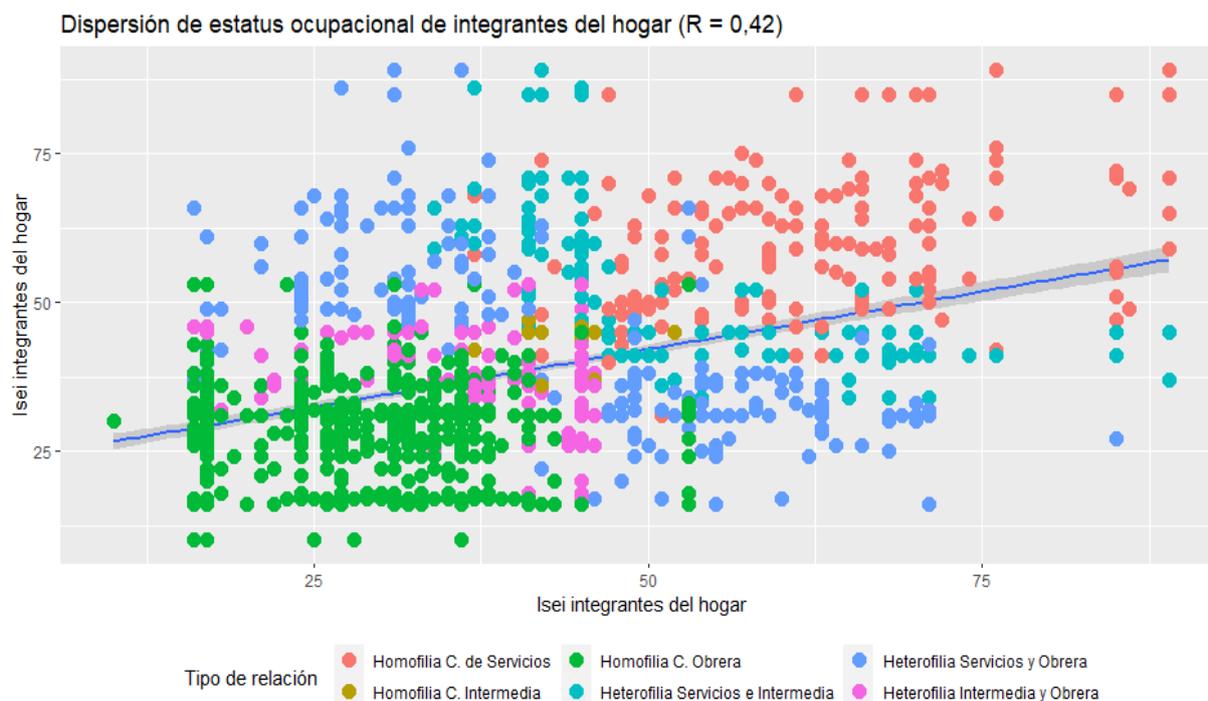
| Ocupaciones de integrantes del hogar | Ocupaciones de integrantes del hogar | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|-----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| | Gerentes, profesionales y técnicos | Administrativos | Comercio y serv. personales | Trab. manuales calificados | Trab. manuales no calificados |
| Gerentes, profesionales y técnicos | 2,0 | 1,7 | 0,7 | 0,5 | 0,3 |
| Administrativos | 1,6 | 1,5 | 0,8 | 0,8 | 0,4 |
| Comercio y serv. personales | 0,6 | 0,7 | 1,5 | 1,0 | 0,8 |
| Trab. manuales calificados | 0,6 | 0,8 | 0,9 | 1,2 | 1,5 |
| Trab. manuales no calificados | 0,2 | 0,4 | 1,1 | 1,4 | 2,0 |

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

El patrón de homofilia en las relaciones familiares se puede observar en el gráfico de dispersión de estatus de los integrantes de los hogares (coloreado según tipos de

homofilia/heterofilia)³³. En el cuadrante superior derecho se observan en rojo los lazos entre personas de clase de servicios, rodeadas de vínculos entre una persona de clase de servicios y otra de clase intermedia (en celeste). Los lazos familiares entre dos personas de clase obrera se ven en el cuadrante inferior izquierdo (en verde), rodeadas de algunos lazos entre personas de clase obrera e intermedia (en rosa).

Gráfico 15: estatus ocupacional de los integrantes de cada hogar



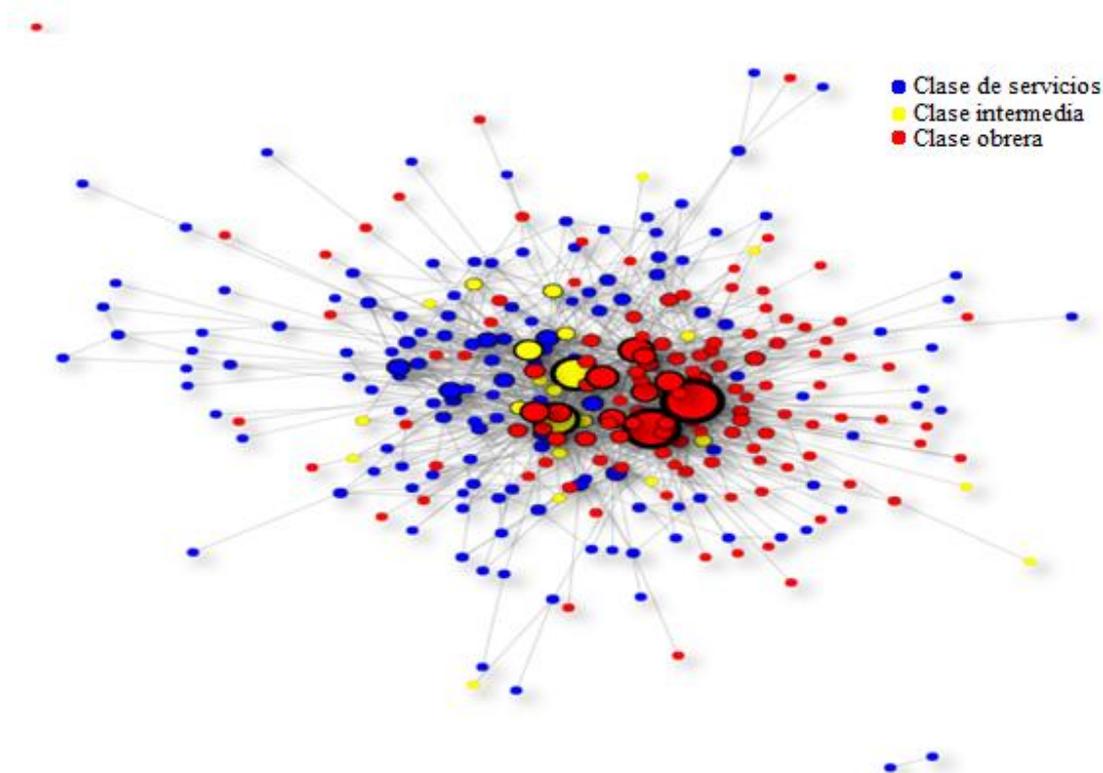
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre clases sociales y trayectorias vitales (Pi-Clases, 2016).

El grafo³⁴ (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/redlazosfamiliares>) muestra la estructura de la red. Las ocupaciones gerenciales, profesionales y técnicas (clase de servicios) ocupan el sector izquierdo (en azul), las ocupaciones de clase intermedia (administrativos y comerciantes, en amarillo) se concentran en el centro y las ocupaciones manuales de clase obrera ocupan el sector inferior derecho (en rojo).

³³ La versión interactiva (<https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/scatterhomofiliahogares>) permite explorar específicamente entre que ocupaciones se da cada lazo familiar. Otra red que se puede construir, no analizada en este trabajo, es la de lazos de pareja (disponible en: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/redlazospareja>) que permite analizar patrones de homogamia ocupacional, vinculada a la reproducción intergeneracional de las desigualdades. Para las relaciones de pareja la correlación es de R = 0,51).

³⁴ La visualización de lazos familiares también se realizó en Gephi, mostrando una estructura muy similar a la observada en la de los lazos de amistad presentadas anteriormente.

Gráfico 16: red de lazos familiares (azul = c. de servicios; amarillo = c. intermedia; rojo = c. obrera)



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

Los hogares de clase obrera: una mirada a partir de las empleadas de limpieza doméstica

En la clase obrera, el trabajo como empleada de limpieza doméstica es una de las principales inserciones laborales de las mujeres³⁵. En sus hogares pueden encontrarse personas con algunas ocupaciones ligadas al comercio como camareros/as (6 lazos) y vendedores (16 lazos). A su vez, se destaca la convivencia con otras ocupaciones feminizadas, ligadas al trabajo doméstico de cuidados, niñeras (9 lazos), cuidadores/as de personas (8 lazos) y otras empleadas domésticas (8 lazos). También se observan vínculos familiares (en general de pareja) con trabajadores de oficios como albañiles (33 lazos), plomeros (6 lazos), operarios de maquinaria (5 lazos), guardias de protección (9 lazos) y ocupaciones de baja calificación como peones de carga (9 lazos). Además, existe cierta convivencia con comerciantes (6 lazos) lo que sugiere emprendimientos familiares ligados a barrios de clase popular.

³⁵ Si el análisis se centra, en cambio, en los albañiles (ocupación típicamente masculina de esta clase) el resultado del perfil de los hogares es muy similar al de las empleadas domésticas. En los hogares de los albañiles el 82% de los lazos familiares son con personas de estratos de clase obrera y el 18% restante con la clase media.

Estos lazos muestran un perfil de la composición de los hogares de la clase obrera en donde conviven actividades de baja calificación ligadas al comercio, al cuidado de personas y la limpieza, principalmente desarrolladas por las mujeres, con hombres que se desempeñan en oficios calificados, como operarios o peones en el sector industrial, o como guardias de seguridad. En estos hogares conviven personas con inserción en el estrato calificado y no calificado, en donde se combinan distintas situaciones de formalidad/informalidad y condiciones laborales, pero pertenecientes a una clase obrera amplia (Elbert, 2015). En cambio, no se observan muchos vínculos con la clase media.

Cuadro 20: listado de vínculos (lazos familiares) de empleadas de limpieza doméstica, 5 lazos o más

| Limpieza doméstica Grado = 83 Grado ponderado = 245 Betwennes centrality = 885 Closeness centrality = 0,52 | Grado (ponderado) |
|---|--------------------------|
| Camareros (5131) | 6 |
| Comerciantes (5221) | 6 |
| Vendedores (5223) | 16 |
| Niñeras (5311) | 9 |
| Guardias de protección (5414) | 9 |
| Albañiles (7112) | 33 |
| Plomeros (7126) | 6 |
| Cuidadores de personas (5322) | 8 |
| Operadores de instalaciones fijas y máquinas (8100) | 5 |
| Limpieza doméstica (9111) | 8 |
| Limpieza de establecimientos (9112) | 6 |
| Peones de carga (9333) | 9 |

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

La pequeña burguesía: el negocio familiar

La composición de los hogares de los comerciantes permite analizar a la pequeña burguesía; quienes desempeñan esta ocupación son dueños y administran pequeños negocios (con pocos o sin empleados). Estos negocios pueden ser, por ejemplo: kioscos, bares o restaurantes, almacenes, ferreterías, etc. Los lazos que más se destacan son con vendedores (24 lazos) u comerciantes (23 lazos), esto es un indicador claro de que la pequeña burguesía se conforma como clase a nivel familiar, los emprendimientos se

llevan delante de manera colectiva, incorporando a varios integrantes de la familia en las funciones necesarias para desarrollar las actividades del comercio.

Cuadro 21: listado de vínculos (lazos familiares) de los comerciantes, 2 o más lazos

| Comerciantes Grado = 59 Grado ponderado = 150 Betwennes centrality = 5781 Closeness centrality = 0,50 | Grado (ponderado) |
|--|--------------------------|
| Diseñadores de indumentaria (2163) | 2 |
| Médicos generales (2211) | 3 |
| Educadores p. necesidades especiales (2352) | 2 |
| Abogados (4120) | 4 |
| Representantes comerciales (3322) | 2 |
| Entrenadores deportivos, árbitros, etc. (3422) | 2 |
| Oficinistas (4110) | 11 |
| Cajeros de banco (4211) | 2 |
| Receptores de apuestas (4212) | 2 |
| Empleados de contabilidad (4311) | 2 |
| Cocineros (5120) | 3 |
| Comerciantes (5221) | 23 |
| Vendedores (5223) | 24 |
| Cajeros (5230) | 3 |
| Policías (5412) | 2 |
| Albañiles (7112) | 4 |
| Mecánicos y reparadores de vehículos (7231) | 2 |
| Op. máquinas de embalaje y embotellamiento (8183) | 2 |
| Cond. de automóviles, taxis y camionetas (8322 y 8300) | 6 |
| Maquinistas de locomotora (8311) | 3 |
| Cond. camiones pesados (8332) | 2 |
| Limpieza doméstica (9111) | 6 |
| Peones de carga (9333) | 2 |

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

Además, se observa que los hogares de los comerciantes pueden tener perfiles de clase diversos³⁶. Algunos hogares tienen vínculos más ligados a una clase media profesional, con ocupaciones como médicos (3 lazos), abogados (4 lazos), diseñadores de indumentaria (2 lazos), etc. A su vez, algunos hogares de pequeña burguesía se encuentran conformados con personas de la clase media administrativa, con oficinistas (11 lazos), cajeros de banco (2 lazos), empleados de contabilidad (2 lazos), etc. Por otro lado, hay hogares con un perfil más ligado a la clase obrera que combina comerciantes con empleadas de limpieza doméstica (6 lazos), taxistas y remiseros (6 lazos), albañiles (4 lazos), etc. Estos múltiples perfiles pueden estar vinculados a los distintos anclajes territoriales de los emprendimientos comerciales. La segregación territorial de las clases sociales hace que comerciantes de rubros similares como almacenes, bares o restaurantes puedan tener inserciones de clase diferentes según los barrios en los que desarrollen sus emprendimientos, que implican diferencias en sus lazos, estilos de vida y prácticas cotidianas.

Los hogares de la clase media: lazos familiares de oficinistas y docentes

Los/as oficinistas conviven en hogares integrados principalmente por otras personas con ocupaciones de clase media. Por un lado, se observan lazos con el estrato profesional y gerencial: con directores de ventas (4 lazos) y directores de servicios de salud (3 lazos), con docentes (7 lazos), con analistas y administradores de sistemas (3 lazos c/u) y con abogados (3 lazos). A su vez, tienen familiares en ocupaciones técnicas o administrativa de jerarquía similar a la suya: otros oficinistas (8 lazos), enfermeros/as (3 lazos), empleados de contabilidad (3 lazos) etc. Si bien priman los lazos con personas de clase media, algunos oficinistas también conviven con personas con ocupaciones de clase obrera como es el caso de guardias de seguridad (3 lazos), mecánicos de autos (6 lazos), taxistas y remiseros (5 lazos) e instaladores y reparadores de elementos vinculados a las TICs (5 lazos).

Cuadro 22: listado de vínculos (lazos familiares) de oficinistas, 3 o más lazos

| | |
|--|-------------------------------------|
| <p>Oficinistas (4110)</p> <p>Grado = 61 Grado ponderado = 131 Betwennes centrality = 7643</p> | <p>Grado (ponderado)</p> |
|--|-------------------------------------|

³⁶ No se presenta aquí la composición de cada hogar individualmente sino más bien los lazos de los comerciantes a nivel agregado, sin embargo, un análisis más detallado muestra que en general los lazos sociales de los hogares son más bien intra-clase, primando integrantes de una sola clase social.

| Closeness centrality = 0,52 | |
|---|----|
| Dir. de venta y comercialización (1221) | 4 |
| Dir. Servicios de salud | 3 |
| Docentes (2300, 2330, 2341 y 2342) | 7 |
| Analistas de sistemas (2511) | 3 |
| Administradores de sistemas (2522) | 3 |
| Abogados (2611) | 3 |
| Técnicos en ingeniería (3119) | 3 |
| Prof. nivel medio de enfermería (3221) | 3 |
| Técnicos de radiodifusión (3521) | 3 |
| Oficinistas (4110) | 8 |
| Empleados de contabilidad (4311) | 3 |
| Comerciantes (5221) | 11 |
| Guardias de protección (5414) | 3 |
| Mecánicos y reparadores de vehículos (7231) | 6 |
| Instaladores y reparadores de TICs (7422) | 5 |
| Cond. de automóviles, taxis y camionetas (8322) | 5 |

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

Por su parte, los docentes conviven en buena medida con otros docentes (15 lazos), dando una pauta de homogamia ocupacional a la hora de la conformación de parejas. Sus hogares se componen principalmente de personas de clase media; abogados (2 lazos), oficinistas (7 lazos), administrativos contables (4 lazos), etc. Por otro lado, algunos/as docentes conviven con personas de clase obrera con oficios como albañiles (2 lazos), operadores de maquinaria y mecánicos (5 lazos), electricistas (2 lazos), carniceros (2 lazos), etc.

Cuadro 23: listado de vínculos (lazos familiares) de docentes, 2 lazos o más

| Docentes de primario, secundario y preescolar (2300, 2330, 2341 y 2342) | Grado (ponderado) |
|--|--------------------------|
| Grado ponderado = 90 | |
| Docentes (2300, 2330, 2341 y 2342) | 15 |
| Abogados (2611) | 2 |
| Técnicos electrónicos (3114) | 2 |

| | |
|---|---|
| Empleados de contabilidad (4311) | 2 |
| Secretarios/as médicos (3344) | 2 |
| Oficinistas (4110) | 7 |
| Empleados de contabilidad (4311) | 4 |
| Emp. encargados de nóminas (4313) | 2 |
| Operarios de maq. Textil (8150) | 2 |
| Vendedores (5223) | 2 |
| Albañiles (7112) | 2 |
| Reguladores y operadores de maq. (7223) | 3 |
| Mecánicos de maquinaria industrial (7233) | 2 |
| Electricistas (7411) | 3 |
| Carniceros (7511) | 2 |
| Peones de carga (9333) | 2 |

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

Tanto los oficinistas como los docentes muestran un perfil de hogar predominantemente de clase media³⁷, con familiares en el estrato profesional y en el estrato administrativo. También se observa la existencia de algunos hogares heterogéneos en donde conviven personas con inserciones de clase media y de clase obrera fronteras de clase permeables (Dalle, Carrascosa, Lazarte, Mattera y Rogulich, 2015). Los lazos familiares de los oficinistas son de clase media en un 65% de los casos y de clase obrera en el 35% restante. Los de los docentes son 70% de clase media y solamente 30% de clase obrera. En comparación, los hogares de los abogados se componen casi en su totalidad de personas con ocupaciones de clase media (92%).

Cuadro 24: porcentaje de clase social de los lazos familiares de ocupaciones seleccionadas

| Lazos familiares | Lazos de clase de servicios, media y pequeña burguesía | Lazos de clase obrera | Total | n |
|----------------------------------|---|------------------------------|--------------|----------|
| Limpieza doméstica (9111) | 11% | 89% | 100% | 245 |

³⁷ Esta investigación focaliza mayormente en la clase de servicios (particularmente en su estrato bajo) para el análisis desagregado se optó por analizar ocupaciones típicas de clase media (los docentes integran el estrato bajo de la clase de servicios y los oficinistas a la clase intermedia) porque la cantidad de casos de la encuesta no era suficiente para seleccionar una ocupación del estrato alto de la clase de servicios.

| | | | | |
|--|-----|-----|------|-----|
| Comerciantes (5221) | 51% | 49% | 100% | 150 |
| Oficinistas (4110) | 65% | 35% | 100% | 133 |
| Docentes de primario, secundario y preescolar (2300, 2330, 2341 y 2342) | 70% | 30% | 100% | 102 |
| Abogados (2611) | 92% | 8% | 100% | 36 |

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

La estructuración de los lazos sociales según clase social: el patrón de homofilia y heterofilia a partir del generador de posiciones

En esta sección se analiza la estructuración de los lazos sociales según clase social a partir del generador de posiciones, haciendo foco en las pautas de homofilia y heterofilia³⁸. El generador pregunta a los encuestados si conocen (o no) a una persona con una serie de ocupaciones seleccionadas que son representativas de distintas clases sociales (*de la clase de servicios*: gerente, médico, abogado o contador; *de la clase intermedia*: empleado administrativo, comerciante; y *de la clase obrera*: operario, albañil y empleada doméstica).

La siguiente tabla resume, para cada clase social, el porcentaje de encuestados que conocen a una persona (familiar o conocido/amigo) con cada ocupación. Una alta proporción de personas de la clase de servicios conoce a un gerente (46,5%), médico (61,3%) o abogado/contador (69,7%); las personas de clase de servicios también conocen empleados administrativos (83,2%) y comerciantes (63,9%) pero tienen menores niveles de contacto con personas de clase obrera (operario 38,2%; albañil 31,2% y empleada doméstica 25,7%). En relación a los contactos con las ocupaciones de clase de servicios, estos bajan a medida que disminuye la posición de clase, especialmente la proporción que conoce un gerente (20,7 y 11,3% para la clase obrera calificada y no calificada respectivamente). Por otro lado, las personas de clase obrera tienen altas proporciones de familiares a conocidos en las ocupaciones típicas de esa clase (para ambos estratos, entre el 57% y el 75% conoce a un operario, albañil o empleada doméstica). A su vez, la

³⁸ Un análisis multivariado y detallado de la estructuración de los lazos fuertes y débiles puede hallarse en (Paredes, Carrascosa y Lazarte, 2020).

pequeña burguesía se ubica en una posición de intermediaria, relacionándose con personas de todas las clases sociales.

Cuadro 25: lazos (familiares y/o de conocidos/amigos) con ocupaciones del generador de posiciones por clase social (en %)

| Clase social | Gerente | Medico | Abogado/ contador | Emp. Administrativo | Comerciante | Operario | Albañil | Emp. domestica |
|---|----------------|---------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------|-----------------|----------------|---------------------------|
| Clase de servicios (I+II) | 46,5 | 61,3 | 69,7 | 83,2 | 63,9 | 38,2 | 31,2 | 25,7 |
| Trabajadores no manuales (IIIa+b) | 28,1 | 47,5 | 52,5 | 76,3 | 59 | 48,2 | 35,3 | 43,2 |
| Pequeña burguesía (IVa+b+c) | 30,7 | 41,8 | 49 | 69,9 | 75,8 | 55,6 | 56,9 | 44,4 |
| Trabajadores manuales calificados (V+VI) | 20,7 | 31,1 | 34,8 | 58,5 | 56,1 | 75,6 | 74,4 | 57,3 |
| Trabajadores manuales no calificados (VIIa+b) | 11,3 | 26,4 | 28,9 | 51,5 | 49,4 | 65,3 | 74,1 | 61,1 |
| Total | 29,6 | 43,8 | 49,5 | 69,2 | 60,4 | 54,2 | 52,2 | 43,9 |

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

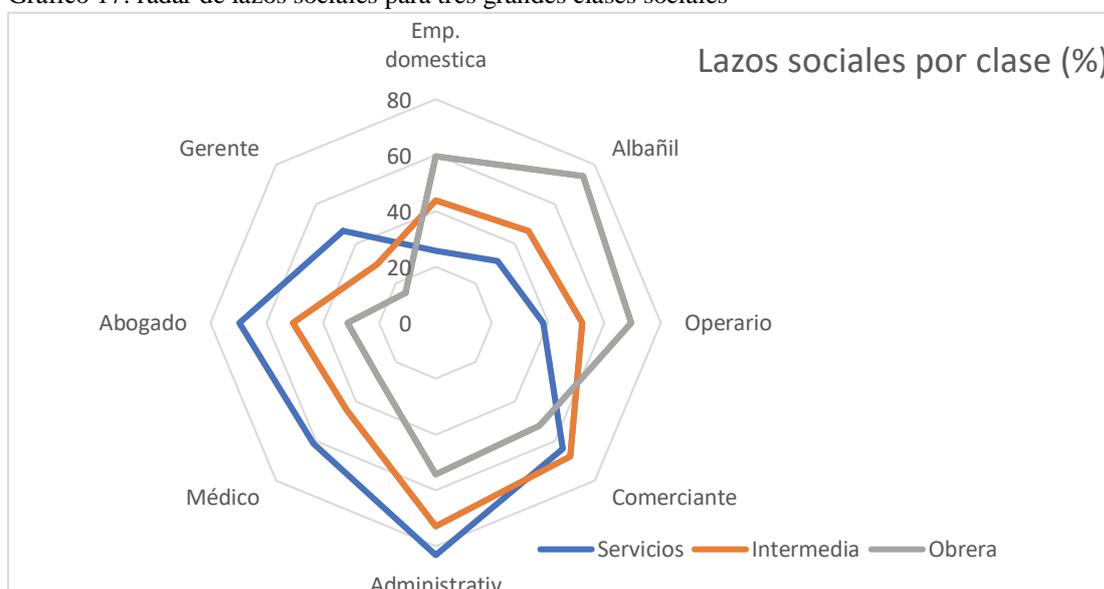
Las ocupaciones del generador a las que los encuestados conocen en mayor medida son los empleados administrativos (69,2% en total) y los comerciantes (60,0%). En este sentido, parecen haber barreras a la formación de lazos entre la clase de servicios y la clase obrera, mientras que la clase intermedia es más permeable y abierta a tener lazos con personas de las otras dos clases.

Un elemento a tener en cuenta es que aquí trabajamos con promedios por lo que, por ejemplo, el comerciante al que conocen las personas de clase de servicios puede ser muy distinto (en términos de nivel socioeconómico o clase) al que conocen las personas de clase obrera según el perfil del barrio en el que desarrollen su actividad económica y en el que residan. En este sentido, es clave el papel del territorio y los entornos residenciales en la estructuración de las redes de lazos sociales (Carrascosa y Estévez Leston, 2021).

También puede visualizarse el patrón de lazos sociales para 3 grandes clases (servicios, intermedia y obrera) a partir del gráfico de radar. La clase de servicios (en azul) se inclina mayormente a lazos con ocupaciones típicas de esta clase (gerente, abogado, médico) y con empleados administrativos; la clase intermedia se encuentra más centralizada, con una cantidad moderada de lazos con personas de todas las ocupaciones; y la clase obrera se inclina hacia los lazos con personas con ocupaciones típicas de esta

clase (albañiles, operarios, empleadas domésticas/niñeras) y pocos vínculos con personas en ocupaciones de clase de servicios.

Gráfico 17: radar de lazos sociales para tres grandes clases sociales



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

Para expandir sobre lo anterior, la siguiente tabla muestra el porcentaje de personas de cada clase social que conocen (o no conocen) al menos una persona con alguna de las ocupaciones de clase media del generador de posiciones (comerciante, ofensita, abogado o contador, médico y gerente). Tres cuartos de la clase obrera (75,2%) conocen al menos una persona (familiar, amigo o conocido) con una ocupación de clase media³⁹, esto sugiere que las fronteras de clase son relativamente permeables y no hay una gran segmentación social entre las clases.

Cuadro 26: contactos con ocupaciones de clase media según clase (3 clases) (%)

| Clase social | Sin contactos con ocupaciones de clase media (servicios+intermedia) | Uno o más contactos con ocupaciones de clase media | Total | n |
|---------------------|---|--|-------|------|
| Servicios (I+II) | 1,0 | 99,0 | 100 | 346 |
| Intermedia (III+IV) | 9,0 | 91,0 | 100 | 292 |
| Obrera (V+VI+VII) | 24,8 | 75,2 | 100 | 403 |
| Total | 12,6 | 87,4 | 100 | 1041 |

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

³⁹ Para los trabajadores manuales calificados este resultado es de 77,4% y para los trabajadores manuales no calificados 73,7%.

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 clase. 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 tienen mayores niveles de capital social y tendrían más posibilidades de movilidad social ascendente.

Cuadro 27: contactos con ocupaciones de clase obrera según clase (3 clases) (%)

| Clase social | Sin contactos con ocupaciones de clase obrera | Uno o más contactos con ocupaciones de clase obrera | Total | n |
|---------------------|---|---|-------|------|
| Servicios (I+II) | 41,6 | 58,4 | 100 | 346 |
| Intermedia (III+IV) | 28,4 | 71,6 | 100 | 292 |
| Obrera (V+VI+VII) | 8,7 | 91,3 | 100 | 403 |
| Total | 25,2 | 74,8 | 100 | 1041 |

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

Por otro lado, el 41,6% de la clase de servicios y el 28,4% de la clase intermedia no tiene contactos con personas en ocupaciones de clase obrera, aunque esto podría explicarse porque el generador de posiciones utilizado en la encuesta solamente contiene tres ocupaciones de clase obrera (albañil, empleada doméstica y operario), contra 5 de “clase media”, y entre estas se encuentran ausentes algunas ocupaciones muy representativas de la clase obrera como los trabajadores de transporte y logística (conductores de remises, taxis, colectivos, etc.) oficios como plomero, gasista o electricista, empleados de seguridad, etc.

Conclusiones del capítulo

Ningún hombre ni ninguna mujer es una isla, pero los lazos sociales se estructuran según la posición de clase de cada uno. Los lazos familiares y de amistad se dan en gran medida entre personas de una misma clase social, con *fronteras de clase permeables* entre la clase

media y la clase obrera y un patrón de homofilia en forma de U (mayor homofilia en las clase de servicios y obrera no calificada y menor homofilia en la clase intermedia⁴⁰). El nivel de homofilia es elevado entre las dos grandes clases sociales (clase media y clase obrera) y también considerable entre tres clases (servicios, intermedia y obrera).

Además, el análisis de la red de lazos de amistad mostró que el trabajo es uno de los factores que estructuran estas relaciones. El espacio de trabajo es un ámbito de socialización en el que las personas desarrollan amistades, principalmente con personas cercanas en la estructura ocupacional.

El análisis de los lazos familiares brinda un panorama de la composición de los hogares del Área Metropolitana de Buenos Aires. En primera medida se observó un patrón de homofilia de clase con fronteras entre la clase media y la clase obrera. Además, se reconstruyeron los hogares de una serie de nodos clave correspondientes a ocupaciones típicas de distintos estratos de clase (empleadas de limpieza doméstica, comerciantes, oficinistas y docentes).

En los hogares de clase obrera se observó la convivencia de personas con ocupaciones de baja calificación ligadas al comercio y el cuidado de personas, junto con trabajadores de oficios calificados y operarios industriales o del sector servicios. En estos hogares se combinan personas con ocupaciones pertenecientes a distintos estratos (según su calificación y/o nivel de formalidad) que integran a una clase obrera amplia e interconectada entre sí, con algunos vínculos con la clase media.

Para la conformación de pequeña burguesía, los lazos fuertes son fundamentales los emprendimientos económicos se llevan adelante de manera colectiva, incorporando a varios integrantes de la familia en las funciones necesarias para desarrollar las actividades del comercio. Los hogares de los oficinistas y los docentes tienen un perfil típico de clase

⁴⁰ El análisis realizado es siempre agregado al total de los encuestados. Un contraargumento podría ser, por ejemplo, que hay un segmento de personas de clase media mucho más cercano a la clase obrera y otro con todos lazos de la misma clase, lo que resulta en un promedio de baja homofilia. Análisis complementarios muestran que este no parece ser el caso. Por otro lado, este fenómeno sí puede observarse en los comerciantes, individualmente tienden a tener redes más homofílicas (probablemente según si residen y trabajan en un barrio de clase media o de clase obrera). También, como se verá en otro capítulo, esto se observa en la clase obrera, que muestra un segmento con vínculos con la clase media y otro que solo tiene vínculos con otras personas de clase obrera.

media, compuestos principalmente por personas con ocupaciones no manuales de tipo rutinario, técnico y profesional.

También hay hogares heterogéneos con *puentes* que vinculan a la clase intermedia y la clase obrera, por ejemplo, entre pequeños comerciantes y empleados/as administrativas y docentes con ocupaciones típicas de clase obrera como empleadas de limpieza o trabajadores con oficios. Por otro lado, los hogares de clase de servicios profesional muestran un elevado nivel homofilia, indicando mayores fronteras de clase y mecanismos de cierre social.

Estos patrones en las redes de relaciones familiares y del hogar se manifiestan en la estructuración por clase de los lazos sociales según el generador de posiciones. Las personas de la clase obrera tienen redes que se componen principalmente de personas de la misma clase, las personas de clase intermedia tienen redes más mixtas y las personas de clase de servicios tienen niveles altos de homofilia.

En conjunto, estas pautas muestran fronteras entre las clases que dependen de diversos factores como las posibilidades (o no) de contacto en los espacios de trabajo, los lazos *territorializados* en los entornos residenciales (Estévez Leston, 2022), el aumento de la privatización de espacios de socialización, la educación privada, etc. Estos patrones de homofilia en los lazos familiares y de amistad se traducen en relaciones de comensalidad y *connubium*, que a lo largo del tiempo forman y consolidan a las clases sociales. Estos lazos son parte de las pautas de socialización y estilos de vida que distinguen a cada clase (Weber, 2005). La formación de parejas entre personas de la misma posición de clase (homogamia) y la acumulación y transmisión de los recursos de las familias a las próximas generaciones es uno de los sostenes de la reproducción intergeneracional de la desigualdad. (Blossfeld y Tim, 2003).

Entre la clase obrera y la clase media se observa una *frontera* de clase a partir de la diferenciación entre el trabajo manual y no manual (aunque *permeable*, con *puentes* que conectan a estas clases); es decir, una desigualdad sin segmentación social. Al interior de cada una de estas dos grandes clases se observó una tendencia *gradacional* con

vínculos fluidos entre los estratos de clase. Sin embargo, los vínculos entre personas del estrato de servicios alto y la clase obrera no calificada son muy limitados⁴¹.

La estructuración de las redes de relaciones es fundamental ya que los recursos que brinda el capital social se mueven a través de estos vínculos entre personas. Estos recursos fluyen a través de los lazos en una dirección u otra, con expectativas de reciprocidad, dando importancia a la posición que las personas ocupan en la red.

⁴¹ A su vez, la mayoría de las encuestas probabilísticas (incluida la utilizada en este trabajo) no logran alcanzar completamente a los extremos de la estructura de clase, lo que excluye del análisis a los sectores de más altos ingresos que viven en los barrios de mayor nivel socioeconómico o barrios privados/countries ni a los sectores más pobres que habitan en villas o asentamientos.

Desigualdades de clase en el acceso al capital social

Introducción

En este capítulo se analizan las desigualdades de clase en el acceso al capital social a partir de las medidas del *generador de posiciones*. Cada una de las medidas permite destacar distintas dimensiones del capital social. A su vez, se analizarán desigualdades según trayectorias intergeneracionales de movilidad social; comparando entre quienes mantienen su posición de clase, quienes ascienden y quienes descienden.

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 (familiares o amigos, conocidos o contactos) que tienen con personas con ocupaciones del generador de posiciones⁴². En este caso se presenta una medida de volumen general (que incluye a ambos tipos de lazos) y medidas separadas para los lazos familiares y lazos más 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 28: medidas de acceso al capital social según clase social (promedios)

| 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 |

42 Estas son: gerente, médico, abogado o contador, empleado administrativo, comerciante, operario u obrero, albañil, empleada doméstica o niñera.

| | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|------|------|------|-------|------|
| 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 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 (3,7 contactos).

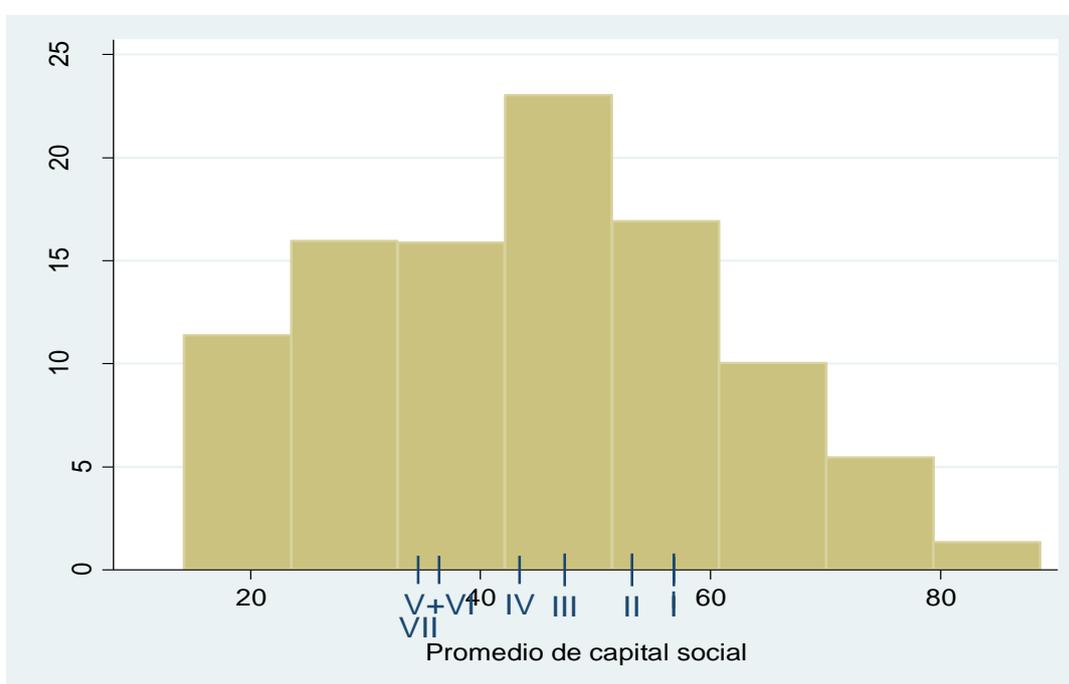
En relación a la cantidad de lazos familiares puede observarse que no hay un ordenamiento jerárquico claro ni grandes diferencias en relación a la posición de clase social. Los trabajadores manuales calificados son quienes tienen mayor volumen de contactos a partir de sus lazos familiares (2,8), seguidos 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 (3,4 contactos en promedio), 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 pueden proveer mayor cantidad y calidad de recursos; son útiles para las personas de clase media a partir de intercambios interclase, pero también para las personas de clase obrera en tanto el acceso a posiciones más altas les brinda recursos u oportunidades a los que no podrían acceder por su cuenta o a través 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 los 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. Esta es la principal medida de capital social usada a lo largo del análisis.

Gráfico 18: promedio de capital social (en azul el promedio para los 6 estratos de clase)



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

El promedio de capital social tiene una distribución en forma de curva normal y pero el valor que alcanza cada clase se ordena jerárquicamente; es decir que a mayor posición de clase social mayor es el acceso al capital social (Erickson, 1995; Pichler y Wallace, 2009; Rey, 2017; De Grande, 2015). Las personas de clase de servicios son quienes tienen acceso a un mayor 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 accede a menor capital social que el resto (36,4 para los trabajadores manuales calificados y 34,7 para los no calificados).

Pensando en un esquema de tres grandes clases sociales (clase de servicios, clase intermedia y clase 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 29).

Cuadro 29: acceso al capital social según clase social (3 clases) (promedios)

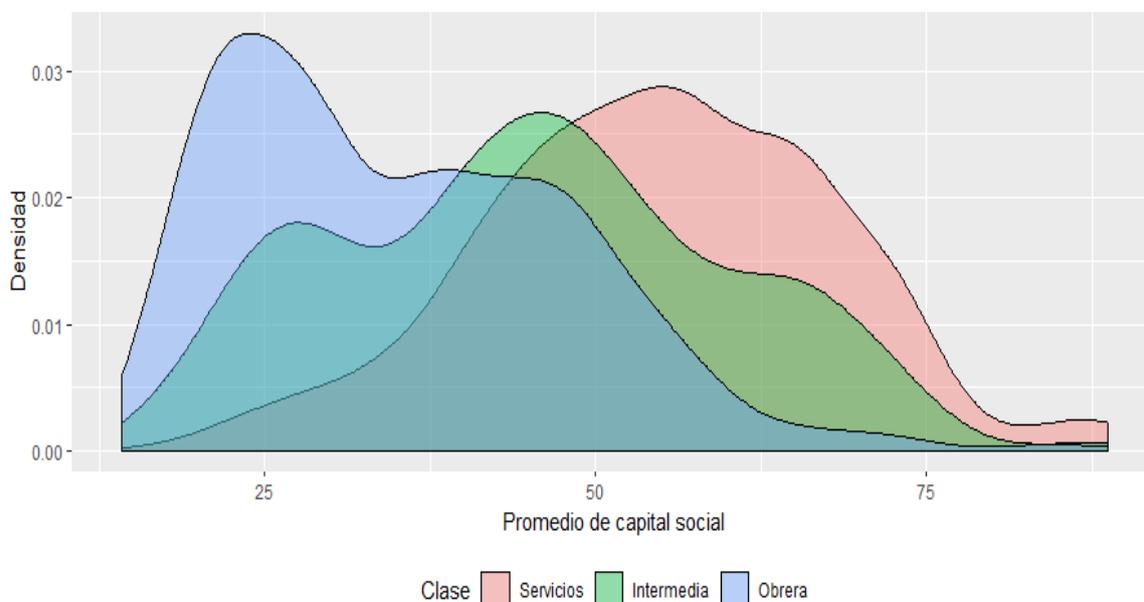
| | Cantidad total de contactos | Cantidad de lazos familiares | Cantidad de amigos y conocidos | Cantidad contactos de clase media | Promedio de capital social | Rango de capital social | Máximo de capital social | Total de capital social | Índice de CS |
|---------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------|
| 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 grandes clases⁴³ pueden observarse a partir de la 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 19: Densidad del promedio de capital social para tres grandes clases sociales

⁴³ 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.

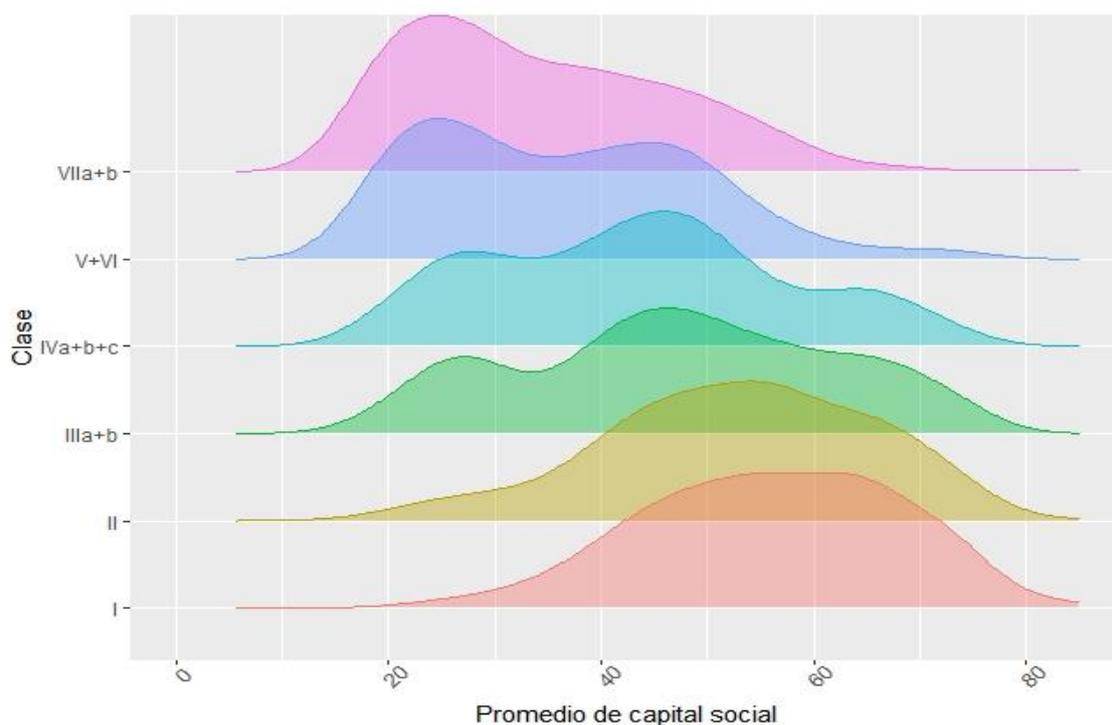


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

A su vez, se puede observar claramente el ordenamiento jerárquico escalonado del acceso al capital social para cada estrato de clase⁴⁴. 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 tienen una marcada concentración de casos con bajos niveles de capital social.

Gráfico 20: promedio de capital social según clases sociales

⁴⁴ 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>



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

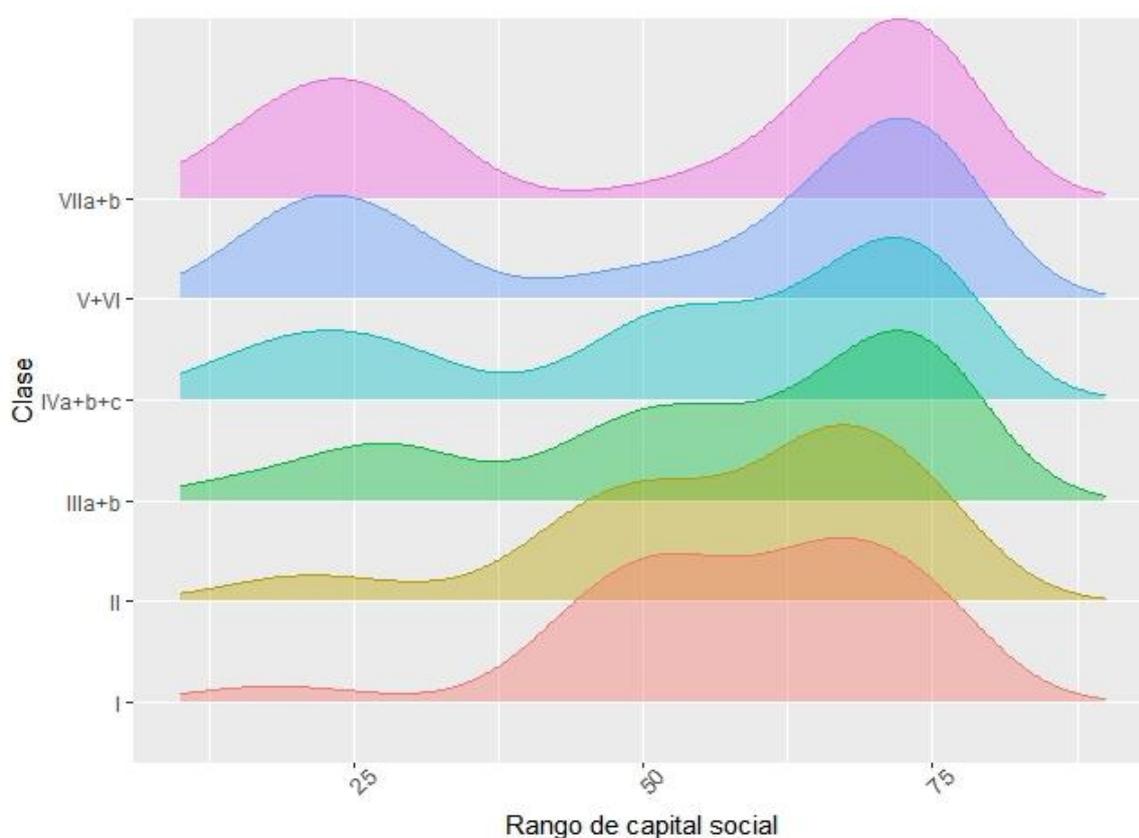
Tanto en términos de rango como de máximo las personas de ambos estratos de la clase de servicios son quienes acceden a más capital social, es decir que tienen contactos a lo largo de la estructura de clases y en posiciones altas (56,3 de rango y 83,3 de máximo para el estrato alto y 55,5 de rango y 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).

Ambos estratos de clase obrera tienen un rango y máximo de acceso al capital social más bajo que el resto (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 densidad 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 21: 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 un incremento de las desigualdades descritas anteriormente ya que las personas del estrato alto de la clase de servicios tienen redes más

grandes que están integradas por personas de mayor estatus que el resto. En el otro extremo, los trabajadores manuales no calificados tienen un capital social más bajo que el resto, ya que las redes son más pequeñas y son integradas por personas con menor estatus ocupacional.

Capital social y trayectorias de movilidad social intergeneracional

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 según distintas trayectorias intergeneracionales de clase⁴⁵. Este tipo de análisis permite explorar la reproducción intergeneracional de las desigualdades (Li, Savage y Warde, 2008).

Cuadro 30: medidas de acceso al capital social según trayectorias de movilidad social intergeneracional

| | 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 | n |
|---|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|----------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-----|
| Estables en clase de servicios (I+II) | 4,3 | 2,6 | 3,3 | 3,5 | 58,5 | 55,3 | 85,0 | 245,3 | 28,9 | 147 |
| Ascendentes a clase de servicios (I+II) | 4,1 | 2,5 | 3,1 | 3,0 | 52,0 | 56,6 | 80,7 | 215,3 | 28,5 | 179 |
| Descendentes a clase intermedia | 4,3 | 2,5 | 2,9 | 3,3 | 53,0 | 55,7 | 80,2 | 230,0 | 28,1 | 60 |
| Estables en clase intermedia | 4,1 | 2,4 | 3,3 | 2,9 | 47,6 | 51,5 | 73,6 | 201,7 | 26,0 | 67 |
| Ascendentes a clase intermedia | 4,0 | 2,5 | 2,9 | 2,3 | 41,5 | 49,9 | 66,7 | 176,7 | 24,9 | 148 |
| Descendentes a clase obrera | 4,3 | 2,8 | 3,2 | 2,5 | 40,9 | 48,6 | 66,9 | 195,7 | 24,2 | 97 |
| Estables en clase obrera | 3,7 | 2,6 | 2,7 | 1,6 | 33,7 | 41,0 | 55,9 | 136,9 | 20,6 | 298 |
| Total | 4,0 | 2,6 | 3,0 | 2,5 | 44,8 | 49,8 | 70,2 | 189,3 | 25,2 | 996 |
| Desvío estándar | 1,8 | 1,6 | 1,9 | 1,6 | 15,8 | 23,6 | 25,2 | 104,4 | 9,6 | 996 |

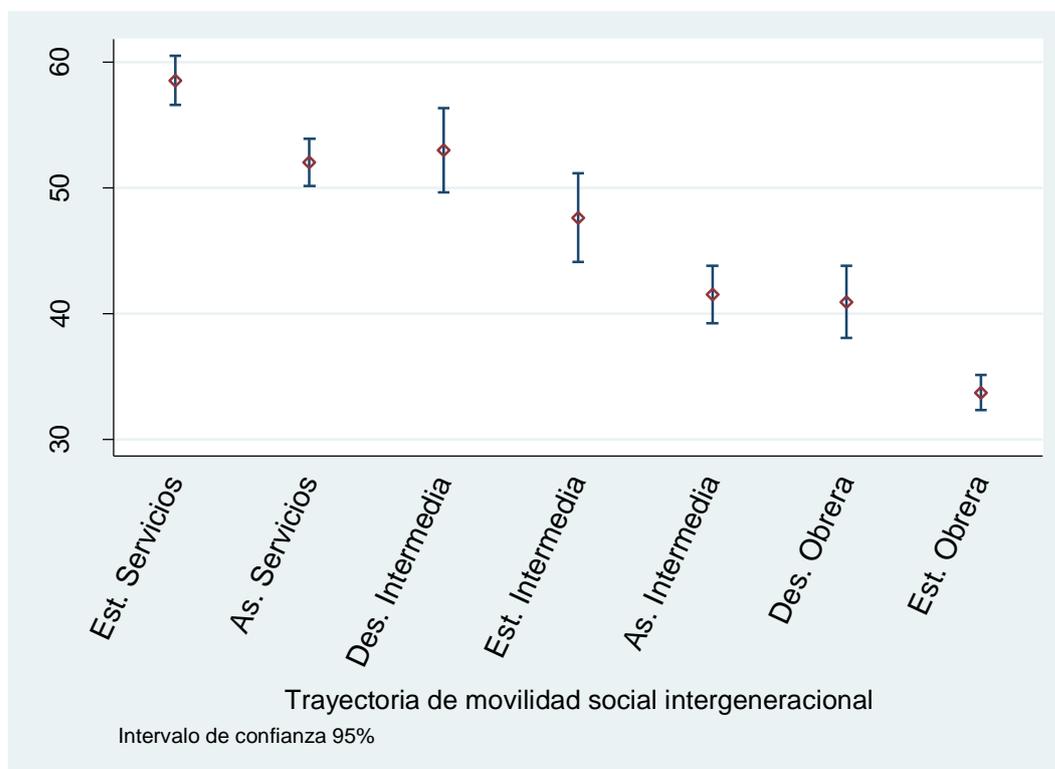
Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Una tendencia general que se observa es que la trayectoria intergeneracional de clase también es importante para el acceso al capital social. Ascender de clase implica un

⁴⁵ 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).

aumento de capital social por la inserción en nuevas redes, pero esto no es suficiente para alcanzar el capital social de los estables; además, quienes descienden retienen en cierta medida su capital social de origen.

Gráfico 22: capital social según trayectoria de movilidad social intergeneracional (promedio) (IC 95%)

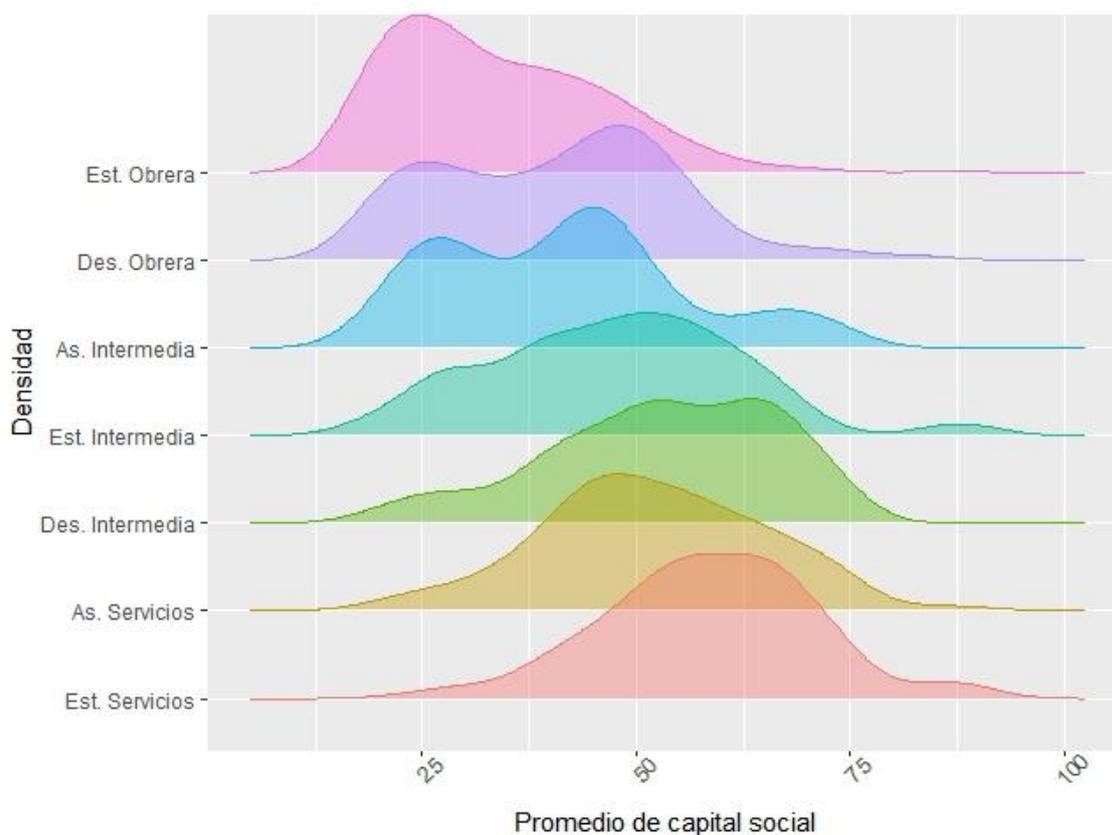


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Los Gráfico 22 y Gráfico 23 muestra las desigualdades de acceso al promedio de capital social para las distintas trayectorias de clase social⁴⁶. En la clase de servicios, los estables tienen mayor acceso al capital social que los ascendentes (58,5 contra 52,0; una diferencia del 12,5%). En la clase intermedia, quienes descienden desde la clase de servicios arrastran en cierta medida su capital social de origen (53,0), estos tienen mayor capital social que los estables (47,6), que a su vez tienen más capital social que los que ascienden desde la clase obrera (41,5). En la clase obrera se observan las mayores diferencias, quienes descienden desde la clase media tienen mayor capital social que los estables (40,9 contra 33,7; una diferencia del 21,3%).

⁴⁶ La distribución del promedio de capital social según trayectorias de clase puede observarse en detalle en <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/denspromtray> y <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxpromtray>

Gráfico 23: acceso al capital social según trayectoria de movilidad social intergeneracional (promedio)



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

Los orígenes de clase tienen su propio peso en el acceso al capital social. Quienes tienen movilidad social ascendente se insertan en nuevos círculos sociales y redes para incrementar su capital social pero no alcanzan el mismo nivel de los que ya pertenecían a esa clase. Al mismo tiempo, los que descienden son capaces de mantener niveles de capital social cercanos a los de su origen de clase. Esta tendencia sugiere una cierta *elasticidad* en la composición de clase de las relaciones sociales; las personas tienen oportunidades de movilidad social, pero arrastran consigo relaciones vinculadas a sus orígenes de clase.

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

El análisis anterior puede profundizarse indagando sobre distintas trayectorias hacia 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 31). Y luego las diferencias en el estrato alto 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 32).

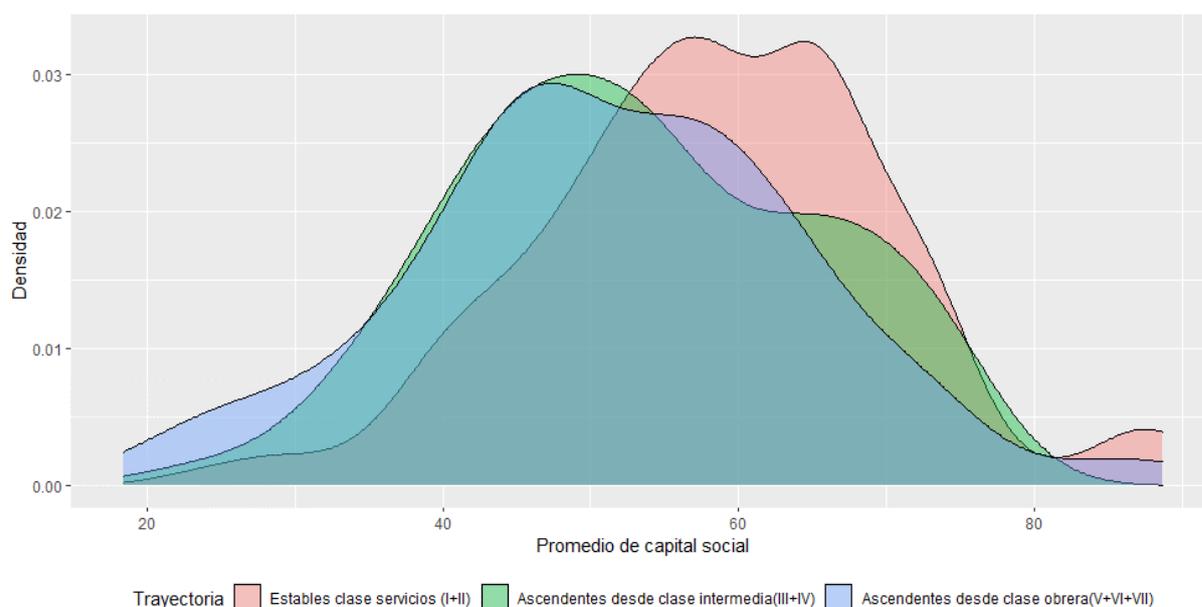
Cuadro 31: Promedios de medidas de acceso al CS según trayectoria intergeneracional hacia clase de servicios (I+II)

| 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 24: 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, 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), que son de especial importancia para la apertura de nuevas oportunidades (Verhaeghe y Li, 2015) pueden brindar ventajas a quienes tienen origen en la clase de servicios contra quienes ascienden desde otros orígenes de clase.

Cuadro 32: medidas de acceso al capital social según trayectoria intergeneracional a clase I

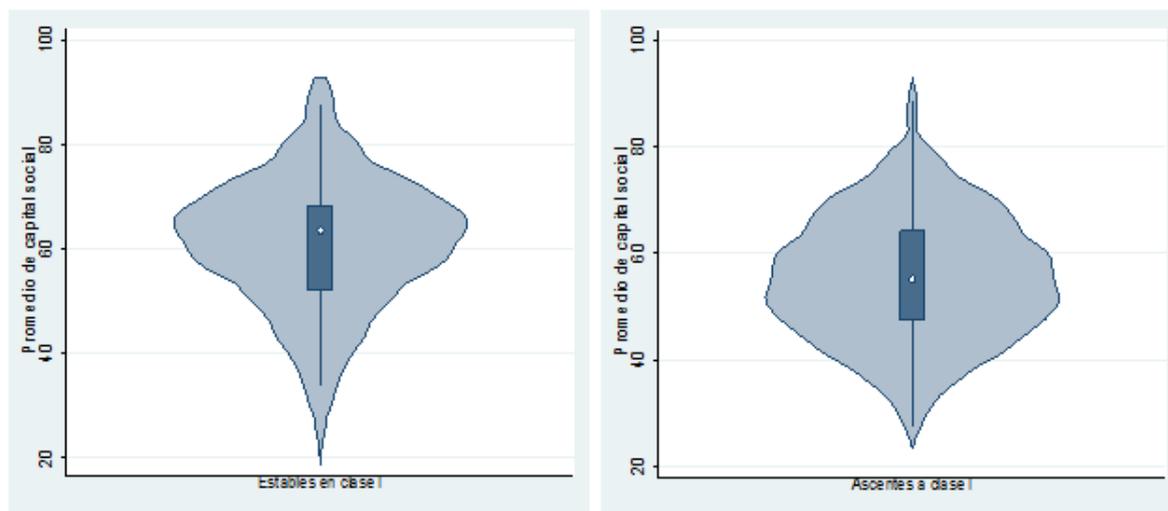
| Clase de servicios estrato alto (I) | Cantidad total de contactos | Cantidad de lazos fuertes | Cantidad de lazos débiles | Cantidad contactos de clase media | Promedio de capital social | Rango de capital social | Máximo de capital social | Total de capital social | n |
|-------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------------------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|-----|
| 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: $\text{diff} \neq 0$) | 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 redes más heterogéneas. 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 25: Promedio de capital social para estables (izquierda) y ascendentes a clase I (derecha)

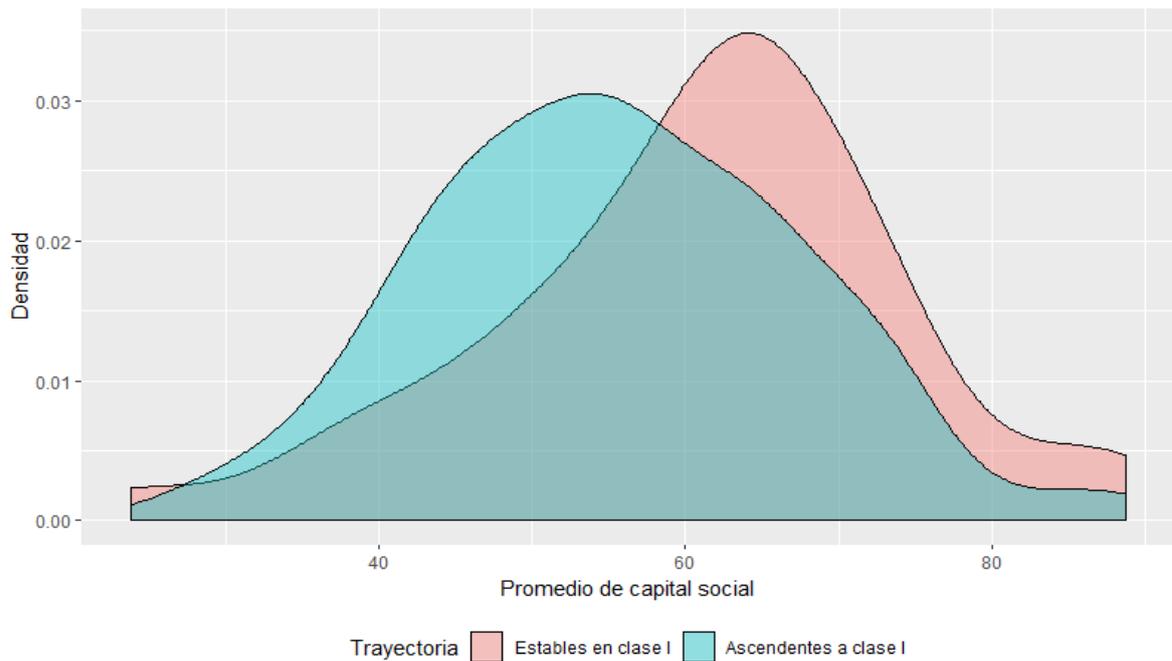


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

Las diferencias en los promedios de capital social accedido pueden observarse a partir de los gráficos de violín⁴⁷ y de densidad. Se nota una 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 26: Distribución de densidad de promedio de capital social según trayectoria intergeneracional a clase de servicios I

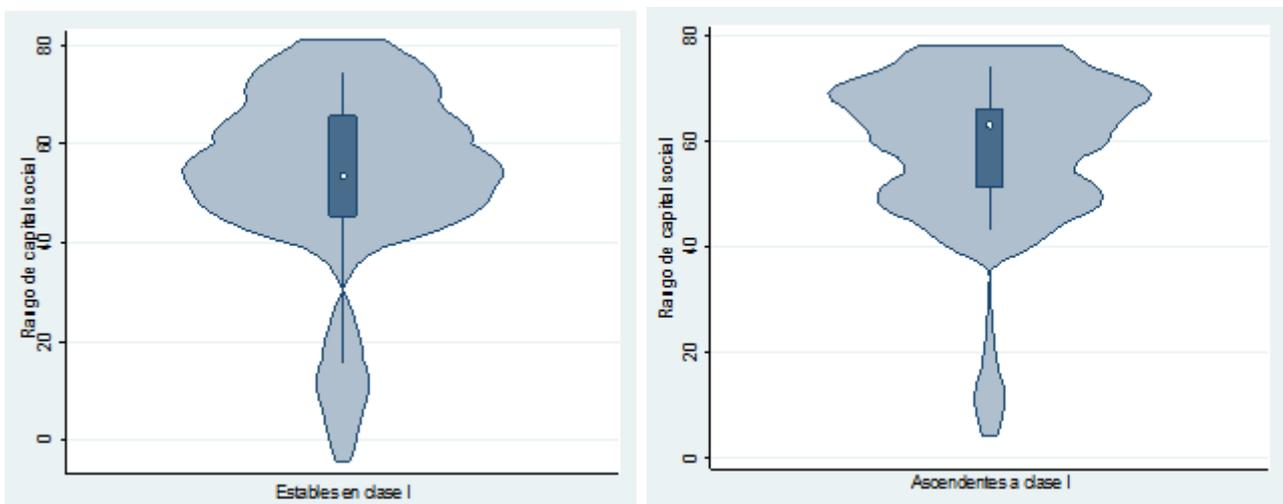
⁴⁷ Ver también: <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxplotpromtrayect> y <https://rpubs.com/JoaquinCarrascosa/boxrangotrayect>



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 27: Rango de capital social según trayectoria intergeneracional a clase de servicios I

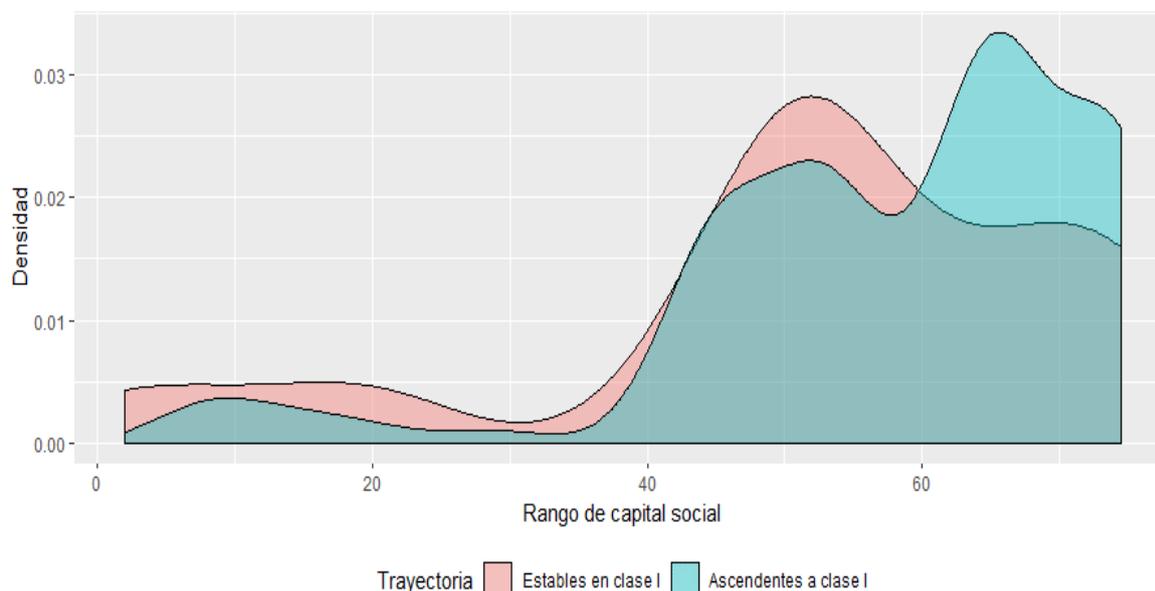


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Pi-Clases (2016).

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 28: 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).

Determinantes del capital social: clase y trayectorias

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 33: 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) | -0,54** | -0,62*** | -8,85*** | -3,85 | -0,38** |
| | (-0,10) | (-0,11) | (-0,19) | (-0,05) | (-0,08) |
| Pequeña burguesía | -0,10 | -0,25 | -13,72*** | -6,01** | -0,49*** |

| (IVa+b+c) | | | | | |
|---|----------|----------|-----------|-----------|----------|
| | (-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 de servicios 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 de servicios I) para el estrato bajo de la clase de servicios, los trabajadores no manuales de rutina y los trabajadores manuales no calificados. Se observa también que las mujeres tienen menos lazos débiles que los varones ($\beta=-0,10$).

También hay un efecto positivo de la edad en los contactos⁴⁸. 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 34); 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 34: 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) *** |

⁴⁸ 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.

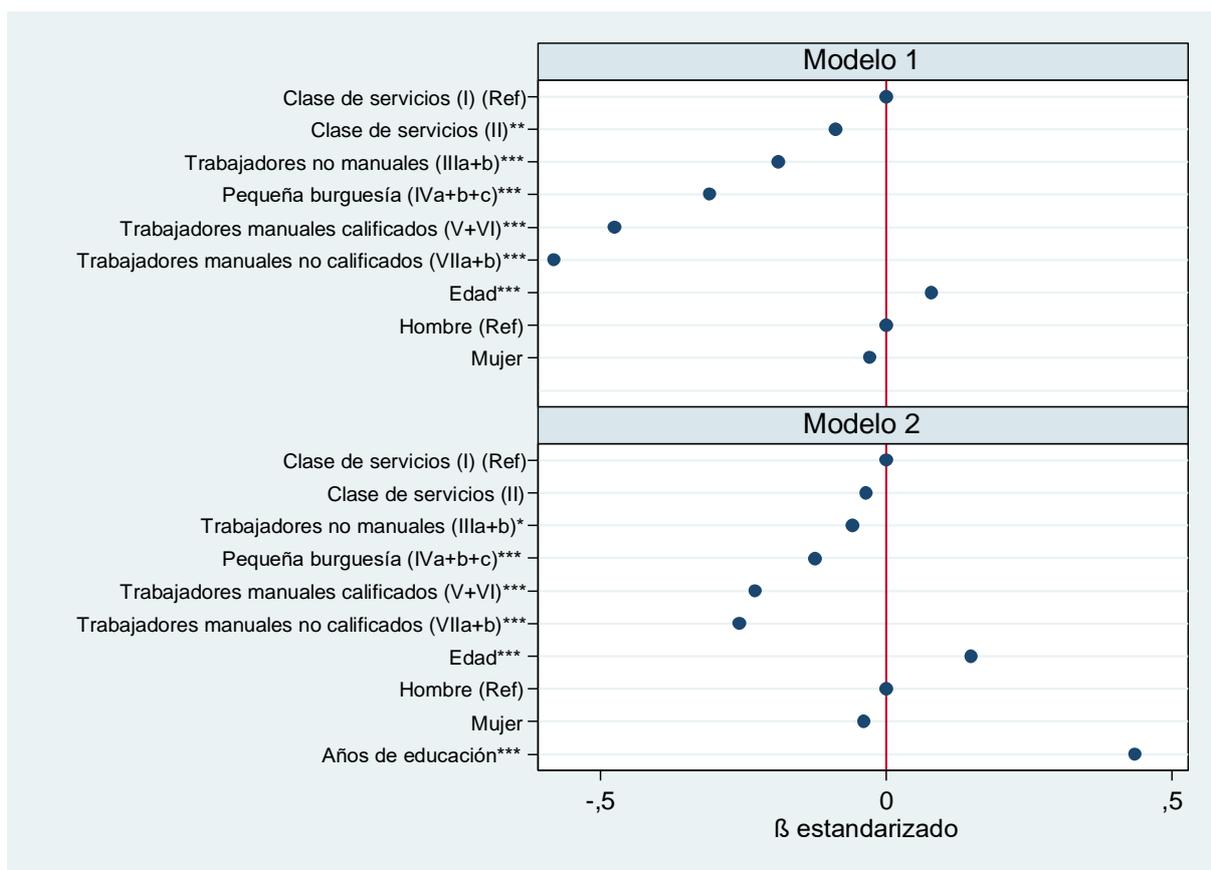
| | |
|--------------------------|-----------------|
| Años de educación | 1,65 (0,43) *** |
| Edad | 0,20 (0,14) *** |
| Sexo | |
| Hombre (ref) | - |
| Mujer | -1,22 (-0,03) |
| Constante | 21,5 ** |
| n | 1023 |
| R-cuadrado | 0,39 |

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

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

El siguiente gráfico **Error! Reference source not found.** muestra la comparación ambos modelos (con promedio de capital social como variable dependiente); se observa como al introducir a la educación (cuyo efecto es elevado) se moderan los efectos de la clase social y aumenta levemente el efecto de la edad.

Gráfico 29: Coeficientes de regresión lineal múltiple del promedio de capital social



Niveles de significancia *** 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 35) 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 35: 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 (.) |
| 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 36). Se destaca que quienes ascienden a la clase de servicios tienen menores promedios de capital social ($\beta = -0,15$) pero tienen mayor rango ($\beta = 0,18$). 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.

Cuadro 36: 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 las desigualdades de clase en el acceso al capital social. 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 de clase media que se tienen. Las mayores desigualdades en relación al promedio y al máximo de capital social accedido se observan entre las tres grandes clases sociales (clase de servicios, clase intermedia y clase obrera) mientras que, al interior de cada clase, los estratos tienen diferencias más pequeñas entre sí.

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).

La tendencia observada es de desigualdad entre las tres grandes clases sociales, con diferencias *gradacionales* entre estratos. Esto es consistente con las *fronteras permeables* entre clases y las relaciones fluidas al interior de las clases observadas previamente a partir del análisis de redes sociales.

Además, se observó que la clase de origen tiene un peso propio en el acceso al capital social. Quienes ascienden se insertan en nuevos círculos sociales y redes para aumentar su capital social, pero no alcanzan a equipararse totalmente con quienes tienen origen en una cierta posición de clase. A su vez, quienes descienden logran mantener niveles de capital social cercanos a los de su clase de origen. Esta pauta da la idea de una cierta *elasticidad* en la estructura de clase, las personas tienen posibilidades de movilidad social intergeneracional, pero *arrastran* consigo sus redes sociales ligadas a sus orígenes de clase (ya sea que asciendan o desciendan).

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.

Estas desigualdades sugieren la existencia de mecanismos de cierre social específicos de la clase de servicios partir de redes de relaciones sociales⁴⁹. Por un lado, podemos pensar la reproducción del *capital social de origen* vinculado a la familia y a los contactos cercanos al grupo familiar. Por otro, tener origen en esta clase implica también el desarrollo de relaciones en espacios de sociabilidad de clase de servicios como clubes, colegios privados o públicos de elite y universidades.

Las diferencias entre personas con distintas trayectorias hacia la clase de servicios no son muy elevadas (similares a las observadas en Gran Bretaña, los estables tienen aproximadamente 12% mayor promedio capital social que los ascendentes). Estas desigualdades al interior de una misma clase social, según trayectorias de movilidad, pueden ser parte de procesos de reproducción de las desigualdades que favorecen la *formación* de la clase de servicios (Li, Savage, y Warde, 2008). La diferencia entre tener o no tener estos lazos sociales puede manifestarse en procesos de acumulación de las ventajas que brinda la movilización del capital social.

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 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 qué medida sirve para conseguir trabajo o ascender ocupacionalmente? ¿Pueden estar funcionando las desigualdades de capital social como sostén de otras desigualdades?

⁴⁹ 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.

Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo

Introducción

Las personas con las que nos relacionamos pueden cumplir un rol fundamental a la hora ayudarnos a conseguir trabajo o ascender ocupacionalmente. Nuestros contactos nos brindan información sobre las oportunidades laborales disponibles, pueden recomendarnos para algún puesto, pueden ofrecer un trabajo 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 maneras 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 hay 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.)⁵⁰. 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 utilizó la siguiente pregunta del cuestionario: “¿*Quiénes lo ayudaron a conseguir su trabajo actual / último?*”. Las

⁵⁰ En ocasiones se diferencia entre mecanismos *formales* e *informales* y otras veces entre mecanismos de *mercado* y *relacionales*. Estas definiciones tienen un problema, como veremos más adelante, los lazos sociales son *estructurales* del mercado de trabajo (por lo que sería difícil decir que hay mecanismos que son de mercado y otros no) y además, también se ha formalizado e institucionalizado el uso del capital social en las búsquedas de trabajo en empresas (haciendo inadecuada la dicotomía *formal/informal*). Otra alternativa es entre mecanismos *relacionales* y *no relacionales*.

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, información, etc. Los mecanismos relacionales pueden aludir a los *lazos familiares* (más fuertes) o a *lazos de amistad, contactos, conocidos* (más débiles) (Granovetter, 1973). A su vez, estos últimos 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, el caso de quienes no recibieron ayuda, que implica 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 no relacionales (Cuadro 37 y Gráfico 30); 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 familiares* (28,7%) y los vinculados a los *lazos de amistad y conocidos* (29,0%). Sin embargo, estos no son utilizados en la misma medida por las personas de cada clase social.

Cuadro 37: Uso de mecanismos de acceso al empleo según clase social (%)

| Clase social | Lazos familiares | Lazos de amistad y conocidos | Sin lazos | 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 acceso al trabajo sin lazos 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 oportunidades⁵¹.

A su vez, los trabajadores manuales calificados también acceden al trabajo sin lazos sociales (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 se valen en mayor medida de sus contactos a la hora de recibir ayuda para conseguir un empleo.

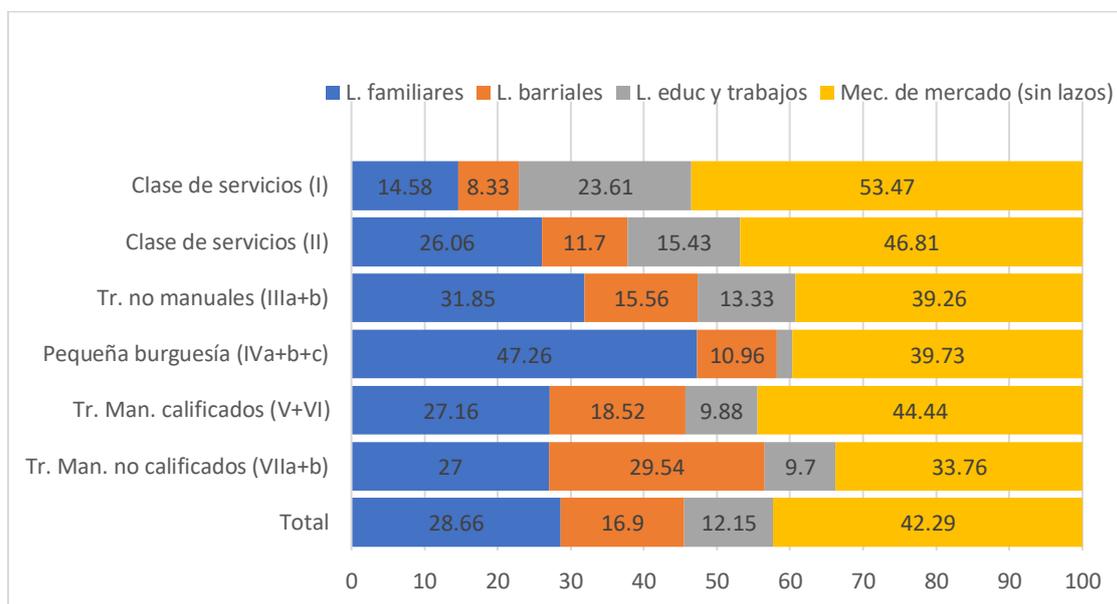
Los *lazos familiares* son utilizados por cerca de tres de cada diez personas (28,7%). Lógicamente, los lazos fuertes, son indispensables para los integrantes de la pequeña burguesía que llevan adelante emprendimientos familiares (como comercios, talleres o pequeñas empresas), alcanzando casi a la mitad 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 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,

⁵¹ 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.

directivos y grandes propietarios, es el que menor uso hace de los lazos familiares con apenas un 14,6%⁵².

Gráfico 30: 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 los lazos que funcionan como mecanismos de acceso al empleo (Cuadro 38). 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 elevado en la clase obrera: en los trabajadores manuales no calificados (27,4%) y en los trabajadores manuales calificados (18,5%). Por el contrario, la clase de servicios se vale poco de los vecinos 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

⁵² Este valor disminuye al 10% si se tiene en cuenta únicamente a los asalariados.

parece ser similar entre todas clases sociales (exceptuando a la pequeña burguesía) alcanzando a cerca de uno de cada diez personas.

Cuadro 38: 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 | Sin 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.

Los mecanismos de acceso al empleo en las trayectorias laborales

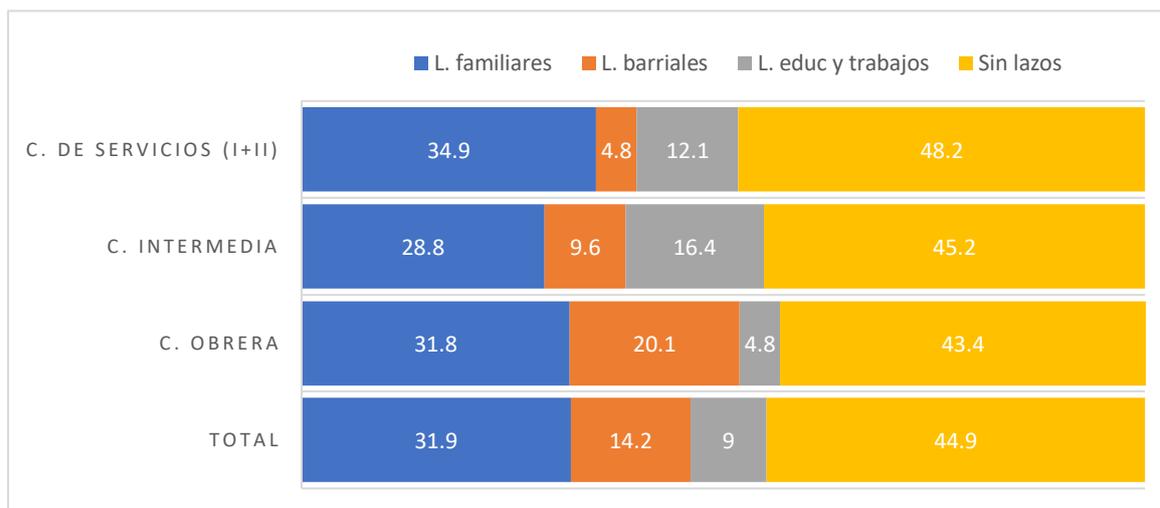
Los comienzos de las trayectorias laborales

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). En el conurbano bonaerense se destaca el peso de las redes sociales en las búsquedas y acceso al empleo de los jóvenes, particularmente en contextos económicos

adversos en donde los jóvenes privilegian la cernía social y territorial del barrio y las prácticas de sociabilidad compartidas con los posibles empleadores (Pérez, 2008).

En este sentido, se analiza el uso de mecanismos de acceso al empleo al comienzo de las trayectorias laborales, considerando de entre los tres primeros empleos a los que los encuestados accedieron antes de sus 30 años.

Gráfico 31: Uso de mecanismos de acceso al empleo al comienzo de las trayectorias laborales según clase de origen (%), n = 345.



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

Los lazos familiares son fundamentales para la inserción laboral para los jóvenes de todos los orígenes sociales, especialmente los de clase de servicios (34,9%). Esto implica una reproducción del origen social a partir de los recursos que brindan los lazos familiares. Para las personas de origen de clase obrera se destaca también el uso de los lazos vinculados al barrio (20,1%), mientras que para quienes tienen origen en la clase de servicios e intermedia tienen importancia los lazos vinculados a instituciones educativas (12,1% y 16,4% respectivamente).

Los mecanismos de acceso al empleo en las trayectorias: la inserción en la clase de servicios

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 39).

Se analiza aquí 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)⁵³.

Cuadro 39: 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 | Sin lazos | 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.

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

⁵³ 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.

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.

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 Turtschi, 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 Combarrous, 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 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 40) en donde cada celda muestra el porcentaje de encuestados con empleo formal para dicha combinación de clase y uso de lazos sociales⁵⁴.

En términos generales, los empleos a los que se accede sin el uso de lazos sociales son formales 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 40: 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 | Sin lazos | 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, conseguir trabajo sin lazos sociales los acerca 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 es sin lazos sociales que pueden 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, los trabajos que se consiguen sin usar lazos sociales son formales en más de la mitad de los casos (56,1%) mientras que los empleos a los que acceden

⁵⁴ Se analiza aquí a los asalariados, por lo que no se considera a la pequeña burguesía.

a partir de los lazos familiares y de amistad presentan mayor nivel de informalidad (50,8% y 43,0% de trabajo formal respectivamente).

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.

Cuadro 41: condición de formalidad de la ocupación actual según condición de formalidad de la ocupación anterior para los distintos mecanismos de acceso al empleo

| | | Mecanismo de acceso al empleo actual | Ocupación actual | | Total | n |
|--------------------------------|----------|--------------------------------------|------------------|--------|-------|-----|
| | | | Informal | Formal | | |
| Ocupación anterior a la actual | Formal | Lazos familiares | 26,3 | 73,7 | 100 | 99 |
| | | Lazos de amistad y conocidos | 24,2 | 75,8 | 100 | 120 |
| | | Sin lazos sociales | 19,1 | 80,9 | 100 | 204 |
| | Informal | Lazos familiares | 54,4 | 45,6 | 100 | 136 |
| | | Lazos de amistad y conocidos | 44,6 | 55,4 | 100 | 139 |
| | | Sin lazos sociales | 47,9 | 52,1 | 100 | 165 |

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

Además, para quienes tenían trabajo informal, el uso de lazos familiares para conseguir su trabajo actual se vincula en mayor medida a continuar en una situación de informalidad (54,4%); en cambio, el uso de lazos de amistad/conocidos o de los

mecanismos sin uso de lazos sociales da mayores posibilidades de acceder a un trabajo formal (55,4% y 52,1% respectivamente).

Los lazos sociales para la búsqueda de empleo en momentos de desocupación

Previo al acceso al empleo, los lazos sociales pueden cumplir un rol fundamental en las estrategias de búsqueda de empleo. Una amplia mayoría de los desocupados (67,2%) aplicó a búsquedas abiertas presentando su *curriculum vitae*, siendo este el mecanismo más utilizado. También es alta la proporción de desocupados que consultaron con parientes o amigos sobre oportunidades laborales (58,4%). Por otro lado, también es considerable la proporción de desocupados que utilizó mecanismos de búsqueda ligados al ámbito barrial (el 22,5% se presentó de manera directa a buscar trabajo en algún establecimiento y el 13,9% puso carteles o consulto en su barrio). Por el contrario, no tienen mucha relevancia el uso de instituciones intermediadoras como agencias de trabajo o bolsas de trabajo (6,8%) ni los emprendimientos propios (2,2%).

Cuadro 42: mecanismos de búsqueda de empleo utilizados por desocupados, AMBA, respuesta múltiple (%)

| Mecanismos de búsqueda de empleo utilizados | % | n |
|--|----------|----------|
| ¿Hizo contactos, entrevistas? | 8,5 | 47 |
| ¿Mandó currículum, puso, contestó avisos (diarios, internet)? | 67,2 | 373 |
| ¿Se presentó en establecimientos? | 22,5 | 125 |
| ¿Hizo algo para ponerse por su cuenta? | 2,2 | 12 |
| ¿Puso carteles en negocios, preguntó en el barrio? | 13,9 | 77 |
| ¿Consultó a parientes, amigos? | 58,4 | 324 |
| ¿Se anotó en bolsas, listas, planes de empleo, agencias contratistas o alguien le está buscando trabajo? | 6,7 | 37 |
| ¿De otra forma activa? | 1,1 | 6 |
| Total (%) respuesta múltiple | 180,4 | - |
| n | 1001 | 1001 |

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares (EPH-1er trimestre, 2019).

Un factor fundamental a la hora de la búsqueda de empleos son las titulaciones educativas. Al introducir al máximo nivel educativo alcanzado por los buscadores de empleo, se observan algunas pautas diferenciadas en las estrategias de búsqueda.

Cuadro 43: mecanismos de búsqueda de empleo utilizados por desocupados según máximo nivel educativo alcanzado AMBA (%)

| Mecanismos de búsqueda de empleo utilizados | Superior completo | Secundario completo | Secundario incompleto | Hasta primario completo | Total | n |
|--|-------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------|-------|------|
| ¿Hizo contactos, entrevistas? | 16,3 | 9,0 | 6,2 | 5,8 | 8,5 | 47 |
| ¿Mandó currículum, puso, contestó avisos (diarios, internet)? | 73,5 | 81,7 | 57,4 | 29,9 | 67,2 | 373 |
| ¿Se presentó en establecimientos? | 32,7 | 20,7 | 21,7 | 24,1 | 22,5 | 125 |
| ¿Hizo algo para ponerse por su cuenta? | 4,1 | 2,4 | 2,3 | 0,0 | 2,2 | 12 |
| ¿Puso carteles en negocios, preguntó en el barrio? | 8,2 | 12,8 | 17,0 | 16,1 | 13,9 | 77 |
| ¿Consultó a parientes, amigos? | 44,9 | 53,8 | 62,8 | 74,7 | 58,4 | 324 |
| ¿Se anotó en bolsas, listas, planes de empleo, agencias contratistas o alguien le está buscando trabajo? | 6,1 | 6,9 | 9,3 | 2,3 | 6,7 | 37 |
| ¿De otra forma activa? | 4,1 | 0,7 | 0,8 | 1,2 | 1,08 | 6 |
| Total (%) respuesta múltiple | 189,8 | 188,0 | 177,5 | 154,0 | 180,4 | - |
| n | 93 | 545 | 229 | 134 | 1001 | 1001 |

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares (EPH-1er trimestre, 2019).

Por un lado, la búsqueda a partir del currículum es muy elevada para quienes alcanzaron a completar sus estudios de nivel superior (73,5%) o el nivel secundario (81,7%). Más de la mitad de los que no completaron el secundario también buscaron trabajo con su *cv* (57,4%) pero apenas de uno de cada tres (29,9%) desocupados cuyo máximo nivel educativo es hasta primario completo busco trabajo de esta manera.

Por el contrario, la movilización de lazos sociales para la búsqueda de es mayor a medida que disminuye el nivel educativo de los desocupados. Menos de la mitad de

quienes completaron estudios superiores utiliza este mecanismo (44,9%) y apenas más de la mitad (53,8%) quienes completaron el secundario. En cambio, los familiares, conocidos y contactos son muy utilizados en las búsquedas de empleo de quienes tienen un nivel educativo bajo: más de seis de cada diez (62,8%) desocupados que no completaron el secundario y tres de cada cuatro (74,7%) de quienes tienen hasta el primario completo.

Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo: desigualdades intergeneracionales

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. Esta distinción según trayectorias permite pensar desigualdades entre quienes *nacen* en esta posición, quienes vienen *desde abajo*, y quienes descienden desde posiciones más altas, 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.

Mecanismos de acceso al empleo: diferencias según trayectoria de movilidad social intergeneracional

En la clase de servicios (que es analizada más en detalle en la siguiente sección) se observa que quienes tienen trayectorias de estabilidad intergeneracional en esta clase utilizan prácticamente el doble (29,2% en los estables contra 15,1% en los ascendentes) a sus lazos familiares; mientras que quienes logran ascender deben valerse en mayor medida de sus lazos con amigos o conocidos formados en universidades o lugares de trabajo o de conseguir trabajo a través de mecanismos de mercado.

Al comparar al interior de la clase intermedia se observa que descendentes, estables y ascendentes utilizan en gran medida a sus lazos familiares (41,7%; 41,8% y 38,5% respectivamente). Específicamente, la ayuda de familiares para descendentes y se vincula principalmente a trabajos no manuales rutinarios (tipo oficinistas) mientras que para los que ascienden desde la clase obrera la familia funciona muchas veces como mecanismo para inserción en la pequeña burguesía

a través de un emprendimiento o comercio familiar. Además, los estables aprovechan en mayor medida a sus lazos de amistad y conocidos (26,9% contra 16,7% de los descendentes y 19,6% de los ascendentes) para conseguir trabajo. De todas las trayectorias intergeneracionales de clase, los estables en clase intermedia son quienes movilizan más a sus lazos sociales para conseguir trabajo (68,7%), esto ocurre tanto para trabajos de oficina como en emprendimientos o comercios familiares.

Cuadro 44: Uso de mecanismos de acceso al empleo según trayectoria de movilidad social intergeneracional (%)

| Trayectoria de movilidad social intergeneracional | Lazos familiares | Lazos de amistad y conocidos | Sin lazos | Total | n |
|--|------------------|------------------------------|-----------|-------|-----|
| Estables en clase de servicios | 27,9 | 25,9 | 46,3 | 100 | 147 |
| Ascendentes a clase de servicios | 15,1 | 32,4 | 52,5 | 100 | 179 |
| Descendentes a clase intermedia | 41,7 | 16,7 | 41,7 | 100 | 60 |
| Estables en clase intermedia | 41,8 | 26,9 | 31,3 | 100 | 67 |
| Ascendentes a clase intermedia | 38,5 | 19,6 | 41,9 | 100 | 148 |
| Descendentes a clase obrera | 22,7 | 38,1 | 39,2 | 100 | 97 |
| Estables en clase obrera | 28,5 | 33,9 | 37,6 | 100 | 298 |
| Total | 28,6 | 29,2 | 42,2 | 100 | 996 |

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

En la clase obrera, las diferencias entre descendentes y estables no son tan marcadas; los descendentes usan en mayor medida a sus lazos de amistad y conocidos (38,1% contra 33,9%) y los estables usan más a sus lazos familiares para reproducir su posición de clase (28,5%).

Desigualdades en la clase de servicios: una mirada intergeneracional

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 consiguen trabajo sin uso de lazos sociales en proporción similar (47,3% para los ascendentes y 46,1% para los estables).

Cuadro 45: 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 | Sin lazos | Total | n |
|--|------------------|------------------------------|-----------|-------|-----|
| Clase de servicios (I) | 7,3 | 32,9 | 59,8 | 100,0 | 82 |
| 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 46: Mecanismos de acceso al empleo según clase social para estables en clase de servicios (%)

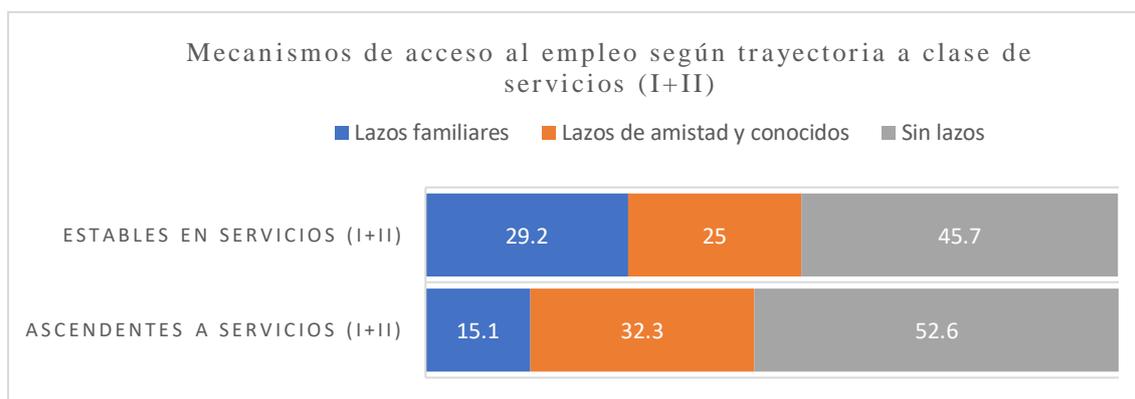
| Estables en clase de servicios (hijos de clase I y II) | Lazos familiares | Lazos de amistad y conocidos | Sin lazos | Total | n |
|--|------------------|------------------------------|-----------|-------|-----|
| Clase de servicios (I) | 24,2 | 30,6 | 45,2 | 100,0 | 62 |
| Clase de servicios (II) | 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).

Gráfico 32: Uso de mecanismos de acceso al empleo según trayectoria a clase de servicios (I+II) (%), n = 332.



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

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 trabajo⁵⁵.

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

⁵⁵ 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 ($rrr = 0,47$).

conseguir trabajo puede ser uno de los mecanismos en los que se apoya la transmisión intergeneracional de las desigualdades de clase.

Conclusiones del capítulo

En este capítulo se analizó la importancia de los lazos sociales establecidos en distintos ámbitos de socialización, para conseguir empleo (familiares, amigos, conocidos, vecinos, contactos, etc.). 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, 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 formales. Específicamente dentro de los lazos de amistad, conocidos y contactos, se destacó la importancia de los contactos establecidos en el ámbito barrial⁵⁶ 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 son muy utilizados.

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 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.

⁵⁶ 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.

Estos hallazgos se encuentran ligados a la estratificación social de los vínculos interpersonales. Tal como observa De Grande (2010 y 2015) 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. 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 tienen relevancia los lazos sociales territorializados (Estévez Leston, 2022) 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 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 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 (como veremos más adelante, principalmente a través de vínculos formados en las universidades).

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 intermedia 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

Los estudios clásicos que analizan la desigualdad de oportunidades hacen foco en la idea del proceso estratificación, 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). El esquema conceptual tradicional 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 sus padres, su 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, 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 contrarios que son un requisito para el progreso social. Por ejemplo, la familia (con su estructura de relaciones interpersonales, nivel socioeconómico, inserción en una comunidad local, etc.) transmite ventajas y desventajas, estas pueden ser moderadas a través de la política pública, pero eliminar completamente estas desigualdades implicaría transformar netamente una de las instituciones fundamentales de la sociedad moderna (Blau y Duncan, 1967).

Trabajos más recientes 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 (Bukodi y Goldthorpe, 2013; Meraviglia y Buis, 2015). 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 estudia “*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 podrían 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 da cuenta 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:

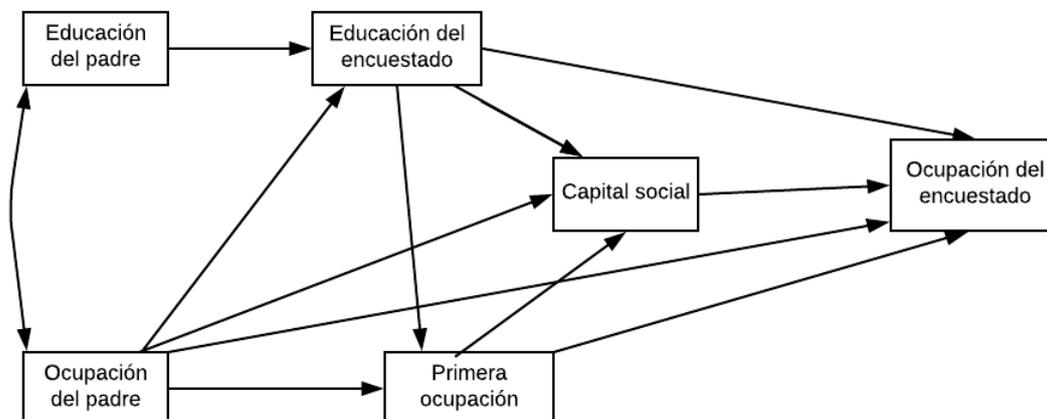
- Y = ISEI Ocupación actual del encuestado
- S = Promedio de capital social
- W = ISEI 1ra Ocupación
- U = Años de educación del encuestado
- V = Años de educación del Padre
- X = ISEI ocupación del Padre

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 siguiente⁵⁷:

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 47) 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 47: Correlaciones simples entre variables seleccionadas (n=1065)

| | ISEI Encuestado | ISEI 1ra Ocupación | Educ Encuestado | ISEI Padre | Educ Padre | Capital Social |
|-----------------|-----------------|--------------------|-----------------|------------|------------|----------------|
| ISEI Encuestado | - | | | | | |

⁵⁷ 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. También se construyeron modelos que utilizaron variables que combinan el aporte del padre y la madre (utilizando el criterio de dominancia) para la educación y estatus ocupacional de origen, su ajuste fue casi idéntico al ajuste de los modelos presentados.

| | | | | | | |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|---|
| ISEI 1ra Ocup. | 0,522*** | - | | | | |
| 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 48), 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 48: Modelo de logro de estatus clásico, 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 49 y Gráfico 33) 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 ($p_{wy} = 0,389$). Se observa entonces 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 49: 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 |

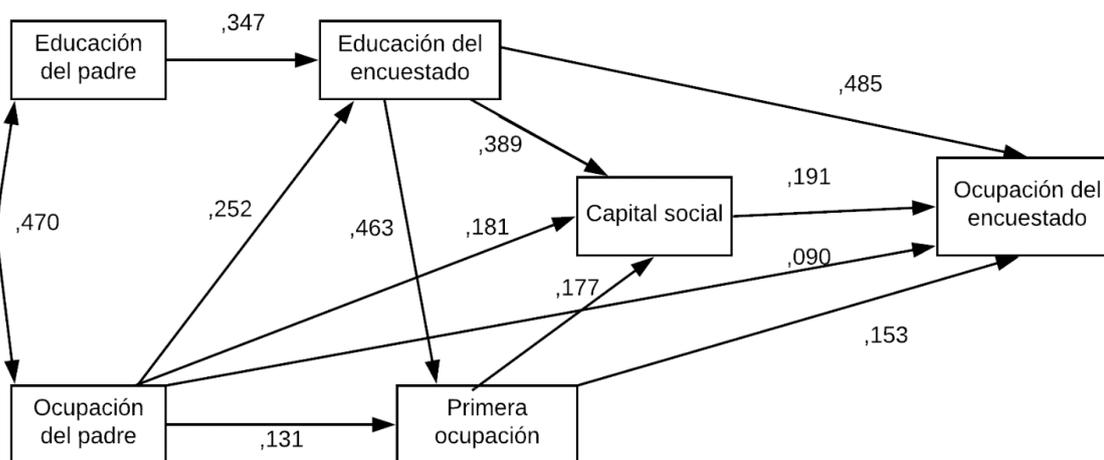
* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (indican los niveles de significancia).

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 ($p_{sy} = 0,191$)⁵⁸.

Gráfico 33: Path coefficients del modelo con efectos del capital social

⁵⁸ 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 cuestionada⁵⁹ (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 50).

⁵⁹ 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 50: 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).

El problema de la reversibilidad del capital social: aplicación de un modelo instrumental

Una complicación habitual en el estudio de los efectos del capital social es el problema de la reversibilidad. El modelo teórico sostiene que el capital social favorece el logro ocupacional, pero esto podría ocurrir de manera opuesta en donde el logro ocupacional abre la puerta a nuevas redes sociales. Al no tener datos longitudinales ni información sobre el momento de establecimiento de los lazos, una opción es el uso de modelos instrumentales, siguiendo la propuesta de (Espinoza, Barozet, y Rey, 2021). Estos modelos introducen como variables instrumentales a variables anteriores al capital social que no se encuentren asociadas al logro ocupación, se utiliza al origen social en tanto tiene fuerte asociación al capital social de los encuestados pero su relación directa con el estatus ocupacional actual es más débil.

La instrumentación es fuerte con un valor $F = 60,0$ con $p > F = 0,00$ lo que permite rechazar la hipótesis nula de la exogeneidad; por lo tanto, podemos asumir que el capital social se asocia a los orígenes sociales pero que el origen social tiene una asociación débil con el estatus ocupacional actual.

Cuadro 51: Modelo con variable instrumental (Estatus ocupacional de los padres ISEI (n=843))

| VARIABLES | Estatus ocupacional encuestado (ISEI) |
|--|--|
| Promedio de Capital Social | 0,74*** (0,16) |
| Años de educación | 1,87*** (0,32) |
| Estatus primera ocupación (ISEI) | 0,14*** (0,05) |
| Estatus ocupacional padres (ISEI) | Variable instrumental |
| Constante | -17,6 |
| n | 873 |
| R ² | 0,516 |

Coefficientes no estandarizados, error estándar entre paréntesis | *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Al incluir a los orígenes sociales como variable instrumental, el modelo sostiene los resultados mostrados anteriormente, el capital social y la primera ocupación tienen efecto en el estatus ocupacional, aunque la educación es la variable más importante.

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 52: 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

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| S | W | U | X | V |
|---|---|---|---|---|

| Sin uso de lazos sociales (n=431) | Capital Social | ISEI 1ra Ocupación | Educ Encuestado | ISEI Padre | Educ Padre | R ² | Residual | Error estándar |
|-----------------------------------|----------------|--------------------|-----------------|------------|------------|----------------|----------|----------------|
| 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 52). 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 informal⁶⁰.

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

Cuadro 53: 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

⁶⁰ 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.).

| 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 53) 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 54: 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 débiles⁶¹.

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 *khb*, 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 55: Modelos de regresión *khb* 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 |
|---|--------------------|------------------------------|------------------|
| 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> | <i>0,245</i> | <i>0,333</i> | <i>0,141</i> |

⁶¹ 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.

| | | | |
|---|--------|---------|--------|
| <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 55). 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 *camino*s 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 analizó 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 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 *camino*s 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 *caminos* 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.

Los lazos sociales a lo largo de las trayectorias laborales

Introducción

En este capítulo se analizan, a partir de metodología cualitativa, las trayectorias ocupacionales de personas de clase de servicios y clase obrera, haciendo foco en la importancia de distintos tipos de lazos sociales para el acceso al empleo. Dentro de las trayectorias de ambas clases sociales se identificaron principalmente tres etapas. Los inicios de las trayectorias, marcadas por el ingreso al mercado laboral y los primeros trabajos, habitualmente durante la escuela secundaria, en trabajos informales y de corta duración, a través de familiares o comercios del barrio. Una segunda etapa que implica el paso al trabajo tiempo completo para poder mantener a su familia por parte de la clase obrera y la inserción en el ámbito profesional para las personas de clase de servicios. Una tercera etapa en la que las trayectorias se consolidan y estabilizan en un determinado rubro, oficio o profesión.

Los comienzos de las trayectorias laborales: la fuerza de los lazos fuertes

El primer momento que se identifica en los relatos de los entrevistados es el comienzo de sus trayectorias laborales. Para los entrevistados de clase de servicios (ya sea con orígenes en la clase intermedia o de servicios), esta etapa se caracteriza por un ingreso al mercado laboral en la adolescencia (entre los 16 y los 19 años, algunos antes de haber terminado su educación secundaria) en trabajos informales, ocasionales y de corta duración (a veces solo durante los meses de verano) y que pueden extenderse varios años, mientras cursan su carrera universitaria. A diferencia de lo que puede ocurrir en la clase obrera, esta salida al mercado laboral no es producto de la necesidad de aportar económicamente al hogar, sino que se vinculan a la posibilidad de generar ingresos para cubrir algunos de sus propios gastos (inicialmente salidas, vacaciones, compras, y luego gastos asociados a la facultad) y también a algunos mandatos familiares ligados a la valoración del trabajo y para adquirir experiencia. Además, estos trabajos (por ejemplo: niñera, cadete, vendedor, administrativo, etc.) no tienen relación con la profesión ni rubro en el cual que luego se desempeñan estas personas a lo largo de su trayectoria y suelen.

En esta etapa, los lazos sociales más cercanos son un mecanismo fundamental para el acceso al empleo; particularmente los lazos fuertes ligados a la familia o conocidos de la familia, los amigos, compañeros de la escuela y los conocidos del barrio.

Por ejemplo, Hernán⁶² comenzó a trabajar en su adolescencia durante los veranos como cadete en la empresa de papelería en la que trabajaba su padre. Él disfrutaba este trabajo por la posibilidad que le daba de moverse por la ciudad y conocer gente, y, además, le daba la posibilidad de tener dinero para irse de vacaciones mientras estudiaba sus últimos años en un secundario industrial donde se graduó como maestro mayor de obras.

Mi primer laburo fue cadete, mi viejo laboraba en [casa de papelería]... laboraba 2 o 3 meses en el verano hacía unos mangos y me hacía vacaciones en el verano, pero nada que ver con [arquitectura]... Era empleado en una casa que se llama [...] que trabajaba cuadernos todo tipo, no sé si sigue funcionando, en Parque Patricios (Hernán, Arquitecto).

En los comienzos de las trayectorias, es muy habitual la intermediación de la familia para conseguir los primeros trabajos; por ejemplo, en los lugares de trabajo de los padres, comercios del barrio o emprendimientos familiares. Marcos también comenzó trabajando como cadete, en su caso, en la financiera de su familia, fundamentalmente por el mandato familiar de trabajar al terminar la escuela secundaria mientras comenzaba la universidad⁶³.

Lo primero que hice, fue, cuando terminé el colegio trabajé en un negocio familiar, que era muy rudimentario, ¿no?, era un negocio relacionado al mundo financiero y era cadete. [...] la obligación de mi familia era trabajar apenas termine el colegio y en simultáneo con estudiar, ¿no? y un poco lo necesitaba porque era el acuerdo que me habían impuesto de que si querés seguir en casa y teniendo todos los privilegios que tenés, tenés que ganar tu espacio (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

Además, en los comienzos de la trayectoria laboral los lazos familiares funcionan como *intermediarios* que consiguen trabajo a los jóvenes a través de contactos o

⁶² No se utilizan los nombres reales de los entrevistados, estos fueron modificados para dar anonimidad.

⁶³ En el sector más privilegiado de la clase de servicios, este mandato no está vinculado a una necesidad económica del hogar, sino a la valorización del trabajo y a la adquisición de experiencia laboral, además, ocurre en trabajos ligados al negocio familiar (cuando es posible) o a personas cercanas a la familia con las que se tiene cierta confianza.

conocidos de la familia. Así, los jóvenes aprovechan las redes de sus lazos más cercanos ya que a esa edad sus propios contactos no ofrecen muchas oportunidades.

[mi primer trabajo fue de]...administrativo, apenas salí de la colimba mi vieja quería que laborara porque no quería que me quede en casa y me consiguió un laburo cerca de casa en una constructora, horrible, de administrativo que lo único que tenías que hacer era chequear un papel de una licitación que tenías, ahí duré 6 meses (Juan, Arquitecto de Software).

Hugo comenzó a trabajar de joven como repositor en una verdulería del barrio que era de propiedad de gente de confianza de su familia, allí su tía conversó con los dueños para que le dieran trabajo haciendo changas.

mi primer laburo fue en la frutería, de acá de Vicente López, pasando la barrera, que era gente que me conocía desde chico y mi mamá siempre me decía, porque yo desde los 11 años, bueno si querés empezar, aunque no esté de acuerdo, que sea gente de confianza, y esa gente me conocía desde que tenía 4 años. Entonces empecé con ellos (Hugo, Entrenador personal).

Otra fuente de lazos sociales importantes en los comienzos de las trayectorias laborales son los grupos de pares, especialmente los amigos y compañeros de la escuela secundaria y los amigos del barrio. En la clase de servicios estos pueden dar trabajo a través de emprendimientos o comercios de las familias, como en los casos de Hernán y Cecilia, que trabajaron de jóvenes como vendedor y fabricante de helado y niñera respectivamente.

Y después pasé a laburar de Heladería, fabricaba helados, vendía helados en una empresa familiar que es la que tenía mi mujer, ahí conocí a mi mujer, que era hermana de un amigo mío que iba al secundario, mi amigo, yo estaba tirado en mi casa en enero rascándome, [mi amigo] me vio boca arriba, dejate de joder, vení a laburar a la heladería (Hernán, Arquitecto).

Mi primer trabajo que hice fue de niñera con 15 años, la mamá de [...], mi amiga del colegio tiene una guardería informal en la casa entonces con las hijas de ella, las compañeras y también yo trabajábamos de baby-sitter. esta bueno porque después cortábamos a la una de la mañana nos bañábamos e íbamos al boliche hasta las 6 (Cecilia, Abogada).

Además, los compañeros del secundario pueden funcionar como puerta de entrada a un trabajo a través de una recomendación con sus superiores en un lugar de trabajo; por ejemplo, a Inés (que tenía experiencia trabajando como recepcionista en una estación de servicio), una amiga le comentó que en su trabajo estaban buscando personal de oficina en un horario que a ella le resultaba conveniente para poder combinarlo con su cursada en la universidad.

Ahí trabajaba una chica que había sido compañera mía del secundario, no había cartelito...me dice che Inés, sabés que estamos necesitando gente para la parte de rentas, ah bueno le digo, esperate que yo voy a ver si me acomodo y voy. Y yo manejaba toda la parte de inmobiliario, automotor, ingresos brutos, en aquella época todo eso las altas las bajas se hacía con formularios ahora es todo es vía web (Inés, Mecánica dental).

Una de las maneras en que pueden ser importantes los lazos familiares es a través de las redes extendidas de conocidos y contactos de los distintos integrantes de la familia. La familia de Marcos lo ayudó a conseguir trabajo varias veces al comienzo de su trayectoria, fue representante comercial y empleado en una marroquinería, aunque esos trabajos informales no ofrecían buenas condiciones laborales y le duraron poco tiempo. Estos trabajos son representados por él como la *apertura de una puerta*, un *favor* o una *ayuda* para poder sostenerse al comienzo de su trayectoria.

En ese sentido, responderte algo que capaz no me preguntaste, pero a través de contactos familiares siempre pude conseguir algún contacto o alguien que me diera una mano, me abriera una puerta, pero no eran puertas salvadoras ni mucho menos, era como “si querés arrancar limpiando el piso, si se da seguís” como un decir, esos empleos temporarios que te dan para ayudarte y que puedas ir a otro lugar

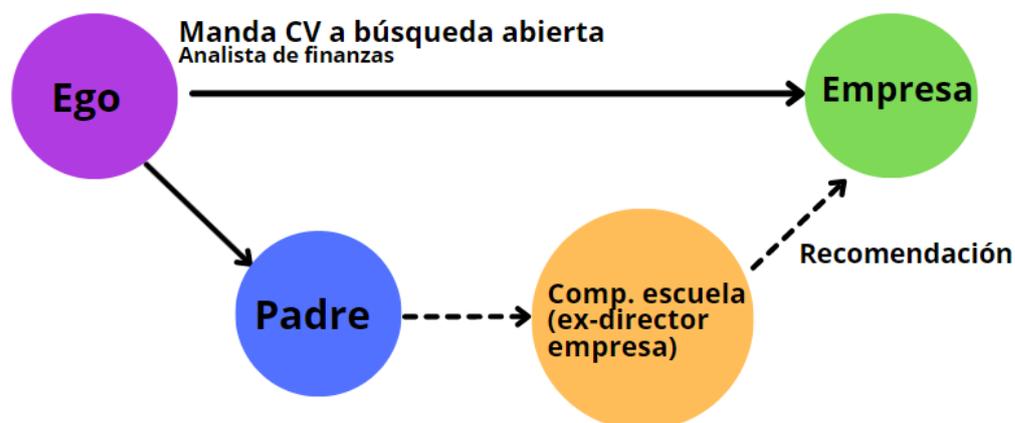
Ahora que me decís, ahora que hablamos de todo esto, siempre se me hizo muy difícil conseguir por medios eh...como decirte oficiales, medios no vinculares, por lo menos al principio (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

Esta necesidad de recurrir a los contactos que provee la red familiar se vincula a la dificultad de conseguir trabajo al comienzo de las trayectorias, en esta etapa, los jóvenes tienen un curriculum vitae muy limitado y no han completado sus estudios universitarios ni desarrollado sus redes personales en el ámbito laboral (por fuera de la

familia, los amigos cercanos y el barrio). Esto ocurre, según Marcos, en un contexto en donde los carteles de “*se busca empleado*” ya no son habituales, las ofertas formales son en trabajos en malas condiciones (como los *call centers*) y aún todavía no se habían desarrollado fuertemente los sitios web y redes sociales que hoy existen para buscar trabajo.

Además, las familias con redes amplias pueden acceder a contactos en posiciones de alto estatus e *influencia*. Por ejemplo, en una búsqueda laboral, Marcos mandó su CV a una empresa, donde luego trabajó aproximadamente un año como analista financiero en el sector de tesorería; al postularse, su padre contactó a un excompañero de la escuela que había sido director de la empresa. Tener esta referencia le sirvió a Marcos como una recomendación y lo ayudó al momento de tener la entrevista laboral. Si bien este trabajo tampoco duró mucho, las condiciones eran mejores que las de trabajos anteriores, siendo formal y con un sueldo que le permitía pagarse la universidad privada donde estudiaba marketing.

Figura 6: acceso al empleo a través de influencia de contacto del padre (Marcos a los 21 años)



Fuente: elaboración propia.

Las búsquedas pueden ser amplias, utilizando diversos recursos (distintos tipos de lazos, redes sociales, diarios, portales online, etc.), sin embargo, la búsqueda formal no siempre da resultado cuando hay pocas oportunidades de trabajo formal en buenas condiciones. En estas búsquedas, suele comenzarse por los lazos más cercanos (la familia, los amigos íntimos) mientras se busca en los clasificados o, actualmente, en internet, y luego, se expanden lentamente a través de las redes de relaciones alejándose del núcleo más cercano de quienes buscan trabajo.

Para los jóvenes, el nivel educativo, junto con los orígenes sociales y los lazos familiares son los principales factores que condicionan la posibilidad de conseguir trabajo estable (Busso, Longo, y Pérez, 2014). En los comienzos de las trayectorias de los jóvenes de la clase obrera, son fundamentales los lazos sociales más cercanos; la familia y la familia extendida (padres, tíos, hermanos, cuñados, etc.), los círculos de pares (amigos del barrio o de la escuela) y comerciantes del barrio. (Jacinto, 2010; Pérez, 2008; Gutiérrez y Assusa, 2019). Las posibilidades laborales que estos pueden brindar se encuentran enmarcadas en los diversos territorios que componen el Área Metropolitana de Buenos Aires, cuyas concentraciones espaciales de oportunidades en el mercado laboral y composiciones de clase son desiguales (Maceira, 2020; Boniolo, 2020; Estévez Leston, 2022).

Los lazos sociales del entorno barrial funcionan como mecanismo de acceso al empleo para las primeras experiencias laborales, muchas veces, estos intercambios son referenciados a veces por los entrevistados como favores que se le realizan a él/ella o a la familia; pero además implica un nivel de confianza entre la persona (y su familia) y el vecino comerciante. Las relaciones sociales se encuentran *territorializadas*, y se caracterizan por la entre agentes que interactúan con significaciones y modos de habitar específicos y por las consecuencias que habitar ciertos territorios tiene en la vida de sus residentes. En estos territorios pueden darse distintos tipos de relaciones, las relaciones de mayor fuerza e intimidad (la familia y los amigos cercanos), los lazos institucionalizados (como las amistades de la escuela, la iglesia, etc.), los integrantes de la comunidad territorial (como los vecinos, amigos del barrio, comerciantes del barrio, etc.) y las relaciones contextuales (como los compañeros de fútbol o de salidas, etc.) (Estévez Leston, 2022).

Por ejemplo, Carlos comenzó a trabajar con su tío a los 13 años, que necesitaba un ayudante para su carpintería metal-mecánica. Este fue su primer trabajo *serio*, donde tenía que cumplir horarios, antes recuerda haber salido a vender cosas con su familia en la calle. Antes de terminar el secundario, también trabajó en el kiosco-librería de una conocida de su padre, pero allí no le cumplían con el pago de su salario y se llevaba útiles para la escuela, luego trabajó en un almacén-panadería como ayudante a través de la esposa de su hermano. Estos trabajos durante el secundario permiten a los jóvenes generar

ingresos para *bancarse* su educación y sus gastos y *ayudar* a su familia en los casos en los que es necesario.

Sí, él [su tío] necesitaba un ayudante, lo que había que hacer que no era muy complicado, mientras el armaba y soldaba había que enderezar algunos fierros, un poco me gustaba toda esa cosa viste la parte de herrería y me gustaba entonces habló con mi papá y mi viejo y me dice obviamente que no tenía problema, habló conmigo y arranqué (Carlos, Electricista en fábrica textil).

En estos comienzos se *aprende a trabajar*, y desarrolla una cultura del trabajo que incluye cumplir horarios, ser responsable y cumplidor, etc., al mismo tiempo que se transmiten y aprenden oficios *intergeneracionalmente*. Por ejemplo, Raúl tuvo experiencia desde chico en su casa en lo que significaba el trabajo manual, su padre era mecánico y su abuelo carpintero, además, entre los 16 y 17 años trabajó un tiempo como ayudante con el albañil que hacía los arreglos en su casa.

Porque en mi casa es muy interesante en mi casa, eh, en la casa de mi infancia que vivíamos mis viejos y mis abuelos maternos. Se hacía todo en casa prácticamente se hacía todo en casa, menos la albañilería que le hacía este con el que yo había trabajado, el resto de las cosas las hacía mi viejo o mi abuelo...por una cuestión de oficios que se van transmitiendo, mi lugar de juego era un taller en el fondo de la casa...que había bancos de carpintero, herramientas, yo jugaba con eso. [...]

Mi abuelo sus últimos años trabajó en la administración de puertos, pero principalmente había trabajado en carpintería y bueno, había sido peluquero, mi viejo mecánico... no se llevaba bien con la madera... eso me dio mucha experiencia en lo manual, en lo que significaba hacer cosas, yo tengo muchas herramientas que son de mi bisabuelo, de carpintería. (Raúl, Carpintero).

El trabajo como ayudante de albañil no duró mucho, ya que le resultaba muy exigente en lo físico. Más adelante, Raúl trabajó como empleado administrativo en un banco durante unos meses. Para conseguir este trabajo fueron fundamentales los lazos territorializados; él vivía en un barrio de monoblock que había sido construido para bancarios, entonces, su madre, que quería que él tuviera una ocupación de mayor

prestigio, logró que un vecino *lo hiciera entrar*. Más allá de haber tenido trabajos manuales y trabajar en distintos oficios él siempre se *llevó bien con los números*, según él por la buena formación de su escuela, y tuvo algunos trabajos administrativos (que le resultaron siempre aburridos).

En el banco de Boston me hizo entrar un vecino; mi mamá era modista y vivíamos en un barrio de monoblock de Haedo, y el 80% de los que vivían acá eran bancarios, lo había hecho la asociación de bancarios y Mamá quería ver si lo hacía entrar a trabajar al nene en un lugar como la gente... y alguien le dijo que sí. Yo no tenía experiencia, así que bueno me tomaron como unas pruebas, matemáticas y de lógica, para ver cómo te desenvolvés y entré a trabajar. (Raúl, Carpintero).

Muchas veces se comienza a trabajar en el negocio familiar; el padre de Analía tenía una verdulería en la que ella y su hermana atendían por la tarde, mientras su padre trabajaba en ese horario como zapatero en el local que tenía en el frente de su casa. De chica, también había vendido artesanías en una feria del barrio y comida que hacía en la casa en las fiestas familiares que organizaba la iglesia los domingos; con esto, los jóvenes de la comunidad *aprendían a trabajar y a ganarse la moneda*; con el dinero que ganaba iba a bailar y compraba ropa, ya que sus padres no tenían para darle.

Atendía la verdulería porque mi papá me lo pidió, no fue algo elegido, tenía bastante vergüenza, uno es chico, además estaba mi hermana más chica, tengo 2 hermanos, tiene 5 años menos que yo, las horas de la tarde estábamos nosotros. Yo era la que ponía la cara y mi hermana la verdura en la bolsa, eso fue lo primero que hice. Mi papá era zapatero, arreglaba zapatos, zapatos de mujer, tenía una zapatería en mi barrio [en el frente de la casa], barrio común, del conurbano bonaerense, Zona sur, nosotros vivimos en Bernal y bueno tenía a mitad de mitad de la mañana estaba ahí a la tarde estaba ahí y a la mañana estaba en la verdulería cuando él estaba en la zapatería. (Analía, Entrenadora personal).

En el comienzo de estas trayectorias en la clase obrera, hay una alta rotación en los trabajos, estos son informales y en general de medio tiempo o tipo changas, mientras los jóvenes aún están en la escuela secundaria. Los trabajos duran algunos meses (menos de un año) y se alterna entre momentos en los que se trabaja y en los que no según la

época del año. Para estos trabajos prima el acceso a través de distintos lazos sociales, principalmente los lazos familiares (padres, tíos, hermanos) y los lazos de amistad del barrio y/o la escuela.

Un caso típico es el de Manuel, que comenzó a trabajar a la edad de 15 años como cadete en un lavadero de autos, encargado de hacer mandados, comprar repuestos, limpiar los autos y mantenerlos en condiciones, etc. Un tío suyo sabía que el dueño del lavadero estaba buscando un empleado, así que lo presentó y luego de conversar con el dueño comenzó a trabajar allí. Un tiempo después, uno de sus amigos del barrio le comentó que estaban buscando empleados para delivery en el local de comidas ubicado en la esquina de la agencia de autos, allí, se presentó junto con un grupo de tres amigos con los que empezó a trabajar haciendo repartos. Luego de hacer delivery, Manuel estuvo un tiempo sin trabajar, hasta que volvía al trabajo con un tío suyo que se dedicaba a la pintura de casas, allí aprendió el oficio de pintor, aunque lamenta que sea un trabajo en negro e inestable. Luego se puso a trabajar haciendo reparto de carbón, trabajo que consiguió a través de quién había sido el encargado de la agencia de autos (que vivía por su zona) y también volvió a hacer delivery por un tiempo en otro restaurant. Además, continuó trabajando con su tío cuando había changas de pintura, y trabajó como cadete por su cuenta haciendo cobranzas y trámites con su moto.

Este ciclo de trabajos informales e inestables duró hasta que a sus veintiún años su novia quedó embarazada y él comenzó a buscar un trabajo estable para mejorar sus ingresos y poder tener obra social; actualmente es operario de logística y pudo terminar el secundario como adulto.

Transiciones laborales: tener familia e inserción profesional

En este apartado se analiza la segunda etapa en la trayectoria laboral de las personas de clase de servicios y clase obrera. Para las personas de la clase de servicios, la segunda etapa implica la inserción en el mundo profesional, ya sea siendo cursando una carrera o al graduarse; para ello son fundamentales los lazos formados en la universidad. Para las personas de clase obrera (especialmente para los varones) esta etapa ocurre cuando forman una familia, al *juntarse* a convivir con su pareja y/o tienen hijos, lo que implica la necesidad de pasar a trabajar a tiempo completo para poder mantener a su familia,

aunque con una alta rotación entre trabajos (muchas veces informales), y sin tener estabilidad.

La universidad: vínculos institucionales y redes

Tanto la universidad a nivel institucional, como los lazos informales que allí se forman con compañeros y docentes, son claves para la inserción en el mundo profesional. Estos trabajos pueden ser bajo la modalidad de pasantías (con baja o nula paga), o cargos ad-honorem. En esta etapa, el capital social formado en las universidades puede funcionar como una *correa de transmisión* entre la educación y el trabajo (Brunet, 2017).

Por ejemplo, mientras cursaba los primeros años de la carrera de derecho Cecilia fue contactada por un estudio jurídico por tener uno de los promedios de la facultad; allí comenzó a trabajar en derecho administrativo. En su relato cuenta como distintos estudios jurídicos se vinculaban con la universidad para luego reclutar a los estudiantes con mejor desempeño.

como llegué a ese estudio, estaba...bueno yo saqué 2do promedio en la facu para entrar, y bueno te llaman, y dije wow [estudio jurídico reconocido], administrativo, pensaba que me iba a gustar esa rama del derecho, pero bueno te llaman, por el promedio (Cecilia, Abogada).

Luego, distintos docentes la fueron reclutando para trabajar en sus estudios jurídicos por su participación, interés y compromiso en las clases; antes de recibirse como abogada a los 23 años, aprendió en estos espacios como desarrollarse profesionalmente en distintas ramas del derecho, como llevar una causa judicial y el funcionamiento de la justicia. Además, esta experiencia de trabajo le permitió formar lazos profesionales que le abrieron la puerta a nuevas oportunidades ocupacionales en el mundo del derecho, por ejemplo, un abogado que ella conocía casualmente de tribunales le ofreció trabajar en su estudio a partir de una situación fortuita.

Lo había cruzado tres cuatro veces en tribunales y ehhm... él me dijo, en la cola para entrar al juzgado que tenía el estudio en Libertador y ahí cerca del Tren de la Costa, cerca de Ugarte y Libertador. Y voy a tribunales y cuando vuelvo no había colectivos había paro, y yo tenía el auto, el estacionamiento de enfrente y lo veo con cara de entonces le digo, “¿qué le pasa doc?” me dice.. “no hay colectivo, no hay trenes y no me atienden el teléfono” no había celular en ese

momento, entonces estaban los teléfonos ahí en la planta baja de tribunales y el tipo estaba con cara de “cómo me vuelvo?” y le digo tengo el auto enfrente, si quiere lo llevo, y ahí empecé a trabajar con él [...] y ahí me da la tarjeta todo, me dijo que él estaba solo trabajando y yo en ese momento estaba con la última materia, las dos últimas y me dice, si te interesa... (Cecilia, Abogada).

El reclutamiento a partir de estudiantes y graduados recientes a través de las universidades es habitual en distintos tipos de profesiones, este puede darse a partir de mecanismos más formalizados, como las bolsas de trabajo de las facultades o los vínculos institucionales entre empresas y facultades, o de maneras más informales. Estas búsquedas por parte de las empresas a partir de las universidades se orientan a trabajos que requieren perfiles específicos para puestos de alta calificación en los que los jóvenes universitarios pueden ser formados.

en esa época se reclutaba mucho en la facultad, pegaban cartelitos en la UTN, poniendo IBM necesita 30 chabones. Y entraban como en red. Las bolsas de trabajo también se usaban mucho y el diario, pero en los que son más calificados que necesitan skills más puntuales y más orientados a gente universitario era la bolsa de trabajo de la facultad, ahí se reclutaba mucho, laboré con muchos pibes de exactas en [empresa de informática], que los habían tomado así, por bolsa de trabajo en la facultad y no me acuerdo de otra forma (Juan, Arquitecto de Software).

Yo me recibí con muy buen promedio en la facultad, y uno de los profesores de los cuales yo fui ayudante de cátedra me quería llevar a trabajar con él a [gran empresa nacional], pero fijate vos que yo me recibí en el 85, éramos 3 mujeres y 300 alumnos en la carrera de ingeniería, así que en esta época estaba muy limitadas las posibilidades profesionales de inserción para las mujeres en determinadas áreas, por ejemplo las áreas de producción, yo quería trabajar en producción, cuando me hicieron todas las entrevistas en [empresa] bueno plantearon que porque no iba a sistemas, que lamentó no haberlo hecho porque fue la carrera del futuro y yo me enojé porque yo dije “no, quiero trabajar en producción” y bueno se dio que me presenté a una búsqueda en una multinacional que nos presentamos mil quinientos estudiantes y seleccionan a 15, creo que entramos 7 al final. (Graciela, Gerente comercial/financiera).

Estas formas de reclutamiento institucionalizado pueden dar lugar a la formación de *redes* de estudiantes o graduados que comienzan a dar sus primeros pasos en su desempeño profesional y luego les abre la puerta para nuevas posibilidades ocupacionales o proyectos propios. Por ejemplo, Luciano comenzó a trabajar como diseñador gráfico y para sitios y portales web a través de su universidad y luego con distintos compañeros de trabajo fue pasando por distintos proyectos y agencias en un segmento del mercado de trabajo dinámico y en expansión.

y ahí llegué porque las empresas... Y estaba todo muy incipiente era una empresa de internet y éramos todos pendejos, y las empresas iban a las universidades y decían che dame unos recibidos y ahí, ahí enganchamos y ahí enganchaba yo y después por ahí hace falta a alguien que haga la parte de base de datos conoces a alguien? sí, conozco uno y ahí iba ahí íbamos entrando digamos en el ambiente de laburo privado y después ya nada cositas de que fueron saliendo siempre para agencias para empresas que duraban poco tiempo como todos pibes un entusiasmo del 200% pero no tenía, no tenía ni gollete y después empezamos a laburar ya para afuera hacíamos marketing para afuera, estamos con amigos, un departamento [.....] Y ya empezamos a tener un trabajo más profesional.

nos juntamos con un par de amigos, muy gracioso, yo tenía laburo, mucho laburo y de afuera, de Miami [sede de la empresa] me decían traete más amigos, me caían con el monitor el CPU, yo ni los conocía, al otro día volvían, y no teníamos internet...hacíamos un banner íbamos al cyber con diskette, todo muy rudimentario era la época que surgía todo esto. (Luciano, Diseñador gráfico).

También María utilizó los vínculos que desarrolló en la universidad para insertarse profesionalmente. Por un lado, comenzó con un amigo a trabajar como docente universitaria en la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo en la Universidad de Buenos Aires, y por otro, haciendo arreglos con un amigo que tenía como clientes a algunas administraciones de edificios. Además, ella también trabajaba en la empresa constructora de su padre.

para administración, trabajábamos viste para administraciones de edificios haciendo, en el centro, en capital, que él [un amigo de la facultad] había conseguido ese trabajo para hacer arreglos viste con los arreglos tanto de los

palieres, los generales como algunos que les correspondía a la administración de algunos departamentos, pero fue no fue tanto tiempo, llego un momento que tenía 3 trabajos, la facultad, el trabajo con mi compañero de la administración y también de consorcios, perdón y la consultora de ingeniería, entonces lo deje, a la administración no trabaje más porque la verdad que no se pagaba nada, perdía el tiempo, aparte era mucho ya no podía, era demasiado (María, Arquitecta).

Al recibirse de mecánica dental, Inés se organizó con un grupo de compañeros para llevar adelante un laboratorio en la casa de uno de ellos, comprando maquinarias usadas y utilizando las que habían adquirido durante la cursada. De esta etapa, ella destaca el aprendizaje y la adquisición de valiosa experiencia profesional, producto del trabajo con sus compañeros y del vínculo con un exdocente que los supervisaba. Esta experiencia, junto con la paciencia y la perseverancia es lo que ella remarca como fundamental en su desarrollo como profesional.

Y cuando me recibí, a mi me gusta mucho viste, el tema después es que te falta experiencia, entonces con un grupete de, éramos 7 u 8 compañeros y este chico tenía una casa muy grande en Villa Bosch, y dice, chicos y si armamos un laboratorio ahí? bueno dale, empezamos a comprar cosas usadas...comprás una pulidora usada, los motores los tenés porque habíamos comprado cada uno cuando cursás, bueno, las diferentes maquinarias que comprábamos las comprábamos usadas y nosotros tomábamos trabajos, los hacíamos y venía un profesor que había sido nuestro [...] un amor, divino, y supervisaba los trabajos y así sabés que hicimos mucha experiencia, pero mucha mucha experiencia (Inés, Mecánica dental).

Si bien hay desigualdades de clase en los niveles de acceso y graduación universitaria (Dalle, Boniolo, Estévez Leston, y Carrascosa, 2018), la universidad, especialmente la universidad pública, es un ámbito que permite el desarrollo de capital social para el ascenso social. En las instituciones educativas se combinan factores ligados al mérito (como el desempeño y las calificaciones), con aspectos institucionales (como las bolsas de trabajo y las convocatorias abiertas) y la capacidad de agencia de las personas en la formación de redes de relaciones con compañeros y docentes que abren oportunidades para la inserción y el desarrollo profesional.

La empresa familiar: un camino de reproducción de clase

En algunos casos, el origen social puede ser determinante para insertarse profesionalmente. Particularmente cuando los hijos se desempeñan en ocupaciones vinculadas a las de sus padres o familiares (y/o sus empresas). María comenzó a trabajar, desde antes de recibirse, en el estudio de arquitectura y la consultora de ingeniería de su padre, donde participó a lo largo de los años en importantes proyectos ligados a la ingeniería hidráulica.

[...] y también empecé a trabajar, estaba por recibirme, después de recibida, empecé a trabajar en el estudio de mi padre, tenía una consultora, con un socio, de ingeniería hidráulica [...] él era arquitecto e ingeniero, un en momento tenía un estudio de arquitectura junto con la consultora de ingeniería hidráulica, por los avatares de la vida por falta de trabajo más de arquitectura se quedó con la consultora (María, Arquitecta).

Otro caso es el de Hernán, que comenzó trabajando ocasionalmente con un tío de su esposa, que diseñaba hoteles alojamiento (más adelante Hernán haría de esto su ocupación principal de manera independiente y desarrollaría su red de contactos y clientes). Luego, sus primos lo llamaron para trabajar formalmente en su empresa constructora, haciendo proyectos de diseño, pero también en el área de compra/venta de materiales para la construcción. Según él, desde chico siempre tuvo mucha vocación por el diseño y la arquitectura, pero no hubo una influencia familiar para que él eligiera esa profesión. La empresa familiar tuvo mucho trabajo durante la época de Alfonsín, gracias a algunos beneficios impositivos, y uno de sus primos tenía contactos producto de haber trabajado en una importante empresa.

Bueno en el medio de ese tema aparece un tío de mi señora que trabajaba diseñando hoteles alojamiento, pegué onda con el tipo, Pero no él no sabía dibujar entonces yo dibujaba una perspectiva. Al principio me empezó a pagar por dibujo. Así que bueno, empecé a laburar con él desde casa. Me traía todas las cosas y dibujaba y bueno así estuve un tiempo con él. Pero era un trabajo más como de relleno digamos

Después no sé porque eso se cortó. Y pase a laburar en una empresa constructora que tenían unos primos me llaman...unos primos míos uno es arquitecto y otro

murió que es ingeniero mecánico y otros dos, eran dos parejas de hermanos y mi prima madrina, contadora, arman una empresa, me llaman a mí porque me gustaba el diseño y que se yo, para hacer primero un proyecto en la playa. Era un trabajo formal en blanco empecé a laburar, la empresa, no, no tenía diseño. Laburaba en la parte de compra y venta de materiales. llamaba por teléfono compraba las cosas y bueno. Y ahí estuve tres o cuatro años (Hernán, Arquitecto).

La inserción laboral tiempo completo en la clase obrera

Un punto de *inflexión* en las trayectorias de los y las jóvenes de clase obrera es el momento de ponerse en pareja y tener hijos. Para muchas mujeres esto implica retirarse del mercado laboral para dedicarse a las tareas de cuidado, en cambio, para los hombres esto significa la necesidad de conseguir un trabajo de mayor estabilidad, que brinde los ingresos suficientes para poder mudarse y sostener un hogar, acceder a cobertura médica, etc. Por ejemplo, Manuel, luego de muchos trabajos informales y de poca duración (cadete, delivery, changas de pintura, etc.) comenzó a buscar un trabajo estable que le permitiera mantener a su familia; buscando en los clasificados del diario fue como consiguió trabajo en una fábrica de macetas.

Claro, claro, más que nada porque eran trabajos en negro yo para la época del final es del 2001 mediado del 2001. Me pongo de novio, me pongo de novio y para a finales del 2002 la chica con las cual estaba queda embarazada, del primer pibe mío. Bueno, ya tenés que buscar algo...por la obra social, no, y esas cosas, que por ahí la pintura no te lo daba. Y bueno para el año 2004 cuando arranco a trabajar en este lugar que te cuento ahora, nace mi 2do hijo, en el 2004. y bueno empecé a empecé a trabajar ahí en esta fábrica [de macetas de arcilla], de que ahí fue donde llevé el currículum lo busqué por el diario me quedaba medianamente cerca... (Manuel, Operario de logística).

En los comienzos de las trayectorias, los lazos sociales más cercanos (familiares y amigos del barrio o la escuela) permiten conseguir trabajos informales y ocasionales o de poca duración, pero, muchas veces, estos no son suficientes para poder lograr la transición a un trabajo formal, de tiempo completo, estable y que permita sostener a una familia. En estos casos, tanto Manuel como Carlos, debieron valerse de mecanismos

formales, buscaron trabajo en los clasificados del diario a partir de lo cual fueron empleados en fábricas de la zona donde vivían.

Sí, porque yo igual estudiaba de noche... termine el secundario, seguí trabajando un poco más y ya después no, no trabajé más y de ahí...deje de trabajar, en el momento que tenía que seguir deje, y arranqué de vuelta a los 23. Pero, cuando arranqué a trabajar de vuelta a los 23 ya había formado una familia, ya estaba de novio. Y bueno, me junto con mi novia, mi novia queda embarazada y después, este bueno, empezar a buscar trabajo. Y el trabajo lo encontré casi cuando nació mi hija también; encontré en una fábrica de galletitas que era muy conocida por la zona. Pero también, era un trabajo por temporadas viste, estuve seis meses ahí. Salí de ahí y empecé a tirar curriculum, no curriculum no, no empecé a buscar avisos en el diario, encontré un trabajo de una marca muy conocida que es [...]. Estaban pidiendo fui, me presenté, eh, y a la semana me llamaron y me dijeron que para lo que yo me presente no estaban tomando, pero había otro puesto. (Carlos, Electricista en fábrica textil).

En otros casos, esta transición puede darse a través de lazos sociales; luego de haber terminado colegio técnico, Ezequiel trabajaba ocasionalmente ayudando a su cuñado que era DJ (y que también trabajaba en una fábrica de muebles). Un día, al volver de trabajar, su cuñado le dijo que en la fábrica estaban buscando empleados y que había hablado con el dueño para llevarlo a trabajar allí. En la fábrica le hicieron una prueba para ver como soldaba, en la que no tuvo problemas gracias a la capacitación que había recibido en el colegio técnico al que asistió. Además, su escuela técnica estaba vinculada a una fábrica que cuando necesitaba personal seleccionaba entre los mejores estudiantes, aunque él nunca consiguió trabajo de esa manera; sino que, a través de unos amigos de su hermano, comenzó a trabajar en una gráfica en el turno noche para pagarse sus estudios.

Terminé el colegio y yo tengo mi cuñado que en su momento pasaba música y me llamó si quería acompañarlo, porque como tenía que mover todos los parlantes, eh... “Sí, dale, vamos” Y mmm y lo acompañé a pasar música y no me fui de la casa de mi hermana porque había caído una lluvia terrible y me quedé. Entonces bueno, mi cuñado fue a laburar, Él ya laburaba en esa fábrica y se fue y volvió y

me dijo, “están pidiendo gente para laburar ¿querés ir a hacer una entrevista?” y parece que este loco fue a laburar y parece que le habló, che yo tengo un cuñado que terminó el colegio; yo fui, me hicieron una entrevista, me tomaron a prueba y ahí nomás me quedé. (Ezequiel, Operario del plástico).

Ernesto es hijo de pequeños productores agropecuarios de Corrientes, de chico ayudaba trabajando en el campo, pero en ese entonces, no había muchas oportunidades laborales en su ciudad. A comienzos de la década del ochenta, al concluir el servicio militar él recibió la visita de un amigo suyo que estaba en Buenos Aires, trabajando en una fábrica de inyección de plástico a donde lo llevó a trabajar con su recomendación. Allí, comenzó a aprender el oficio, y con esa experiencia, un año después pasó a trabajar en otra fábrica en la misma zona, que luego se mudó a Pilar, donde fue especializándose en el trabajo con máquinas extrusoras. Esto ocurrió a partir de una búsqueda en el diario, en un contexto en el que, según él, había muchas oportunidades laborales en el sector industrial.

Bueno, soy de la provincia de Corrientes, yo después del servicio militar me vine a Buenos Aires, ya a un trabajo que me consiguieron. Me vine a pasear 3 meses a Buenos Aires y después me quedé. En Capital en zona Devoto, en una fábrica que todavía está es muy que era fábrica inyección plástica. [...] del servicio militar fue después de que salí, entonces un amigo mío se fue de visita [a Buenos Aires] y le pidió al dueño de la empresa, que había un chico que le interesara trabajar, y me recomendó. [...] “vos te venís con nosotros y en unos días ya estás trabando” [...] (Ernesto, Operario del plástico).

La consolidación de las trayectorias laborales: redes, información y reputación

A partir de cierto momento las trayectorias laborales comienzan a consolidarse (principalmente con diferencias según clase y sexo) (Sautu y Carrascosa, 2020). Para la clase de servicios esto ocurre con el desarrollo de vínculos e inserción en redes integradas por colegas, compañeros, clientes, jefes, etc. a partir del desempeño profesional. En estas circula información que abre la puerta a nuevas y mejores oportunidades laborales. En la clase obrera (principalmente para los varones) las trayectorias se estabilizan entre los 25 y 30 años con el acceso a trabajo formal y tiempo completo en grandes empresas, muchas veces con la ayuda de un familiar. Para las mujeres es más difícil lograr estabilidad laboral

ya que sus ciclos en el mercado laboral se ven marcados principalmente por la dinámica familiar, retirándose para realizar tareas de cuidados cuando tienen hijos y reingresando cuando los hijos crecen o por separaciones; se desempeñan en ocupaciones feminizadas (empleada doméstica, empleada de limpieza, vendedora), en general informales e inestables y principalmente a través de recomendaciones de familiares o amigas.

Redes, lazos y circulación de información en el ámbito profesional

En la etapa consolidada de las trayectorias laborales de la clase de servicios, se vuelve clave la circulación en las redes de información sobre oportunidades, a partir del contacto informal y la socialización dentro y fuera del ámbito laboral que devienen en recomendaciones para ocupar un puesto. Esta circulación de recomendaciones e información se lleva adelante entre excompañeros de trabajo o exjefes, clientes o proveedores de la empresa, amigos/as que trabajan en empresas similares, etc.

Por ejemplo, Juan paso de trabajar en una empresa PYME de hardware a ser arquitecto de software en una empresa multinacional de telecomunicaciones recientemente privatizada. Esto ocurrió a través de un contacto (cliente de la empresa donde él estaba trabajando, que trabajaba para una consultora) que lo vinculó con esta empresa, que buscaba personas especializadas en el tipo de habilidades que él tenía, para desarrollar nuevos proyectos. Esta etapa, que él describe como uno de sus mejores trabajos, implicó un salto importante en su trayectoria, en términos de ingresos y en la inserción en un ambiente laboral que fomentó el aprendizaje y la implementación de nuevas ideas y tecnologías.

... en el 94 me ofrecen mucha más guita por irme a [empresa TELCO], mucha más plata, 3 veces lo que ganaba [...] fue un conocido, que me dijo si me interesaba laburar en un proyecto, claro, cuando privatizaron y me dijeron que estaban buscando gente con mi skill y que le diera un curriculum, le di el curriculum me llamaron y al mes fui. [...]creo que era un cliente de [empresa anterior en la que trabajaba] él trabajaba para una consultora que se llamaba, no me acuerdo...y él me ofrece, me dice que están buscando gente y me hacen entrar, entré como contratado, no entré como efectivo. [empresa TELCO] fue una de las mejores etapas, fue uno de los mejores laburos. (Juan, Arquitecto de Software).

Sin embargo, una década después, Juan se había cansado de trabajar en esta empresa y fue en ese momento que lo recomendaron para trabajar en una importante multinacional de tecnología. Un compañero suyo de trabajo se había ido de la empresa de telecomunicaciones a la empresa de tecnología hace unos seis meses y le comentó que había una búsqueda para un puesto que a él podía interesarle. Así, Juan se postuló a la búsqueda con la referencia de su excompañero (luego amigo).

Las búsquedas formales que realizan las grandes empresas incluyen también mecanismos informales, estos pueden ser iniciar la búsqueda primero por conocidos de los empleados, priorizar a quienes tienen recomendaciones o referencias, etc.

[empresa multinacional de tecnología] hace pools, tira un mail diciendo que necesitan unos puestos y al que refiera le dan bola, primero buscan gente de confianza de la gente de adentro y después hacen los pedidos abiertos, que publican en la web. Pero si vas con uno recomendado de adentro ya tenés más chances de entrar, te ponen menos trabas. Y necesitaban mi skill y me tomaron (Juan, Arquitecto de Software).

Esta estrategia permite a las empresas aprovechar la información de las redes de sus empleados sobre posibles postulantes con las habilidades y requisitos necesarios para un puesto, pero también la confianza en la calidad de su trabajo y aptitudes necesarias. Actualmente, esta práctica se ha ido institucionalizando en las grandes empresas bajo el nombre de sistema de *referidos*, en donde los empleados que recomiendan a alguien que luego es contratado para un puesto reciben un bono económico considerable (específicamente para puestos profesionales y/o gerenciales).

Por otra parte, en algunas profesiones, tal como relata Roberto para la medicina, prácticamente no se busca trabajo a partir del curriculum, es un segmento del mercado laboral en donde las personas se mueven netamente a través de las recomendaciones. Entre grupos, redes de colegas y compañeros de trabajo circula fluidamente la información sobre oportunidades laborales y también la recomendación a un compañero cuando son consultados por los coordinadores médicos (que están encargados de contratar a los médicos para las clínicas).

Los trabajos de medicina que generalmente son boca en boca muchas veces, no andás repartiendo currículum como otro tipo de trabajo, entonces, te

recomiendan, o te llaman. [...] claro, un médico mío superior en la residencia que me recomendó, Aparte por mi ubicación como yo vivo cerca.

[...] generalmente entre colegas, entre médicos compañeros que te llaman de repente, ni sé, por ejemplo, esta semana me cayó un número de teléfono desconocido, que necesitamos médico en tal lugar, muchas veces dan tu número, vos ni sabés, después hablás y te conocés por supuesto, muchos trabajos te caen así, de la nada misma como yo le digo, no sé ni de dónde sacan mi teléfono. (Roberto, Médico especialista en imágenes).

En estas redes circula, por un lado, la oportunidad laboral y la recomendación, pero también información sobre la calidad de dicha oportunidad (las condiciones laborales, que la clínica pague en tiempo y forma, que no esté “*por fundirse*”, etc.). Además, la información circula de manera abierta, en donde se reciben ofertas muy frecuentemente (que no todas pueden ser aceptadas) y de manera tal que no siempre se sabe quién fue el que los recomendó.

Sí, de repente no sé, por ejemplo, renunció un médico en mi clínica para dar un ejemplo y digo “che, mirá acá en la clínica de [...] renunció el médico de miércoles a la tarde, ¿a alguien le interesa?” por eso te digo que es mucho boca en boca “a mi me interesa” y le pasás el contacto con el coordinador y el director médico y ahí sigue el camino.

Como todo, al principio te ofrece cada cosita que lo querés matar porque vos decís... hasta el día de hoy pasa, que decís no, no, porque por ahí la clínica -no voy a dar nombres- se está por fundir, y te llaman ya de esa clínica 2 o 3 médicos y digo no me estás llamando de un lugar que se está por fundir, también hay de eso no tan buenas. (Roberto, Médico especialista en imágenes).

Hacerse un nombre: trabajo, reputación y responsabilidad

A lo largo de sus carreras profesionales, las personas van desarrollando sus redes de relaciones en su ámbito profesional. Estas redes se manifiestan a partir de distintos tipos de vínculos, más institucionalizados (en organizaciones, asociaciones, congresos, etc.) o más informales, como foros públicos, grupos de WhatsApp, la socialización informal en grupos de amigos o entre colegas, etc.

La participación en estas redes, junto con el desempeño laboral son fundamentales para el progresivo desarrollo de una *reputación* o *prestigio* en un cierto rubro o *ámbito profesional*, que es la que luego permite *moverse* a partir de estas relaciones que abren a nuevas oportunidades.

Empezás a moverte por relaciones en el mundo empresarial cuando ya tenés como un nombre, no. Cuando tenés una carrera hecha...sea para lo bueno o lo malo, hay tipos que no los llama nadie porque dicen “este te comprás un clavo” (Graciela, Gerente comercial/financiera).

Graciela comenzó a hacerse conocida cuando comenzó a organizar una federación en su rubro, principalmente para coordinar con otras empresas PYME para poder lograr las mismas condiciones que las empresas más grandes podían negociar con bancos y tarjetas de crédito. Esto la posicionó en una ubicación clave en la red de relaciones de su rubro laboral que luego la abriría la oportunidad para ser reclutada para trabajar en distintas empresas del rubro.

En el ambiente de [...] se conocen todos, entonces todos los años teníamos una exposición en donde íbamos de todos los puntos del país de las empresas, nos conocíamos todos. Además, esto es otro tema, yo cuando entré ahí no podía creer que no había una federación [...] Entonces yo les decía que tienen que tener una federación. [...] Ahí conocí a todo el rubro, porque de la nada terminamos armando una federación. [...] Laburé los 12 años que estuve. Trabajé ad-honorem obviamente, pero me hice conocida. (Graciela, Gerente comercial/financiera).

Además, la *buena reputación* se funda en distintos aspectos del desempeño laboral que pueden englobarse bajo la noción de *trabajar bien*. Por un lado, la calidad del trabajo, y por otro, aspectos ligados a la *responsabilidad*, es decir, la prolijidad con los horarios, ser cumplidor, no ausentarse al trabajo, comunicarse en caso de tener que faltar, etc. También, algunos entrevistados, incluyen como aspecto de la buena reputación a la *honestidad* (por ejemplo, no aceptar coimas, no incurrir en prácticas poco éticas, etc.).

Claro, si más o menos uno trabaja bien, correcto, cumple horario, no hace líos, te hacés un buen nombre y conseguí trabajo más fácil, si vos sos desprolijo, llegás tarde, armás lío, no te llama nadie, es un mundo grande y chico a la vez, digamos

los rumores vuelan. También por el trabajo, no, no vayas a tal lugar porque sabés que no van a pagar, como un ida y vuelta. [...] y que te manden recomendación, y generalmente [depende de] la calidad del trabajo, y la responsabilidad, más que nada la responsabilidad te diría, porque muchos pueden trabajar bien, pero te cancelan el consultorio, faltan sin avisar y eso a la gente que es coordinadora le es un trastorno. (Roberto, Médico especialista en imágenes).

Establecer y mantener esta *buena reputación* es parte del desarrollo del capital social, tanto en la calidad del trabajo como en la responsabilidad. Por ejemplo, Luciano, destaca como el hecho de *quedar bien, terminar bien o no quemar las naves* con un vínculo laboral le da la posibilidad de contactarse con personas importantes de su rubro en el caso de necesitar trabajo y como formar parte de estas redes de manera continuada abre la posibilidad a nuevas y mejores oportunidades ocupacionales.

A mi me re sirvió en muchos lugares terminar bien los trabajos, no irme mal, eso para mi es fundamental, o sea cerrar bien, viste, no cagar a nadie ni pegarle el portazo, ni nada, me voy... y la verdad es que hoy tengo la libertad de llamar a tipos que son muy importantes que tienen mucho laburo, que terminé bien. Los saludo por la calle, siempre los encuentro, la verdad que para mi eso es importante, no quemar, viste, las naves, siempre está bueno, no sabes que te va a pasar mañana, Ahora estoy con los barcos y tengo que volver si mañana se corta. (Luciano, Diseñador gráfico).

Estos aspectos involucran la construcción de una relación de seguridad y confianza en el trabajo de uno, en la que se contrasta la *buena reputación* (el trabajar bien, ser responsable, etc.) con la *mala reputación*. Esta mala reputación puede convertirse luego en un gran obstáculo a la hora de volver a conseguir trabajo en el rubro, tal como relata Jorge sobre un empleado de la empresa donde trabaja, y ocurre principalmente porque muchos de los rubros o ámbitos de desempeño profesional son considerados como un *mundo chico* o un lugar donde *todos se conocen*. Estas redes de mundo chico permiten la fácil circulación de información (tanto para los buenos aspectos como los malos) de y también facilita el pedido más explícito de referencias a excompañeros o exempleadores de un candidato.

Y...eso es básico, si no te quieren, en sistemas no laburas, si sos mala onda, de hecho, siempre jodíamos que el ambiente era muy chico porque te escracharon en una, te mandabas una cagada grossa y en empresas grandes no volvés a laburar seguro. De hecho, hubo un caso muy famoso en [empresa multinacional de tecnología], un flaco que se mandó una cagada grossa en la empresa y lo rajaron, y cuando fue a una entrevista en otra empresa muy grande lo ven los pibes, llaman a [empresa multinacional de tecnología] al que era gerente de él, les cuenta toda la historia y el chabón no entró en la otra empresa. A mi me pareció espantoso, pero se usa mucho eso, cruzan referencias así, es un ambiente muy chico y a su vez es un ambiente muy amplio de conocimientos (Juan, Arquitecto de Software).

Y en ambos rubros [software y marketing digital] es muy...todos se conocen... en mi experiencia lo que pasa queda de algún modo grabado, en los que están en el rubro, por ejemplo, yo conozco gente hoy que trabaja conmigo que ha estado en empresas en las que yo trabajé anteriormente o sea que hay una especie de rotación, hay una cierta madurez de los empleados y creo que se intenta mucho esto de reciclar a los empleados en los rubros una vez que ya tienen cierto seniority entonces sí, lo veo como algo... (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

La consolidación de las trayectorias en la clase obrera

Para los varones de clase obrera, las trayectorias comienzan a consolidarse entre los 25 y los 30 años, particularmente cuando logran acceder a trabajos formales y tiempo completo en grandes empresas. Esto implica una mayor estabilidad y una mejora considerable en sus ingresos.

Un ejemplo es la trayectoria ocupacional de Manuel, que comenzó a consolidarse cuando consiguió trabajo, a través de un aviso en el diario, como delivery en un restaurant en Núñez, donde tenía cierta estabilidad y estaba en blanco. Luego de un tiempo allí, comenzó a formarse lo que él denomina como una *cadena* en la que fue pasando por distintos trabajos por recomendaciones de amigos y familiares que le permitieron *ir creciendo*, sintiéndose más *cómodo* laboralmente y mejorando sus ingresos. Mientras trabajaba como delivery en el restaurant, un amigo recibió una oferta de trabajo como cadete de cobranzas para un laboratorio, pero no podía aceptarla, entonces lo recomendó

a él porque era responsable y tenía *todo en regla*. Un tiempo después, al ser despedido del laboratorio, uno de sus tíos lo recomendó para trabajar en una clínica como camillero.

Por el tema de como se fueron dando los trabajos, empezar de pintor a repartidor de ese trabajo de delivery que no era tan malo ni tan bueno se me fue dando lo del laboratorio y así fui creciendo, creciendo y creciendo... [...] Me sentía más cómodo laboralmente, ya los trabajos eran diferentes, la ganancia era diferente...yo estando en el laboratorio ganaba un dinero importante, de camillero ganaba un dinero importante también pero ya cuando me fui a la logística ganaba muchísimo más. (Manuel, Operario de logística).

Estos trabajos eran formales y de tiempo completo, pero el mayor salto en su trayectoria fue cuando, trabajando en la clínica, fue recomendado por otro de sus tíos para un trabajo en una empresa de logística. Este trabajo, que mantiene hace once años, fue un *punto de inflexión (turning point)* en su vida (Elder et al., 2003; Navarro, 2022), implicó una mejora económica considerable que le permitió mantener a su familia, refaccionar su casa, tener auto y moto, irse de vacaciones etc. En ese sentido, el uso de los lazos más fuertes (específicamente los familiares) funciona como un mecanismo que puede permitir la inserción en un trabajo calificado y formal que les permite la reproducción intergeneracional en el estrato consolidado de la clase obrera. En estos procesos, se articulan la capacidad de agencia individual, la inserción en redes que abren oportunidades y el nivel macrosocial en un contexto de crecimiento económico con una expansión del sector asalariado formal calificado con mejoras es las condiciones de vida y ampliación del consumo de la clase obrera formal (Palomino y Dalle, 2012).

Me dio la oportunidad de poder refaccionar toda mi casa interna, no la volteé, pero si no reflexionarla toda, poder acceder a un a un autito, a una motito, pude acceder a otras cosas a poder salir de vacaciones, a poder disfrutar con mis hijos una salida, ¿no? Que por ahí antes costaba mucho, yo cuando estuve en la fábrica de macetas y estuve tres años y pico era sinceramente era muy poco lo que ganaba. y bueno a comparación de lo que era ese trabajo no se asemeja [...]

Fíjate que este tío, que a mí me recomendó y no sé si estará contento, alegre, sí, pero ahora en febrero desde que entra van a ser 11 años con altas y bajas me han

operado de hernias que me he herniado, pero bueno más allá de eso ya pasaron 11 años y a mí me ha favorecido mucho. (Manuel, Operario de logística).

Algunas trayectorias de los varones de clase obrera pueden consolidarse más rápidamente, en trayectorias de tipo *lineal*, la estabilización se da de manera temprana (entre los 20 y 25 años) con el acceso a ocupaciones formales y calificadas (Sautu, 2022a). En este tipo de casos, el ingreso a grandes empresas brinda estabilidad laboral, mejoras en las condiciones laborales (por ejemplo, el acceso a obra social y los aportes jubilatorios) y buenos niveles de ingresos que permiten sostener a una familia. Dentro del trabajo en una misma empresa, las trayectorias pueden involucrar cambios de puestos, ascensos y procesos de capacitación y especialización.

Tanto Ernesto como Carlos consiguieron trabajo en el sector industrial buscando en el diario y presentándose en las fábricas de jóvenes (entre sus 20 y 24 años); ambos fueron ascendiendo de puestos y calificándose (Ernesto como líder extrusor y en control de calidad y Carlos como coordinador de depósito y luego como electricista matriculado). La empresa en donde trabajaba Ernesto tuvo un cambio de firma, y se mudó a Pilar, donde él compró un terreno y construyó su casa, allí conoció a una vecina, quién luego sería su mujer. Tres de sus hijos trabajan en el parque industrial y sus hijas son enfermera y docente; además, ayudó a conseguir trabajo a uno de sus hijos en la empresa en la que trabaja y a otros chicos del barrio. En el caso de Carlos, en 2010 la empresa quebró y fue recuperada por sus trabajadores en 2010, a partir de lo cual comenzó a desempeñarse en la parte de mantenimiento eléctrico y formó parte del consejo administrativo.

Y bueno, y después salió en esa época que esa época estamos hablando del año 80 había mucho trabajo 79, había mucho, hojas llenas salida de laborales, uno quería cambiar, o sea, se hacía digamos, un despido lo que sea en esa época se podía cambiar. Entonces yo aproveché que salió una vez en el diario después de esta empresa (Ernesto, Operario del plástico).

Y el trabajo lo encontré [por el diario] casi cuando nació mi hija también. Encontré en una fábrica de galletitas que era muy conocida por la zona. Pero también era por temporadas viste estuve seis meses ahí. Salí de ahí y empecé a tirar curriculum, no curriculum no, no empecé a buscar avisos en el diario, encontré un trabajo de una marca muy conocida que es [empresa textil]. Estaban

pidiendo fui, me presenté, eh, y a la semana me llamaron y me dijeron que para lo que yo me presente no estaban tomando, pero había otro puesto en depósito, que si le interesa... este bueno, lo podemos tomar, así que ahí arranqué. (Carlos, Electricista en fábrica textil).

Para las mujeres, es más difícil lograr una cierta estabilidad laboral. Sus ciclos en el mercado laboral se ven marcados principalmente por la dinámica familiar, retirándose para realizar tareas de cuidados cuando tienen hijos y reingresando cuando los hijos crecen o por separaciones (Benza y Kessler, 2020; González, 2022). Al tener a su primer hijo, Analía redujo la cantidad de horas que trabajaba y comenzó a trabajar desde su casa, cuando tuvo a su segundo hijo dejó de trabajar casi por diez años. Recién cuando su tercera hija comenzó a ir al jardín volvió a trabajar, como los ingresos del hogar no eran suficientes, su mejor amiga, que era niñera, la recomendó para trabajar como empleada doméstica en los horarios en que sus hijos estaban en la escuela. A partir de esto, trabajó aproximadamente 10 años como empleada doméstica en distintas casas, siempre por recomendaciones de sus patrones y amigas.

Y como siempre quería tener mi plata y como éramos una familia grande 5 personas no alcanzaba el dinero, y tengo a mi mejor amiga es niñera, siempre fue niñera, y me propone, me dijo, no querés unas horas que los chicos que van a la escuela te consiga algunas casas para que vayas a limpiar, ella trabaja siempre acá en unos countries que están en Quilmes, barrios cerrados y me empezó a llevar a una casa, otra casa, y empecé a ganarme mi sustento.

Empecé con una persona, después me recomendaron con otra, esa persona a otra...otra amiga, me dijo no sé, necesita una señora acá, querés que hable acá? y después ya no tenía más espacio...siempre así por recomendación, sí, la verdad sí. (Analía, entrenadora personal).

Esta reinscripción en el mercado laboral por parte de las mujeres se dificulta por varios factores, entre ellos: la discriminación por edad, la falta de disponibilidad horaria por las tareas de cuidado y la falta de experiencia. En ese contexto, las trayectorias son muy inestables, muchas veces en trabajos informales, en establecimientos pequeños o trabajando para particulares, donde pueden intercalarse trabajos de tipo administrativo con trabajo manual. Este tipo de trabajos, particularmente los ligados a la limpieza y los

cuidados, son los que se consiguen en mayor medida a través de lazos familiares y lazos de socialización territorial (vecinos) (Carrascosa y Estévez Leston, 2021).

Camila trabajaba había trabajado como vendedora, y luego como cadete para un abogado (en negro) hasta que, a través de una chica, que era contacto de Facebook de su hijo, consiguió trabajo como empleada administrativa en una casa de fotografía. A los dos años fue despedida de la casa de fotografía y por la falta de otras opciones comenzó a trabajar como niñera, trabajo que consiguió buscando en Facebook. Trabajó aproximadamente tres años como niñera hasta que la despidieron y consiguió trabajó como vendedora en una sedería durante un año. Luego fue asistente de un arquitecto y también acompañante terapéutica, aunque esos trabajos no duraron mucho (ambos los consiguió posteando en Facebook). Nuevamente tuvo que volver a trabajar como niñera y empleada doméstica a través de la recomendación de su prima, pero a la salida de la pandemia fue despedida y actualmente su hijo le consiguió trabajo como empleada de limpieza. Muchos de sus trabajos fueron *para sobrevivir* haciendo cosas que no disfrutaba, sintiéndose *alienada*, en trabajos mal pagos, en malas condiciones (en negro e inestables) y que requieren mucho esfuerzo físico.

No nos pagaba tan mal, era amable, pero bueno, estaba en negro [como cadete de un abogado]. Digamos que no estaban las cosas como no deberían ser, así que ahí estuve un año y medio y justo por intermedio a mi hijo sale la posibilidad de trabajar en una oficina de, era como venta de productos de fotografía, no a la calle sino mayorista principalmente, o sea, esta persona vendía a locales y necesitaba tenía ya una persona en la oficina necesitaba otra persona. [...] ella antes trabajaba en el correo y la conocía, creo que la tenía en los contactos de Facebook y puso que estaban buscando alguien. eso era oficina, fue mi primer trabajo de oficina, Eh, eh, así sentada haciendo facturación y todo. [...] Y después de ahí empecé como niñera. Realmente es complicado, pero no tenía muchas opciones, así que lo hice y bueno (Camila, Empleada de limpieza).

De boca en boca: el desarrollo de redes para el trabajo cuenta propia

Las redes de relaciones sociales son indispensables para desempeñarse como trabajador cuenta propia, tanto en la clase obrera como para los profesionales. El trabajo cuenta

propia es, muchas veces, una sub-etapa del momento de consolidación de las trayectorias (para quienes deciden tomar el riesgo que implica trabajar de manera independiente).

Para los profesionales que se desempeñan de manera autónoma, son fundamentales los lazos sociales a la hora de conseguir clientes. Para comenzar, los primeros clientes pueden provenir de lazos más cercanos como conocidos de la familia, amigos de la facultad, etc. Estos trabajos, habitualmente *chicos* (de corta duración o que no generan muchos ingresos), son el puntapié para establecerse como profesional autónomo y construir una *cadena* de clientes en la que, a través de la recomendación, uno va llevando a otro. Con el desarrollo de la carrera, estos clientes y vínculos pasan progresivamente de los lazos más fuertes a lazos más débiles y lejanos.

El primero de todos... era amiga de mi vieja, compañeros de la facu... “che mira vos sabés que mi tío tiene un problema” porque los otros nada más estudiaban y yo estudiaba y trabajaba estaba con eso, entonces siempre están todos “che que harías con esto?” y siempre fui generosa de tirar las opiniones, y después el primer cliente formal que estuvimos los dos fue [...] y bueno seguí todo con amigas de colegio, referencias, siempre me manejé en ese ámbito y bueno es así, también un cliente contento te recomienda a otro, a otro, y se hace una cadena. (Cecilia, Abogada).

Estas recomendaciones de *boca en boca*, se vinculan a el reconocimiento de la calidad del trabajo y la responsabilidad, junto con un vínculo de confianza en el trabajo. Este vínculo de confianza se construye a lo largo de la relación entre los clientes, intermediarios, proveedores, otros trabajadores, etc.

Es un trabajo que va de boca en boca, esto va boca en boca, vos se te fracturó la prótesis y le decís a tu amigo che sabés que tengo problemas, o me hicieron la prótesis y me duele, no me puedo adaptar. Ya fui dos veces al odontólogo y me dice que tengo que tener paciencia, entendés, entonces dicen “no, esperate que yo conozco una chica que es mecánica dental que se llama Inés”, siempre es el -amigo de-, -el hermano de-, -el papá de. [...]
...son muy recelosos los odontólogos, ellos son muy recelosos y si vos trabajás para uno y le gusta como trabajás te recomiendan, entendés. [...]Por la forma en que vos trabajás se crea una confianza, vos pensá que el odontólogo va a instalar

el trabajo en boca, el que pone la cara es él, el responsable es él, entonces necesita que ese mecánico dental que no lo conoce nadie trabaje bien viste, y después hay una cuestión de costos, pero bueno. (Inés, Mecánica dental).

El paso del trabajo asalariado formal a independizarse puede ser una apuesta arriesgada, *tirarse a la piletta* como relata Hernán. Él estaba trabajando en la empresa constructora de sus primos en el área de compra y venta de materiales, pero cansado de eso decidió dedicarse de, como arquitecto, al diseño de habitaciones de hoteles (principalmente hoteles alojamiento) y otros trabajos. Este trabajo se dio a partir de asociarse con un tío de su esposa, con quién había trabajado previamente y tenía algunos clientes.

Ya estaba casado, me acuerdo que llegué y dije, largo todo a la mierda esto, no va para mí me tengo que arreglar y ver cómo hago. Y no lo hice ahí, pero después lo terminé haciendo, con su costo, porque me tiré a la piletta ahí. Ahí decido empezar la largar eso y ver cómo empezaba de nuevo. Me acordé de este tipo, me acordé del otro que diseñaba hoteles y le propongo me propone, que se yo no me acuerdo bien como fue la cosa, trabajar juntos como asociados. y bueno es una punta que se yo. (Hernán, Arquitecto).

Sin embargo, esta sociedad *se cortó* por un conflicto con su socio, lo que dejó a Hernán en una mala situación económica. Así, continuó trabajando a partir de clientes previos y los trabajos que surgían a partir de ellos (recomendaciones, boca en boca, etc.) para distintos empresarios hoteleros, y algunos que él *salía a buscar* mostrando lo que había hecho en trabajos anteriores. Hernán destaca esta etapa como en la que más aprendió, particularmente lo que implica *laburar solo*, siendo responsable de articular el trabajo con los empresarios, proveedores y albañiles a su cargo.

Mal porque ahí quedé en la lona total, no tenía nada. Y bueno, después mi mujer siempre apoyándome [...]. En el momento no había internet, iba a los hoteles, llamaba mi mujer que me ayudaba. Hasta que sale un hotel para pasar un presupuesto para hacer un trabajo. Esa etapa pegué...hice fuerte con locales comerciales, también como estaba relacionado. (Hernán, Arquitecto).

Posteriormente, al disminuir el volumen de clientes en estos trabajos, Hernán hizo un trabajo para un amigo que fabricaba juguetes y tenía una revista sobre juguetes y luego

publicó en dicha revista un artículo sobre cómo armar un local comercial. A partir de ello fue contactado para hacer un local en un shopping, y este trabajo le abrió la puerta para más trabajos para los mismos clientes y también para otros.

El desarrollo como profesionales autónomos no ocurre de manera solitaria ni aislada, sino que involucra distintos tipos de lazos sociales. Por ejemplo, pequeñas sociedades o alianzas estratégicas en donde se trabaja en conjunto o comparten clientes (desarrollo de software con marketing y diseño web o abogacía con inmobiliaria y contaduría, etc.). Este tipo de vínculo facilita la formación de una red profesional para generar nuevos clientes y oportunidades. Además, en algunas ocupaciones, es habitual que este tipo de relaciones involucre un aspecto de intermediación económica, en la que quién recomienda a alguien para un trabajo recibe un porcentaje del pago en forma de comisión.

A través de conocidos, esto fue en simultáneo, a través de conocidos...por ejemplo, el novio de la mamá de un amigo que tenía que hacer una página web, contactos de otros trabajos que querían hacerle las redes sociales a tal cliente. También tengo un amigo que tiene una empresa de tecnología, de software que también hicimos algunos trabajos conjuntos. Él siempre recurrió a mí, yo recurría a él, si había que hacer algo más de desarrollo y demás. Más de ex-compañeros de trabajo, contactos de otros trabajos, ahí ya como que la red de trabajo, mejor dicho, mi red profesional se fue desarrollando más por conocer personas en trabajos y también porque siempre fui muy activo en las redes sociales, sobretodo LinkedIn y en la facultad también hubo distintas oportunidades, de ex-compañeros y demás. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

La circulación de información también ocurre en las redes sociales, un ejemplo es Facebook, donde tener una página o publicitarse en grupos puede ayudar a generar clientes; también pueden ser importantes los grupos dedicados a consultas y comunicación entre profesionales. Además, cada vez es más importante LinkedIn, que funciona tanto como una red social orientada al desarrollo profesional (particularmente para la clase de servicios), cómo un portal donde las empresas pueden publicar sus búsquedas laborales y los trabajadores aplicar u ofrecer sus servicios.

Hicimos, armamos una página con [contadora/inmobiliaria] que era estudio jurídico contable, y vos sabés por donde tengo más llegada, te vas a reír, “vecinos de Florida”, “vecinos de Vicente López”, “vecinos de Olivos” [grupos de Facebook] y ta ta. Después está el foro de abogados que también hay muchos abogados que recién empiezan y no tienen idea. [...] me entendés. y de ahí van surgiendo. (Cecilia, Abogada).

Este tipo de empresas, como LinkedIn (y otro tipo de sitios orientado al ofrecimiento de servicios freelance como Upwork, Fiverr, Toptal, etc.) controlan cada vez más la intermediación entre la oferta y demanda en el mercado laboral. Allí, los lazos sociales se encuentran mediados por los algoritmos; según si estos se orientan a promover el vínculo (con las recomendaciones de amistad) con personas con las que se tienen lazos más fuertes o más débiles tener distintos resultados en la movilidad laboral de las personas (Rajkumar, Saint-Jacques, Bojinov, Brynjolfsson, y Aral, 2022). A su vez, estas empresas posibilitan a los trabajadores cuenta propia, a cambio de una comisión, ofrecer sus servicios como *freelancers* para no depender exclusivamente de sus redes personales y de las recomendaciones de clientes anteriores y, además, el trabajo para el exterior y el cobro en moneda extranjera.

Sí, eh, no sé cuáles hay ahora puntualmente, pero he laburado con un montón no, no es que me ha ido bien, pero he estado en todas. Yo digo y me he llenado todos los perfiles que tardás 3 horas en llenaros, y te llegan laburos de india que tenés que procesar 350 imágenes por 2 euros...Workana, Upwork, para atrás un montón...

[...] No, yo tengo gente que sí le ha resultado...pero es como un hijo... tenés que estar ahí continuamente, como un espinel, tirás el espinel y tenés que ver si pescaste algo...hoy el mercado del marketing está liderado por Polonia por Ucrania por China por India y eso son los que te ponen a vos la vara. (Luciano, Diseñador gráfico).

Las recomendaciones y redes de relaciones también son importantes para el desarrollo de un oficio cuenta propia en la clase obrera. Carlos comenzó a hacer cursos de electricidad mientras era operario y luego coordinador de depósito en una empresa textil; cuando la fábrica fue recuperada por sus trabajadores luego de su quiebra, él se

encargó de la parte de mantenimiento eléctrico y también continuó capacitándose hasta ser electricista matriculado. Sin embargo, al disminuir sus ingresos, comenzó a trabajar también como electricista por su cuenta. Comenzó haciendo un volante, repartiéndolo con su hija y también publicando en grupos de Facebook. Actualmente, la mitad de sus clientes le llegan por recomendaciones y contactos y la otra mitad a través de la publicidad (un cuarto a través de los volantes y otro cuarto a través de las redes sociales).

Hice un volante por ejemplo en Word, y para mí estaba simpático, pero obviamente no, no tiene la calidad de un volante viste y vos lo imprimís en hojitas comunes todo lo que sea de un día se lo dejo un muchacho, que tenía una imprenta donde le fui a hacer una instalación, interesante la instalación viste, y el muchacho me dice “este tu volante?”, sí, “déjame ver” y me armó un volante como la gente. Y me cobró un precio muy barato y ahí hice una cantidad y está lindo el volante, la verdad que lo hizo lindo. Bueno, eso ya salimos a repartir, salimos porque me acompañó mi hija siempre.

Lo subí a los grupos, los grupos de Facebook, en Instagram traté de hacer algo, pero soy medio cuadrado no le di mucha bolilla, Facebook es más fluido, me da la sensación que tiene más llegada con el tema de grupo viste que tener el grupo por zonas grupos zona tal grupo por nombre de barrio todo ese tipo de cosas, entonces te metes ahí. (Carlos, Electricista en fábrica textil).

Los lazos sociales no resuelven todo; pueden ser fundamentales para abrir oportunidades laborales, pero estas deben ser aprovechadas *haciendo un buen trabajo*; trabajar bien, y ser *craterioso* (cobrando un precio razonable) hace posible que los clientes recomienden luego a las personas para formar las *cadena*s de clientes y el *boca en boca* en donde uno lleva a otro.

Lo más importante es como trabajes, y después lo segundo que es complementario es la recomendación, porque vos podés ir a hacer un trabajo y si no hacés un buen trabajo no te van a recomendar nunca entonces lo más importante es que trabajes bien y lo segundo sí, la recomendación es muy importante, el boca a boca, como te digo, Porque la mitad la mitad es propaganda y la otra mitad es de recomendación. (Carlos, Electricista en fábrica textil).

Raúl comenzó a trabajar por su cuenta luego de haber quedado sin trabajo, en ese momento, una amiga de su exmujer le pidió que le pintara el departamento. A partir de este trabajo vio la posibilidad de dedicarse a hacer distinto tipo de arreglos por su cuenta e hizo *correr la voz* entre sus conocidos. En su familia, el trabajo en distintos tipos de oficios le fue transmitido de generación en generación, él creció jugando con las herramientas en el taller que está en el fondo de su casa; su padre fue mecánico y su abuelo carpintero, hasta del día de hoy conserva algunas herramientas de carpintería de su bisabuelo.

Yo estaba sin laburo y surge que una amiga de mi exmujer necesitaba pintar su departamento... Y bueno, yo fui a pintar el departamento y a partir de ahí, dije yo tengo que seguir haciendo esto. Empecé a correr la voz con gente amiga y empecé a tener trabajo uno para hacer una cosa, otro para hacer otra conseguí. (Raúl, Carpintero).

A partir de esto, comenzó a capacitarse en distintos cursos de gas y plomería en la UOCRA y un tiempo después, el padre de una compañera de colegio de su hija (que tenía una empresa constructora) lo convocó para hacer un trabajo de plomería, a partir de lo cual comenzó a trabajar en relación de dependencia. Allí, trabajó varios años supervisando obras y capacitando trabajadores, también aprendió mucho de distintos oficios, cosa que él siempre disfrutó. Sin embargo, estaba cansado de no poder disponer de su tiempo libremente por las condiciones de trabajo en la empresa y decidió renunciar. En ese momento, de *casualidad*, había conocido en un cumpleaños a una mujer que administraba consorcios y necesitaba alguien que realizara distintos tipos de trabajos, y como él podía hacer de gasista, plomero, pintor, etc. comenzó a trabajar con ella.

La cosa fue así, yo estaba trabajando en esta empresa y en un cumpleaños charlando con uno, con otro, me entero que había una chica que estaba ahí que tenía una administración de consorcio entonces cuando yo renuncié en esta empresa constructora, son cosas que se dan así. Mi amigo me dice “fulanita que tiene la administración necesita gente, gente que vaya y le haga trabajos, ¿no te interesa, porque no le vas a hablar?” entonces claro, como no voy a ir. (Raúl, Carpintero).

Raúl se considera afortunado de nunca haber tenido que *salir a buscar* clientes, siempre le fueron llegando a través de sus redes de relaciones (más cercanas como su hermano, su sobrino o más lejanos como conocidos) y de la recomendación de sus clientes. Para el trabajo cuenta propia es importante poder *trabajar bien*, para ser recomendado e ir formando una cadena de clientes. Además, él describe su trayectoria como una *búsqueda de su destino*, en la que logró encontrar un trabajo que disfrutaba como carpintero, distinto a tener que *estar encerrado* en una oficina o trabajos que eran muy demandantes físicamente (como ayudante de albañil u operario de maquinaria pesada).

No [salí a buscar clientes], porque fue porque siempre la que me sirvió fue esa, la recomendación de uno a otro, yo tengo, lo que pasa es que yo tengo como política que el trabajo tiene que quedar bien hecho...vos sabés que me pelee con una sola persona los años que no estoy trabajando en relación. de dependencia, con una sola persona y realmente no lo puedo creer (Raúl, Carpintero).

Conclusiones del capítulo

Este capítulo analizó las trayectorias ocupacionales de personas de clase obrera y clase de servicios, haciendo foco en la importancia de distintos tipos de lazos sociales para el acceso al empleo. De esta manera, se identificaron principalmente tres etapas que se resumen en el siguiente esquema. Los inicios de las trayectorias, se caracterizan por el ingreso al mercado laboral, habitualmente durante la escuela secundaria, en trabajos informales y de corta duración, a través de familiares o comercios del barrio. Una segunda etapa que implica el paso al trabajo tiempo completo para poder mantener a su familia en la clase obrera y la inserción en el ámbito profesional para las personas de clase de servicios. Una tercera etapa en la que las trayectorias se consolidan y estabilizan en un oficio, rubro o profesión determinada.

El comienzo de las trayectorias laborales se da más temprano para los jóvenes de clase obrera (entre los 14 y 17 años) que para los de clase de servicios (entre 16 y 19). En ambos casos son fundamentales los lazos sociales para conseguir estos primeros trabajos, los familiares (padres, tíos, hermanos) son uno de los principales recursos de capital social junto con los grupos de pares (amigos del colegio o el barrio) y otros lazos *territorializados* como los comerciantes del barrio. Para ambas clases sociales estos trabajos suelen ser informales, de corta duración (o por temporada) o tipo changas, pero

para los jóvenes de clase obrera estos implican el inicio del aprendizaje de distintos oficios y los ingresos obtenidos son para ayudar a la familia o *bancarse* la secundaria, mientras que, en la clase de servicios permiten gastos propios (salidas, vacaciones, ropa).

Esquema 1. Trayectorias laborales de clase de servicios y clase obrera

| Trayectorias ocupacionales | Clase de servicios | Clase obrera |
|---|---|--|
| Comienzo de las trayectorias laborales | <ul style="list-style-type: none"> • Inicio 16-19 años • Trabajo informal y ocasional (veranos) <p>Lazos sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocidos de familiares (redes familiares) • Lugares de trabajo de padres • Negocio familiar • Comercios del barrio (de confianza de la familia) • Amigos del secundario | <ul style="list-style-type: none"> • Inicio 14-17 años • Trabajo informal, ocasional (changas) o con alta rotación <p>Lazos Fuertes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Padres, tíos (aprender oficios) • Comercios del barrio • Amigos del barrio/escuela |
| Inserción en la profesión/oficio | <ul style="list-style-type: none"> • Prácticas profesionales, pasantías, trabajo ad-honorem • Alta rotación laboral y nuevas oportunidades <p>Universidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búsquedas de empresas (por promedio, bolsas de trabajo, etc.) • Redes informales entre compañeros y docentes • Proyectos con compañeros <p>Búsqueda por CV (más difícil, portales)</p> <p>Familia (si tiene empresa de la profesión - rep. de clase)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Al terminar el secundario • Al ponerse en pareja y tener hijos • Rotación por distintos rubros/ramas (Pymes) • Inestabilidad, cierre de empresas, despidos • Oficios y changas (familiares, amigos, cuenta propia) • Repartir CV, caminar, diario y carteles |
| Consolidación | <p>Lazos y redes profesionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Armado de red profesional • Circulación de información (redes, grupos) • Recomendaciones (contactos prof. referidos) • Ámbitos “chicos”, todos se conocen • Reputación (calidad y responsabilidad) / nombre (buena o mala) • Reclutamiento (excompañeros, exjefes, etc.) | <p>Hombres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrada por CV temprana (23-25 años) en trayectorias lineales • Inicio entre 25 y 30 años • Ascenso a trabajo formal calificado y estable (grandes empresas) • Familia (tíos, cuñados) que trabajan allí (encargados) • Trabajo cta. propia (recomendación; trabajar bien) <p>Mujeres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad y precarización • Ligado a vida familiar (salida del mercado laboral por hijos, vuelta por separaciones). Discriminación por edad. • Ocups. feminizadas (trab. doméstico, limpieza, comercio) |

| | Consolidación para los trabajadores cuenta propia | Consolidación para los trabajadores cuenta propia |
|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Boca a boca, recomendaciones y referencias • Sociedades y colaboración • Red de contactos profesionales / Comisiones • Paso de clientes <i>chicos</i> a trabajos más <i>importantes</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje de oficios / cursos / matriculas • Boca a boca y recomendaciones • Publicidad; panfletos, grupos de Facebook |

Tanto para la clase de servicios y la clase obrera se identificó una segunda etapa, pero con características muy distintas. En el caso de la clase de servicios, durante los últimos años de la facultad o al recibirse es cuando comienzan a insertarse en su profesión. Por su falta de experiencia, les resulta difícil conseguir trabajo en búsquedas abiertas, entonces, cumple un rol importante la universidad como institución que media entre el mercado laboral y los estudiantes o jóvenes profesionales. Las universidades son la institución donde muchas empresas buscan reclutar estudiantes, ya sea formalmente a través de sus bolsas de trabajo o a partir de mecanismos más informales, como los vínculos entre docentes y estudiantes o los grupos de compañeros. En esta etapa pueden insertarse en sus primeras prácticas profesionales, pasantías, o trabajo ad-honorem; se caracteriza por una alta rotación y la aparición de nuevas oportunidades. Para quienes siguen el *camino familiar* está garantizada la inserción profesional si sus familias tienen empresas de ese ámbito de desempeño, facilitando la reproducción de clase social.

En la clase obrera la segunda etapa puede observarse en el *punto de inflexión* en las trayectorias que representan ponerse en pareja, irse a vivir solos y/o tener hijos. Para muchas mujeres esto implica retirarse del mercado laboral para dedicarse a las tareas de cuidado, en cambio, para los hombres esto significa la necesidad de conseguir un trabajo de mayor estabilidad, que brinde los ingresos suficientes para poder mudarse y sostener el hogar, acceder a cobertura médica, etc. Durante esta etapa de *busca vida* (Sautu, 2022a), continúa dándose una cierta rotación entre distintos trabajos y no se alcanza una gran estabilidad (muchas veces por la inserción en Pymes que cierran o por despidos); las recomendaciones de amigos o familiares pueden ser importantes, pero también se puede conseguir trabajo en pequeñas y medianas empresas buscando en el diario y/o recorriendo fábricas, talleres y comercios. También se puede continuar desarrollando un oficio calificado por cuenta propia o junto con algún familiar o amigo.

En la clase de servicios las trayectorias se estabilizan y consolidan con el desempeño profesional, ya sea autónomo o asalariado. En esta etapa, las personas han

desarrollado y se han insertado en redes de relaciones integradas por colegas, compañeros, clientes, jefes, etc. en las que circula información y una cierta *reputación* en un *ámbito profesional* que abre la puerta a nuevas y mejores oportunidades laborales. En esta etapa pueden *encadenarse* distintos trabajos dentro de una misma profesión o rubro entre ocupaciones adyacentes en el mercado laboral que comparten requerimientos de capacidades, competencias y conocimientos (Sautu y Paredes, 2022).

Para los varones de clase obrera, las trayectorias comienzan a estabilizarse entre los 25 y los 30 años, particularmente cuando logran acceder a trabajos formales y tiempo completo en empresas grandes. Esto implica una mayor estabilidad y una mejora considerable en sus ingresos. Estos ingresos vienen después de una etapa de mayor rotación entre distintos trabajos y puede vincularse a que un familiar les *de una mano* para poder ingresar a un trabajo con estas características; esto es un mecanismo de reproducción en un estrato consolidado (calificado y formal) de la clase obrera. En cambio, para las mujeres, es más difícil lograr estabilidad laboral y continuidad en sus trayectorias. Sus ciclos en el mercado laboral se ven marcados principalmente por la dinámica familiar, retirándose para realizar tareas de cuidados cuando tienen hijos y reingresando cuando los hijos crecen o por separaciones (Benza y Kessler, 2020; González, 2022). Además, al reinsertarse, se desempeñan en ocupaciones feminizadas (empleada doméstica, empleada de limpieza, vendedora), pudiendo alternar con trabajos de oficina en pequeños establecimientos o para particulares, en general informales e inestables y principalmente a través de recomendaciones de familiares o amigas.

Los lazos sociales también son importantes para el paso del trabajo asalariado al trabajo cuenta propia, los lazos cercanos (familiares y amigos) pueden ser los primeros clientes, y a partir de estos comenzar a armar una red de clientes a partir de las recomendaciones *boca en boca*. El trabajo cuenta propia depende fuertemente de las recomendaciones para poder crear *cadena*s de clientes, para ello, es fundamental *trabajar bien*, brindando un servicio de calidad, que cumpla las expectativas del cliente y a un precio razonable.

Los lazos sociales en el acceso al empleo: mecanismos e intercambios

Este capítulo aborda dos aspectos del uso del capital social para el acceso al empleo; su *movilización* en las búsquedas de trabajo y los *intercambios* (materiales y simbólicos) que ocurren en este proceso. Por un lado, se analiza cómo ocurren las búsquedas, es decir, en qué casos y como los accesos a través de lazos sociales implican (o no) una movilización activa por parte de quienes buscan trabajo. Para conseguir trabajo, las personas pueden movilizar sus lazos a través de su capacidad de agencia; hablando con sus familiares y amigos y contactándose con los contactos de sus redes personales que puedan serles útiles. Pero también, las personas pueden recibir oportunidades laborales sin hacer un pedido explícito o cuando no están buscando trabajo activamente. Por otro lado, se analizan los intercambios (materiales o simbólicos) que ocurren entre quienes buscan trabajo y quienes facilitan el acceso. Por ejemplo, con una recomendación, en manera de ayuda o favor o brindando una oportunidad, relaciones que involucran la reputación y confianza entre las personas e intercambios materiales a través de la intermediación económica con comisiones o bonos.

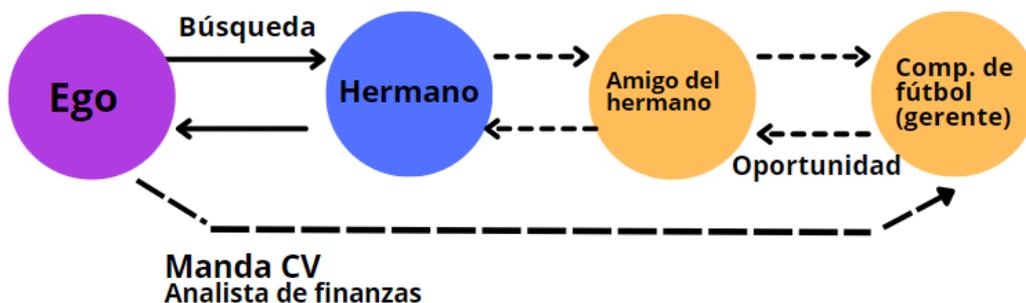
La movilización del capital social en las búsquedas de empleo: lazos sociales y agencia

Las búsquedas de trabajo pueden darse en distintos contextos (teniendo o no trabajo, en momentos de mayor o menor necesidad económica, durante crisis o momentos de estabilidad económica, etc.) y a partir de distintos mecanismos como las búsquedas formales (en el diario, internet, comercios) e informales (a través de los lazos sociales). En las búsquedas, suele comenzarse por los lazos más cercanos (la familia, los amigos íntimos) mientras que, al mismo tiempo, se busca en los clasificados (actualmente en internet) y luego, en el caso de no tener éxito, se expanden lentamente a través de las redes de relaciones disponibles, alejándose del núcleo más cercano de quienes buscan trabajo.

Por ejemplo, Marcos perdió su trabajo como analista de finanzas (que había conseguido con ayuda de su padre), pero un tiempo después pudo reinsertarse en un puesto similar gracias a su red de contactos extendida. Comenzó a buscar trabajo a través de su hermano, que tenía un amigo con un puesto con influencia en una empresa, sin embargo, esta empresa no estaba buscando empleados. Luego, el amigo del hermano de Marcos consultó a uno de sus compañeros de equipo de fútbol (gerente financiero en otra

empresa) que finalmente le dio trabajo en la empresa en la que trabajaba. En esta *cadena* circuló en un sentido la información de que Marcos necesitaba trabajo (y que tenía cierta experiencia en el área de finanzas) y en el sentido opuesto vuelve en manera de *favor* la oportunidad para que él haga llegar su CV.

Figura 7: acceso al empleo a través de red extendida (Marcos a los 23 años)



Fuente: elaboración propia

Marcos realizó muchas búsquedas, siempre utilizando simultáneamente todos los medios a su disposición, pero le fue muy difícil conseguir trabajo a través de los mecanismos que él denomina como *oficiales* o *no vinculares*. Estas búsquedas incluyeron el esfuerzo activo de búsqueda en portales online (creando y manteniendo perfiles, revisando publicaciones, aplicando, publicando, etc.) y la consulta a conocidos, contactos, compañeros de trabajos anteriores, etc., en sus palabras *tirando para todas partes*. En ese momento, él estaba trabajando *freelance*, pero tenía la necesidad de volver a conseguir trabajo en relación de dependencia para tener más estabilidad, pero tardó cerca de seis meses en lograrlo, especialmente porque buscaba un puesto que se adaptara específicamente a su búsqueda. En este caso, lo *selectivo* de la búsqueda hace que la mayoría de sus contactos no puedan brindarle la información u oportunidades que él necesita, y solamente puede aprovechar sus contactos vinculados a ese sector (el desarrollo de software) y la búsqueda online.

Eh, linkedin zonajobs, bumeran y después había otro portal que no me acuerdo, y después bueno con conocidos, preguntando, la verdad es que un poco también traté de que..yo la búsqueda la empecé 5 o 6 meses antes de conseguir el trabajo, pero la empecé a hacer muy selectiva entonces no quería agarrar cualquier cosa, por eso también creo que demoré tanto en encontrar un trabajo. Bueno, finalmente se dio esto que estaba dentro de los parámetros de lo que estaba

buscando, tal vez no era lo ideal, pero me cerró bien. Yo empecé a buscar por todos distintos medios, sobre todo contactos, preguntar, pero, pero, por contactos a veces uno no se entera tanto de una posición justo particular que uno está buscando. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

La trayectoria de Camila está marcada por la inestabilidad y la informalidad. Comenzó a trabajar tiempo completo cuando se separó a los 36 años, antes de eso había realizado algunos trabajos como maquillaje o venta de productos por catálogo, pero por pocas horas, ya que tenía que ocuparse de sus hijos. Con el dinero que obtuvo al separarse de su pareja, puso un delivery de bebidas alcohólicas, donde llegó a tener hasta doce empleados, pero luego de eso, a lo largo de su trayectoria fue vendedora en varios negocios, empleada administrativa, niñera, acompañante terapéutica, etc., actualmente es empleada de limpieza. En general estos trabajos fueron trabajos mal pagos, en malas condiciones (en negro e inestables) y que requerían mucho esfuerzo físico.

Ella remarca que buscar trabajo *es trabajo*, tuvo muchos momentos de su trayectoria en los que se quedó sin empleo y tuvo que rebuscárselas para poder sobrevivir. La búsqueda, ya sea recorriendo zonas con comercios o posteando en Facebook (armando volantes, etc.) implica un esfuerzo y el trabajo de contactarse con sus conocidos para hacerles saber de su búsqueda. Principalmente tuvo que enfrentarse con la dificultad de buscar trabajo teniendo hijos y de enfrentar discriminación por edad en el mercado laboral. Muchos de estos trabajos fueron en negro y además siempre se las rebuscó para *sobrevivir* con alternativas como fabricar muebles en cooperativa, ser contratista para pequeñas obras o hacer diseño gráfico de logos.

nosotros a las mujeres que estamos solas con chicos...realmente buscar un trabajo es trabajo, habitualmente son trabajo precarizados, en negro, que duran poco...Eh...realmente, ya mi edad no, que me falta unos años para jubilarme, digo trabajar...a pesar de que soy re trabajadora, porque nada siempre he buscado como, ganarme el pan digamos, pero creo que no las mujeres que nos quedamos solas con chicos no tenemos esa facilidad porque de decir bueno entro a una empresa yo no lo pude hacer y más que empecé en el ambiente laboral, digamos tan grande. (Camila, Empleada de limpieza).

Varias veces consiguió trabajo presentándose en comercios con carteles de búsqueda de personal, pero una de sus principales estrategias de búsqueda fue a través de las redes sociales, mayormente en Facebook, a través de sus contactos y de posteos de búsqueda. Por Facebook consiguió varios trabajos, niñera/empleada doméstica, acompañante terapéutica, y también como empleada administrativa. El uso de estas redes permite movilizar lazos débiles con los que se tiene un contacto muy limitado y que no requieren ser mantenidos activamente. Por ejemplo, una conocida de su hijo compartió una búsqueda para la que ella fue recomendada, también (ya aproximadamente con 50 años) su exprofesora de matemática del secundario vio en Facebook que ella buscaba trabajo y la recomendó a un arquitecto que necesitaba una secretaria. En el despliegue de sus lazos sociales y el uso de redes como Facebook para conseguir trabajo, ella encontró una *táctica* que le permitió sobrevivir y responder a los condicionamientos impuestos por el mercado laboral (de Certeau, 2000; Estévez Leston, 2022).

Sí, surgió esto sobre la casa de fotografía por mi hijo, ella antes trabajaba en el correo y la conocía, creo que la tenía en los contactos de Facebook y puso que estaban buscando alguien, eso era oficina, fue mi primer trabajo de oficina, Eh, eh, así sentada haciendo facturación y todo. [...]

[más adelante cuando volvió a quedarse sin trabajo] Empecé a poner aviso otra vez (en Facebook), de niñera, de empleada doméstica para la mitad del día que me que me sobraba y me contactó una señora, si esto medio loco que tenía, en el Facebook uno ve todo, ella ve que estoy buscando trabajo, era mi profesora de matemática de la secundaria, que es de Lanús, me dijo que conocía esta persona que está buscando, yo lo voy a decir de vos. Era en su casa, no era una oficina, también tratar con albañiles porque era contratista, ver precios de los materiales, hacer facturas, también con el AUTOCAD. (Camila, Empleada de limpieza).

Por otro lado, para quienes han logrado formar redes profesionales amplias, y con contactos que ocupan posiciones claves, la búsqueda resulta más fácil. En un mercado dinámico como el diseño y desarrollo web, alcanza muchas veces con *levantar el teléfono* para informarles que uno se encuentra buscando trabajo.

Me puse a laburar freelance... siempre que laburé freelance me aparecieron clientes, como conozco mucha gente de haberme mudado y frecuentar lugares

como que siempre... confían, debo haber hecho algo bien porque me dan laburo. Y siempre que me fui independiente y levanté un par de teléfonos que no tengo ningún problema con eso, porque yo cuando hace falta levantó teléfono entro a buscar laburo como sea, generar lo que sea, siempre tuve, pero al mismo tiempo viste ser independiente acá es complejo. [...] Sí, automáticamente que decido eso llamo a la gente con la que laburé y le cuento que estoy laburando de vuelta de manera freelance y estoy abierto a laburo. (Luciano, Diseñador gráfico).

En estos casos tan distintos se destaca la capacidad de *agencia* de las personas en sus estrategias de búsqueda de empleo exitosas. La estrategia de Marcos fue siempre amplia, utilizando el potencial de sus redes sociales (particularmente su padre y su hermano) que tenían llegada a personas con la influencia como para contratarlo en empresas, combinada con el desarrollo de un perfil profesional en los portales de búsqueda (Linkedin, Zonajobs). La estrategia de Camila combinó principalmente la búsqueda *a pie* en zonas comerciales con el uso de sus redes sociales (Facebook) para hacer saber a sus contactos de su búsqueda, pero estos eran de un nivel de influencia menor y con trabajos generalmente inestables e informales (niñera, acompañante terapéutica, cadete, empleada administrativa). Ambos destacaron su uso temprano de redes sociales, pero Marcos como parte de su perfil profesional en los portales de búsqueda especializados y Camila en el uso de Facebook para distintos aspectos de sociabilidad (militancia, participación en un club de fútbol, hacer flyers, buscar trabajo, etc.). Luciano, en cambio, al haber ido insertándose en redes de relaciones de su ámbito profesional, tiene acceso a personas *importantes con mucho trabajo* lo que le hace muy fácil conseguir trabajo calificado y bien pago siempre que él decide hacer un cambio entre trabajar en relación de dependencia o freelance.

La búsqueda a través de lazos sociales involucra también a la sociabilidad en la vida cotidiana. Acceder a este capital social requiere de una *inversión* (en tiempo, dinero, sociabilidad, etc.) para la inserción y el mantenimiento de estas redes interpersonales que tienen un carácter de clase y que en el futuro pueden brindar beneficios, por más que ese no sea su objetivo específico. Por ejemplo, Luciano fue invitado a un casamiento en Uruguay; en ese momento él necesitaba trabajo y asistió sabiendo que al haber mucha gente del *ambiente* del diseño y que allí podría conocer a alguien que le pueda brindar una oportunidad.

Siempre los conseguí por contactos, de hecho uno de los trabajos, estaba recontra seco y fui a un casamiento en Uruguay y dije “del Uruguay me vuelvo con un laburo” o sea, pero no, no de perverso, no de decir me voy a prostituir y voy a traer, fue como estoy seguro que voy a conocer gente, porque era medio gente del ambiente de la publicidad, estoy seguro que voy a conocer gente, que yo no tengo trabajo y esta gente probablemente tenga un montón, entonces voy a conocer a alguien que necesite algo de lo que yo hago y fue así, y volví con un laburo, increíble, me quemé todo los ahorros pero conseguí trabajo. (Luciano, Diseñador gráfico).

El casamiento era de una excompañera de trabajo y allí se reencontró con otros compañeros de trabajo del ambiente del diseño; además, estuvo en la mesa con una amiga de la novia y conoció a su pareja, con la que conversaron un poco sobre su trabajo y que había sido compañero de muchos de los invitados en una agencia. Un tiempo después, esta persona lo contactó para darle trabajo en un proyecto de red social en la que estaba trabajando. Él destaca la importancia de no estar *encerrado* y poder dar a conocer su trabajo para tener mayores posibilidades a través de su red de contactos de manera social (el casamiento, vacaciones, etc.) y no solamente a nivel profesional (mandar mails, usar LinkedIn); al mismo tiempo, sostiene que esta oportunidad se dio de manera *azarosa* o *accidental* por la distancia del vínculo con quién le dio trabajo (la pareja, de una amiga de su amiga que lo invitó al casamiento). En este caso, el casamiento le dio a Luciano la posibilidad de conocer a esta persona, que supiera sobre su trabajo y que su experiencia fuera validada por haber trabajado con otros de los invitados.

Pero cuando dije “voy a conseguir trabajo” lo que dije es que “acá donde estoy no conozco a nadie”, podía ser un casamiento, unas vacaciones o un fin de semana con gente, pero obviamente no fui a buscar eso, pero resultó, entendés. Fue como che, si las posibilidades de encontrar, como por ejemplo, alguno que busque pareja, en mi caso era laburo, las posibilidades de buscar laburo tiene que ver con tu red, tus contactos, con la gente que te conoce y sabe lo que hacés y le sirve, sino... digo lo contraste porque hay gente que está con esas mismas necesidades encerrado en tu casa las posibilidades son mínimas, en cambio si empezás a fomentar, podés tener la visibilidad de que todo el mundo se entere de que hacés, lo que hacés y estás buscando trabajar, las posibilidades suben, quizás

eso no me supe explicar, voy a ir a un evento que seguramente conozca gente y capaz, que eso me ayuda a conseguir trabajo. (Luciano, Diseñador gráfico).

La mano invisible del capital social: conseguir sin movilizar

El crecimiento laboral: trabajos que se encadenan

Los lazos sociales pueden tener un rol fundamental para el acceso al empleo a lo largo de las trayectorias sin que las personas movilicen activamente su capital social. Esto se da a través de la inserción y participación en redes de relaciones con un anclaje en una determinada clase social. Por ejemplo, Luciano desarrolló su carrera como diseñador gráfico *orgánicamente*, comenzó trabajando para portales web, adaptándose a las tendencias de un mercado dinámico y moviéndose de trabajo a partir de los lazos que fue formando en este ámbito profesional. La formación de estos lazos le permitió, como vimos anteriormente, *levantar el teléfono* en los momentos que necesitaba trabajo, pero también, lo fue llevando a nuevas oportunidades en nuevos proyectos que iban surgiendo naturalmente sin que él los buscara.

Yo empecé laburando haciendo freelance para una óptica en Córdoba, después, era todo muy nuevo, entré en una agencia de marketing muy pichi y empecé como de a poco después no sé un portal actualizando horóscopo, clima, era la muerte en aquella época en el 2000 y así poco a poco fui como creciendo, orgánicamente haciendo otras cosas, cuando el negocio, cuando el mercado se iba para el lado digital, yo me iba para el lado de lo digital; había webs y yo me encargaba, tres años en ese tema y me fui hasta llegué a una agencia que laburando muy como lo que todo el mundo querría, jugar en primera digamos, cuando no existía Mercado Libre porque es como lo que hoy los profesionales aspiran. (Luciano, Diseñador gráfico).

Eventualmente, Luciano se cansó de las exigencias del trabajo en diseño y optó por asociarse con un conocido que se dedica a la compra-venta de embarcaciones. Él había comenzado a trabajar en mejoras para el sitio web de un conocido suyo del ambiente de la náutica (ambos navegan) y, luego de unos años, esta persona le ofreció asociarse al negocio, en donde él combina sus conocimientos en diseño de productos web con lo que requiere el trabajo de la compra-venta de embarcaciones. Este cambio, impulsado por su participación en un espacio de clase media-alta o alta (la náutica en zona norte del

AMBA) surgió de improvisto en un contexto en que él había empezado a alternar entre trabajo en relación de dependencia y freelance y estando cansado de distintos aspectos negativos de su profesión.

Que fue de la mano con un poco de algunos clientes que tenía hasta que un día orgánicamente, nuevamente, o sea, como que me pinte, me entusiasmaba mucho más dedicarme a esto de los barcos que a otra cosa a nivel tipo, corazón, entonces, me pedía la voluntad, me pedía, me pedía eso me entusiasmaba eso el hecho no es que me vaya fantástico porque la verdad que creo que con diseño ganaría no sé, dos lucas verdes en dólares, pero estaría sentado dándole a la computadora con el mismo ambiente que te conté. (Luciano, Diseñador gráfico).

En las redes circula información sobre oportunidades ocupacionales que son parte del funcionamiento típico de una profesión, estas son las que permiten la fácil rotación por distintos trabajos buscando mejores condiciones o creciendo profesionalmente. Roberto remarca que, cómo médico, son constantes los ofrecimientos que llegan, siempre a través de alguna recomendación de un colega. Esto hace que él no haya tenido que buscar trabajo, sino que, al recibir ofertas de manera constante, si las condiciones de trabajo o económicas no son buenas puede renunciar para aceptar trabajo en otra clínica. En estas redes la información circula dinámicamente, siempre hay algún colega que recomienda o avala, pero hay veces donde él recibe llamados *de la nada misma* sin saber necesariamente quién fue el que lo recomendó.

Por lo menos en mi especialidad es muy habitual [la recomendación para trabajos], entre médicos...no repartís curriculum como otros trabajos, va no sé cómo serán otros, pero medicina es mucho por recomendación o te ofrecen, yo tengo antes tenía, el equipo que te digo que era portátil, me decían che hay una ecografía para hacer a domicilio antes lo hacía ahora no lo hago más, en Quilmes, no ni loco voy a Quilmes, antes me iba ahora ya no. Pasan los años y te ponés más selecto digamos. [...] generalmente entre colegas, entre médicos compañeros que te llaman de repente, ni sé, por ejemplo, esta semana me cayó un número de teléfono desconocido, que necesitamos médico en tal lugar, muchas veces dan tu número, vos ni sabés, después hablás y te conocés por supuesto, muchos trabajos te caen así, de la nada misma como yo le digo, no sé ni de dónde sacan mi teléfono. (Roberto, Médico especialista en imágenes).

La mayoría de los trabajos de Manuel fueron a través de lazos sociales, generalmente informales, tipo changas, o trabajando de manera independiente como cadete. Él resalta que a partir de un cierto momento en su trayectoria los trabajos empezaron a darse como una cadena, en donde a través de recomendaciones fue cambiando de trabajo y creciendo ocupacional y económicamente. Mientras trabajaba como delivery en un restaurant, un amigo, sabiendo que él era responsable y tenía *todo en regla* lo recomendó para trabajar como cadete haciendo cobranzas para un laboratorio, donde empezó a ganar un mejor sueldo. Un tiempo después, fue despedido del laboratorio y un tío (que no podía aceptar el trabajo por un problema de salud) lo recomendó para ser camillero en una clínica. En ambos casos, los trabajos eran originalmente para otra persona (su amigo y su tío) pero por diversos motivos ellos no podían aceptarlo y le cedieron la oportunidad a él con una recomendación.

Trabajando ahí, ahí ya en los trabajos empezaron tipo como una cadena, nada, como eslabón con eslabón, los trabajos ya se empezaron a dar porque de ahí salto a un laboratorio para trabajar con la moto. Este laboratorio fui recomendado, mirá... de vuelta por lo mismo, como era yo, porque andaba siempre con los papeles, el seguro todo, todo, bueno, me recomiendan para ir para el laboratorio. (Manuel, Operario de logística).

Mientras estaba trabajando en la clínica, Manuel recibió un llamado de otro tío con el que había charlado recientemente para comentarle que lo había recomendado para un trabajo en una empresa de logística. Según él, este tipo de recomendación es prácticamente la única manera de ingresar a la empresa en donde la gran mayoría ha entrado así. Que su tío *se acordara de él* y que se diera este trabajo fue una *bendición* en tanto implicó una mejora económica considerable, que le permitió mantener a su familia, refaccionar su casa, tener auto y moto, etc. Él destaca también que la empresa le permitió terminar el secundario y la importancia de tener un trabajo en blanco y con representación gremial.

Y en ese momento trabajaba en este trabajo de logística a la mañana y salía de ahí y me iba a trabajar de camillero [.....] él tenía como por decirte una influencia indirecta, por ahí era partícipe de lo que se hacía ahí adentro, pero no tenía la última decisión. Entonces de 50 pibes recomendados por ahí no entraban

los 50 ahí, entraban 25 y en esos 25 estaba adentro yo. (Manuel, Operario de logística).

El reclutamiento en el mercado laboral

Muchas veces, el acceso a trabajos a partir de lazos sociales ocurre a través del reclutamiento, es decir que, empleadores o personas con capacidad de decisión sobre la contratación en las empresas, se contacten específicamente con una persona para ofrecerle una oportunidad laboral.

Por ejemplo, Graciela nunca buscó trabajo activamente; en el comienzo de su trayectoria consiguió trabajo en grandes empresas a través de búsquedas y consultoras de personal, y luego, al desempeñarse en empresas Pyme de electrodomésticos fue cambiando de empresa al ser reclutada directamente por personas de en ese mismo rubro (primero por un exdocente y luego por contactos que formó en ese ámbito profesional). A ella siempre la “*vinieron a buscar*”, en el contexto de un rubro en donde, en sus palabras, *se conocen todos*, por el vínculo laboral, la participación en exposiciones, etc. y se “*manejan por relaciones*”, particularmente para las búsquedas en puestos gerenciales. Además, ella sostiene que nunca ha buscado desarrollar estos vínculos intencionalmente para obtener un beneficio, sino que prefiere separar su mundo personal (las amistades) del mundo laboral, mientras que destaca que otros pueden desarrollar vínculos de amistad y usufructuarlos para obtener beneficios o generar negocios.

Entonces me llama el profesor que había sido profesor mío en la facultad y que me había visto, porque yo no sé si en alguna capacitación y él estaba capacitando en uno de esos programas Propyme estaba capacitando y ahí me propuso ir a trabajar para una especie de red de franquicias. Especie porque no era una red de franquicias, era una cooperativa de electrodomésticos, son pequeños negocios de electrodomésticos.

[...] las últimas etapas de mi carrera profesional [12 años, entre los 48 y 60], que fue en electrodomésticos, que me fueron llevando; siempre me vinieron a buscar, nunca busqué trabajo. Primero vino este profesor, después vino un comerciante que sabía de mí, que había estado 5 años en [otra Pyme] y me vino a buscar, yo estuve en 3 lugares distintos en electrodomésticos, 5 años en uno, 1 año en este que te digo [...] Siempre me vinieron a buscar, yo en realidad estaba un poco

descreída de que podía conseguir laburo en un lugar digamos en una empresa grande a cierta edad. Graciela, (Gerente comercial/financiera).

En los niveles gerenciales de grandes empresas y multinacionales, este tipo de búsqueda a partir del reclutamiento se lleva adelante muchas veces a través de un tipo de consultoría denominada *headhunters*, en donde se busca reclutar a un gerente con una trayectoria y conocimientos específicos para un puesto con una oferta atractiva que incentive a la persona a cambiar de trabajo. Sin embargo, en estos circuitos también puede haber una *exclusión* de las mujeres, particularmente si tienen hijos.

Y la verdad es que las mujeres estamos bastante excluidas de todo eso [de los headhunter], el problema que se presenta es que yo una vez tuve una búsqueda con un headhunter que me vino a contactar cuando yo todavía estaba en [gran empresa nacional] y me dijo, si vos no te llamas Graciela y te llamas Gastón, y no tuvieses una hija de 8 meses vos sería la persona indicada para este puesto, pero la verdad es que sos mujer y tenés un bebé, yo tengo 5 candidatos y vos sos la mejor y jamás te van a tomar, me lo dijo bien, yo me di cuenta lo que representa ser mujer en el mundo de los negocios. Entendés, ya el hecho de que seas madre y tengas 3 hijos es mala palabra, siempre van a preferir a un tipo que a una mina, no. (Graciela, Gerente comercial/financiera).

En el caso de Hernán, una amiga de su esposa tenía un puesto directivo en el sistema educativo de La Matanza que había intentado reclutarlo varias veces para ocupar distintos puestos, pero él no había estado interesado. Sin embargo, en un momento donde estaba con *poco trabajo* decidió darle una oportunidad; allí tuvo una reunión con quien resultó haber sido compañero de cursada en la facultad (a quien él no había conocido) y, producto de su interés de trabajar en villas, aceptó comenzar a trabajar haciendo prototipos de vivienda para urbanización y luego siendo el supervisor del proyecto de urbanización como arquitecto.

Y después de eso viene la etapa más heavy de mi vida que fue laburar en la villa que te había contado [...] una señora conocida que estaba en La Matanza, era directora de un colegio en una villa y después ascendió y terminó siendo la coordinadora escolar de La Matanza. Me llama varias veces, yo nunca le había pedido laburo y me llaman. [...] Sí, la conocíamos porque la hija era íntima amiga

de mi señora desde chica, entonces siempre íbamos a la casa... y me llaman un par de veces, a mí me había empezado a bajar mucho el laburo [...] y la tercera me dice mi mujer como siempre, por qué no vas a ver que es total no tenés nada que perder. (Hernán, Arquitecto).

El reclutamiento para nuevas oportunidades laborales se asocia principalmente a los vínculos desarrollados previamente en el ámbito laboral, en el caso de Juan, con alguien que había sido cliente de la empresa donde estaba trabajando y para Marcos una exjefa. Este tipo de ofertas pueden basarse en conocimientos técnicos específicos (*skills*) que requiere una posición o con la confianza en la calidad del trabajo y el vínculo laboral. La apertura de estas oportunidades dio en un contexto de reestructuración de las empresas (por ejemplo, en la apertura de nuevas áreas o sectores, la conformación de nuevos grupos de trabajo, privatizaciones⁶⁴, etc.). Además, dado que cuando ocurren los reclutamientos las personas ya se encuentran con trabajo y en un momento estable de su trayectoria, las ofertas suelen ser muy ventajosas en el aspecto económico y las oportunidades de crecimiento profesional.

En el 94 me ofrecen mucha más guita por irme a [empresa TELCO], mucha más plata, 3 veces lo que ganaba [...] fue un conocido [cliente de la empresa donde él trabajaba]...que me dijo si me interesaba laburar en un proyecto, recién la habían comprado, a esa parte de [la empresa], cuando privatizaron y me dijeron que estaban buscando gente con mi skill y que le diera un curriculum, le di el curriculum me llamaron y al mes fui. (Juan, Arquitecto de Software).

Cuando estaba en esa empresa, ya pensando que necesitaba un cambio, me contactó una exjefa de la empresa de software. La empresa había cambiado, porque la había comprado una multinacional 6 meses antes de que me fuese y se había reestructurado y habían hecho una fusión de unidades de negocios con otros países y demás. Me dijo “estamos en un nuevo departamento, trabajo junto a la gerente general de aquella empresa y otras personas, tengo un equipo chico y quiero que vengas a trabajar con nosotros”. La propuesta me gustó, me gustó

⁶⁴ En muchos otros casos, en cambio, estos procesos llevan (a partir de despidos y/o retiros voluntarios) a la necesidad de reinsertarse en un mercado laboral fragmentado, marcado por la informalidad y el cuentapropismo (Muñiz Terra, 2012b).

que me venga a buscar porque habíamos trabajado bien juntos, me buscó ella, y a mi me gustó mucho el equipo con el que estaba trabajando. La propuesta estaba buena también, a nivel económico y profesional. Entonces la tomé. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

En general, los trabajos que surgen sin una búsqueda activa permiten ascender y *crecer* o *evolucionar* laboralmente. En estos casos, las personas habitualmente ya se encuentran con trabajo (lo que les permite solo aceptar ofertas que impliquen una mejora considerable de sus condiciones). Estos procesos ocurren vinculados al crecimiento *orgánico* o *natural* de una trayectoria profesional a partir de la inserción en redes de relaciones, la adquisición de habilidades y conocimientos técnicos especializados y la construcción de una reputación de responsabilidad y/o buen trabajo. Estos provienen en general de lazos más débiles y especialmente del ámbito profesional que requieren de poco mantenimiento, pero que pueden reactivarse en cuanto surge una oportunidad laboral. Esto contrasta con las búsquedas en momentos de desempleo o mayor necesidad, en ellos juega un papel fundamental la capacidad de *agencia* en el *salir a buscar trabajo*, incluyendo las búsquedas formales por avisos en el diario (actualmente en portales de búsqueda en internet), caminar los barrios y zonas comerciales repartiendo el curriculum con el uso de los lazos sociales *haciendo saber* (*reaching-out*) de la búsqueda, primero a los vínculos más fuertes y luego expandiendo a los más débiles.

Las casualidades de la vida

A veces, puede jugar un papel la *casualidad*. Por ejemplo, Cecilia observó un episodio de maltrato laboral hacia un joven que recientemente se había recibido de abogado pero que aún trabajaba en una heladería (siendo el primero en recibirse en su familia y su barrio) en donde lo defendió frente al dueño del local. A partir de ello, se pusieron en contacto y, luego de un juicio laboral, abrieron un estudio jurídico en sociedad en Lomas de Zamora, donde él vive. Ella trabajó allí uno o dos días por semana durante algunos años, hasta el comienzo de la pandemia.

Voy a [heladería] a tomar un helado con [su hija], son las cosas más insólitas, pero por algo pasan, me voy a [heladería] a tomar un helado y estaba el viejo, el dueño y viene un morochito [empleado del local] y le dice “eh, a esta hora volvés” y le dice “estoy volviendo del sindicato, del gremio” y le dice “mucho abogado, mucho abogado, pero vaya adentro a hacer helado” y el derecho es corporativo,

nunca me voy a olvidar esa escena “¿vos sos abogado?” le digo, “sí”, me dice. [...]Entonces le di mi tarjeta y le dije que me llame. Me llama, le digo bueno, hacemos algo, porque yo me quería ir de San Isidro [donde estaba trabajando], con esta plata que vas a sacar de acá [de un juicio laboral], poné la mitad y ponemos un estudio y me miró, y sí. 6 años estuvimos trabajando. (Cecilia, Abogada).

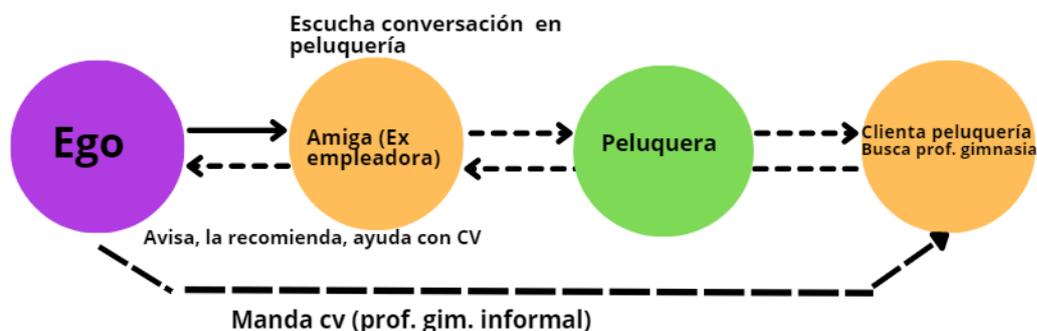
Cerca de la crisis del 2001, Ezequiel se encontraba sin trabajo, él había estado trabajando para un amigo que armaba y vendía muebles, pero el volumen de trabajo había disminuido mucho por la situación económica del país. En esa situación, había comenzado a buscar por distintos medios, principalmente viendo avisos en el diario y repartiendo su curriculum, aunque sin éxito, hasta que, de casualidad, se encontró en el barrio con quién había sido pareja de su madre. Conversando, le comentó a la expareja de su madre, a quién no veía hace años, que estaba buscando trabajo, y él le ofreció trabajo como operario de depósito de su pequeña empresa (que prestaba servicios de terciarización de tareas de logística y limpieza a grandes empresas). En esta empresa, trabajó para varios clientes como operario de depósito, encargado de edificio y operario de limpieza. En este caso, producto de esta *casualidad* en el *momento justo* en que el buscaba trabajo, se da la reactivación de un vínculo fuerte con el que se había perdido la continuidad, a quién él no había pensado en recurrir, pero que, al tener una pequeña empresa, tenía la posibilidad de darle trabajo directamente.

Un día llego de tirar curriculum y me fui a comprar una caja de patys para comer algo y me encuentro con una persona que era el novio de mi vieja que yo no lo veía hace años como yo me había ido también de la casa de mi viejo. Yo volví a la casa de mi vieja, y ellos eran vecinos “¿cómo andas, gordito?” que me conocía de que yo era chico, tenía cinco años me conocía “¿cómo andás?” ya era un boludo grande yo de más de 20 años. “¿como andás?”... “acá estoy, buscando laburo”.. “de que estás buscando?”. “no, lo que sea”. Mirá, me dice, “yo tengo algo para darte, si querés lo vemos. Ah bueno, no hay problema... ¿a dónde es? en [empresa alimenticia] me dice. yo ahora tengo que ir para allá, si querés voy, te llevo y te presento. (Ezequiel, Operario del plástico).

Estas *casualidades* se encuentran ligadas a la socialización en la vida cotidiana, anclada en espacios y redes de relaciones con un carácter de clase. Por ejemplo, Analía

le había comentado a una amiga (dueña de la escuela donde ella había trabajado) que estaba necesitando trabajo. Estando en la peluquería a la que iba hace muchos años, su amiga escuchó que otra cliente estaba buscando una profesora de gimnasia, entonces a través de la peluquera, indagó por un poco más de información y luego le transmitió esta búsqueda a Analía y la recomendó.

Figura 8: acceso al empleo a través de recomendación de su amiga en la peluquería (Analía)



Fuente: elaboración propia

En ese momento, la ayuda de su amiga fue muy importante, Analía se había quedado (nuevamente) sin trabajo y tenía que mantener a su familia. Este vínculo de amistad involucra mucho más que la recomendación para un trabajo, sino que se basa en un involucramiento y ayuda más profunda, producto del reconocimiento como *mamás solas* que tienen que *abrirse paso en la vida*.

Otra vez me quedé en Pampa y la vía...no por mi dirección, pero bueno, igual me pagaron indemnización, me pagaron todo, cobré el fondo de desempleo un año, pero me agarró medio un bajón, cuando una es jefa de familia sentís toda la presión de decir, yo soy el sostén acá. [...] Estuve un tiempo mal y empecé a buscar lugares para ir a trabajar, y por medio de esta misma amiga, la dueña de la escuela esta, siempre íbamos a entrenar juntas, surgió la posibilidad de trabajar en [centro de estética]. Y nada, ella me dijo “escuché en la peluquería que están buscando una profe en [centro de estética.] te animás a ir?” Obvio le digo, hagamos el curriculum y te ayudo y andá. Y bueno lleve mi curriculum y bueno a la semana me llamaron. (Analía, entrenadora personal).

Gracias a la ayuda de su amiga, ella consiguió el trabajo como profesora, inicialmente en negro, como monotributista social, y luego de dos años pasó a estar blanco (de manera parcial, solamente tres horas de las nueve que trabajaba por día), lo que le

permitía tener acceso a una obra social para ella y su familia. Por la baja de clientes a la salida de la pandemia, el local cerró (meses después ella aún no ha cobrado indemnización), y ella estuvo deprimida, pero muchas de sus alumnas comenzaron a contactarla para que les diera clases particulares a domicilio o en espacios públicos, trabajo que realiza actualmente. Esta *casualidad* inicial le dio a Analía el puntapié para retomar su trabajo como entrenadora, que había dejado hace casi 20 años cuando fue mamá (durante ese lapso fue ama de casa, cuando sus hijos crecieron un poco trabajó como empleada doméstica y niñera, y también como empleada administrativa).

Intercambios: lo simbólico y lo material

Una mano que te ayude

Las maneras de conseguir trabajo a través de lazos sociales implican distintos tipos de intercambio. Luego de la crisis del 2001, Ezequiel se encontraba en una situación económica complicada, en donde el dinero apenas le alcanzaba para llegar a fin de mes, en ese contexto, el tío de su mujer *le dio una mano* para *hacerlo entrar* a una fábrica del rubro del plástico. Nueve meses atrás, él le había dado su curriculum al tío de su mujer, que era encargado en la fábrica y este lo *tuvo en consideración* durante ese tiempo esperando que se abriera un puesto fijo para poder contratarlo. Así fue que recibió el llamado del tío de su mujer para que fuera a las cinco de la mañana a su casa para esperar el transporte a la fábrica.

Eh, es un poquito de todo. Yo creo que [el tío de su mujer] agarró el currículum porque yo tenía un título medianamente bueno [escuela técnica] que, está bien yo estudie otra cosa, pero la capacitación no te la saca nadie ¿no? No era ningún ignorante [él] y por darme la mano, ¿no? Obviamente yo creo también, y entonces bueno, yo medianamente también ahí le hacía saber la mano que me dio en su momento, yo venía de momento muy complicado, de hacérselo ver y que el quedara bien... (Ezequiel, Operario del plástico).

Este tipo de vínculo involucra, por un lado, el *dar una mano* a una persona de la familia que lo necesita con el saber que esta persona tiene las cualidades y la capacitación necesaria para el trabajo (Ezequiel se había recibido de una escuela técnica y tenía experiencia como soldador y operario de logística). Esta ayuda implica por parte del ayudado, sin una retribución concreta o devolución del favor, la responsabilidad implícita

de *hacer quedar bien* en la empresa a quién pone en juego su reputación al *dar la cara por él*. En la práctica, en la clase obrera se dan este tipo de situaciones de *vení que te llevo*, en donde un familiar o amigo tienen la posibilidad de *llevar* a la persona a la fábrica y presentarla (con su recomendación) a los jefes, gerentes o dueños de la empresa (según el tamaño) para que comience a trabajar.

Esta ayuda puede venir de una persona con la jerarquía para tomar decisiones sobre la contratación como un encargado en el caso de Ezequiel, pero también puede estar abierta la puerta a que cualquier empleado (que esté en buena consideración por parte de la empresa) deje el curriculum de un pariente o amigo para que sea *tenido en cuenta* en futuras búsquedas.

No era propio del sindicato, lo podía hacer cualquiera, de hecho, si vos estabas considerado como una persona que trabajaba, viste y cumplías y traías el currículum de alguien y decías, mirá, este fulano de tal es un pariente, un amigo lo que sea, necesita trabajo y lo dejabas en la parte de personal que hoy sería recursos humanos, cuando había una posibilidad de entrar se lo tomaba. (Carlos, Electricista en fábrica textil).

Para las empresas, esto facilita los procesos de búsqueda ya que los empleados tienen información de quién puede ser confiable y capaz para desempeñarse en un puesto (Martín Artiles y Lope, 1999). Esto forma “*redes informales de reclutamiento*” en el Área Metropolitana de Buenos Aires que vinculan a las empresas con los barrios y permiten que los vecinos consigan trabajo en la fábrica a partir de relaciones de parentesco y amistad entre jefes y operarios, etc. (Elbert, 2012). Estos mecanismos están presentes en el sector micro-informal y las Pymes, pero también forman parte de los procesos de selección en grandes empresas multinacionales.

En un tiempo se dijo que se usaban consultoras, pero se siguen manejando de la misma manera. Porque como son empresas grandes, como toda empresa grande [nombra multinacionales de bebidas, tecnología y automotriz] algún recomendado, hay, hay compañeros que han entrado y han dejado currículum. Creo que han dicho empresas gestión laboral que han dejado currículum ahí y han entrado por ahí, tal vez en un momento creo que han necesitado para hacer una mudanza interna la empresa 15 personas y bueno que nos han quedado cinco

cuatro trabajando ya de parte de efectivo en la empresa en que, supuestamente, no ha sido recomendado de nadie, que puede ser, ojo, pero en un 80%, 90% que entran por lo menos donde estoy yo tiene que ser pariente de, familiar de primo de...

E: ¿Y eso por qué crees que lo hacen así? ¿O por qué crees que funciona de esa manera?

[...]...ta bien es una recomendación, pero para saber a quién tienen en la empresa, para saber a quién tienen... (Manuel, Operario de logística).

Para quienes necesitan trabajo, la noción de ser ayudado o *que te den una mano* se asocia también a la idea de ser *buena gente* y establecer relaciones de respeto mutuo y reciprocidad que van más allá de lo laboral y abracan aspectos personales y emocionales.

[para conseguir el trabajo hablé] con el profesor de gimnasia, bueno me dieron una mano, como se dice...son buenas personas, me quisieron ayudar, después sí le di mi curriculum al [club], les gustó, me tuvieron a prueba. [...] y me quedé...3 años, 4 máximo, hasta que me salió lo de [cadena de gimnasios]

[...] natural, siempre se dieron bien, o sea, en que me han querido ayudar, no he tenido problemas, siempre fue buena gente la que me ayudó, me han respetado como yo he respetado a la persona como me enseñó mi viejo, y gracias a dios el hecho de seguir ayudando y estar en contacto con esa gente significa que valió la pena porque al ser gente buena me siento más cómodo. Así, además me ayudaron mucho porque cuando yo estuve mal anímicamente con lo de mi vieja me ayudó a salir adelante el trabajo [...] las dos cosas, tanto las personas como el trabajo, gracias a dios me han ayudado mucho y me siguen ayudando, o sea, sigo aprendiendo. (Hugo, Entrenador personal).

Las relaciones son indispensables en los *momentos difíciles*, por ejemplo, una separación o el quedarse sin trabajo; en esas situaciones es fundamental el apoyo que brindan los lazos más fuertes (familiares, amigos cercanos, etc.). Este apoyo involucra el acompañamiento emocional y la ayuda material cuando las personas necesitan dinero o un lugar para poder vivir. En el caso de Analía, al separarse tuvo que *volver a empezar de cero*, volvió a vivir a la casa de sus primos hasta que juntó dinero para poder alquilar,

un tiempo después, una amiga, dueña de una escuela, le dio trabajo como empleada administrativa, donde trabajó tres años y medio. Sin embargo, cuando su amiga dejó de ser dueña, ella fue despedida. Nuevamente se encontró en uno de estos momentos complicados, siempre con el peso de tener que ser el sostén de su familia, y, por su edad, con dificultad para conseguir trabajo. En esta situación, fue esta misma amiga la que, de vuelta, la ayudó a conseguir trabajo cuando escuchó en la peluquería que otra clienta buscaba una profesora para un centro de estética.

Siempre fui una persona feliz, traté de verle el lado bueno a las cosas, pero difícil, de mucho esfuerzo difícil desde todos lados, pero siempre con cosas lindas, me encontré siempre con gente buena, siempre me han ayudado, un montón de gente mágica, que yo digo que apareció en mi vida así de la nada, pero me siento orgullosa de la vida que tengo y que pude llevar adelante, digamos. [...] Siempre apuntalando cuando estuve mal, tuve amigos de fierro que me ayudaron en momentos difíciles, con dinero, con decir yo te banco yo te ayudo, tratando de conseguirme lugares buenos, diciéndome vos sos muy buena en lo que haces, tenés que dedicarte a esto porque es lo tuyo.

[...] Ella hace años, ella siempre se involucró conmigo y me trato de ayudar en todo, ella también es mamá sola crio a su hija sola se abrió paso en la vida sola porque nació su hija y el marido la abandonó entonces ella se comprometía mucho con gente como yo, amigas que estaban solas, y siempre estaba atentas a ayudar, con que puedo dar una mano. (Analía, entrenadora personal).

En otros casos, los trabajos pueden ser ofrecidos a manera de *favor*, en situaciones en las que no hay necesariamente una búsqueda abierta o la empresa no tiene necesidad de contratar personal. A lo largo de su trayectoria, Marcos tuvo varios trabajos que le dieron por *hacerle un favor* porque necesitaba trabajo; mediado por su red de contactos familiares siempre tuvo la posibilidad de conseguir alguien que le *abriera una puerta*, pero estos trabajos generalmente duraron poco tiempo. Incluso teniendo un buen puesto como analista de finanzas y siendo formal, él sintió que nunca tuvo un lugar en la empresa, sufriendo maltrato y realizando tareas *denigrantes*.

[el trabajo como analista financiero conseguido a través de un amigo de su hermano] Sí, ese es uno de estos tipos de trabajos que hoy viéndolo con otros ojos

son esos trabajos que te dan por favor, entonces la verdad que era bastante distinto a lo que yo estaba acostumbrado, las tareas, el trato no estaba para nada bueno.

[...] a través de contactos familiares siempre pude conseguir algún contacto o alguien que me diera una mano, me abriera una puerta, pero no eran puertas salvadoras ni mucho menos, era como “si querés arrancar limpiando el piso, si se da seguís” como un decir, esos empleos temporarios que te dan para ayudarte y que puedas ir a otro lugar. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

En este sentido, Marcos resalta su frustración con la dificultad para conseguir trabajo en el mercado laboral actual sin tener una red de contactos, ya sea *desarrollada* o *heredada*, para él los contactos siempre fueron un *recurso salvador* en un contexto en donde, según él, es muy complejo conseguir trabajo en las grandes empresas del país sin ser referido. Estos contactos pueden *ayudar* con una recomendación y son la mejor manera de conseguir trabajo, o que te *generen una oportunidad* sin ser *acomodado*.

... pienso que está bueno el tema de los contactos, si bien uno es consciente, no se pone a pensar cuantos trabajos consigue por contactos y si no es por un familiar o un amigo es por un contacto laboral y la verdad me parece que está bueno el repaso es, lo que veo o te quiero comentar es que, no sé si suma, fuera de esa red de contactos que una pueda hacer o tener, haber desarrollado o heredado es muy difícil conseguir trabajo realmente siempre vi también el tema de los contactos como el recurso salvador, y es bastante frustrante y generador de ansiedad pero bueno.

[...] yo creo que fueron fundamentales, fueron y son; creo que es la mejor manera de conseguir algo, una oportunidad laboral, ya sea de que...y no te lo digo por el lado de acomodar, por el lado de “generame una oportunidad” hoy en día es sabido que hay importantes empresas de argentina que solo toman personas que son referidas por personas de esa empresa. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

Estas nociones de *ayuda* o de *dar una mano* resaltan la idea de que el capital social que brindan estos lazos permite a las personas conseguir trabajos que les hubiera sido

muy difícil conseguir por su cuenta, ya sea en una situación de necesidad o por las buenas condiciones del puesto (salario, formalidad, estabilidad, etc.).

Confianza y responsabilidad: trabajando bien

En las ayudas para conseguir trabajo, está involucrada la noción de la *confianza* que se tiene en alguien. Algunos trabajos, como por ejemplo ser cadete en el rubro financiero, que implican hacer cobranzas y *moverse* por la calle con grandes sumas de dinero, como fueron los casos de Marcos y Manuel requieren un nivel especial de confianza por la responsabilidad que conllevan y los riesgos para el empleador o cliente. *Ser de confianza* es esencial para el funcionamiento en estos rubros donde no se contrata a cualquiera, en el caso de Marcos por su experiencia previa en el rubro, pero además también la confianza a través de su padre.

En todo el rubro financiero es muy importante el tema de la confianza, porque si movés valores y demás, él ya tenía mucha confianza con mi papá y ya me conocían a mí y yo ya me había movido como cadete en la calle entonces conocía bien como moverme, entonces nada, me lo dijo más o menos lo más rápido posible, “vení a trabajar conmigo” las condiciones eran más favorables y yo decidí declinar el otro proceso e ir por este. Pero bueno, loco no, siempre a través de contacto de mi viejo. (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

Otro aspecto importante para ser recomendado es la *buena reputación*, que se logra en base a *trabajar bien*, es decir desempeñarse *adecuadamente* en el ámbito profesional. Esto incluye a la calidad del trabajo y también a la *responsabilidad*, es decir, la prolijidad con los horarios, ser cumplidor, no ausentarse al trabajo, comunicarse en caso de tener que faltar, ser honesto, etc.

Claro, si más o menos uno trabaja bien, correcto, cumple horario, no hace líos, te hacés un buen nombre y conseguís trabajo más fácil, si vos sos desprolijo, llegás tarde, armás lío, no te llama nadie, es un mundo grande y chico a la vez, digamos los rumores vuelan. También por el trabajo, no, no vayas a tal lugar porque sabés que no van a pagar, como un ida y vuelta. [...] y que te manden recomendación, y generalmente [depende de] la calidad del trabajo, y la responsabilidad, más que nada la responsabilidad te diría, porque muchos pueden trabajar bien, pero te cancelan el consultorio, faltan sin avisar y eso a la

gente que es coordinadora le es un trastorno. (Roberto, Médico especialista en imágenes).

La *reputación* y *confianza* en uno son fundamentales para la participación en redes de relaciones profesionales, en ellas, el prestigio tiene un papel importante junto con la posición que uno ocupa en la red. Estas redes son de especial importancia en *mundos chicos* donde *todos se conocen* y circula fácilmente la información, tanto sobre la buena reputación como la mala.

Intercambios materiales: comisiones y referidos

Más allá de los lazos sociales, no todo es gratis, un tipo de intercambio que ocurre en el ámbito laboral es la intermediación económica. En algunas ocupaciones es habitual que la recomendación de un colega profesional involucre un porcentaje del pago del cliente en forma de *comisión* (también denominada *finders fee* en ocupaciones como el diseño o el desarrollo de software). Esto forma redes de trabajo, o *alianzas estratégicas*, entre colegas de la misma ocupación que se especializan en áreas distintas o de ocupaciones vinculadas, como el caso de Cecilia entre una abogada y su amiga inmobiliaria. Si bien esto puede ocurrir exclusivamente en términos de un intercambio laboral, las recomendaciones (muchas veces cruzadas) se dan entre profesionales que forman parte de una misma red (conocidos en la universidad o en su desempeño profesional) y que tienen un vínculo de sociabilidad más allá del trabajo.

Y después, también con mis clientes, tengo clientes que me recomiendan clientes; [...] ella trabajaba en la inmobiliaria y el 20% de lo que cobro se lo doy a ella de lo que me manda ella, me manda un contrato, me lo manda para una sucesión, va a cobrar más plata, pero bueno. Pienso que hoy día todos hacemos así. (Cecilia, Abogada).

Además, actualmente en muchas grandes empresas existe el sistema de *referidos*, en donde los empleados que recomiendan a alguien que luego es contratado para un puesto reciben un bono económico. En estos casos, las empresas formalizan e institucionalizan un proceso que les permite aprovechar el capital social de sus empleados; estos tienen conocimientos sobre las cualidades de posibles candidatos, particularmente en los casos en donde se buscan personas con un perfil o calificaciones especializadas (principalmente profesionales y gerentes). Así, las empresas ponen un

valor monetario al capital social de sus empleados (por ejemplo, el 40% de un mes de salario de la persona contrada).

Sí, en [multinacional de tecnología] hay un sistema que vos subís el currículum sí, y te dan plata, si entran, en [empresa TELCO] también lo hacían, sí, se hace mucho. (Juan, Arquitecto de Software).

Sí, yo referí gente, me han referido, y no solamente se premia eso, sino que muchas veces buscan a través de ese formato, no importa el cv que presentes, sino que van a darle prioridad a los referidos, y después en otra etapa si no quedó ninguno... lo digo por amigos, trabajan en [empresa líder de e-commerce] y demás. [.....] hoy en día es sabido que hay importantes empresas de argentina que solo toman personas que son referidas por personas de esa empresa (Marcos, Ejecutivo de cuentas / Marketing).

Conclusiones del capítulo

En este capítulo se analizaron las distintas maneras en las que los lazos sociales funcionan para buscar y conseguir trabajo. Por un lado, se observó cómo el capital social puede movilizarse al momento de buscar trabajo, pero también puede servir sin que sea movilizado activamente o cuando las personas buscan trabajo. Además, se analizaron distintos tipos de intercambio que pueden ocurrir, como la ayuda o los favores, los intercambios basados en la confianza y los que involucran un aspecto económico.

Las búsquedas de trabajo involucran un aspecto formal y uno relacional. En lo formal, las personas adoptan distintas estrategias, como la búsqueda en los clasificados del diario (actualmente reemplazada por los portales de internet) y presentarse a negocios con carteles de búsqueda de personal. En general, las personas combinan distintas estrategias simultáneamente, además de la búsqueda formal consultan con sus familias, amigos y contactos.

El primer paso es *hacer saber* a sus lazos más fuertes de su búsqueda, en algunos casos esto permite conseguir trabajo, pero sino, la información continúa circulando en las redes de sus contactos cada vez más alejados de la persona. Además, se busca contactar con personas con *influencia*, que ocupan posiciones estratégicas en las redes y pueden dar oportunidades de trabajo fácilmente; la participación en estas redes requiere de una *inversión* en sociabilidad para establecer y sostener estas relaciones. A través de la

capacidad de *agencia*, la búsqueda por lazos sociales permite conseguir trabajo en situaciones de necesidad o desempleo. Además, los espacios virtuales cumplen un papel cada vez más importante, Facebook permite comunicarse fácil y simultáneamente a una gran cantidad de contactos (entre ellos muchos débiles), y en las redes circula información sobre búsquedas, además existen sitios especializados como LinkedIn (más utilizado por la clase de servicios) que combinan una red social con un portal de empleo.

En muchos casos, el apoyo para conseguir trabajo puede ser visto para las personas como una *ayuda*, particularmente cuando las personas sienten que les han *dado una mano* en un momento de necesidad o una oportunidad para poder progresar. La *mano* o *ayuda* de alguien cercano funciona como un mecanismo de reproducción de clase, ya sea en el estrato consolidado de la clase obrera o en la clase de servicios. Además, para recibir estas oportunidades es fundamental la *confianza* que se tiene en uno y *trabajar bien*, tanto siendo *cumplidor* y *responsable* como teniendo las capacidades y cualificaciones necesarias para un puesto.

Las mejores oportunidades laborales pueden aparecer sin que haya una movilización activa de los lazos sociales para la búsqueda. En las profesiones con mercados de trabajo dinámicos, circula información sobre oportunidades de manera fluida; estas posibilidades llegan a las personas que pueden elegir aceptarlas según su situación y las condiciones que se ofrecen, y forman parte del crecimiento *orgánico* en un ámbito de desempeño profesional. Para recibir este tipo de oportunidades es importante mantener vínculos profesionales y de sociabilidad con colegas y, además, ser reconocido y respetado.

Además, al estar inserto en estas redes, las personas pueden ser convocadas directamente (por exjefes, colegas, clientes, etc.) para ocupar un puesto o integrarse a una nueva área o proyecto para el que son *reclutados*. Estas oportunidades suelen ser las que ofrecen mejores condiciones e implican una posibilidad de ascenso ocupacional. Por otro lado, la circulación de información sobre oportunidades laborales también puede formar parte de la sociabilidad en la vida cotidiana, esto permite que ocasionalmente las personas consigan trabajo de *casualidad*; estos vínculos forman parte de una socialización anclada a la pertenencia a una determinada clase social y *territorializada* en los entornos residenciales de las personas.

La existencia de estas oportunidades laborales depende de aspectos macroeconómicos ligados al mercado laboral. Muchas de estas oportunidades pueden existir, pero la estructura de las redes de relaciones sociales junto con la capacidad de agencia de las personas tiene un impacto en quienes ocupan estos puestos (y quienes no). La formación de las redes de relaciones no es azarosa, sino que tiene un carácter de clase ligado a la sociabilidad en la vida cotidiana, en el ámbito laboral, el territorio, etc. para poder pertenecer a ellas es necesario tener determinadas pautas de socialización y estilos de vida (o un *habitus* de clase en términos de Bourdieu).

Las redes de relaciones sociales son un componente *estructural* del mercado laboral; en ellas circula la información sobre las búsquedas y las oportunidades laborales y a partir de ello se encuentran la oferta y demanda. Estos procesos ocurren desde el sector micro-informal, pasando por la industria hasta los puestos profesionales y gerenciales; esto puede abarcar desde *recomendar* a un amigo del barrio para un comercio, empresas que *tienen en cuenta* a los postulantes que les presentan sus empleados en *redes informales* y sistemas formalizados de búsquedas a través de *referencias*. Así, a través de su capital social las personas consiguen trabajo y las empresas aprovechan la información y redes de relaciones que tienen sus trabajadores para facilitar las búsquedas. También juegan un papel las instituciones como la universidad o las escuelas técnicas, que conectan, a través de mecanismos formales, como las bolsas de trabajo, e informales, como los vínculos entre docentes y estudiantes, a los jóvenes profesionales y las empresas.

Otro tema que podría desarrollarse (que excede a los objetivos de este trabajo), es sobre las representaciones sociales del uso de los lazos sociales en el mercado laboral. En sus experiencias, los entrevistados lo plantearon como algo positivo (una ayuda, un apoyo) y parte natural del funcionamiento del mercado laboral que permite obtener información, facilitar búsquedas y saber quién es de confianza (por ejemplo, quién no es corrupto). Por otro lado, podría pensarse en cuales son los intercambios que son considerados legítimos y que situaciones se conceptualizan como *nepotismo*, *acomodos* o *corrupción*.

Esquemas de uso de lazos sociales en el acceso al empleo

Esquema 2. Búsqueda y acceso al empleo

| | | | | |
|-----------------------------|-----------------|---------------------|---|---|
| Búsqueda y acceso al empleo | Búsqueda activa | Mecanismos formales | Clasificados | siempre tuve mucha suerte, no sé si suerte... forma de cómo presentarse ante la gente. En forma de venderse, ¿no? Esto es lo que me daba a mi yo siempre especulaba con eso. Yo agarraba el clarín, salía y conseguía trabajo, difícilmente volvía sin trabajo. |
| | | | Establecimientos (comercios, fábricas, empresas) | Y el trabajo lo encontré [por el diario] casi cuando nació mi hija también. Encontré en una fábrica de galletitas que era muy conocida por la zona. Pero también era por temporadas viste estuve seis meses ahí. Salí de ahí y empecé a tirar curriculum, no curriculum no, no empecé a buscar avisos en el diario, encontré un trabajo de una marca muy conocida que es [empresa textil]. Estaban pidiendo fui, me presenté, eh, y a la semana me llamaron y me dijeron que para lo que yo me presente no estaban tomando, pero había otro puesto en depósito, que si le interesa ..este bueno, lo podemos tomar, así que ahí arranqué |
| | | | | a la hora del almuerzo me iba caminando a ver qué otro lugar podía empezar a trabajar y ahí pasé por una veterinaria, que es un gran pet shop que hay en tribunales en un lugar que yo bueno, como yo estudié zoología en la universidad trabajar con animales era un sueño. Así que bueno, un día paso y veo que tenían un cartel que tomaban empleados entre. dejar un curriculum y justo estaba el gerente que era el dueño en realidad y me dice "¿pero qué edad tenés?" |
| | Lazos sociales | Familia | | y a los 8 meses que yo le había dado el currículum a mi suegra me llaman, mi señora ya estaba laburando en DIA, y yo estaba laburando; y te llamé el tío, si querés ir a laburar a la fábrica "sí!". Lo llamo al tío de mi señora. Y me dice bueno, era un hombre serio hasta el día de hoy. Bueno, te espero a las 5 de la mañana en la puerta de mi casa, así viste serio. [...] Él me esperó hasta que no haya un lugar fijo, no me llamó por eso que tardó como nueve meses en llamarme |
| | | | Amistad | eh, fui a visitar al loco, a mi mejor amigo, que siempre nos contactábamos, nos hablábamos por teléfono. creo que al 2do día ya lo fui a visitar, y como mi amigo también dejó de laburar donde yo laburaba se puso a laburar, se independizó y se puso a armar. Me dice, ¿che querés labura acá? sí, sí, empecé a laburar con él, me dijo ¿che querés laburar?, y sí dale le dije, yo no tenía un peso. |
| | | | y bueno, yo empecé una búsqueda y me salió una oportunidad a través de mi hermano, el amigo de mi hermano tenía una empresa de marketing digital | |
| | | Lazos débiles | Seguí un poco como acompañante terapéutica y ahí una conocida mía, me recomienda una arquitecto de Lanús que necesitaba una secretaria me dijo que conocía a esta persona que está buscando [...] en el Facebook uno ve todo, ella ve que estoy buscando trabajo, era mi profesora de matemática de la secundaria. me dijo que conocía esta persona que está buscando, yo lo voy a decir de vos | |
| | | Red extendida | Ahí conseguí por... el flaco con el que jugaba al fútbol un amigo de mi hermano. Bueno le comenté a mi familia que estaba buscando trabajo, mi hermano se habrá puesto en contacto con alguno de sus amigos más cercanos, les habrá dicho "che, si saben de algo..." y este amigo se ve que jugaba al fútbol con una persona que estaba en el departamento financiero contable de la empresa y estaban buscando justo una persona, yo ya tenía un poco el background de finanzas y me sirvió. vuelve atrás la cadena, y a partir de ahí paso el cv y ahí ya me llaman | |
| | | Lazos profesionales | Y siempre que me fui independiente y levanté un par de teléfonos que no tengo ningún problema con eso, porque yo cuando hace falta levantó teléfono entro a buscar laburo como sea, generar lo que sea, siempre tuve, pero al mismo tiempo viste ser independiente acá es complejo. [...] Sí, automáticamente que decido eso llamo a la gente con la que laburé y le cuento que estoy laburando de vuelta de manera freelance y estoy abierto a laburo | |
| | | Online | Redes sociales | [su volante de electricista] lo subí a los grupos, los grupos de Facebook, en Instagram traté de hacer algo, pero soy medio cuadrado no le di mucha bolilla, Facebook es más fluido, me da la sensación que tiene más llegada con el tema de grupo viste que tener el grupo por zonas grupos zona tal grupo por nombre de barrio todo ese tipo de cosas, entonces te metes ahí |

| | | | |
|--|----------------------|------------------------------|--|
| | | | Si surgió esto sobre la casa de fotografía por mi hijo, ella antes trabajaba en el correo y la conocía, creo que la tenía en los contactos de Facebook y puso que estaban buscando alguien, eso era oficina, fue mi primer trabajo de oficina, Eh, eh, así sentada haciendo facturación y todo |
| | | Portales | ...estaba realizando una búsqueda en varios portales, estando atento a oportunidades, esta oportunidad surgió de un portal de búsquedas, no recuerdo si era Zonajobs o Bumeran, Una oportunidad que, la búsqueda era muy similar a otro trabajo que yo ya había realizado antes e investigué un poco sobre la empresa y también era muy parecida entonces creía que podía encajar bien. |
| | | Plataformas freelance | no sé cuáles hay ahora puntualmente, pero he laburado con un montón no, no es que me ha ido bien, pero he estado en todas. Yo digo y me he llenado todos los perfiles que tardás 3 hs en llenaros, y te llegan laburos de india que tenés que procesar 350 imágenes por 2 euros... Workana, Upwork, para atrás un montón... |
| Sin movilización activa | Orgánicamente | | empecé haciendo freelance para una óptica en Córdoba, después, era todo muy nuevo, entré en una agencia de marketing muy pichi y empecé de a poco después, un portal actualizando horóscopo, clima, era la muerte en aquella época en el 2000 y así poco a poco fui como creciendo, orgánicamente haciendo otras cosas, cuando el negocio, cuando el mercado se iba para el lado digital, yo me iba para el lado de lo digital |
| | Casualidad | | un día llevo de tirar curriculum y me fui a comprar una caja de patys para comer algo y me encuentro con una persona que era el novio de mi vieja que yo no lo veía hace años. “¿cómo andás?”...“acá estoy, buscando laburo”.. “¿de qué estás buscando?”.. “no, lo que sea”. Mirá, me dice, “yo tengo algo para darte, si querés lo vemos. Ah bueno, no hay problema...a ¿dónde es? en [empresa] me dice. yo ahora tengo que ir para allá, si querés voy, te llevo y te presento |
| | | | y por medio de esta misma amiga, la dueña de la escuela esta, siempre íbamos a entrenar juntas, surgió la posibilidad de trabajar en [centro de estética]. Y nada, ella me dijo “escuché en la peluquería que están buscando una profé en [centro de estética.] ¿te animás a ir?” Obvio le digo, hagamos el curriculum y te ayudo y andá. Y bueno lleve mi curriculum y bueno a la semana me llamaron |
| | Reclutamiento | | las últimas etapas de mi carrera profesional, que fue en electrodomésticos, que me fueron llevando; siempre me vinieron a buscar, nunca busqué trabajo. Primero vino este profesor, después vino un comerciante que sabía de mí, que había estado 5 años en [otra Pyme] y me vino a buscar, yo estuve en 3 lugares distintos en electrodomésticos |
| ... en el 94 me ofrecen mucha más guita por irme a empresa TELCO, mucha más plata, 3 veces lo que ganaba [...] fue un conocido, que me dijo si me interesaba laburar en un proyecto, claro, cuando privatizaron y me dijeron que estaban buscando gente con mi skill y que le diera un curriculum, le di el curriculum me llamaron y al mes fui. [...]creo que era un cliente de [empresa anterior en la que trabajaba] él trabajaba para una consultora que se llamaba, no me acuerdo...y él me ofrece, me dice que están buscando gente y me hacen entrar, entré como contratado, no entré como efectivo. [empresa TELCO] fue una de las mejores etapas, fue uno de los mejores laburos. | | | |

Esquema 3. Mecanismos de red para el acceso al empleo

| | | | |
|--------------------------|------------------------------------|---|---|
| Mecanismos de red | Información y recomendación | Trabajo asalariado | trabajando ahí, ahí ya en los trabajos empezaron tipo como una cadena nada, como eslabón con eslabón, los trabajos ya se empezaron a dar porque de ahí salto a un laboratorio para trabajar con la moto. Este laboratorio fui recomendado, mirá.....de vuelta por lo mismo, como era yo, porque andaba siempre con los papeles, el seguro todo todo, bueno, me recomiendan para ir para el laboratorio |
| | | | Sí, de repente no sé, por ejemplo, renunció un médico en mi clínica para dar un ejemplo y digo “che mirá acá en la clínica de [...] renunció el médico de miércoles a la tarde, ¿a alguien le interesa?” por eso te digo que es mucho boca en boca “a mi me interesa” y le pasás el contacto con el coordinador y el director médico y ahí sigue el camino. |
| | Cuenta propia | lo más importante es como trabajas, y después lo segundo que es complementario es la recomendación, porque vos podés ir a hacer un trabajo y si no hacés un buen trabajo no te van a recomendar nunca entonces lo más importante es que trabajes bien y lo segundo sí, la recomendación es muy importante, el boca a boca, como te digo, Porque la mitad la mitad es propaganda y la otra mitad es de recomendación | |
| | Influencia | | [su tío] tenía como por decirte una influencia indirecta, por ahí era partícipe de lo que se hacía ahí adentro, pero no tenía la última decisión. Entonces de 50 pibes recomendados por ahí no entraban los 50 ahí entraban 25 y en esos 25 estaba adentro yo |
| | | | era alguien que él conocía...como decirte, un amigo, un antiguo compañero de colegio, no amigo de los más amigos, pero sí un compañero. Que de hecho no trabajaba en esta empresa, sino que había sido uno de los directores y se ve que tenía contacto, entonces lo que pasó fue... no llegué por el contacto, yo vi la búsqueda, me postulé, le comenté a mi papá y mi papá conocía a alguien que me dio una buena referencia, sí, me recomendó, y me ayudó un poco en la entrevista supongo. |
| | Dar trabajo | | tenía amigas...y una me dijo si no quería trabajar como administrativa en la empresa de ella, Y me llevó a trabajar con ella hacer lo que yo hacía antes, cadeta, con manejo de bancos, liquidación de sueldos facturación. Era una escuela de chicos especiales y ella era la dueña. |

Esquema 4. Lazos sociales para el acceso al empleo

| | | | |
|---------------------------------|-------------------------------------|---|--|
| Ámbitos de socialización | Familia | Comercio familiar | atendía la verdulería porque mi papá me lo pidió, no fue algo elegido, tenía bastante vergüenza, uno es chico, además estaba mi hermana más chica, tengo 2 hermanos, tiene 5 años menos que yo, las horas de la tarde estábamos nosotros. Yo era la que ponía la cara y mi hermana la verdura en la bolsa, eso fue lo primero que hice. |
| | | Lugar de trabajo | me llama [su tío], me dice, te van a estar llamando de la empresa logística tanto... vos decile que sí, que conocés a alguien ahí del trabajo, y llevá un curriculum, ahí llevo el curriculum, cuando yo me presente en esa entrevista En el momento de la situación de la charla, todo eso voy, llevo el currículum y ahí les dejo, pero había sido a través de un llamado el aviso de trabajo, no, más que nada porque era también un trabajo recomendado |
| | Barrio | | mi primer laburo fue en la frutería, de acá de Vicente López, pasando la barrera, que era gente que me conocía desde chico y mi mamá siempre me decía, porque yo desde los 11 años, bueno si querés empezar, aunque no esté de acuerdo, que sea gente de confianza, y esa gente me conocía desde que tenía 4 años. Entonces empecé con ellos |
| | | | en el banco de Boston me hizo entrar un vecino; mi mamá era modista y vivíamos en un barrio de monoblock de Haedo, y el 80% de los que vivían acá eran bancarios, lo había hecho la asociación de bancarios y mamá quería ver si lo hacía entrar a trabajar al nene en un lugar como la gente... y alguien le dijo que sí. Yo no tenía experiencia, así que bueno me tomaron como unas pruebas, matemáticas y de lógica, para ver cómo te desarrollés y entré a trabajar |
| | Escuela | | y después pasé a laburar de Heladería, fabricaba helados, vendía helados en una empresa familiar que es la que tenía mi mujer, ahí conocí a mi mujer, que era hermana de un amigo mío que iba al secundario, mi amigo, yo estaba tirado en mi casa en enero rascándome, [mi amigo] me vio boca arriba, dejate de joder vení a laburar a la heladería |
| | | | ...ahí trabajaba una chica que había sido compañera mía del secundario, no había cartelito..me dice che, sabés que estamos necesitando gente para la parte de rentas, ah bueno le digo, esperate que yo voy a ver si me acomodo y voy. Y yo manejaba toda la parte de inmobiliario, automotor, ingresos brutos |
| | Universidad | Institucionalizado | en esa época se reclutaba mucho en la facultad, pegaban cartelitos en la UTN, poniendo IBM necesita 30 chabones. Y entraban como en red. Las bolsas de trabajo también se saban mucho y el diario, pero en los que son más calificados que necesitan skills más puntuales y más orientados a gente universitario era la bolsa de trabajo de la facultad, ahí se reclutaba mucho, laburé con muchos pibes de exactas en [empresa], que los habían tomado así, por bolsa de trabajo en la facultad |
| | | Lazos informales | Y cuando me recibí a mi me gusta mucho viste, el tema después es que te falta experiencia, entonces con un grupete de, éramos 7 u 8 compañeros y este chico tenía una casa muy grande en Villa Bosch, y dice, chicos y si armamos un laboratorio ahí? bueno dale, empezamos a comprar cosas usadas...y nosotros tomábamos trabajos, los hacíamos y venía un profesor que había sido nuestro [...] un amor, divino, y supervisaba los trabajos y así sabés que hicimos mucha experiencia |
| | Trabajo | | me contactó una exjefa de la empresa de software. Me dijo "estamos en un nuevo departamento, trabajo junto a la gerente general de aquella empresa y otras personas, tengo un equipo chico y quiero que vengas a trabajar con nosotros". La propuesta me gustó, me gustó que me venga a buscar porque habíamos trabajado bien juntos, me buscó ella, y a mi me gustó mucho el equipo con el que estaba trabajando. |
| | Sociabilidad (otros ámbitos) | | y en un cumpleaños charlando con uno, con otro, me entero que había una chica que estaba ahí que tenía una administración de consorcio entonces cuando yo renuncié en esta empresa constructora, son cosas que se dan así. Mi amigo me dice "fulanita que tiene la administración necesita gente, gente que vaya y le haga trabajos, ¿no te interesa, porque no le vas a hablar?" entonces claro, como no voy a ir |
| | | estaba recontra seco y fui a un casamiento en Uruguay y dije "del Uruguay me vuelvo con un laburo" o sea, pero no, no de perverso, no de decir me voy a prostituir y voy a traer, fue como estoy seguro que voy a conocer gente, porque era medio gente del ambiente de la publicidad, estoy seguro que voy a conocer gente, que yo no tengo trabajo y esta gente probablemente tenga un montón, entonces voy a conocer a alguien que necesite algo de lo que yo hago y fue así, y volví con un laburo, increíble, me queme todo los ahorros pero conseguí trabajo. | |
| | | entré a trabajar en una fábrica de embrague neumático...eso fue antes del 98 en el 97 Entré por unos amigos de la iglesia a la que yo voy, somos evangélicos y un amigo tenía...sabía que estaban tomando en la fábrica que él estaba, entré pero estaban pasando un momento difícil, lamentablemente la fábrica estaba pasando si bien necesitaban gente estaban pasando un momento muy difícil. | |

Esquema 5. Intercambios en el acceso al empleo

| | | | | |
|--------------|------------|---|-----------------|--|
| Intercambios | Simbólicos | Favor | Dar una mano | Yo creo que [el tío de su mujer] agarró el currículum porque yo tenía un título medianamente bueno que, está bien yo estudie otra cosa, pero la capacitación no te la saca nadie, ¿no?, no era ningún ignorante y por darme la mano, no, obviamente yo creo también, y entonces bueno, yo medianamente también ahí le hacía saber la mano que me dio en su momento, yo venía de momento muy complicado, de hacérselo ver y que el quedara bien... |
| | | | Oportunidad | a través de contactos familiares siempre pude conseguir algún contacto o alguien que me diera una mano, me abriera una puerta, pero no eran puertas salvadoras ni mucho menos, era como “si querés arrancar limpiando el piso, si se da seguís” como un decir, esos empleos temporarios que te dan para ayudarte y que puedas ir a otro lugar [...] fueron fundamentales, fueron y son; creo que es la mejor manera de conseguir algo, una oportunidad laboral, ya sea de que...y no te lo digo por el lado de acomodar, por el lado de “generame una oportunidad” |
| | | Apoyo emocional | | siempre me han ayudado, un montón de gente mágica, que yo digo que apareció en mi vida así de la nada, pero me siento orgullosa de la vida que tengo y que pude llevar adelante, digamos. [...] Siempre apuntando cuando estuve mal, tuve amigos de fierro que me ayudaron en momentos difíciles, con dinero, con decir yo te banco yo te ayudo, tratando de conseguirme lugares buenos, diciéndome vos sos muy buena en lo que haces, tenés que dedicarte a esto porque es lo tuyo. |
| | | Reputación | Confianza | En todo el rubro financiero es muy importante el tema de la confianza, porque si movés valores y demás, él ya tenía mucha confianza con mi papá y ya me conocían a mi y yo ya me había movido como cadete en la calle entonces conocía bien como moverme, me lo dijo más o menos lo más rápido posible, “vení a trabajar conmigo” |
| | | | Responsabilidad | si más o menos uno trabaja bien, correcto, cumple horario, no hace líos, te hacés un buen nombre y conseguís trabajo más fácil, si vos sos desprolijo, llegás tarde, armás lío, no te llama nadie, es un mundo grande y chico a la vez, digamos los rumores vuelan. la calidad del trabajo, y la responsabilidad, más que nada la responsabilidad te diría, porque muchos pueden trabajar bien, pero te cancelan el consultorio, faltan sin avisar |
| | | | Prestigio | ...empezás a moverte por relaciones en el mundo empresarial cuando ya tenés como un nombre, no. Cuando tenés una carrera hecha...sea para lo bueno o lo malo, hay tipos que no los llama nadie porque dicen “este te comprás un clavo” |
| | Materiales | Dinero por capital social | Intermediación | [.....] ella trabajaba en la inmobiliaria y el 20% de lo que cobro se lo doy a ella de lo que me manda ella, me manda un contrato, me lo manda para una sucesión, va a cobrar más plata, pero bueno. Pienso que hoy día todos hacemos así. |
| | | | Referidos | [multinacional de tecnología] hace pools, tira un mail diciendo que necesitan unos puestos y al que refiera le dan bola, primero buscan gente de confianza de la gente de adentro y después hacen los pedidos abiertos, que publican en la web. Pero si vas con uno recomendado de adentro ya tenés más chances de entrar, te ponen menos trabas. Y necesitaban mi skill y me tomaron [.....] Sí, en [multinacional de tecnología] hay un sistema que vos subís el currículum sí, y te dan plata, si entran, en [empresa TELCO] también lo hacían, sí, se hace mucho |
| | | Trabajo por capital social | | referí gente, me han referido, y no solamente se premia eso, sino que muchas veces buscan a través de ese formato, no importa el cv que presentes, sino que van a darle prioridad a los referidos, y después en otra etapa si no quedó ninguno... lo digo por amigos, trabajan en [empresa] y demás. [...] hoy en día es sabido que hay importantes empresas de argentina que solo toman personas que son referidas por personas de esa empresa |
| | | | | No era propio del sindicato, lo podía hacer cualquiera, de hecho, si vos estabas considerado como una persona que trabajaba, y cumplías y traías el currículum de alguien y decía, mira, este fulano de tal es un pariente, un amigo lo que sea necesita trabajo y lo dejabas en la parte de personal que hoy sería recursos humanos cuando había una posibilidad de entrar se lo tomaba. |
| | | En un tiempo se dijo que se usaban consultoras, pero se siguen manejando de la misma manera. Porque como son empresas grandes, como toda empresa grande algún recomendado, hay, hay compañeros que han entrado y han dejado currículum. Creo que han dicho empresas gestión laboral que han dejado currículum ahí y han entrado por ahí, tal vez en un momento creo que han necesitado para hacer una mudanza interna una empresa 15 personas y bueno que nos han quedado 5, 4 trabajando ya de parte de efectivo en la empresa en que supuestamente, no ha sido recomendado de nadie, que puede ser, ojo, pero en un 80%, 90% que entran por lo menos donde estoy yo tiene que ser pariente de, familiar de primo de.. | | |
| | | [...]...ta bien es una recomendación, pero para saber a quién tienen en la empresa, para saber a quién tienen.. | | |

Conclusiones

Todos estamos insertos en redes de relaciones sociales que se forman a partir de los vínculos que nos unen con las personas que nos rodean; estas redes involucran relaciones familiares, de amistad, de comunidad, vecindad, laborales, etc. En las redes hay vínculos emocionales, de apoyo, de conflicto, de confianza, circulación de información e ideas, influencia, intercambio de recursos, etc. Así, moldean nuestras actitudes, preferencias, prácticas, decisiones y oportunidades. En buena medida, los vínculos en las redes se caracterizan por su homofilia, es decir, la similitud en características como el estatus social (la clase, el nivel educativo, etc.) o los valores. La participación en redes permite acceder a recursos que se encuentran insertos (*embedded*) en la estructura social (Lin, 2001). A partir de esto, las personas movilizan sus lazos sociales para aprovechar estos recursos (denominados *capital social*), que incluyen la posibilidad de recibir ayuda, consejos, apoyo, información, préstamos, ayuda para conseguir trabajo, etc.

Se definió al capital social, 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 obtener ventajas en las acciones que las personas llevan adelante, al valerse de la ayuda que le brindan sus familiares, amigos o contactos (Lin, 2001). 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 expectativas de reciprocidad; además, requiere de una inversión previa basada en sociabilidad, con una lógica menos institucionalizada y formalizada que otros capitales. Conocer a la persona indicada tiene sus beneficios, aunque estos sean habitualmente de menor magnitud que las oportunidades que brindan los títulos académicos o la herencia de capital económico.

Sin embargo, estas ventajas no son iguales para todos; desde una perspectiva de clases sociales, la inserción en redes sociales se encuentra ligada a los orígenes sociales de los que se proviene, el barrio de residencia, las instituciones educativas a las que se asiste, la inserción ocupacional, etc. La clase social de origen demarca el abanico de oportunidades dentro del que las personas actúan. Así, el capital social forma parte de procesos de formación y reproducción de clase a través de la acumulación de ventajas y desventajas. 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 poder; al mismo tiempo, excluyendo del acceso a recursos a otras clases sociales (Sautu, 2011 y 2016).

A partir de esto, se analizó la estructuración de clase de las redes de relaciones sociales (familiares y de amistad), las desigualdades de clase en el acceso al capital social, y cómo las personas movilizan su capital social para acceder al empleo a lo largo de sus trayectorias laborales. Además, se analizó el papel que cumple el capital social en el proceso de estratificación social, tanto en su reproducción a partir de los orígenes sociales junto con su efecto positivo en el logro ocupacional de las personas. Estos objetivos se desprendieron de las tres etapas del uso del capital social: i) el *acceso* a los 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.

Los datos cuantitativos utilizados provienen de la encuesta “Reproducción y Movilidad Social en Trayectorias Familiares y Cursos de Vida” (PI-Clases IIGG-UBA, 2016). 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 ocupacional de los contactos, etc.). Para construirlo se pregunta a los encuestados si tienen (o no) familiares, amigos o conocidos en una serie de ocupaciones, representativas de la estructura ocupacional, definidas previamente para mapear la estructura de acceso a las distintas dimensiones de capital social. El diseño cualitativo analiza, desde una perspectiva de curso de vida, las siguientes dimensiones: el rol de los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales, los ámbitos de formación de estos lazos y sus características, las oportunidades de movilidad y ascenso que brindan los lazos sociales, los mecanismos por los que funciona la movilización de lazos (información, oportunidades, influencia, recomendaciones, apoyo económico, etc.) y los recursos involucrados en estos intercambios.

Redes sociales y acceso al capital social: fronteras y desigualdades de clase

En primer lugar, se analizó la estructuración de clase en las redes de relaciones sociales (de convivencia en el hogar y de amistad) y las desigualdades de acceso al capital social.

Los lazos familiares y de amistad se dan en gran medida entre personas de una misma clase, con mayor nivel de homofilia en los extremos (en la clase de servicios y en la clase obrera no calificada). También hay una tendencia a la homofilia ocupacional en

las amistades (amistades entre personas con la misma ocupación u ocupaciones similares), es decir que el mundo del trabajo es un ámbito de socialización en el que las personas desarrollan vínculos con personas cercanas en la estructura ocupacional. La estructuración de las redes de relaciones y la posición que cada uno ocupa en ella es fundamental, ya que los recursos que brinda el capital social se mueven a través de estos vínculos entre personas.

Se observó una *frontera permeable* entre la clase obrera y la clase media, marcada por la diferenciación entre el trabajo manual y no manual, es decir, cierta desigualdad sin segmentación social (*h1*). Tres cuartos de las personas de clase obrera tienen al menos un contacto de clase media (de los presentes en el *generador de posiciones*). Sin embargo, los vínculos entre personas del estrato de servicios alto y la clase obrera no calificada son muy limitados.

Se observó que el acceso al capital social se ordena jerárquicamente, con una tendencia *gradacional*. A mayor posición de clase, mayor es la cantidad de lazos de amistad y conocidos, y el capital social al que se accede (hipótesis *h2*). Las mayores desigualdades se observan entre las tres grandes clases sociales (servicios, intermedia y obrera) mientras que, los estratos al interior de cada clase tienen diferencias más pequeñas entre sí.

En relación a la tercera hipótesis (*h3*), la clase de origen tiene un peso propio en el acceso al capital social. En cada clase social, los intergeneracionalmente estables tienen mayor promedio de capital social que quienes ascienden. Ascender implica insertarse en nuevos círculos sociales y redes que aumentan el capital social, aunque no alcanza para equipararse totalmente con quienes tienen origen en una cierta posición de clase. A su vez, quienes descienden logran mantener niveles de capital social cercanos a los de su clase de origen. Se observó entonces una pauta de *elasticidad* del capital social en donde las personas *arrastran* consigo sus redes sociales ligadas a su clase de origen, ya sea que asciendan o desciendan. Además, quienes ascienden a la clase de servicios (I+II) tienen un rango de capital social más amplio por los lazos que traen consigo de sus orígenes de clase.

Estas desigualdades sugieren la existencia de mecanismos de cierre social específicos ligados a la formación de redes de relaciones sociales. Por un lado, 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, también son importantes 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 en cierta medida de los orígenes de clase social. Pese a ser pequeñas, estas desigualdades al interior de una misma clase social implican procesos de reproducción de las desigualdades que, a partir de *mecanismos de cierre social excluyente*, pueden favorecer a la *formación* de un segmento privilegiado de la clase de servicios (Li, Savage, y Warde, 2008).

La importancia de los lazos sociales en las trayectorias ocupacionales

Una de las maneras en que las desigualdades en el acceso al capital social pueden funcionar como un factor de reproducción de la desigualdad social es a partir de su movilización para acceder al empleo. Para observar esto, se analizó cómo los lazos sociales establecidos en distintos ámbitos de socialización brindan oportunidades ocupacionales a las personas de cada clase social.

El análisis cuantitativo mostró que, tanto los lazos familiares, cómo los lazos de amistad, los conocidos y los contactos son importantes para acceder al empleo, pero con diferencias según clase social (*h4*). Los lazos del ámbito laboral son un mecanismo útil 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. Sin embargo, se observaron distintos resultados según clase social ya que en la clase obrera el acceso al empleo a través de lazos sociales está ligado a mayores niveles de informalidad.

Además, se observaron diferencias en el uso de lazos entre quienes tienen trayectorias de reproducción intergeneracional en la clase de servicios 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 la clase de servicios 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.

El análisis cualitativo identificó principalmente tres etapas en las trayectorias ocupacionales; los lazos sociales cumplen un papel importante como mecanismo de acceso al empleo en todas ellas, con diferencias entre clases sociales y entre cada etapa (h5):

La primera etapa de las trayectorias ocupacionales, marcada por el ingreso al mercado laboral y los primeros trabajos, se da habitualmente durante los últimos años de la escuela secundaria, en trabajos informales y de corta duración (por temporada o tipo changas). Tanto para la clase de servicios como la clase obrera son fundamentales los lazos familiares (padres, tíos, hermanos), los grupos de pares (amigos del colegio o el barrio) y otros lazos *territorializados* como los comerciantes del barrio (Estévez Leston, 2022).

En este sentido, es fundamental destacar el papel que puede cumplir la política pública orientada a nivelar 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). Las políticas vinculadas a cursos de capacitación, pasantías y servicios de empleo permiten (además de las calificaciones y certificaciones) la creación de capital social para integrar a los jóvenes al mercado de trabajo (Rodríguez-Soler y Miquel Verd, 2023).

La segunda etapa implica el paso al trabajo a tiempo completo vinculado a formar familia en la clase obrera y la inserción en el ámbito profesional para las personas de clase de servicios. En la clase de servicios, es fundamental la universidad como institución mediadora entre el mercado laboral y los jóvenes profesionales. Empresas y empleadores reclutan estudiantes y graduados en las universidades; formalmente, a través de sus bolsas de trabajo y a partir de mecanismos más informales, como el vínculo entre docentes y estudiantes o los grupos de compañeros. En la clase obrera, hay un *punto de inflexión* en las trayectorias vinculado al momento de ponerse en pareja, irse a vivir solos y/o tener hijos. Durante esta etapa continúa dándose una cierta rotación entre distintos trabajos, sin alcanzar una gran estabilidad laboral (muchas veces por la inserción en Pymes que cierran o por despidos) (Sautu, 2022a); las recomendaciones de amigos o familiares son importantes, pero también se puede conseguir trabajo en pequeñas y medianas empresas buscando en el diario y/o

recorriendo fábricas, talleres y comercios. También se puede continuar desarrollando un oficio calificado de manera independiente o junto con algún familiar o amigo.

En la tercera etapa, las trayectorias se consolidan y estabilizan en un oficio o profesión. En la clase de servicios esto ocurre con el desempeño profesional, ya sea autónomo o asalariado. En esta etapa las personas se han insertado o han formado redes de relaciones integradas por colegas, compañeros, clientes, jefes, etc. en las que circula información y han desarrollado una cierta *reputación* en un ámbito profesional que abre la puerta a nuevas y mejores oportunidades laborales. En esta etapa pueden *encadenarse* distintos trabajos dentro de una misma profesión o rubro entre ocupaciones adyacentes en el mercado laboral que comparten requerimientos de capacidades, competencias y conocimientos (Sautu y Paredes, 2022).

Para los varones de clase obrera, las trayectorias comienzan a estabilizarse entre los 25 y los 30 años, particularmente cuando logran acceder a trabajos formales y tiempo completo en grandes empresas que implican una mejora considerable en sus ingresos. Para ello, es habitual que un familiar les *de una mano* para poder ingresar a un trabajo con estas características. El apoyo de la familia en la clase obrera funciona como un mecanismo de reproducción de clase valioso, pero que ofrece pocas oportunidades de ascenso a la clase media (Dalle, 2016).

En cambio, para las mujeres de clase obrera, es más difícil lograr estabilidad laboral y continuidad en sus trayectorias, ya que, habitualmente se retiran del mercado laboral para realizar tareas de cuidados cuando tienen hijos y reingresan cuando los hijos crecen o por separaciones. Al reinsertarse, recurren a su capital social a través de recomendaciones de familiares o amigas y se desempeñan en ocupaciones feminizadas (empleada doméstica, empleada de limpieza, vendedora), pudiendo alternar con trabajos de oficina en pequeños establecimientos o para particulares, en general siendo trabajos informales e inestables.

Además, se identificaron distintos mecanismos por los que funciona el capital social en el mercado laboral y los intercambios materiales y simbólicos que ocurren.

El capital social es un recurso clave para movilizar al momento de buscar trabajo, pero también puede servir sin que sea movilizado activamente o cuando las personas no están buscando trabajo. Las búsquedas de trabajo combinan aspectos *formales* (clasificados, portales de internet, recorrido a pie) y *relacionales* en donde se consulta a

sus familiares, amigos, contactos, etc. Las personas *hacen saber* a sus lazos más fuertes de su búsqueda y así circula la información en sus redes extendidas. Además, se busca el contacto con personas que ocupan posiciones estratégicas en las redes y que pueden dar oportunidades de trabajo fácilmente, particularmente en las redes profesionales.

El apoyo para conseguir trabajo puede ser una gran *ayuda*, particularmente en momentos donde las personas sienten que les han *dado una mano* o una *oportunidad* para poder progresar que no hubieran tenido por su cuenta. Para recibir estas oportunidades, tanto en la clase de servicios cómo en la clase media, es importante la *confianza* que se tiene en uno, junto con la capacidad de *trabajar bien*, siendo *cumplidor* y teniendo las cualidades y calificaciones necesarias para un puesto. Por otro lado, también hay intercambios económicos vinculados al uso del capital social, muchas grandes empresas tienen sistemas de *referidos*, en donde los empleados que recomiendan a alguien que luego es contratado para un puesto (principalmente profesional o gerencial) reciben un bono económico y en algunas profesiones es habitual cobrar una *comisión* al referir un cliente a un colega.

Los lazos sociales también funcionan sin que haya una movilización activa, especialmente en las profesiones con mercados de trabajo dinámicos, donde circula rápidamente información sobre oportunidades. Además, las personas pueden ser convocadas directamente (por exjefes, colegas, clientes, etc.) para ocupar un puesto o integrarse a una nueva área o proyecto para el que son *reclutados*. Este tipo de oportunidades suelen ofrecer mejores condiciones y forman parte del crecimiento en un ámbito de desempeño profesional, para recibir las es importante mantener vínculos profesionales y de sociabilidad con colegas, ser reconocido y respetado. La circulación de información sobre oportunidades laborales también puede formar parte de la sociabilidad en la vida cotidiana, por ejemplo, en reuniones, salidas, cumpleaños, casamientos, etc. y, además, las personas pueden conseguir trabajo a partir de un encuentro *casual*.

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. Este enfoque permitió conocer en que grado las características adscriptas condicionan o no los logros

de los individuos (educativos, de clase, de status, etc.) y, a su vez, hace foco en el carácter procesual de la acumulación de ventajas o desventajas sucesivas que favorecen la reproducción de la estructura de estratificación social. En primer lugar, 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. 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.

El capital social tiene un efecto positivo (y estadísticamente significativo) en el logro de estatus ocupacional, cumpliendo un efecto mediador leve entre los orígenes y destinos sociales. En este sentido, el capital social puede funcionar como parte de mecanismos específicos que sostienen la reproducción intergeneracional de las desigualdades sociales, aunque con menor influencia que los factores considerados en los modelos clásicos (estatus ocupacional de los padres, educación, estatus de la primera ocupación, 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 está más ligado al empleo informal. En este sentido, se analizó al capital social *en movimiento* para conocer cómo 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 son quienes muestran un mayor efecto del capital social en su logro de estatus 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 (Dalle, 2016). El uso de los lazos familiares funciona como un mecanismo de reproducción de la clase de origen. 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*.

Palabras finales

La sociabilidad y los lazos sociales son una parte fundamental de la formación de las clases sociales y de su sostenimiento en el tiempo. La inserción en redes de relaciones brinda *capital social* a lo largo de la vida de las personas, y este es parte de los procesos de reproducción de clase. La posición de clase de la familia de origen de las personas es determinante en su capital social, por los recursos que esta brinda y, además, porque 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 abrirán la puerta a nuevas oportunidades.

Los trabajos clásicos sobre los lazos sociales analizaron la importancia de los *lazos débiles* en el mercado laboral, especialmente para las ocupaciones profesionales, gerenciales y técnicas (Granovetter, 1973 y 1974); también se estudió la importancia de las redes y el capital social en barrios populares y su rol políticas públicas de reducción de la pobreza impulsadas por organismos internacionales (Lomnitz, 1975; Atria et al., 2003). Esta tesis analizó las desigualdades de clase en el acceso al capital social y el uso de todo tipo de lazos sociales (familiares, barriales, educativos, profesionales, etc.) a lo largo de las trayectorias laborales de las personas de distintas clases sociales para el ascenso o la reproducción de clase.

La principal tendencia observada es de una sociedad con desigualdad de clase en el acceso al capital social, pero con *fronteras permeables* entre la clase media y la clase obrera. No habría una segmentación definitiva, sino que hay puentes que conectan a las clases sociales. Las mayores distancias se observan entre los extremos de la estructura de clase (la clase de servicios alta y clase obrera no calificada) y con desigualdades *gradacionales* entre los estratos al interior de cada clase social.

El capital social juega un rol clave en las trayectorias de las personas de las distintas clases sociales desde el ingreso al mercado laboral, este depende de la posición de clase de la familia de origen, la trayectoria educativa y del entorno residencial (Estévez Leston, 2022). En los comienzos de las trayectorias laborales, el capital social familiar es

fundamental, junto con los lazos de confianza con comerciantes del barrio y los grupos de pares, como los amigos de la escuela o el barrio.

En conjunto, las tendencias observadas muestran un *camino* de reproducción en la clase media profesional: el mismo consiste en estrategias familiares orientadas al acceso y graduación del nivel educativo superior (universitario o terciario). Para quienes ya tienen origen en la clase media alta, las oportunidades de graduarse del nivel superior son mayores (Jorrat, 2016; Dalle, Boniolo, Estévez Leston, y Carrascosa, 2018). Aunque también hay ciertas posibilidades de ascenso de corta distancia desde la clase intermedia, en dónde la obtención de un título es fundamental, pero las instituciones de educación superior también permiten insertarse en nuevas redes de relaciones sociales. Los lazos formados en las instituciones universitarias son clave para la inserción profesional y luego, el desempeño laboral permite establecer vínculos e insertarse en redes en las que circula información y oportunidades de desarrollo profesional.

La clase obrera cuenta con menor capital social y menos vínculos con la clase media, pero utiliza fuertemente el capital social del que dispone para conseguir trabajo. Los lazos sociales son el principal mecanismo de acceso al empleo en el estrato no calificado; así, las personas dependen de sus vínculos familiares y redes territoriales, pero los trabajos que se consiguen a partir de esto tienden a ser en condiciones de informalidad, inestables y mal pagos. Por otro lado, hay posibilidades acceder a trabajos calificados, estables y formales en fábricas, talleres o empresas por mecanismos *formales* (como consultoras de personal), pero además, en este sector de la economía también hay reclutamiento a través de lazos sociales, especialmente con familiares que tienen la posibilidad de *dar una mano* para hacer entrar a una empresa. En ambos casos, los lazos sociales pueden como funcionar cómo un mecanismo de reproducción de clase, según la calidad de las oportunidades que brindan los vínculos más cercanos.

En la clase de servicios, los lazos familiares pueden ser útiles para la reproducción de clase en algunos casos (particularmente en las primeras etapas de la trayectoria ocupacional), pero el capital social funciona más a partir de los lazos que se entablan en instituciones (la escuela, clubes, la universidad) a las que se accede a partir del origen de clase social familiar. En la clase obrera la reproducción de clase se da de una manera más *directa* a partir de las oportunidades laborales que pueden brindar los lazos familiares.

Las características de las oportunidades laborales disponibles depende de aspectos macroeconómicos, producto de las relaciones entre clases sociales y el rol del Estado (Palomino y Dalle, 2016). En ese marco, la estructura de las redes de relaciones sociales, junto con la capacidad de agencia de las personas, impacta en quienes son los que ocupan las distintas posiciones (y quienes no). La formación de las redes de relaciones tiene un carácter de clase, ligado a la sociabilidad en la vida cotidiana, el ámbito laboral, el territorio, etc. para pertenecer a ellas es necesario tener determinadas pautas de socialización y estilos de vida que distinguen a unas clases sociales de otras.

Las redes de relaciones sociales son un componente *estructural* del mercado laboral; en ellas circula la información sobre las búsquedas y oportunidades laborales y las cualidades de quienes buscan empleo, así, se encuentran la oferta y demanda de fuerza de trabajo. Para las personas y empresas el capital social resulta útil, les permite ahorrar tiempo y recursos y recibir información, pero a nivel macro-social, la ventaja que le da a unos sobre otros puede funcionar como mecanismo de reproducción de la desigualdad.

Todos, para todo y todo el tiempo. El uso de los lazos sociales está presente a lo largo de las trayectorias ocupacionales de las personas de todas las clases sociales. Todos los tipos de lazos sociales (familiares, amigos, conocidos, vecinos, compañeros de la universidad o del trabajo, jefes, etc.) sirven para conseguir trabajo en mayor o menor medida. Estos lazos pueden utilizarse para moverse horizontalmente, para ascender ocupacionalmente y también en momentos de necesidad; también permiten acceder a todo tipo de trabajos (informales de baja calificación, formales calificados, técnicos, profesionales, gerenciales etc.) a lo largo de todas las etapas de la trayectoria laboral de las personas. El uso de cada tipo de lazo y sus resultados es distinto según la clase social, la etapa en la trayectoria laboral y el contexto del mercado laboral.

Los lazos sociales funcionan desde el sector micro-informal hasta en las grandes empresas y empresas multinacionales; esto abarca la *recomendación* a un amigo del barrio para un comercio, empresas que *tienen en cuenta* a los postulantes que les presentan sus empleados en *redes informales* o con sistemas formalizados de búsquedas a través de *referencias*. Movilizando su capital social, las personas consiguen trabajo mientras que las empresas y empleadores aprovechan la información y redes de relaciones que tienen sus trabajadores para facilitar sus búsquedas. A su vez, juegan un papel las instituciones

cómo la universidad o institutos terciarios, que conectan a los estudiantes y potenciales empleadores.

Distintos factores influyen en la reproducción de la desigualdad social a lo largo de 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). 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. A nivel macrosocial, el nivel de apertura (inter-clase) o cierre (intra-clase) de los espacios de socialización es el marco en que las personas se desenvuelven para insertarse en redes y entablar relaciones. La familia de origen demarca un cierto capital social y define las oportunidades de tránsito por distintas instituciones educativas (escuela y universidad), espacios de socialización y la inserción en 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.

Finalmente, este trabajo abre la puerta a nuevas preguntas sobre la estructuración de las redes de relaciones sociales y el funcionamiento del capital social: ¿Ha habido cambios en las últimas décadas en las fronteras de interacción entre las clases sociales? ¿Cómo se vinculan las redes de relaciones sociales con la desigualdad socio-económica? ¿Cómo se comparan los niveles de homofilia de clase de Argentina con el de otros países? ¿Cómo funciona el uso de las redes sociales en el mercado laboral desde el punto de vista de los empleadores? ¿Qué impacto tendrán las tecnologías digitales (particularmente las redes sociales y los portales de empleo) en estos procesos?

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>
- Alabdulkareem, A., Frank, M. R., Sun, L., Alshebli, B., Hidalgo, C., & Rahwan, I. (2018). Unpacking the polarization of workplace skills. *Science Advances*, 4(July), 1–10.
- Alcoba, M. (2014). *La dimensión social del logro individual: Desigualdad de oportunidades educativas y laborales en Argentina*. México: FLACSO.
- Alecu, A., Helland, H., Hjellbrekke, J., & Jarness, V. (2022). Who you know: The classed structure of social capital. *British Journal of Sociology*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1468-4446.12945>
- 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.
- Alwin, D., Felmlee, D. H., & Kreager, D. A. (2018). Together Through Time – Social Networks and the Life Course. En D. Alwin, D. H. Felmlee, & D. A. Kreager (Eds.), *Social networks and the Life Course: integrating the development of human lives and social relational networks* (pp. 3–26). Springer.
- 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.
- Barabási, A. L. (2016). *Network Science*. <http://networksciencebook.com/>.
- Bargsted, M., Espinoza, V., & Plaza, A. (2020). Pautas de homofilia en Chile. *Papers: revista de sociología*, 105(4), 583–612.
- Bebbington. (2005). Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza. En I. Arriagada (Ed.), *Aprender de la experiencia: el capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bellotti, E. (2008). What are friends for? Elective communities of single people. *Social Networks*, 30, 318–329.
- 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.

- Benza, G., & Kessler, G. (2020). *La ¿nueva? estructura social de América Latina. Cambios y persistencias de la ola de gobiernos progresistas*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bertaux, D., & Thompson, P. (2007). *Pathways to Social Class: A Qualitative Approach to Social Mobility*. Oxford: Clarendon Press.
- Blau, P. M., & Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: The Free Press.
- Blossfeld, H. P., & Tim, A. (2003). *Who Marries Whom? Educational Systems as Marriage Markets in Modern Societies* (H. P. Blossfeld & A. Tim, Eds.).
- Boado, M. (2008). La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. *Universidad de la República. Montevideo*.
- Boado, Marcelo. (2008). La movilidad social en el Uruguay contemporáneo. En *Universidad de la República. Montevideo*. Montevideo: IUPERJ/UDELAR.
- Bokányi, E., Heemskerk, E. M., & Takes, F. W. (2023). The anatomy of a population-scale social network. *Scientific Reports*. <https://doi.org/10.48550/ARXIV.2211.15325>
- Boltanski, L. (1973). L'espace positionnel : multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe. *Revue française de sociologie*, 14(1), 3–26.
- Boniolo, P. (2020). El efecto de la residencia en la movilidad social intergeneracional. En R. Sautu, P. Boniolo, P. Dalle, & R. Elbert (Eds.), *El análisis de clases sociales: pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO.
- 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., & Turtschi, 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>
- Borgatti, S., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2013). *Analyzing Social Networks*. London: SAGE.
- Borgatti, S., Mehra, J., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network Analysis in the Social Sciences. *Science*, 323(5916), 892–895. <https://doi.org/doi:10.1126/science.1165821>
- Borgatti, S. P. (2003). *The state of organizational social network research today*.
- Borthagaray, M. V. (2022). Mecanismos formales e informales de ingreso al Poder Judicial: un análisis desde el concepto de capital social. *XI Jornadas de Jóvenes Investigadorxs Instituto de Investigaciones Gino Germani*.
- Bourdieu, P. (1980). Le Capital Social. *Actes de la recherche en Scienceies 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.
- Boyatzis, R. (1998). *Transforming Qualitative Information*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Brandl, B., Larsson, B., Lehr, A., & Molina, O. (2022). Introduction. En B. Brandl, B. Larsson, A. Lehr, & O. Molina (Eds.), *Employment relations as networks: Methods and Theory* (pp. 1–11). Routledge.
- 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, Ersébet, & 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.
- Bukodi, Erzsébet, & Goldthorpe, J. H. (2022). Intergenerational class mobility in industrial and post-industrial societies: Towards a general theory. *Rationality and Society*. <https://doi.org/10.1177/10434631221093791>
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge Massachusetts: Harvard University Press.
- Busso, M., Longo, M. E., & Pérez, P. (2014). La estabilidad-inestabilidad laboral de jóvenes argentinos desde una perspectiva interdisciplinaria y longitudinal. *Cuadernos de Economía*, 33(63), 399–420.
- Calvó-Armengol, A. (2006). *Social Networks and Labour Market Outcomes* (pp. 1–26). pp. 1–26.
- Campbell, K. E., Marsden, P. V., & Hurlbert, J. S. (1986). Name Generators in Surveys of Personal Networks. *Social Networks*, 13, 203–221.
- Carrascosa, J. (2021). 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.), *El análisis de clases sociales: pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia*. Buenos Aires: CLACSO-IIGG.
- Carrascosa, J., & Estévez Leston, B. (2021). Los lazos sociales como mecanismo de acceso al empleo en la clase obrera: desigualdades de clase y mediaciones

- territoriales. *Astrolabio*, 27, 219–248.
- Castañeda Pareja, I. N., & Brand Monsalve, E. G. (2021). Las redes sociales en la movilidad social. *Revista Mexicana de Sociología*, 83.
- 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*. Buenos Aires: Trilce.
- Chen, Y., & Volker, B. (2016). Social capital and homophily both matter for labor market outcomes – evidence from replication and extension. *Social Networks*, 45, 18–31.
- Cheng, S., & Park, B. (2020). Flows and Boundaries: A Network Approach to Studying Occupational Mobility in the Labor Market. *American Journal of Sociology*, 126(3), 577–631.
- Chetty, R., Jackson, M. O., Kuchler, T., & Stroebel, J. (2022). Social capital I: measurement and associations with economic mobility. *Nature*, 608, 108–121. <https://doi.org/10.1038/s41586-022-04996-4>
- 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, James. (s/f). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 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.
- Crossley, N., Bellotti, E., Edwards, G., Everett, M. G., Koskinen, J., & Tranmer, M. (2015). *Social network analysis for ego-nets: Social network analysis for actor-centred networks*. Sage.
- 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*.
- Dalle, P., Carrascosa, J., Lazarte, L., Mattera, P., & Rogulich, G. (2015). Reconsideraciones sobre el perfil de la estructura de estratificación y la movilidad social intergeneracional desde las clases populares en Argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista Lavboratorio*, 26, 255–277.
- de Certeau, M. (2000). *La invención de lo cotidiano. Artes de hacer*. Universidad Iberoamericana.
- 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. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=93141397002>
- De Raco, S. A., & Semeshenko, V. (2019). The Network Structure of Labor Mobility in Argentina. *Regulating for Decent Work*.
- Deguilhem, T., Berrou, J. ., & Combarous, 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*.
- Dey, I. (1998). *Qualitative Data Analysis: a User-Friendly Guide for Social Scientists*. New York: Routledge.
- Di Virgilio, M. M. (2014). Diferencias sociales en los procesos de movilidad residencial intraurbana en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Quivera*, 16, 11–37.
- 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>
- Donatello, L. M. (2020). Líderes empresariales. Categorías dirigentes y redes sociales. En E. Meccia (Ed.), *Biografías y sociedad: métodos y perspectivas* (pp. 525–548). Eudeba.
- Donza, Eduardo; Poy, Santiago; 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.
- Elder, G. H. (1994). Time, human agency, and social change: Perspectives on the life course. *Social Psychology Quarterly*, 57, 4–15.
- Elder, G., Kirkpatrick Jhonson, M., & Crosneo, R. (2003). The emergence and development of life course theory. En J. T. Mortimer & M. J. Shanahan (Eds.), *Handbook of the life course* (pp. 3–19). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Erdős, P., & Renyi, A. (1959). On random graphs. *Publicationes Mathematicae*, 6, 290–297.
- 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., Barozet, E., & Rey, R. (2021). Incidencia del capital social en el logro ocupacional en Uruguay y Chile. *Estudios Sociológicos De El Colegio De México*, 39(116), 395–432. <https://doi.org/https://doi.org/10.24201/es.2021v39n116.2025>
- 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. (2022). *VIVIR (Y PERSISTIR) CON DESVENTAJAS EN EL ÁREA METROPOLITANA DE BUENOS AIRES. El lugar del territorio en el proceso de inserción al primer empleo según clase social*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Eurostat. (2015). *The labour market situation of migrants and their immediate*

descendants: Evaluation of the 2014 labour force survey ad hoc module.
Luxembourg.

- Feldman, S., & Murmis, M. (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.
- Filgueira, C., & Fuentes, Á. (1999). *Vulnerabilidad, activos y recursos de los hogares: Una exploración de indicadores*. Montevideo: CEPAL.
- 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.
- Franzen, A., & Hangartner, D. (2006). Social Networks and Labour Market Outcomes: The Non-Monetary Benefits of Social Capital. *European Sociological Review*, 22(4), 353–368. <https://doi.org/doi:10.1093/esr/jcl001>
- Freeman, L. C. (1979). Centrality in social Networks. *Social Networks*, 1, 215–239.
- 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>
- Galster, G., & Sharkey, P. (2017). Spatial Foundations of Inequality: A Conceptual Model and Empirical Overview. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 3(2), 1. <https://doi.org/10.7758/rsf.2017.3.2.01>
- Ganzeboom, H. B. G. (2012). *Two modern classics in stratification research*.
- Ganzeboom, H. B. G. (2019). *How constant is the Treiman constant?*
- Ganzeboom, H. B. G., De Graaf, P. M., & Treiman, D. J. (1992). A standard socio-economic index of occupational status. *Social Science Research*, 21(1), 1–56.
- 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.
- González, D. (2022). Narrar(se) en el hogar y el trabajo: desigualdad y segregación en las trayectorias femeninas. En R. Sautu (Ed.), *Métodos cualitativos y cuantitativos En la investigación de Cursos e Historias de vida* (pp. 211–241). Buenos Aires: Lumiere.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, pp. 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- 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., & Tilly, C. (1988). Inequality and Labor Processes. En N. J. Smelser (Ed.), *Handbook of Sociology*. Newbury Park: Sage.
- Gutiérrez, A. B. (2004). *Pobre', Como siempre...: Estrategias de reproducción social en la pobreza*. Córdoba: Ferreyra Editor.
- Gutiérrez, A. B., & Assusa, G. (2019). Estrategias de inserción laboral y capital social. Un estudio sobre jóvenes de clases populares en Córdoba. *última Década*, 27, 160–191. Recuperado de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22362019000100160&nrm=iso
- Hanneman, R. A., & Riddle, M. (2005). *Introduction to social network methods*. CA: University of California, Riverside (published in digital form at <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>).
- Hartmann, D., Jara-Figueroa, C., Kaltenberg, M., & Gala, P. (2019). Mapping Stratification: The Industry-Occupation Space Reveals the Network Structure of Inequality. *SSRN*. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3399239>
- 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.
- Hofreiter, R., & Bahna, M. (2020). Looking for a Job and Borrowing Money: Uncertainty and the Reliance on Strong Ties. *International Journal of Sociology*, 50(2), 103–121. <https://doi.org/10.1080/00207659.2020.1726628>
- Huang, X. (2021). Subjective Class Identification in Australia: Do Social Networks Matter? *Sociological Quarterly*.
- 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.
- Jaime, S. (2020). *The occupational stratification of Argentina*. Madrid ES: Universidad Ponticia Comillas.
- Jorrat, Jorge Raúl. (2016a). “*De tal padre... ¿tal hijo?*”: estudios sobre movilidad social en Argentina. Buenos Aires: Dunken.
- Jorrat, Jorge Raúl. (2016b). El proceso de estratificación social en Argentina: análisis de trayectorias (paths). En Jorge Raúl Jorrat (Ed.), *De tal padre, ¿tal hijo?: estudios sobre movilidad social y educacional en Argentina*. Buenos Aires: Dunken.
- Jorrat, Jorge Raúl, & 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 Raúl Jorrat (Ed.), *De tal padre, ¿tal hijo?: estudios sobre movilidad social y educacional en Argentina* (pp. 127–141). Buenos Aires: Dunken.
- Kadushin, C. (1976). *Introduction to the sociological study of networks*. New York: Columbia University Press.
- Kadushin, C. (2012a). Networks as social capital. En C. Kadushin (Ed.), *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and Findings*. New York: Oxford University Press.
- Kadushin, C. (2012b). *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.
- Kalleberg, A., & Sørensen, A. B. (1979). The Sociology of Labor Markets. *Annual Review of Sociology*, 5, 351–379.
- 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., & Di Virgilio, M. (2008). La nueva pobreza urbana: dinámica global, regional y argentina en las últimas dos décadas. *Revista de la CEPAL*, 95.

- 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.
- Kolaczyk, E. D., & Csárdi, G. (2014). *Statistical Analysis of Network Data with R*. New York: Springer.
- 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.
- Kuo, H. J., & Fu, Y. chih. (2021). Spatial effects on individual social capital: Differentiating the constraints of local occupational structures. *Social Networks*, 64, 194–211. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2020.09.003>
- Laan, J. van der, Jonge, E. de, Das, M., Te Riele, S., & Emery, T. (2022). A Whole Population Network and Its Application for the Social Sciences. *European Sociological Review*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1093/esr/jcac026>
- 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.
- Lambert, P., & Griffiths, D. (2018). *Social Inequalities and Occupational Stratification: Methods and concepts in the analysis of social distance*. London: Palgrave Macmillan.
- 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.
- Legewie, N. M. (2021). Upward Mobility in Education: The Role of Personal Networks Across the Life Course. *Social Inclusion*, 9(4), 81–91. <https://doi.org/https://doi.org/10.17645/si.v9i4.4612>
- 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, K. H., & Hung, K. (2022). The Network Structure of Occupations: Fragmentation,

- Differentiation, and Contagion. *American Journal of Sociology*, 127(5).
<https://doi.org/10.31235/osf.io/uryj4>
- 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.
- 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).
- Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers: revista de sociología*, (48), 103–126.
- Lucci, M. J. (2021). Redes y capital social en el acceso a los puestos de trabajo. Una aproximación a la comprensión de la fragmentación socio-ocupacional de la clase trabajadora. En E. Chávez Molina & L. Muñoz Terra (Eds.), *El desencuentro. Distancias y diferencias de clase en una Argentina desigual* (pp. 120–138). Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG).
- 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.
- Luo, S., Morone, F., Sarraute, C., Travizano, M., & Makse, H. (2017). Inferring personal economic status from social network location. *Nat Commun*, 8.
- Maceira, V. (2020). Diferenciación socio-territorial del Área Metropolitana de Buenos Aires y reproducción de los procesos de marginalidad. *Quid 16: Revista del Área de Estudios Urbanos del IIGG-UBA*, 14.
- Mare, R., & Schwartz, C. (2006). Educational Assortative Mating and the Family

- Background of the Next Generation. *Sociological Theory and Methods*, 21(2), 253–278.
- 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. (2008). Life Course Events and Network Composition. En D. Alwin, D. H. Felmlee, & D. A. Kreager (Eds.), *Social networks and the Life Course: integrating the development of human lives and social relational networks* (pp. 89–113). Springer.
- 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.
- Martín Artiles, A., & Lope, A. (1999). ¿Sirve la formación para tener empleo? *Papers: revista de sociología*, 58, 39–73.
- McDonald, S., & Elder, G. H. (2006). When Does Social Capital Matter? Non-Searching For Jobs Across the Life Course. *Social Forces*, 81(1), 521–549. <https://doi.org/10.1353/sof.2006.0133>
- 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.
- 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.
- Muñiz Terra, L. (2012a). Carreras y trayectorias laborales: una revisión crítica de las principales aproximaciones teórico-metodológicas para su abordaje. *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, 2(1).
- Muñiz Terra, L. (2012b). *Los (ex) Trabajadores de YPF. Trayectorias laborales a*

veinte años de la privatización. Buenos Aires: Espacio Editorial.

- Muñiz Terra, L. (2021). Trayectorias de clases previsibles e imprevisibles. El lugar de la transmisión familiar en la reproducción y el ascenso social en Argentina. *Cuestiones de Sociología*, 4(e114). <https://doi.org/https://doi.org/10.24215/23468904e114>
- Navarro, A. (2022). Trayectorias laborales y momentos significativos en las experiencias de las personas: un antes y un después en la vida. En R. Sautu (Ed.), *Métodos cualitativos y cuantitativos En la investigación de Cursos e Historias de vida* (pp. 183–211). Buenos Aires: Lumiere.
- Neffa, J. C., & Korinfeld, S. (2006). *Los intermediarios del mercado de trabajo*. Buenos Aires.
- Newman, M. (2010). *Networks* (1st editio). New York: Oxford University Press.
- 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>
- Nieto Rivera, P. (2019). *La influencia del capital social sobre el logro de prestigio ocupacional en Chile y México*. Universidad de Santiago de Chile.
- Otero, G., Völker, B., Jesper, R., & Gerald, M. (2023). Differences in access to social capital across societies. *European Sociological Review*, 1–18.
- 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>
- Otero, G., Volker, B., Rözer, J., & Mollenhorst, G. (2022). The lives of others: Class divisions, network segregation, and attachment to society in Chile. *The British Journal of Sociology*, 1–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1468-4446.12966>
- Palomino, H., & Dalle, P. (2012). El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011. *Revista de Trabajo*, 10, 205–223.
- Palomino, H., & Dalle, P. (2016). Movilización, cambios en la estructura de clases y convergencia de ingresos en Argentina entre 2003 y 2013. *Desarrollo Económico*, 56(218), 59–100.
- 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.
- Quartulli, D. (2016). *Efectos de origen de clase en la Argentina (1955-2001)*.
- 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.
- Rajkumar, K., Saint-Jacques, G., Bojinov, I., Brynjolfsson, E., & Aral, S. (2022). A causal test of the strength of weak ties. *Science*, 377(6612), 1304–1310. <https://doi.org/10.1126/science.abl4476>
- 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).
- Reme, B.-A., Kotsadam, A., Bjelland, J., Sundsøy, R. P., & Lind, J. T. (2022). Quantifying social segregation in large-scale networks. *Sci Rep*, 12. <https://doi.org/https://doi.org/10.1038/s41598-022-10273-1>
- Requena Santos, F. (1989). El concepto de red social. *Reis*, (48), 137–152.
- 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. (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. *V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina*. La Plata.
- Riecau. (2008). Job advertisements and personal networks: two specific channels in the Spanish labour market. *European Review of Labour and Research*, 14(3), 469–480.
- Rodríguez-Soler, J., & Miquel Verd, J. (2023). Informal social capital building in local employment services: Its role in the labour market integration of disadvantaged young people. *Social Policy & Administration*, 1–21. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/spol.12900>
- 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. (2012a). Pautas de homogamia socio-ocupacional (de clase) en Argentina: 2007-2008. *Trabajo y sociedad*, 15(18), 297–316.
- Rodríguez, S. (2012b). Pautas y tendencias de homogamia educacional relativa en Argentina a comienzos del siglo xxi. *Entramados y Perspectivas*, 2(2), 99–126.
- 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>
- Sapin, M., Joye, D., & Wolf, C. (2020). The ISSP 2017 social networks and social resources module. *International Journal of Sociology*, 50(1), 1–25. <https://doi.org/10.1080/00207659.2020.1712157>
- Sautu, R. (2003). *Todo es Teoría*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2004). Estilos y prácticas de la investigación biográfica. En R. Sautu (Ed.), *El método biográfico: la reconstrucción de la sociedad a partir del testimonio de los actores* (pp. 21–60). 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. (2021). Trayectorias ocupacionales de varones adultos jóvenes residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Población & Sociedad*, 28(2), 224–251. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.19137/pys-2021-280211>
- Sautu, R. (2022a). Clase social, educación y género en las trayectorias ocupacionales. En R. Sautu (Ed.), *Métodos cualitativos y cuantitativos en la investigación de cursos e historias de vida* (pp. 121–154). Buenos Aires: Lumiere.
- Sautu, R. (2022b). Las clases sociales en los cursos de vida. En *Métodos cualitativos y cuantitativos en la investigación de cursos e historias de vida* (pp. 59–86). Buenos

Aires: Lumiere.

- Sautu, R. (2022c). *Métodos cualitativos y cuantitativos En la investigación de Cursos e Historias 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.
- Sautu, R., & Carrascosa, J. (2020). Trayectorias ocupacionales al inicio de la vida laboral. *Laboratorio, Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, 30, 213–235.
- Sautu, R., & Paredes, D. (2022). Puentes y tranqueras en las trayectorias ocupacionales de clase media. Un análisis de redes. En R. Sautu (Ed.), *Métodos cualitativos y cuantitativos en la investigación de cursos e historias de vida*. Buenos Aires: CLACSO-IIGG.
- Sautu, R., Paredes, D., & Carrascosa, J. (2022). Puentes y tranqueras en la movilidad social: Área Metropolitana de Buenos Aires (2015-2016). *REDES - Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 33(1), 1–25. <https://doi.org/https://doi.org/10.5565/rev/redes.900>
- 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>
- Scott, J. (1991). *Social Network Analysis: A Handbook*. London: Sage.
- Seid, G. (2017). *Transmisiones y apuestas educativas en trayectorias de clase social desde familias obreras*. 7(1), 89–97.
- Seid, G. (2022). Acumulación de (des)ventajas y género en trayectorias de clase obrera en Buenos Aires. *Apuntes*, 90, 5–27.
- Settersen, R. A. (2008). Nine Ways That Social Relationships Matter for the Life Course. En D. Alwin, D. H. Felmlee, & D. A. Kreager (Eds.), *Social networks and the Life Course: integrating the development of human lives and social relational networks* (pp. 27–40). Springer Publishing Company.
- 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.
- Small, M. L. (2017). *Someone to talk to: How Networks Matter in Practice*. Oxford University Press.
- Smith-Doerr, L., & Powell, W. W. (1994). Networks and Economic Life. En N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (1a ed., pp. 379–402). Princeton University Press.
- 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. (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.
- Stigler, G. J. (1962). Information in the Labor Market. *Journal of Political Economy*, 70(5), 94–105.
- 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.
- Szwarcberg, M. (2012). Revisiting clientelism: A network analysis of problem-solving networks in Argentina. *Social Networks*, 34(2), 230–240.
- 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.
- Toubøl, J., & Grau Larsen, A. (2017). Mapping the Social Class Structure: From Occupational Mobility to Social Class Categories Using Network Analysis. *Sociology*, 51(6), 1257–1276.
- Vacchiano, M. (2017). *Personal networks in the labour market . Resources , mechanisms and inequalities among young people .* (September).
- Vacchiano, M. (2022). Nine Mechanisms of Job-Searching and Job-Finding Through Contacts Among Young Adults. *Sociological Research Online*, 27(2), 361–378. <https://doi.org/10.1177/13607804211009525>
- Vacchiano, M., Lazega, E., & Spini, D. (2022). Multilevel Networks and Status Attainment. *Advances in Life Course Research*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.alcr.2022.100479>
- Van der Gaag, M. (s/f). the Position Generator social capital measurement with network members' occupations and prestiges. Recuperado de <https://gaag.home.xs4all.nl/work/>

- Van der Gaag, M., & 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.
- Van der Gaag, M., & Snijders, T. A. B. (2004). *Proposals for the measurement of individual social capital*. S. 199-218. 1–33. <https://doi.org/10.4324/9780203643648>
- Van der Gaag, M., 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.
- Vargas Chanes, D., & Nieto Rivera, P. (2022). La importancia de los vínculos sociales en la obtención del empleo. *AWARI*, 3(SE-). <https://doi.org/10.47909/awari.155>
- 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. (2022). “Birds of a feather” - forever? Homogeneity in adult friendship networks through the life course. *Advances in Life Course Research*, 53, 100498. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.alcr.2022.100498>
- 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.
- Wasserman, S., & Faust, K. (1994). *Social network analysis: Methods and applications*. Cambridge University Press.
- 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.
- Wellman, B., & Berkowitz, S. (1988). *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge University Press.
- Wilson, W. J. (1996). *When Work Dissappears: The World of the New Urban Poor*. New York: Knopf.
- Wittberg, E. (2023). *The intergenerational transfer of public sector jobs: Nepotism or social reproduction?*
- 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.